



UNIVERSIDAD DE CUENCA
Facultad de Arquitectura y Urbanismo
Carrera de Arquitectura

Lógicas de Emplazamiento

de Farmacias de Grupos Empresariales y su Influencia
en la Estructura Urbana de Cuenca

Trabajo de titulación previo a la obtención
del título de Arquitecta



AUTORA:

LILIAN MIKAELA TAMAYO LOYOLA
C.I 0105199426
Correo Electrónico:
mikitamayo@hotmail.com

DIRECTOR:

ARQ. FERNANDO PAUTA CALLE
C.I 0300528239

Cuenca - Ecuador
23 - marzo - 2022



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Facultad de Arquitectura y Urbanismo

Carrera de Arquitectura

“Lógicas de Emplazamiento de Farmacias de Grupos Empresariales y su Influencia en la Estructura Urbana de Cuenca”

Autora:

Lilian Mikaela Tamayo Loyola

CI: 0105199426

Correo electrónico: mikitamayo@hotmail.com

Director:

Arq. Víctor Fernando Pauta Calle

CI: 0300528239

Trabajo de titulación previo a la

obtención del título de Arquitecta

Cuenca, Ecuador

23-marzo-2022

I. RESUMEN

La aparición de locales comerciales privados en las ciudades está en constante crecimiento y su ubicación es uno de los factores principales que determina el éxito o fracaso de un negocio. Sin embargo, los propietarios realizan sus estudios desde una visión comercial, sin considerar las necesidades de la ciudad. La presente investigación tiene como objetivo determinar las lógicas que tiene el sector privado para ubicar los establecimientos que pertenecen a cadenas farmacéuticas en determinados sectores de la ciudad de Cuenca. Para ello, se ha realizado un recorrido de campo verificando la funcionalidad de los locales comerciales a estudiar y recopilando lo necesario para su investigación. Con la información levantada, se llevaron adelante los análisis respectivos desde el punto de vista comercial y urbanístico, donde se evidenció que los propietarios de estas farmacias se rigen por lógicas de emplazamiento relacionadas al uso y ocupación del suelo, centralidades urbanas, ejes urbanos y las condiciones socioeconómicas de la población. En este contexto, en breves rasgos se puede decir que se determinó que las cadenas de farmacias se localizan en los sectores más comerciales de la ciudad, como son el Centro Histórico, El Ejido y la Feria Libre; además, se ubican cerca de locales que brindan servicios de primera necesidad, servicios personales y afines a la vivienda y/o servicios profesionales, principalmente consultorios médicos y odontológicos; se emplazan junto a los ejes urbanos, sobre todo en edificaciones arrendadas de hasta dos pisos; y, por último, dan prioridad a implantarse en sectores donde las condiciones socioeconómicas de la población son medias y altas.

Palabras Clave: Ciudad. Farmacias. Centralidades urbanas. Urbanismo. Emplazamiento.

II. ABSTRACT

The appearance of private commercial premises in cities is constantly growing and their location is one of the main factors that determines the success or failure of a business. However, the owners carry out their studies from a commercial perspective, without consider the needs of the city. The objective of this investigation is to determine the logics that the private sector has to locate the establishments that belong to pharmaceutical chains in some sectors of the city of Cuenca. For this, a field trip has been carried out verifying the functionality of the commercial premises to be studied and compiling what is necessary for its investigation. With the information collected, the respective analyzes were carried out from the commercial and urban point of view, where it was shown that the owners of these pharmacies are governed by location logics related to the use and occupation of the land, urban centralities, urban axes and the socioeconomic conditions of the population. In this context, in brief, it can be said that it was determined that the pharmacy chains are located in the most commercial sectors of the city, such as the "Centro Histórico", "El Ejido" and the "Feria Libre"; In addition, they are located near places that provide essential services, personal services and services related to housing and/or professional services, mainly medical and dental offices; they are located next to urban axes, especially in leased buildings of up to two floors; and, finally, they give priority to establishing themselves in sectors where the socioeconomic conditions of the population are medium and high.

Keywords: City. Pharmacy. Urban centrality. Town planning. Emplacement.



ÍNDICE

I. RESUMEN	3	2.1.2 Clasificación del suelo urbano	35
II. ABSTRACT	4	2.1.3 Suelo consolidado.....	35
III. INTRODUCCIÓN	8	2.1.4 Suelo en proceso de consolidación.....	35
IV. OBJETIVOS.....	10	2.1.5 Suelo urbanizable	35
Objetivo general.....	10	2.1.6 Suelo sin susceptibilidad para la urbanización	35
Objetivos específicos	10	2.1.7 Conclusiones	36
V. METODOLOGÍA.....	11	2.1.8 Uso y ocupación del suelo	38
1. ANTECEDENTES CONCEPTUALES	13	2.1.9 Usos de suelo	38
1.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS	13	2.1.10 Ocupación del suelo.....	55
1.1.1 Casos de estudio	15	2.2 LOCALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN EL CONTEXTO URBANO.....	65
1.1.2 Método cualitativo por puntos	20	2.2.1 Localización de farmacias	65
1.1.3 Método cuantitativo de Vogel.....	21	2.2.2 Localización de cadenas de farmacias de grupos empresariales	69
1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN EL ECUADOR	23	2.2.3 Conclusiones	72
1.2.1 Origen y evolución de las farmacias en el Ecuador	23	2.3 INVENTARIO Y ANÁLISIS DE LOS ESTABLECIMIENTOS.....	72
1.2.1.1 Crecimiento del mercado de farmacias en el Ecuador 23		2.3.1 Descripción general de los establecimientos	73
1.2.1.2 Situación actual del mercado de farmacias en el Ecuador 25		2.3.1.1 Tenencia del local donde funciona el establecimiento 73	
1.2.1.3 Conclusión	28	2.3.1.2 Año de ingreso al mercado.....	75
1.2.2 Origen y evolución de las farmacias en Cuenca.....	28	2.3.2 Características y tamaño de las edificaciones	77
1.2.2.1 Antecedentes históricos en Cuenca.....	28	2.3.2.1 Área de construcción	77
2 INVENTARIO Y CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS ..33		2.3.2.2 Número de pisos.....	80
2.1 ASPECTOS RELEVANTES DE LA CIUDAD DE CUENCA EN RELACIÓN AL USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO	33	2.3.2.3 Número de plazas de estacionamiento	81
2.1.1 Antecedentes	33	2.3.3 Accesibilidad	83
		2.3.3.1 Análisis	83
		2.3.3.2 Nivel de accesibilidad	84
		2.3.3.3 Problemática	85

2.3.4	Usos de suelo en el mismo predio	85	3.3.6	Análisis estadístico de la distribución de cadenas de farmacias en la ciudad	141
2.4	Conclusiones.....	87	3.3.7	Intervención municipal en el mercado de expendio de medicina	144
2.5	ASPECTOS DEL ÁREA DE INFLUENCIA INMEDIATA	89	3.3.8	Hacia una regulación más efectiva de la localización de las farmacias de los grupos empresariales.....	146
2.5.1	Usos de suelo del área de influencia inmediata.....	89	3.4	Conclusiones	147
2.5.2	Precio del suelo	91	4	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	149
2.6	Conclusiones.....	94	4.1	CONCLUSIONES	149
3	ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LAS LÓGICAS DE EMPLAZAMIENTO EN EL CONJUNTO DE LA CIUDAD	96	4.2	RECOMENDACIONES	151
3.1	Análisis de los establecimientos en función de las variables identificadas en el inventario.....	96	V.	BIBLIOGRAFÍA.....	153
3.2	Determinación de las lógicas de emplazamiento de farmacias considerando factores en relación al uso de suelo, ocupación del suelo y el contexto urbano.....	101	VI.	ANEXOS.....	156
3.2.1	Lógicas de emplazamiento en relación a las condiciones de uso de suelo.....	101			
3.2.2	Lógicas de emplazamiento en relación a las condiciones de ocupación del suelo.....	113			
3.2.3	Lógicas de emplazamiento en relación al contexto urbano.....	122			
3.3	Conclusiones.....	131			
3.3.1	EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA CIUDAD Y SU ORDENACIÓN URBANÍSTICA	132			
3.3.2	Las farmacias, un uso de suelo complementario de la vivienda	132			
3.3.3	La normativa vigente.....	132			
3.3.4	Análisis de la normativa.....	134			
3.3.5	Emplazamiento de las farmacias de los grupos empresariales y la distribución espacial del uso de suelo vivienda	138			

Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio
Institucional

Lilian Mikaela Tamayo Loyola en calidad de autor/a y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Lógicas de Emplazamiento de Farmacias de Grupos Empresariales y su Influencia en la Estructura Urbana de Cuenca", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 23 de marzo de 2022



Lilian Mikaela Tamayo Loyola

C.I: 0105199426

Cláusula de Propiedad Intelectual

Lilian Mikaela Tamayo Loyola, autor/a del trabajo de titulación "Lógicas de Emplazamiento de Farmacias de Grupos Empresariales y su Influencia en la Estructura Urbana de Cuenca", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 23 de marzo de 2022



Lilian Mikaela Tamayo Loyola

C.I: 0105199426

III. INTRODUCCIÓN

El presente documento se refiere a las cadenas de farmacias como los establecimientos comerciales y de servicios de grupos empresariales y tiene como fin establecer cuáles son las probables lógicas a las que se rigen los grupos económicos para determinar el emplazamiento idóneo de sus locales comerciales en la ciudad, en este caso, Cuenca. Los establecimientos que se estudian corresponden a las cadenas de farmacias del Grupo Difare: Fybeka, Cruz Azul y Comunitarias; Grupo Farmaenlace: Económicas y Medicity; y el Grupo Femnsa con SanaSana y Pharmacy's.

Se entiende como farmacia a un establecimiento sanitario donde se desarrollan servicios asistenciales farmacéuticos y se provee de medicina al cliente. Sin embargo, la aparición de estas cadenas de farmacias pertenecientes a la empresa privada han dinamizado la comercialización de productos en sus establecimientos, ya que además de ofrecer medicamentos a la población, brindan una amplia variedad de productos que no tienen relación con la salud, como accesorios personales, tecnología, alimentación o regalos.

Al tener una mayor amplitud de productos para su comercialización aumentan sus ventas y clientela, por lo que están obligados a ubicarse en sectores comerciales donde sus ventas sean constantes. Sin embargo, estos no consideran que dejan a un lado su función principal, que es satisfacer las necesidades sanitarias de la población, y dan mayor importancia a incrementar el número de ventas independientemente del producto que se esté vendiendo, evidenciando así que su objetivo es netamente económico.

Esta investigación parte con los antecedentes teóricos en el capítulo 01, donde se establecen los conceptos de ciudad y comercio, luego, se realiza un pequeño análisis de casos de estudios pertenecientes a "Zara", una empresa de ropa española, y el centro comercial Paseo Shopping, localizado en Riobamba, a través de los cuales se analiza a breves rasgos las lógicas que estas empresas utilizaron para implantar sus locales comerciales, dejando claro que la ubicación física del establecimiento es indispensable para el éxito de la empresa, por lo que también se realizó el estudio de los factores que inciden en el análisis de localización.

Luego, se narra los antecedentes históricos de las cadenas de farmacias en Ecuador y Cuenca, partiendo desde la aparición de la primera botica en la ciudad de Quito, en 1610. Este capítulo cuenta cómo se fueron desarrollando las cadenas de farmacias y cómo su crecimiento y expansión provocó la desaparición de los tradicionales emprendimientos familiares de las boticas, pues en Cuenca la única que se ha mantenido hasta la actualidad, es la botica Olmedo. En el proceso de la investigación se encontraron dificultades como la ausencia de información, por lo que este capítulo se basa únicamente en la tesis "Determinantes de la evolución de las cadenas de farmacias en detrimento de las farmacias independientes, en el sector farmacéutico del Ecuador, período 2001- 2014", realizada por Óscar Marcelo Montes Tejada.

Una vez estudiados los antecedentes teóricos e históricos, se presentan los aspectos relevantes de Cuenca en cuanto al uso y ocupación del suelo. En este capítulo se conoce el estado actual de la ciudad de acuerdo a la clasificación, los usos y la ocupación del suelo urbano, a la información obtenida en la municipalidad de los Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca en 2013.

A continuación, se presenta la localización de los establecimientos en el contexto urbano. Para el desarrollo de este capítulo se realizó un recorrido por toda la ciudad de Cuenca determinando la localización de establecimientos farmacéuticos independientes, públicos y cadenas de farmacias.

En el capítulo 02 se realiza el inventario y descripción de los establecimientos correspondientes a las cadenas de farmacias estudiadas. Para ello, durante el recorrido de campo también se realizó el levantamiento de información por medio de una encuesta al personal de estas cadenas de farmacias. Obtener información del total de establecimientos resultó complicado, pues el desarrollo del trabajo coincidió con la pandemia mundial del COVID-19 y el personal se negaba a brindar cualquier tipo de datos. Sin embargo, la ausencia de cierta información no fue inconveniente para continuar con la investigación.

También se analiza el área de influencia inmediata de estos locales comerciales. Es decir, en un radio de 100 m a partir de la localización de cada establecimiento se estudian los diferentes usos de suelo existentes y el precio de suelo de la zona. Esta información se recolectó en la misma encuesta anteriormente mencionada.

Luego, el capítulo 03 se puede considerar como el más importante de esta investigación, pues, ahí se analizan y determinan cuales son las lógicas de emplazamiento en el conjunto de la ciudad. Se determinan las lógicas considerando factores en relación al uso de suelo, ocupación del suelo y el contexto urbano.

Al tener establecidas las lógicas de emplazamiento, se hace un análisis desde la perspectiva de la ciudad y su ordenación urbanística, es decir, se analiza el emplazamiento de estas farmacias considerando que hacen un uso de suelo

complementario a la vivienda; se estudian a breves rasgos las farmacias municipales "Farmasol" y se plantean unas regulaciones para la implantación de estos locales en la ciudad.

Por último, el capítulo 04 hace referencia a las conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron durante todo el proceso de investigación. Aquí se establecen claramente las lógicas de emplazamiento encontradas, a las cuales se rigen este tipo de empresas para la implantación de sus establecimientos.

Se debe mencionar también que este estudio no se ha realizado anteriormente en Cuenca, por lo que la información obtenida llega a tener un gran valor para la ciudad, pues se demuestra que evidentemente existen lógicas de emplazamiento para los grandes grupos empresariales y que estas son dominantes en sectores estratégicos relacionados tanto al tema comercial como socioeconómico.

Finalmente, con los resultados obtenidos en esta investigación se espera poder establecer regulaciones para el emplazamiento de estos locales comerciales en el área urbana de Cuenca. Estas deben ir por dos direcciones. Por un lado, impedir la generación de conflictos en la ciudad, y por otro, que la empresa privada cumpla con su responsabilidad social corporativa generando nuevas políticas en la implantación de sus establecimientos, tomando en consideración a la ciudad y ampliando sus servicios en los diferentes barrios de Cuenca.

IV. OBJETIVOS

Objetivo general

Conocer en detalle las lógicas que rigen en el emplazamiento de los establecimientos de grupos empresariales en la ciudad de Cuenca, y las condiciones generales de uso y ocupación del suelo, y de orden socioeconómico existentes en sus áreas de emplazamiento.

Objetivos específicos

- Conocer la ubicación y las características generales de las cadenas de farmacias que se van a analizar en este estudio.
- Analizar y determinar las lógicas de emplazamiento que tienen las cadenas de farmacias en relación al uso de suelo, tamaño y estatus de la población, centralidades urbanas, accesibilidad, entre otros.
- Evaluar las lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias, desde la perspectiva de la ciudad y su ordenamiento urbanístico.

V. METODOLOGÍA

Para la determinación de las lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias en la presente investigación, se ha establecido la siguiente metodología.

Como indica el esquema, en primera instancia se realiza la revisión de bibliografía para establecer los antecedentes teóricos e históricos que sirvan como base para el entendimiento de la evolución de estos establecimientos comerciales en la ciudad.

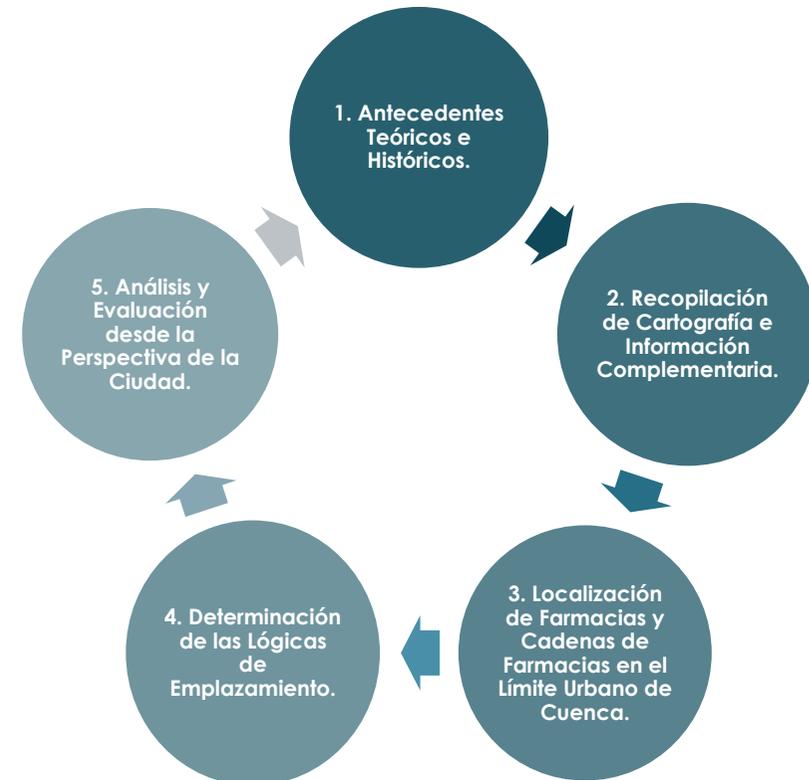
Como segundo punto, se efectúa la recopilación de cartografía base e información complementaria entregada por el GAD Municipal de Cuenca y obtenida a través del Geoportál del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Luego, se determina la localización de los establecimientos comerciales referentes a farmacias y cadenas de farmacias de grupos empresariales mediante un reconocimiento de campo en el límite urbano de Cuenca.

Una vez analizada la localización de estos locales, se procede con la determinación de las lógicas de emplazamiento encontradas con la información levantada.

Finalmente, para concluir esta investigación se realiza un análisis y evaluación de la ubicación de las cadenas de farmacias de grupos comerciales desde la perspectiva de la ciudad.

Figura 1-IV. Metodología de la investigación



Fuente y elaboración propia.

CAPÍTULO 01

1. ANTECEDENTES CONCEPTUALES

1.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS

En la actualidad, definir el término “ciudad” es un desafío, por las innumerables características que posee y las complejas relaciones entre sus elementos. Evidentemente, existe una variedad de lugares que llevan esta denominación; sin embargo, entre ellos resaltan fuertes diferencias. Como se verá en el presente documento, existen conceptos que definen a una ciudad, pero cada uno de los planteamientos enfatizan en la labor que realizan las ciudades al atender las demandas o necesidades, tanto urbanas como territoriales.

13

En su documento de Urbanismo II, Pauta (s.f.) define a las ciudades como focos de concentración espacial de las actividades humanas que establecen un conjunto de relaciones de interdependencia y complementariedad que lleva a que estas diferentes actividades se localicen bajo esas condiciones en la ciudad. Siguiendo esta misma línea, Rafael García Catalá (2010) señala que la ciudad es un centro comercial de intercambio de influencia regional, y al mismo tiempo es la base o soporte donde son viables las actividades que generan riqueza, tanto cualitativa como cuantitativamente. La ciudad en sí misma es preexistencia, belleza, cultura e historia, y a la vez es economía de escala, relaciones, disfunciones, creatividad, producción y consumo (García Catalá, 2010). En este sentido, es posible entender a la ciudad como un sistema urbano complejo, donde se desarrollan actividades humanas relacionadas con el comercio, la industria y los servicios, pero, sobre todo, un lugar donde se puede habitar y llevar, en lo posible, una buena calidad de vida.

Es pertinente señalar que una ciudad no debe ser definida por el número de habitantes que posee, pues esta puede tener cientos de ellos o, en el caso de las grandes metrópolis americanas, millones (Concepto.de, s.f.). Aun así, ciertos autores señalan que la ciudad es un asentamiento humano cuya densidad poblacional generalmente es mayor que las áreas pobladas próximas y alberga las funciones políticas, económicas y administrativas.

Bajo estos antecedentes, una importante característica que define la ciudad es su permanencia en el tiempo, esto es, que no cambia su ubicación. Estas suelen expandirse a medida que su población crece, proceso que se conoce como expansión urbana (Concepto.de, s.f.). El crecimiento de las ciudades es un proceso constante y una realidad inevitable, que sucede de manera progresiva, ya sea planificado o no; y depende del aumento de la población y a la vez de su territorio. Este hecho se debe, principalmente, a procesos migratorios de campo-ciudad, y a diversas políticas que cambian los escenarios sociales. Los nuevos habitantes demandan suelo, infraestructura y servicios; ello implica que para prevenir el descontrolado crecimiento es necesario estudiar las ciudades, respetar sus derechos y promover nuevos proyectos (Valicelli & Pesci, 2002).

Históricamente, el urbanismo ha evolucionado de modo diverso al tenor de factores socioeconómicos y culturales, pero la tendencia generalizada a la concentración de hábitat y servicios permitió, desde el siglo pasado, modernizar y crear teorías explicativas respecto a la complejidad y diversidad del fenómeno (Dematteis, 1998). En este desarrollo, los grandes equipamientos aparecidos en la zona urbana y metropolitana, y las infraestructuras en que estos se apoyan, devienen en transformaciones de la trama y la forma urbana, sujeta a una actividad inmobiliaria de intensidad variable (Dematteis, 1998).

En torno a las necesidades que genera el crecimiento de la población y la expansión de la mancha urbana, la demanda de servicios y comercios es inevitable. La localización de estos usos de suelo en la ciudad ha propiciado la construcción de centralidades. Particularmente, "el comercio es una de las actividades urbanas más influyentes en la ordenación social y espacial de las ciudades" (Espinosa, 2009). En este sentido, la actividad comercial denota la dinámica urbana manejada en una determinada área (Espinosa, 2009).

El inicio del comercio se da desde la época prehistórica, donde los seres humanos hacían trueque para adquirir productos y servicios. El tiempo y la dificultad de valorar determinado bien respecto a otro obligó a implementar la moneda como mecanismo simple y estandarizado que permitiría realizar transacciones. Este acontecimiento permitió extender el comercio entre ciudades, y en los años siguientes comenzaron las ventas a nivel internacional, lo cual llevó a la aparición de las grandes corporaciones, las mismas que implantaron cadenas de locales comerciales y grandes almacenes (Mazzella, s.f.). Posterior a ello surge la globalización, y las empresas tuvieron la necesidad de rebajar costos de producción con el fin de ser competitivas en su entorno (Bonilla, 2013). Así, la globalización configuró una fuerte transformación económica, tecnológica, social y cultural que permitió unificar culturas, sociedades y mercados a nivel mundial, a través de relaciones e interdependencias (Bonilla, 2013). En otros términos, "es un proceso objetivo, sujeto a leyes económicas del Sistema Económico Capitalista Mundial", que actualmente predomina en el mundo (Javera, 2011).

Indudablemente, el proceso de producción, distribución y consumo de mercancías tiene una dimensión espacial que constituye el nexo entre el modo de producción y el proceso de urbanización. El

proceso edificatorio de las ciudades es un fruto de la Revolución Industrial derivado del cambio generado en la organización económica de los países en asistencia de las actividades industriales, comerciales y de servicios, que por su particularidad se desenvuelven mayoritariamente en localidades urbanas (Kingman, 1987). Ahora bien, la ciudad capitalista destaca por sus carencias, vicisitudes y penurias para la mayor parte de sus habitantes; no por ser ciudad, sino por ser capitalista. El hecho de que la crisis general del capitalismo se expresa con particular fuerza en el medio urbano, no quiere decir que tal crisis sea inseparable a todas las llamadas sociedades urbanas (Jury, 1980).

Esta crisis urbana está ligada al proceso de urbanización que ha afectado a diversos países dependientes. La interpretación de estos acontecimientos engloba principalmente dos elementos: la pauperización que por diversas vías el capitalismo agrario ha traído para las masas campesinas y que está en la base del desarrollo insólito de varias ciudades en el mundo; y la explotación de los trabajadores en la industria, sustentada en las carencias y sufrimientos de las mayorías poblacionales. Cada uno de los cuales involucran diferentes aspectos urbanos, entre los que destacan:

a) La vivienda. Cuando el Estado gestiona programas de vivienda para ciertas secciones de los grupos sociales no dominantes, lo hace a causa de la inserción de tales sectores en el proceso de multiplicación del capital. En consecuencia, la construcción de la vivienda para la clase obrera está determinada por las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, sujeta a la acumulación de la riqueza.

b) Uso de suelo. El fin del Estado siempre será impulsar la valorización del capital, haciendo posible su inversión en los predios que de una u otra forma hace que caigan en sus manos, en aras

de conseguir la reducción del valor de fuerza del trabajo por medio de una oferta superior de bienes que requieren de recursos de la tierra para ser una realidad.

La presente corriente pretende encontrar en la ciudad las causas de los problemas que abruma a muchos de los ciudadanos. Intenta sustraerse del hecho de que el desbarajuste urbano es, necesaria y paradójicamente, una manifestación del orden que el capital impone en el territorio del libre juego de la oferta y la demanda de diversas mercancías, entre las que se enfatiza especialmente el suelo, con toda la secuela de complicaciones que entraña su apropiación privada (Jury, 1980). Con este antecedente, es prudente complementar el análisis por medio de casos de estudio.

1.1.1 Casos de estudio

En este aspecto se seleccionaron dos ejemplos: uno internacional y otro nacional:

1.1.1.1. Zara

Como caso de estudio extranjero se puede ejemplificar a España, donde el suelo se convirtió en un atractivo asunto para las entidades financieras que lo adoptaron como principal valor de cambio (Tamames, 2009). De ese modo, el planeamiento urbanístico y la gestión municipal se posicionaron con frecuencia en la vía del crecimiento y la expansión, carente de un modelo riguroso sobre la ciudad deseada. En las últimas décadas del siglo XX, la dinámica urbana ha devenido en oportunidades, tanto para actores de las administraciones públicas como del ámbito privado, que activaron cambios de uso y ocupación del suelo fuera del plano urbano para servicios demandantes de grandes parcelas, garantizando accesibilidad/conectividad. Esta dinámica ha

terminado en la aparición de nodos que en ocasiones trascienden topológicamente la determinación de los lugares puntuales para convertirse en una sucesión de estratégicos emplazamientos que acaban por conformar y ser reconocidos como parques (comerciales, tecnológicos, empresariales), distritos (industriales, de negocios, financieros) y otras acepciones evocadoras del carácter extensivo e intensivo respecto a su localización (Paris, 2013).

Con este antecedente, vale la pena ilustrarse del estudio que se ha realizado de las lógicas de ubicación de los establecimientos de empresas nacionales e internacionales que permitan tomar como referencia en esta investigación.

Por tal motivo, se analiza el caso de estudio de la empresa Zara a partir del análisis empresarial realizado por Aldámiz & Sanfeliu en el año 2015. Amancio Ortega Gaona, fundador de esta empresa, abre la primera tienda en 1975 en la Coruña, en la calle Torreiro, frente al que entonces era el mayor comercio de la ciudad. El crecimiento exitoso de la empresa permitió, diez años más tarde, conformar el grupo de Industria de Diseño Textil, S.A., actualmente conocido como Inditex, S.A., que cuenta con ocho cadenas de distribución: Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe (Aldámiz & Sanfeliu, 2015).

La evidente popularidad y prestigio de la empresa se ha dado por una serie de factores, entre ellos el hecho de que toda la corporación Inditex confluye en una misma lógica y se sostiene sobre tres pilares: aumento de ventas en cada una de sus tiendas, apertura de nuevos locales en puntos estratégicos y la formación de otros conceptos de labor que complementen a los que actualmente tiene. La ventaja competitiva de Inditex reside en la producción flexible, debido a la perfecta sincronización entre los procesos de producción y de distribución, lo cual permite que la

oferta pueda adaptarse rápidamente a los grandes cambios que se producen en la demanda. Esta es una de las principales características que diferencian a Inditex de otras cadenas textiles (Aldámiz & Sanfeliu, 2015). En este sentido, Zara se caracteriza por su flexibilidad, rapidez y capacidad de innovación. Esta empresa ha innovado su estrategia de *marketing* y publicidad desde sus comienzos, utilizando una forma de difusión no convencional que diferencia a esta marca de sus competidores.

Un aspecto importante digno de considerar en este análisis es que la notoriedad de la marca se debe a la ubicación decisiva de sus tiendas, de los escaparates, sus empleados y de las bolsas que utilizan los clientes al momento de realizar sus respectivas compras. Las tiendas deben estar emplazadas en centros de gran afluencia de público, como calles amplias o zonas comerciales, para lograr atrapar la percepción del mayor número de personas posible y de esta forma captar la atención de los compradores. La tienda *per se* es el lugar estratégico de Zara, pues Inditex, como modelo de negocio interno, siempre aspira a adquirir o alquilar inmuebles en zonas lujosas de las capitales mundiales. Un ejemplo de ello es la Quinta Avenida de Nueva York, Oxford Street en Londres, Campos Elíseos en París, Michigan Avenue en Chicago, Paseo de Gracia en Barcelona o Paseo de la Castellana en Madrid (Aldámiz & Sanfeliu, 2015).

Un dato importante es que la gran mayoría de los establecimientos en los que esta marca se sitúa son propiedad de Amancio Ortega, quien es el encargado de la compra de los locales en los lugares mencionadas, para posteriormente alquilarlos, tanto a las marcas que conforman el grupo Inditex como a sus principales competidores, mediante arrendamiento operativo y, en algunos casos también, en renta financiera, traspasando riesgos y ventajas al arrendatario. En muchos casos, tal y como se detalla en las

cuentas anuales consolidadas del grupo, los contratos de alquiler establecen simplemente un valor fijo satisfecho mensualmente. En otros, los importes a pagar se determinan como un porcentaje de las ventas obtenidas (precios contingentes) (Aldámiz & Sanfeliu, 2015).

La imagen de las tiendas ha evolucionado, aunque el concepto inicial se mantiene. Tres son los aspectos que priman a la hora de enfrentarse al público: el escaparate (fachada externa y composición), espacio interior y la ubicación de la mercancía para que los consumidores no se acumulen ante un mismo mostrador o estantería. Tal y como se especifica en los párrafos anteriores, el grupo empresarial Inditex ha sabido segmentar perfectamente el mercado en grupos con características semejantes, dirigiéndose al mercado mediante ocho formatos comerciales. El desarrollo de nuevos emprendimientos ha implicado buscar segmentos frescos y diferentes áreas geográficas en las que sea posible comercializar el producto actual. Zara lo ha conseguido mediante el ingreso a otras regiones locales e internacionales. Así, durante 1983 y 1985 se abrieron tiendas en otras urbes españolas tales como Valladolid, Zaragoza, Barcelona, Sevilla, Valencia, Madrid, Bilbao y Málaga. Su expansión internacional comenzó solamente un año después, en Oporto (Portugal), y más tarde en las capitales de la moda, Nueva York y París. La extensión estratégica prosiguió en México, Grecia, Bélgica, Suecia, etc., convirtiéndose en una larga lista de países que cuentan con esta marca. Los motivos que llevaron a Zara a la internacionalización son, básicamente, la globalización y la saturación de los mercados locales (Aldámiz & Sanfeliu, 2015).

Evidentemente, la estrategia internacional que elige una empresa depende de las características de la industria y requiere una visión global/conjunta en todos los mercados. El patrón seguido por Inditex para desembarcar con una tienda en una zona

seleccionada es la búsqueda de países con demandas similares, pocas barreras de entrada y cierto grado de desarrollo económico. Por eso, inicialmente se estudian los datos macroeconómicos del país y su posible evolución demográfica, así como todos los aspectos legales relativos al establecimiento en el lugar seleccionado. Tras esta primera valoración, se transurre al análisis microeconómico del sector en localidades concretas: clientes, competencia, disposición de inmuebles y precios. Así, inicialmente se abren nuevas tiendas en las principales ciudades de cada país a fin de ser conocidos por personas pertenecientes a un *target* alto; posteriormente, aperturan nuevos locales en las zonas más próximas a núcleos urbanos para consolidar su presencia. El número de tiendas por país y el número de ciudades atendidas crece a medida que el mercado de acogida adquiere importancia (Aldámiz & Sanfeliu, 2015).

Actualmente, la empresa ha decidido cerrar ciertos locales y reubicarlos en zonas estratégicas (más comerciales) o ampliar sus establecimientos con mayor clientela. En este sentido, se destaca que esta compañía, además de manejar estrategias de *marketing* en cuanto a sus productos, opera con un enfoque determinante en la localización de sus establecimientos, siempre buscando las zonas más comerciales, con mayor tránsito peatonal, de manera que puedan generar mayor rentabilidad.

Es adecuado tener en cuenta que, así como el grupo Inditex S.A., varios empresarios a nivel local crecieron en el mercado por medio de estas estrategias comerciales.

1.1.1.2. Centro comercial Paseo Shopping

Como caso se estudio nacional se analiza el centro comercial Paseo Shopping, localizado en Riobamba, provincia de Chimborazo, caracterizado por alterar la movilidad de la ciudad (Morales y Heredia, 2019).

Previo al análisis, es oportuno tener en cuenta que Riobamba se inició como una pequeña urbe que, con el pasar del tiempo, se fue extendiendo geográficamente a medida que aumentaba el número de habitantes. Sin embargo, esta ciudad no llegó a convertirse en metrópoli, y se distingue como un espacio contenedor de un cúmulo de acciones, cuya historia hacendaria aún mantiene varias costumbres tradicionales entre sus ciudadanos. Por tal razón, Paseo Shopping es un centro comercial que no se adapta a la ciudad, ya que causa un detrimento a sus tradiciones urbanas (Vinueza, 2018).

Para iniciar, es prudente abordar el concepto general de centro comercial y las ventajas que trae consigo. Este lugar se define como la agrupación de una gran cantidad de locales que brindan actividades de consumo y entretenimiento, donde el cliente realiza menores desplazamientos, reflejando de esta manera la imagen de una pequeña ciudad. Sobre lo dicho, Carlos Andrés Amaya (2009) menciona que los centros comerciales son equipamientos urbanos polifuncionales capaces de ofertar diversas áreas de recreación, recalcando que el empuje de los inversionistas es que el beneficiario tenga todo el alcance y seguridad de realizar varias actividades en un solo sitio. Asimismo, Palacios (2015) señala que los centros comerciales configuran un encadenamiento de modificaciones en el orden de la ciudad, formando nuevas centralidades y dando como consecuencia un crecimiento desorganizado.

Los inversionistas de un *shopping mall* utilizan importantes estrategias para determinar la ubicación más adecuada. En una sociedad capitalista, la principal "táctica" es localizarse en zonas residenciales de ingresos medios-altos y altos, pues de cierta forma aseguran que las personas de determinada situación socio-económica realicen consumos de una manera sucesiva y constante por la proximidad entre ambos puntos. De esta forma, el mercado del suelo ha influido en la repartición espacial de las clases sociales y sus formas de habitarlo, lo que impide que grupos inferiores puedan acceder al suelo urbano (Morales y Heredia, 2019).

A modo de cierre, si bien la implantación del centro comercial Paseo Shopping ha producido mejoras respecto a la economía interna de la ciudad, afectó a la ordenación urbanística de la misma, causando una ruptura en la estructura y configuración del tejido urbano. El accionamiento de este centro comercial en la capital de la provincia de Chimborazo llevó a una fuerte competencia entre sectores, ocasionó sujeción en los aspectos financieros y comerciales, e incrementó las desigualdades sociales y fragmentación de suelos, no solo porque su *target* es dirigido a ciudadanos de clase alta, sino también por el incremento del valor del suelo de las zonas residenciales que colindan con el *mall*, produciendo una notable distinción en los estratos sociales. Es decir, a partir de este "emplazamiento económico", no toda la ciudadanía tendrá la capacidad adquisitiva para pertenecer al mencionado sector.

Una vez analizados ambos casos de estudio, tanto internacional como nacional, se determina que los grupos empresariales buscan constantemente crecer e incrementar sus ganancias, para lo cual plantean una serie de estrategias comerciales al producto y su comercialización.

Entre estas "estrategias", las lógicas de emplazamiento del local comercial constituyen un punto clave para acrecentar la economía de la empresa, por lo que el propietario siempre buscará la forma de implantarse en una determinada ciudad, generando así centralidades urbanas con fines económicos. En términos comerciales, un establecimiento genera mayor rentabilidad al ubicarse cerca de la competencia, ya que se forman centros de intercambio que amplían el flujo peatonal y generan mayor demanda. En este ámbito, todo empresario hace lo posible por ubicar sus locales comerciales en estas centralidades, lo cual genera ciertos conflictos de intereses económicos, pues, efectivamente, la empresa que tenga mayor capacidad económica para pagar un arriendo alto o adquirir el establecimiento es la que finalmente se quedará con el lugar. Así, la ubicación física de un local es una de las primeras decisiones que los propietarios de establecimientos comerciales deben considerar.

1.1.1.3. Factores que inciden en la localización de establecimientos comerciales

Es pertinente destacar ciertos factores que inciden en el estudio de la implantación de los locales comerciales, estos se clasifican en: factores de demanda, factores de oferta, factores de restricción al desplazamiento y factores de coste (Medina, 1995), los cuales se detallan a continuación en base a sus componentes y caracterización (ver tabla 1-1).

Además, como se menciona en el libro *Evaluación de proyectos*, de Gabriel Baca Urbina (2010), se puede determinar la localización óptima del proyecto mediante dos métodos: el primero es el cualitativo por puntos; y el segundo, el método cuantitativo de Vogel.

Tabla 1-1. Factores que inciden en la localización de establecimientos comerciales

FACTORES	COMPONENTES	CARACTERIZACIÓN
Factores de demanda	<i>La población próxima al punto elegido</i>	Constituye una de las piezas clave en el estudio de la localización, ya que la oferta comercial queda mediatizada a umbrales mínimos de demanda que aseguren una determinada rentabilidad del negocio.
	<i>La expansión futura de la ciudad</i>	Factor que compone uno de los condicionantes de una posible expansión de la demanda en una determinada área geográfica.
	<i>El nivel de gasto</i>	Factor que tiene doble importancia. Por una parte, mediante la estructura de gasto se puede llegar a inferir el grado de preferencia que tienen los consumidores con respecto a cada tipo de bien o servicio; y por otro lado, existe constancia de una valoración económica de ese gasto.
	<i>El tráfico peatonal</i>	Establece otro de los aspectos a tener en cuenta en el análisis de la demanda, pues muchas de las decisiones de compra que los consumidores adoptan las realizan en el mismo punto de venta, siendo algunas decisiones de compra de carácter impulsivo.
Factores de oferta	<i>La competencia</i>	Considera el estudio de la oferta comercial mediante información secundaria que sirva de apoyo, como son los censos de los establecimientos.
	<i>La imagen de los establecimientos comerciales</i>	Destaca como uno de los principales factores de atracción comercial, debido a que a mayor imagen tenga una determinada área de compra por los consumidores, mayor será la probabilidad de su gasto en esa área.
Factores de restricción al desplazamiento	<i>La distancia</i>	Es la principal restricción que encuentra el consumidor en su desplazamiento para hacer efectiva la compra; no obstante, es adecuado incorporar estos aspectos para el estudio de la localización, aunque sea de forma cualitativa.
	<i>La existencia de obstáculos</i>	Está relacionado con lo anteriormente mencionado, la existencia de barreras naturales, humanas, artificiales, que constituyen impedimentos en ocasiones insalvables para el consumidor, lo que origina mercados monopolísticos en determinadas áreas geográficas.
Factores de coste	<i>Impuestos</i>	Cualquier actividad comercial debe considerar todos los impuestos como un factor más para desarrollar su actividad.
	<i>Alquiler de locales</i>	Principal coste fijo de los minoristas. Es oportuno mencionar que un comportamiento típico en este tipo de mercados es encontrar los alquileres más altos en aquellas áreas de compra donde se concentra una mayor actividad comercial, con lo que la evaluación minorista consistirá en valorar si resulta más beneficioso pagar un alquiler más alto por la expectativa de que generará mayores ventas, o si, por el contrario, son las áreas de la periferia las que pueden proporcionar una rentabilidad adecuada a su negocio.

Fuente: Medina, 1995.
Elaboración propia.

1.1.2 Método cualitativo por puntos

Consiste en determinar una serie de factores que se consideran relevantes para la localización y darles un valor, lo cual lleva a una comparación cuantitativa de los diferentes sitios. Baca sugiere aplicar el siguiente procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos:

Desarrollar una lista de factores relevantes; ii) asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben sumar 1.00), y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador; iii) asignar una escala común a cada factor (por ejemplo, de 0 a 10) y elegir cualquier mínimo; v) calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso; y v) sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación.

Suponiendo que se tienen los datos mostrados en la figura 1-1 y se desea elegir entre los sitios A y B, se escogería la alternativa B por tener la mayor puntuación ponderada. La ventaja de este método es que es sencillo y rápido, pero su principal inconveniente es que tanto el peso asignado como la calificación que se otorga a cada factor relevante, dependen exclusivamente de las preferencias del investigador y, por tanto, podrían no ser reproducibles. Entre los factores que se pueden considerar para realizar la evaluación se encuentran los siguientes:

1. Factores geográficos, relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación y desechos, las comunicaciones (carreteras, vías férreas y rutas aéreas), etc.
2. Factores institucionales, que refieren a los planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.

3. Factores sociales, asociados con la adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad. Estos factores son poco atendidos, pero no menos importantes. En específico, hace referencia al nivel general de los servicios sociales con que cuenta la comunidad, como escuelas, hospitales, centros recreativos, facilidades culturales y de capacitación de empleados, y otros. Para llegar a construir la figura 1-1 se debe realizar una serie de determinaciones previas, que consisten en seleccionar todos los sitios disponibles en un país, región o localidad, e ir eliminando algunos de ellos, debido a la fijación previa de estándares o condiciones mínimas para cada factor estimado. Por ejemplo, si la disponibilidad de materia prima es el componente más importante, de acuerdo con el criterio de quien toma la decisión, se deberán considerar todas las localidades que, en un radio no mayor a 10 km, tengan disponible la materia prima (criterio fijado por quien toma la decisión). Suponiendo que se seleccionaron 12 localidades que tienen esta característica. Luego, si la siguiente característica relevante que debe tener el sitio probable de localización de la planta es la disponibilidad de mano de obra, el criterio fijado se relaciona a la disponibilidad del personal para ser empleado en un radio no mayor a 1 km alrededor de la planta, y que todo ese grupo de empleados tenga estudios mínimos de licenciatura. Con esto se podrán eliminar cierto número de localidades, etc., siguiendo el mismo método hasta llegar a tener dos o máximo tres alternativas para hacer la determinación final. Se puede observar que los datos disponibles son esenciales para hacer el análisis.
4. Factores económicos, que se refieren a los costos de los suministros e insumos en esa localidad, como la mano de obra, las materias primas, el agua, la energía eléctrica, los combustibles, la infraestructura disponible, los terrenos y la cercanía de los mercados.

Figura 1-1. Análisis de localización óptima mediante el método cualitativo por puntos, de Gabriel Baca

Factor relevante	Peso asignado	A		B	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Materia prima disponible	0.33	5.0	1.65	4.0	1.32
Mano de obra disponible	0.25	7.0	1.75	7.5	1.875
Costo de los insumos	0.20	5.5	1.1	7.0	1.4
Costo de la vida	0.07	8.0	0.56	5.0	0.35
Cercanía del mercado	0.15	8.0	1.2	9.0	1.35
Suma	1.00		6.26		6.295

Fuente y elaboración: Gabriel Baca, 2010.

1.1.3 Método cuantitativo de Vogel

21

Apunta al análisis de los costos de transporte, tanto de materias primas como de productos terminados. Vale destacar que entre sus ventajas destaca la precisión e imparcialidad del método. Empero, el principal problema consiste en reducir al mínimo posible el valor de transporte destinado a satisfacer los requerimientos totales de demanda y abastecimiento de materiales. Los supuestos, también considerados como desventajas del método, son:

1. Los costos de transporte son una función lineal del número de unidades embarcadas.
2. Tanto la oferta como la demanda se expresan en unidades homogéneas.
3. Los costos unitarios de transporte no varían de acuerdo con la cantidad transportada.
4. La oferta y la demanda deben ser iguales.
5. Las cantidades de oferta y demanda no varían con el tiempo.

6. No considera más efectos para la localización que los costos del transporte.

Todos los datos se llevan a una matriz oferta-demanda u origen-destino. Se escoge aquel sitio que produzca los menores costos de transporte, tanto de la materia prima como del producto terminado. En la figura 1-2 se muestra una matriz ordinaria del método y los pasos que se siguen para su solución. En los renglones A, B y C se encuentran los sitios que abastecerán la demanda hasta los sitios W, X, Y y Z. En el recuadro de cada intersección oferta-demanda aparece el costo de transportar una unidad desde un sitio de origen (oferta) A, hasta su sitio de destino (demanda) Y, por ejemplo. En la parte derecha de la matriz, y en el renglón de la base, aparecen las cantidades máximas de oferta y demanda de cada localidad.

Figura 1-2. Análisis del método cuantitativo de Vogel, según Gabriel Baca

		Demanda				
		W	X	Y	Z	
Oferta	A	3	5	12	7	17
	B	4	6	13	8	21
	C	5	10	9	4	15
		10	16	8	19	53

Fuente y elaboración: Gabriel Baca, 2010.

Una condición indispensable para que la matriz tenga solución es que la suma de toda la oferta sea igual a toda la demanda, resultado que aparece en la casilla del ángulo inferior derecho. Si esto no fuera así, la matriz daría una solución degenerada. Los pasos para resolver la matriz son:

1. Calcular la diferencia entre los dos costos más pequeños en cada fila y en cada columna y escribir los números resultantes al lado derecho y en la base de cada fila y columna.
2. Seleccionar el renglón o la columna que tenga la mayor diferencia de costo y asignar tantas unidades como sea posible a la casilla de costo más bajo. En caso de empate, se selecciona el renglón o columna que tenga la casilla más baja en costo.
3. No considerar en situaciones posteriores el renglón o columnas que haya sido satisfecho.
4. Usar una matriz ya reducida al eliminar renglones y columnas. Repetir los pasos del uno al tres, hasta que toda la oferta haya sido asignada a toda la demanda, y esta haya sido satisfecha en su totalidad.

Al analizar estos métodos para determinar la localización óptima de un local comercial, se evidencia que para los grupos empresariales es fundamental la implantación de sus establecimientos, pues, así como lo hizo Baca Urbina, existen empresarios que formularon y determinaron métodos para fijar el lugar idóneo para ubicar un local comercial. Estos métodos demuestran la importancia que asignan los propietarios al correcto emplazamiento de un negocio, pues de esto, en su mayoría, depende el crecimiento económico de la empresa. Hay que mencionar que todos los métodos de localización dejan de lado hechos importantes, pero no cuantificables, tales como preferencias o conveniencias de los

inversionistas por instalarse en un sitio determinado, independientemente de los resultados del análisis, lo cual invalidaría cualquier técnica que se empleara.

Una vez concluido este estudio preliminar, es posible señalar que para las grandes empresas, la ciudad es un territorio en el cual se puede invertir para obtener una ganancia, dejándola sometida a una lógica económica. Por esta razón, la ciudad se transforma de acuerdo a las ideas capitalistas de la empresa privada y estas irán cambiando dependiendo del sistema económico en el cual se encuentre, pues una ciudad capitalista es muy diferente a una comunista o socialista.

Siendo así, los establecimientos privados buscan emplazarse en lugares donde existan menos obstáculos en aras de cumplir sus propósitos internos y de esta manera obtener mayores niveles de rentabilidad, es decir, encontrar una localidad que cuente con una infraestructura adecuada y tenga contacto con el sector público, a fin de establecer buenas relaciones. En resumen, se sitúan donde hay mayor concentración económica poblacional. A pesar de ello, estos establecimientos no se reparten homogéneamente dentro de la ciudad, sino que se emplazan en ciertos puntos del territorio, conformando diferentes centralidades. Todo esto sin considerar el uso de suelo complementario a la vivienda, que genera cambios no planificados para el adecuado desarrollo de la urbe. Por tanto, la planificación urbanística debe preceder a la instalación y autorización oportuna de las grandes superficies minoristas. Esta planificación debería realizarse conforme a los intereses de las personas consumidoras, la utilización racional del territorio, la sostenibilidad de los recursos naturales, las infraestructuras y servicios públicos existentes y previstos, y la salud pública (Junta de Andalucía, 2012).

Por último, se atribuye a los grandes locales comerciales la responsabilidad de generar la privatización de espacios públicos, ya que la apropiación pública y colectiva de las calles, plazas, áreas deportivas y parques se estaría perdiendo en la ciudad y produciendo una "entrega al capital privado de actividades y espacios que antes ocupaba el sector público" (Lulle & Paquette, 2007). En tal virtud, la homogeneización del territorio en correspondencia con las necesidades de las empresas en medios naturales no implica una libertad territorial.

En nuestra ciudad, a pesar de que la ubicación de estos locales comerciales cumpla con lo establecido en la ordenanza que regula los usos y ocupación del suelo, la empresa privada emplaza sus establecimientos únicamente en las centralidades urbanas, lo cual contribuye a que estas se sigan consolidando y reproduciendo.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN EL ECUADOR

Estudiar los sucesos del pasado es de vital importancia para armar una línea del tiempo y comprender los hechos históricos que influenciaron en el desarrollo de las farmacias en el Ecuador. Según la investigación desarrollada en el trabajo de disertación previo a la obtención del título de economista perteneciente a Óscar Marcelo Montes Tejada denominado "Determinantes de la evolución de las cadenas de farmacias en detrimento de las farmacias independientes, en el sector farmacéutico del Ecuador, período 2001-2004", la historia de la farmacia se debe principalmente al arribo de los españoles al continente americano. Esto debido a que, a partir de la edad media, en Europa aparecen las primeras farmacias en los monasterios bajo la administración de monjes boticarios y posteriormente por médicos.

En el caso del Ecuador, durante la época colonial, las farmacias debían funcionar mediante el uso de un recetario que debía ser administrado por un boticario, el cual, por ley, debía contar con un permiso del rey validado por el cabildo. A su vez, el boticario, quien se encargaba del pago de las tasas por el uso del recetario, además de la preparación y formulación de los medicamentos, únicamente podía entregarlos por medio de la presentación de una receta, la cual debía ser firmada por un médico. Es apto mencionar que muchos de los medicamentos despachados en la época se formulaban bajo la guía del Dossier del médico Jean de Renou (Muñoz, 1952: 75).

La importancia del boticario recae en el hecho de que, para poder llevar a cabo las fórmulas y entregar los medicamentos, se necesitaba de aproximadamente dos horas por paciente, lo cual suponía una gran logística en cuanto a salas de espera, abastecimiento de materia prima y su preservación. Por otro lado, debía tener conocimiento del idioma latín para poder interpretarlas del Dossier, lo cual le otorgaba un nivel superior de los demás comerciantes, en especial de los curanderos y hierbateros. Lo que ocasionó sistemáticamente la eliminación de estos comerciantes en la práctica farmacéutica.

1.2.1 Origen y evolución de las farmacias en el Ecuador

1.2.1.1 Crecimiento del mercado de farmacias en el Ecuador

El primer boticario del cual se tiene un registro en Ecuador data del 23 de marzo de 1610 en la ciudad de Quito, según José Muñoz (1952), y es Luis Tahón, de origen francés. Este dato se registra gracias a que Tahón realiza una petición para autorizar una botica, lo que permite que por primera vez dentro del territorio ecuatoriano, una botica se establezca de manera formal y legal, y sea vinculada a una actividad económica. Durante el mismo siglo,

aparece la segunda botica, fundada en el convento de los jesuitas que posteriormente se inauguró dentro del Hospital de la Misericordia de Nuestro Señor Jesucristo. La tercera botica fue fundada en Quito en 1623 y perteneció a los betlemitas (Muñoz, 1952: 91).

Los Betlemitas son justamente quienes dan origen a la primera botica en la ciudad de Cuenca en 1747, en la que, según registros de las actas del Cabildo de la ciudad se disponía de más de 300 medicamentos modernos para la época. La duración de esta botica, que fue administrada por fray José de San Miguel, fue hasta aproximadamente el año 1822 debido a la desaparición del Hospital Betlemita cuando pasa a ser militar y lo administran manos particulares por una disposición dada por el mariscal Antonio José de Sucre hasta el año 1837.

A partir de 1850 resultaba extremadamente difícil obtener el título farmacéutico exigido por las autoridades en la ciudad de Cuenca, gracias a las condiciones de la nueva Ley Reformatoria de la Institución Pública (para las universidades de Quito, Guayaquil y Cuenca). Situación que provoca la formulación de una nueva ley acorde con los reglamentos de la Escuela Politécnica para la ciudad de Cuenca, en la que se permite la venta de drogas bajo el título de boticario y no de farmacéutico, lo que facilita la expansión de las farmacias para finales del siglo XIX a un total de ocho farmacias frente a Guayaquil y Quito con tan solo cinco.

Con todos los acontecimientos descritos, se puede recalcar que existió una gran cantidad de demandantes del servicio de farmacias, mientras que hubo limitados oferentes elaborando las medicinas requeridas. Esta elaboración se caracterizó por ser dirigida, sin marcas y en un mercado netamente artesanal, lo que propició un crecimiento paulatino en cuanto a innovaciones

tecnológicas de parte de la oferta hasta inicios del siglo XX. El 25 de octubre de 1904 se dicta una resolución a manos del Consejo Superior de la Instrucción Pública, en el cual se expresa que los empleados de mostrador de botica con cinco o más años en la práctica podían optar por el título de licenciado en farmacia una vez rindieran ante el tribunal un examen organizado por la Facultad de Medicina.

Durante el siglo en cuestión, en el año 1909, el cargo de químico-jefe del Laboratorio Municipal de Guayaquil es ocupado por el Dr. Roberto Levi Hoffman de origen alemán, quien es el responsable de varias mejoras en el área farmacéutica en Ecuador, ya que años más adelante, en 1918 desarrolla una industria dedicada a la elaboración de jarabes contra la tos y varias clases de talco. Además, en 1919 compra la botica Olmedo, localizada en Eloy Alfaro y Huancavilca, con la cual inicia una serie de importaciones de productos químicos y farmacéuticos provenientes de Alemania, lo que le da para la compra de dos nuevas boticas en 1924, iniciando así la primera cadena de farmacias.

El concepto de cadena de farmacias fue revolucionario para la época, y no solo repercutió en Guayaquil, sino que se expandió hasta la ciudad de Cuenca, en la década de 1930, donde se inauguran las boticas Olmedo #1, Olmedo #2 y Olmedo #3, a cargo de los hermanos Tenorio Laso, quienes fundan una compañía denominada BOTH (Boticas Olmedo Tenorio Hermanos), la cual fue la primera compañía organizada y formada para operar en el mercado farmacéutico ecuatoriano. A partir de estos acontecimientos, la figura comercial del mercado de boticas, que luego se transforma en el mercado de farmacias, toma su propio dinamismo en los que se crean modelos de distribución y cadenas.

1.2.1.2 Situación actual del mercado de farmacias en el Ecuador

Actualmente en el Ecuador, la Ley Orgánica de Salud, en su artículo 173, establece: *"Todo establecimiento farmacéutico debe contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, quien puede tener bajo su responsabilidad técnica uno o más establecimientos farmacéuticos, de conformidad con lo que establezca el reglamento. El reglamento de aplicación de esta Ley normará lo relacionado a este servicio, en los lugares en donde no existan suficientes profesionales ni establecimientos farmacéuticos"*. Y en la Resolución de la ARCSA 7 Normativa Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos en el Art.4 indica que *"Toda distribuidora y casa de representación de medicamentos para su funcionamiento deberá contar con un responsable técnico; quien será responsable de cualquier incumplimiento del establecimiento correspondiente al ámbito de sus competencias descritas en esta resolución"*. Muchos de estos establecimientos farmacéuticos independientes son operados por médicos o farmacéutas, y otros pocos pertenecen a personas particulares especializadas en el negocio.

De cualquier modo, todas las farmacias deben verificar ante la autoridad sanitaria un químico farmacéutico a cargo del negocio, no obstante, la farmacia como tal, en muchos casos, no está en manos de un bioquímico, sino de una persona con un fuerte enfoque comercial (Montes, 2015).

A mediados de la década de los ochenta, según IMS HEALTH (1989), el país disponía de 2800 farmacias. El negocio del mercado farmacéutico ecuatoriano había adquirido ya un gran crecimiento comercial, según Fausto Jaramillo Proaño, gerente general de Laboratorios Acromax (2001-2004), reflejado en "la cantidad

creciente de farmacias operativas, la diversidad de venta en cada una de ellas y la penetración en todas las provincias del país, hasta los poblados más lejanos. Hasta ese entonces los laboratorios farmacéuticos, tales como Grunenthal, Pfizer, Bayer, Roche, Merck, Glaxo, Reccine, Medicamenta Ecuatoriana, Bagó, Life, Acromax, Rhone Pouland, Hoechst Eteco, Parke Davis, Abbott del Ecuador, Schering Plough, Ciba Geyge, entre otros, eran los encargados de distribuir directamente sus productos, teniendo a su cargo toda la operación logística, lo que involucraba los costos de traslado, almacenamiento y distribución de los fármacos; además, cada laboratorio era el responsable del seguimiento crediticio de cada cuenta aperturada", pero a comienzos de la década de los noventa, la economía nacional y su entorno comenzaron a detectar cambios operacionales de gran magnitud que obedecieron, según Beckerman y Solimano (2003), a los siguientes factores:

El primero, "la expansión demográfica del país obligó a que en cada nuevo poblado se levanten más farmacias, con vías de acceso en condiciones desfavorables. La misión de distribución para un solo laboratorio dificultaba enormemente la operación, peor aún si el pedido generado por la farmacia en cuestión no era lo suficientemente rentable como para costear el traslado".

El segundo, "el riesgo crediticio había aumentado considerablemente. A mediados de los noventa, la inflación ya daba muestras de inestabilidad, y el tipo de cambio fluctuante restaba mucha certeza en todo tipo de operaciones económicas". El mercado farmacéutico no era la excepción. Con mayor frecuencia, sus laboratorios encontraban mayores tasas de mora en sus cuentas pendientes.

El tercero, "dentro de un mercado altamente competitivo, resultaba altamente ineficiente destinar más de la mitad del tiempo en el campo de trabajo a un alto porcentaje de visitantes a médicos, dedicados en esencia a cobrar facturas vencidas (con el riesgo inminente que esto implica), para poder generar nuevas ventas, en vez de utilizar su tiempo productivo de trabajo dedicándose a su labor esencial, es decir, propiamente visitar médicos".

Según Fausto Jaramillo (2014), dichos factores obligaron a gran cantidad de laboratorios farmacéuticos a modificar drásticamente su ejemplo de negociación de fármacos y a efectuar las labores de distribución en forma indirecta, para lo cual necesitaban la representación de un distribuidor de medicinas que básicamente cumpla con los siguientes requisitos: 1. Conozca el mercado. 2. Tenga el control y responsabilidad de la parte crediticia. 3. Disponga de una persona especializada en el área de venta y cobro de medicinas. 4. Despache los pedidos con eficacia y rapidez. De este modo, se presentaba el modelo ideal para que nuevos actores formen parte gravitante de este mercado (Jaramillo, 2014).

Las cadenas comerciales de farmacias empezaron a manifestarse, como es el caso de DIFARE. En 1983 el fundador Carlos Cueva González abrió una pequeña farmacia en Guayaquil, y con el tiempo observó que el crédito se concentraba en los proveedores, pues la tendencia era a tercerizar la logística de la comercialización de fármacos, por lo que determinó la oportunidad de poseer una distribuidora propia (Revista Líderes, 2013).

En julio de 1984 se funda la Distribuidora Farmacéutica René, de Carlos Cueva González y Galicia Mejía Zevallos, su esposa. La pareja buscaba brindar un servicio caracterizado por una mayor

rapidez en la entrega de los productos, amplitud de surtido e innovadoras políticas de negocio, que los llevó a atraer la atención de pequeñas y medianas farmacias. En 1987, la compañía cambia su nombre a Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana DIFARE S.A., y en 1995 expanden el negocio abriendo oficinas en Quito y Cuenca (DIFARE S.A, Informe de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad DIFARE, 2013: 9).

Las primeras franquicias de farmacias en el país fueron promovidas por DIFARE. Farmacias Cruz Azul, Farmacias Comunitarias y la cadena Pharmacy's ofrecen a los ecuatorianos variedad de productos, brindando cobertura en 165 localidades con más de 1000 puntos a nivel nacional, cantidad que incluye farmacias de DIFARE y de socios microempresarios. Farmacias Cruz Azul es la primera cadena de farmacias franquiciadas del Ecuador y actualmente la más grande del país con 924 farmacias en 165 poblaciones, cubriendo las cuatro regiones: Costa, Sierra, Oriente y las islas Galápagos. Estas nacen en el año 2000, siguiendo la tendencia mundial en el desarrollo de franquicias de farmacias. Este modelo de negocio asociativo y solidario se creó con el fin de ofrecer apoyo y seguridad a los farmacéuticos tradicionales, que debían mantener su negocio en un mercado competitivo (DIFARE S.A., Informe de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad DIFARE, 2013: 70-71-72).

Para el año 2014, grupo DIFARE estuvo compuesto por 942 Farmacias Cruz Azul, siendo 242 propias y 682 franquiciadas; 90 Farmacias Comunitarias y 62 Pharmacy's dentro del territorio nacional, sumando un total de 1076 farmacias anexadas a esta cadena que operan inherentes a la misma (DIFARE S.A, Informe de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad DIFARE, 2013: 14).

Por su parte, grupo FARCAMED, hoy en día denominado Corporación GPF, nace en 1930 en la ciudad de Quito, en el centro de la ciudad, donde es fundada la Botica Quito, primer establecimiento hoy conocido como Farmacias Fybeca. Tras 19 años abandona el formato de botica para convertirse en Farmacia Quito; además, se realiza una reducción de precios de los productos con el objetivo de aumentar la cantidad de clientes (Corporación GPF, memoria corporativa, 2011: 16). Para 1957 se cuenta con nueve farmacias y se constituye la compañía Farmacias Quito y Boticas Pichincha C.A., administrada por la familia Villamar (Memoria corporativa, corporación GPF, 2011: 17). En 1965, la familia ve una oportunidad para expandir su negocio y se amplía hacia la ciudad de Guayaquil, donde inauguran su primera farmacia, la Farmacia Rex, que conformaría 9 farmacias que funcionaron hasta 1982, año en el que se decide vender la cadena a sus propios colaboradores. Es en este mismo año que la razón social de la compañía cambia en función de la visión empresarial de la familia y esta pasa a conocerse como "Farmacias y Boticas Ecuatorianas" C.A. FYBECA (Memoria corporativa, corporación GPF, 2011: 17).

Por motivos de soporte, Fybeca va creando varias compañías encargadas de operaciones que involucran el área de inversión, logística, comercial, aprovisionamiento, desarrollo tecnológico, entre otros; estas compañías vendrán a conformar el gran *holding* empresarial conocido actualmente como CORPORACIÓN GPF.

En el presente, GPF está conformado por 93 Farmacias Fybeca y 519 Farmacias SanaSana (IMS HEALTH, Ranking de Distribuidores Farmacéuticos 2014).

En 1969 se forma el grupo FARMAENLACE gracias a la señora Lidia Valencia de Espinoza. En sus inicios este negocio, conocido como

Supermercados Magda, disponía de una variedad de abarrotes, artículos de bazar y uno que otro producto farmacéutico. Posteriormente, para finales de los años setenta, logra desarrollar una destacada clientela de mayoristas con una creciente demanda en cantidad y variedad de productos. Sentado el precedente de esta importante base de clientes, se funda Farmacéutica Espinoza, en 1981, que se constituye en el brazo comercial enfocado en atender la demanda de este sector de la cadena de Supermercados Magda (SUPERMERCADOS MAGDA, Nuestra historia, 2012).

Según Patricio Espinosa, fundador de Farmacéutica Espinosa, Difarmes, Farmalíderes y Medicity, a raíz del crecimiento del negocio de su hermana (Supermercados Magda), se abren dos nuevas sucursales en tres años, ya que se experimenta un crecimiento exponencial a finales de la década de los ochenta. El giro del negocio básicamente hacía referencia a medicinas a través de las cuales se logró capitalizar al máximo. Con el crecimiento de la cantidad de farmacias independientes, se percató de que había un enorme potencial de negocio y se decide fundar la compañía Distribuidora de Productos e Insumos para farmacia: Farma-líderes.

Según Espinosa: "El negocio evolucionó en forma rentable y satisfactoria para finales de los años noventa. Al regreso de un viaje por el cono sur, se me ocurrió traer para la ciudad de Quito el concepto de megafarmacias observado en Buenos Aires (Farmacity), así se creó la primera Medicity en 1999, con un concepto innovador y diferenciado dirigido a atender a los estratos sociales medios y altos de la ciudad de Quito". Por primera vez en el mercado ecuatoriano aparece un competidor del mismo nivel, aunque no del mismo caudal, para la poderosa cadena de farmacias Fybeca (Montes, 2015).

En 2004 se realiza la fusión de Farmacéutica Espinoza y Distribuidora Ortiz Cevallos, dando lugar a la compañía FARMAENLACE C.A., cuyo centro de operaciones se estableció en su local ubicado al norte de Quito. Debido a la fusión de estas dos grandes empresas, el panorama comercial de la industria farmacéutica en el Ecuador cambia notablemente por la fortaleza que representa la presencia de FARMAENLACE como distribuidora de la Sierra para cubrir el mercado de distribución de farmacias en esta región, contrarrestando el avance desarrollado por DIFARE. Además, se conjugan en un solo concepto dos tipos de farmacias destinadas a atender diferentes sectores de la sociedad: Farmacias Económicas, destinadas a estratos populares, y Farmacias Medicity, para estratos medios y altos de la época (2005), encargados de cubrir las provincias de Imbabura, Pichincha y Carchi. De igual manera, el mercado nacional al norte del país, hasta ese momento manejado totalmente por Fybeca y SanaSana, de Corporación GPF, y Cruz Azul y Pharmacy's, del grupo DIFARE, se ve dividido por la presencia de estas cadenas farmacéuticas (Económicas y Medicity) (FLACSO-MIPRO, Boletín Mensual de Análisis Sectorial, Sector Farmacéutico, 2010: 7).

Actualmente, FARMAENLACE está compuesto por 303 Farmacias Económicas y 67 Farmacias Medicity (IMS HEALTH, Ranking de Distribuidores Farmacéuticos 2014).

1.2.1.3 Conclusión

En conclusión, estas cadenas farmacéuticas se lograron consolidar gracias al efecto que trajo consigo la dolarización en el país, provocando un cambio en los patrones de negociación del mercado de farmacias. Este cambio fue provocado por la incursión directa de los distribuidores farmacéuticos que pasaron de ser distribuidores ordinarios de medicinas a ser propietarios de

farmacias, formando, así, cadenas, adquiriendo farmacias mal administradas o en proceso de desaparición, y a la vez generando un mercado paralelo de franquicias, al punto que actualmente el mercado concentra el 82% del total de sus ventas en farmacias pertenecientes a una cadena, mientras que ya conforman el 46% del total de farmacias del país; una evidencia clara de que el mercado farmacéutico se encuentra dominado por un oligopolio de ofertantes desde la oferta de medicinas a través de farmacias, provocando un mercado imperfecto, con todas las propiedades típicas de este modelo de negociación.

1.2.2 Origen y evolución de las farmacias en Cuenca

1.2.2.1 Antecedentes históricos en Cuenca

En la ciudad de Cuenca, la primera botica fue fundada en 1747 por los bethlemitas, tras instaurar la primera botica en Quito. La botica cuencana duró por 75 años hasta que en 1822, por disposición del mariscal Antonio José de Sucre, el Hospital Bethlemita desaparece y pasa a ser militar (Manuel Agustín betlemitas, el antiguo Hospital Betlemita, 1980). La botica pasó de ser manejada por fray José de San Miguel a manos particulares, y se mantuvo así hasta el año 1837 (Muñoz, 1952: 86).

A partir de 1850, obtener un título de farmacéutico se tornó casi imposible, motivo por el cual en 1865, únicamente para la ciudad de Cuenca, se expidió una ley, mediante la cual, la venta de drogas podía realizarse con el título de boticario, más no el de farmacéutico. Por esta razón, para finales del siglo XIX, Cuenca expande su mercado de farmacias, logrando consolidar un total de ocho farmacias (Muñoz, 1952: 110). Sin embargo, en 1860 el Dr. Mariano Abad Estrella funda la que vendría a ser considerada como la botica más antigua y organizada de Cuenca (112).

Inicialmente, el desarrollo de la industria farmacéutica en Cuenca se dio en pequeños laboratorios, droguerías o boticas familiares que solo manejaban medicinas tradicionales y de origen natural (Meregildo, 2015). Bajo este contexto, en 1924 se funda la botica más antigua y que aún se encuentra en funcionamiento, la botica del Dr. Benjamín Gaspar Sojos, conocida como "Botica Central". Esta botica se ubica en el centro histórico de Cuenca, y con el pasar de los años se ha hecho famosa no solo por las fórmulas con las que el personal crea sus medicamentos para curar dolencias físicas y controlar desequilibrios emocionales, sino principalmente por su bebida hidratante denominada "soda", preparada por primera vez por el Dr. Sojos cuando la Botica Central fue fundada hace más de noventa años (El Tiempo, 2018).

29

De igual forma, el 8 de marzo de 1932, los hermanos Rafael, Gabriel y Julio Tenorio fundaron la Botica y Droguería Olmedo n.º 1, ubicada en la esquina de la calle Gran Colombia y Luis Cordero. La segunda Botica y Droguería Olmedo se ubica en el local oeste del Pasaje León. Finalmente, la tercera Botica y Droguería Olmedo n.º 3 se encuentra en la calle Padre Aguirre. Así, se da lugar al nacimiento de la primera cadena de boticas conocida en la historia de la ciudad, equipadas con una línea exclusiva de teléfonos de manivela para agilizar la comunicación entre los establecimientos (Cayetana, 2010). Conforme avanzaron los años esta cadena se unificó en un solo local ubicado en la calle Juan Jaramillo, entre Luis Cordero y Antonio Borrero (Telégrafo, 2014).

En 1991, la Corporación GPF realiza una expansión de las farmacias Fybeca e inaugura su primera sucursal en Cuenca (Vizueté, 2015). Tras este suceso inicia la conformación de cadenas de farmacias de la ciudad. Por su parte, grupo DIFARE abre en Cuenca su primera oficina con las Farmacias Cruz Azul en 1995. Dichas farmacias surgieron los últimos meses de 2000, mientras iniciaba la

dolarización; debido al cambio implícito en las reglas del mercado con el cambio de moneda, se tuvo que innovar para evitar sucumbir (Telégrafo, 2015). 20 años después de su apertura, ha logrado posicionarse como la farmacia del ciudadano promedio, objetivizada a un entorno familiar de estrato medio y bajo (Maluli, s.f.). Este mismo grupo combina el formato de farmacia con tienda de convivencia bajo el nombre comercial de Pharmacy's, fundando así una nueva cadena de farmacias a finales de los años noventa.

Sin embargo, en mayo de 2004 surge la red de Farmacias Municipales Solidarias, conocidas como FARMASOL, como un proyecto social con el objetivo de ofrecer medicamentos, suplementos nutricionales y productos de cuidado e higiene personal a precios solidarios. Seis años después, el 25 de junio de 2010, el Ilustre Concejo Cantonal de Cuenca expidió la Ordenanza Municipal para la "Constitución, Organización y Funcionamiento de la Empresa Pública Farmacias Municipales Solidarios" (FARMASOL EP, 2019).

Conforme avanzaron los años, esta empresa se ha consolidado de tal forma que su presencia regional es evidente, contando con 32 establecimientos ubicados en las parroquias urbanas y rurales de la ciudad de Cuenca, así como en Gualaceo y Azogues, donde no solo cubre las necesidades de los grupos de atención prioritaria sino también de todos los estratos sociales (FARMASOL EP, 2019).

Por su parte, en diciembre del mismo año (2004), la Corporación GPF llega a Cuenca con la apertura de la primera farmacia de la cadena de Farmacias SanaSana, las mismas que fueron fundadas en 2002 (Terán, 2013). El siguiente año se abre tres farmacias más en la ciudad, consolidando una cadena que llegaría a contar con 16 Farmacias SanaSana actualmente en la ciudad.

En 2005 se crea el grupo FARMAENLACE mediante una alianza estratégica conformada por las empresas dedicadas a la distribución farmacéutica: Farmacéutica Espinosa y Representaciones Ortiz Cevallos, que ingresaron al mercado en 1981 y 1990, respectivamente. Tras esta alianza se forma la cadena de Farmacias Medicity y Farmacias Económicas (Farmaenlace, 2014).

Bajo la misma modalidad, la Corporación de Desarrollo Social para la Niñez y la Familia se introduce al mercado en 2008 con su cadena de Farmacias Corpdesfa. Estas farmacias, además de cumplir con sus funciones regulares como establecimiento farmacéutico, realizan actividades destinadas a brindar asistencia social las 24 horas a niñas, niños y personas que no cuenten con los recursos para valerse por sí mismos (Ecuadornegocios, 2019).

Finalmente, grupo DIFARE inaugura su cadena de Farmacias Comunitarias en Cuenca, en septiembre de 2011.

En conclusión, en Ecuador existe una demanda de productos farmacéuticos con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado. Sin embargo, pese a ser el Estado el principal socio comercial de la industria, el control de la disposición de estos productos farmacéuticos se encuentra manejado mayoritariamente por el sector privado, lo que provoca un aumento en los precios de los medicamentos (Rev. Panam. Salud Publica 36 (1), 2014). Esta diferencia de precios se puede evidenciar al relacionarse las Farmacias Corpdesfa o Farnasol, que son públicas, con aquellas que pertenecen a los diferentes grupos empresariales.

En la ciudad de Cuenca, la presencia de las cadenas de farmacias privadas ha disminuido el formato de "empresa familiar" que, en un

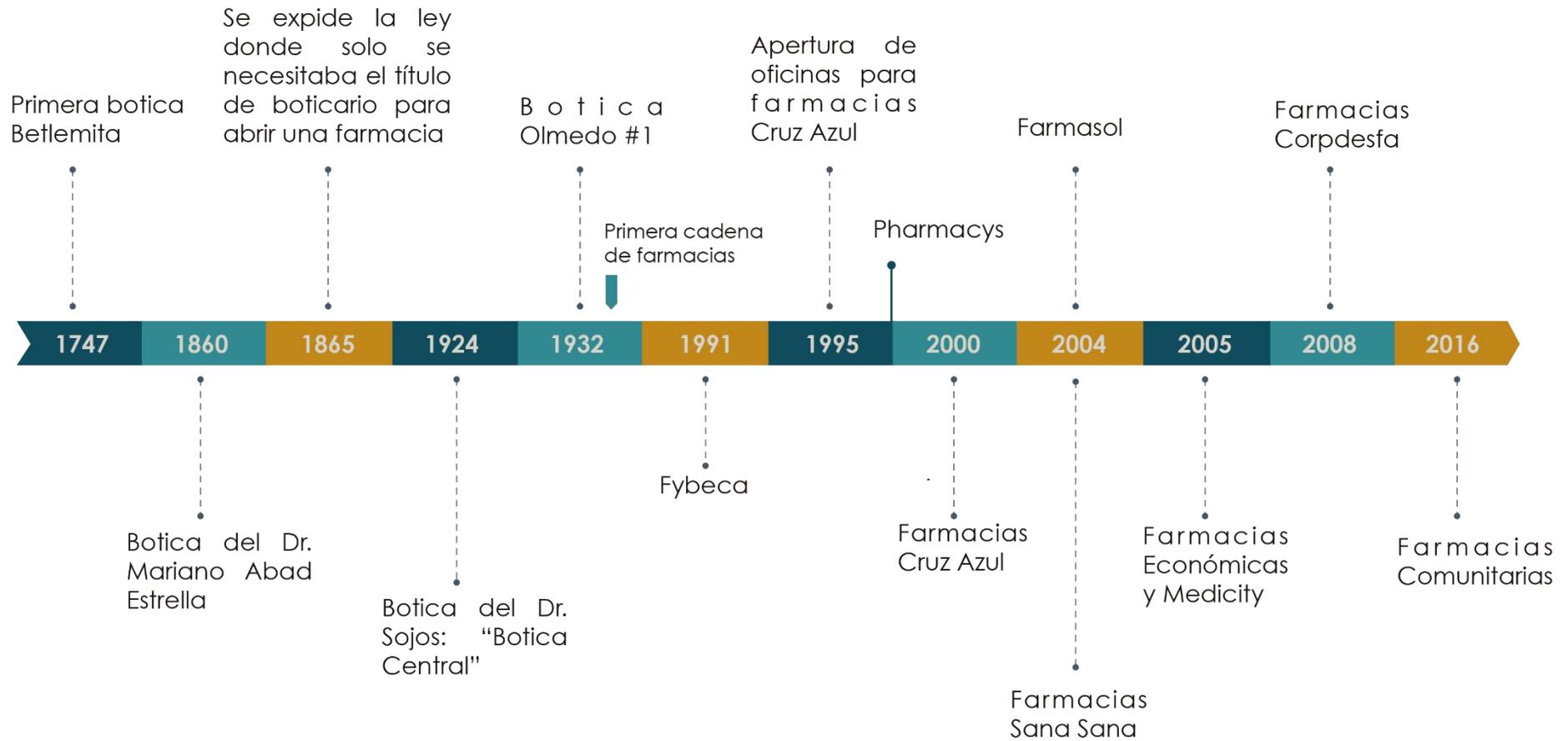
inicio, era el propósito de los boticarios, como fue el caso de la botica Olmedo, que es una de las pocas boticas que ha mantenido su formato, como dice Flor María Salazar: "Si no hay una moral médica, no hay atención farmacéutica; las boticas ni las farmacias pueden estar en manos de comerciantes. Como es justo, el comerciante busca vender, no importa si se receta antibióticos o cualquier otra medicina porque su objetivo es vender. En cambio, en la botica no queremos vender sino dispensar, que es diferente".

En este contexto, es evidente la influencia que viene implícita con la presencia de las cadenas de farmacias al perder el objetivo de servicio a la población con el fin de mejorar su salud y, en su lugar, se toma ventaja de esta necesidad para inflar los precios y obtener mayores ganancias comerciales de otra índole.

Así, las que hace algunos años eran farmacias o boticas barriales, completamente enfocadas en la venta de medicamentos y bienestar en general de sus vecinos, hoy aumentan sus ventas al incluir productos no necesariamente vinculados con la salud.

En la figura 2-1 se ha podido establecer una línea de tiempo de la aparición de las farmacias en Cuenca, desde 1747. con la primera botica betlemita, hasta 2011, con el ingreso al mercado de las primeras Farmacias Comunitarias.

Figura 1-1. Línea de tiempo de las farmacias en Cuenca



CAPÍTULO 02

2 INVENTARIO Y CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS

2.1 ASPECTOS RELEVANTES DE LA CIUDAD DE CUENCA EN RELACIÓN AL USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO

El uso y la ocupación del suelo constituyen el conjunto de directrices que dan consistencia y racionalizan las decisiones sobre el óptimo aprovechamiento del territorio en el cual se emplaza la ciudad. En este capítulo es necesario estudiar este tema para determinar las características en relación a los usos de suelo que existen en las diferentes zonas de la ciudad y las propiedades de ocupación del suelo que puedan responder a las lógicas con las que se emplazan los establecimientos comerciales correspondientes a las farmacias de grupos empresariales.

2.1.1 Antecedentes

La ciudad de Cuenca, perteneciente al cantón Cuenca, provincia del Azuay, cuenta con una superficie urbana de 7299,6 ha y una población, hasta la fecha, de 405.676 habitantes, según las proyecciones poblacionales del censo de 2010. Si bien este estudio se limita al área urbana, no se puede dejar de mencionar que hay un territorio en el área de influencia inmediata que no dispone de estas farmacias. El objetivo de este capítulo es estudiar por sectores de planeamiento los usos de suelo existentes, su clasificación y distribución en la ciudad; y las características de ocupación del suelo referentes al número de pisos de edificaciones, tipo de implantación, etc., de manera que se puedan determinar las

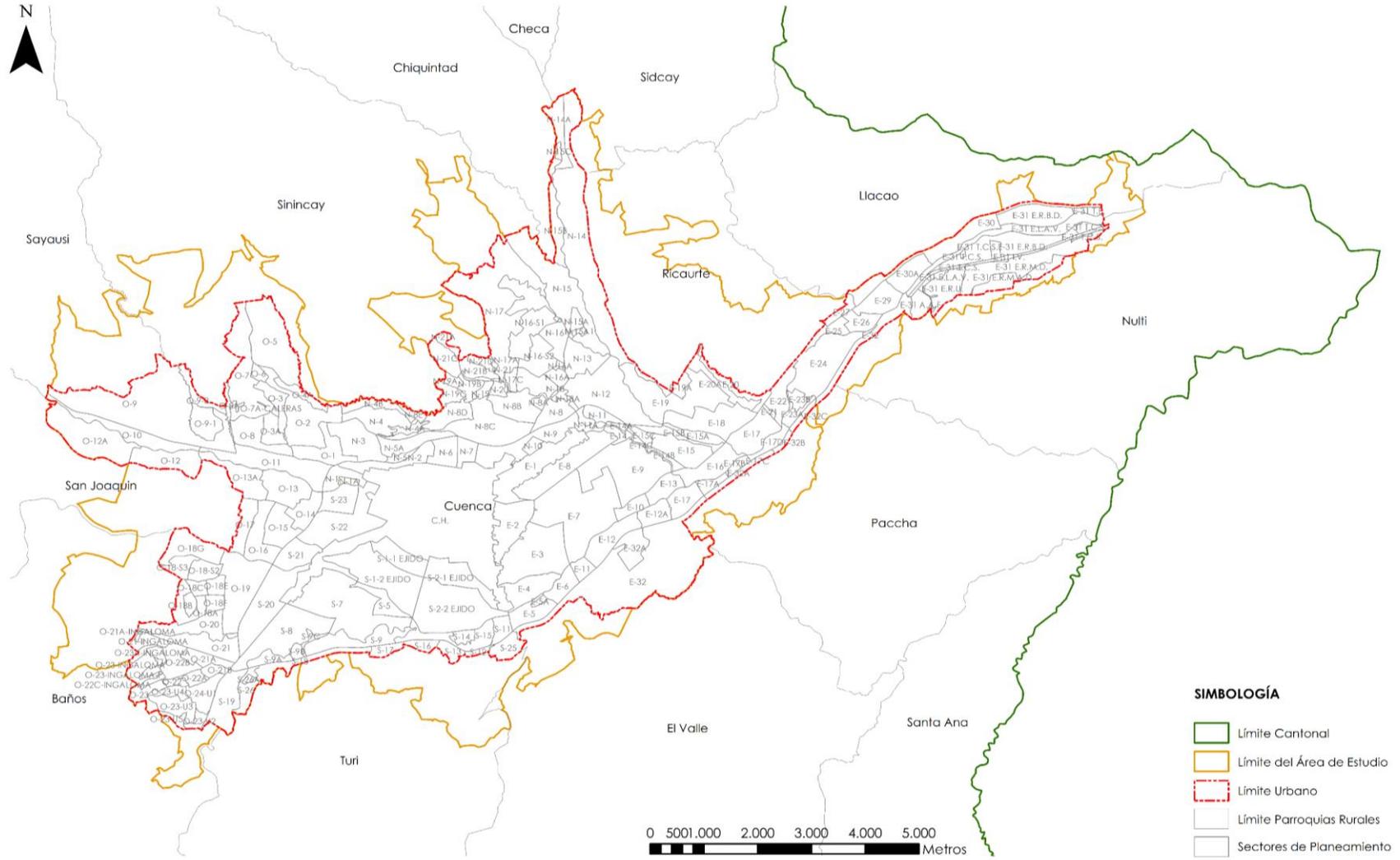
características que priman en los sectores donde se emplazan los establecimientos comerciales objeto de estudio.

Para realizar este trabajo se utilizó información recopilada del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca del año 2013, documento que no está aprobado, pero que para su elaboración se hicieron los levantamientos de información correspondientes.

En este capítulo se abordan contenidos relativos a la clasificación del suelo en la ciudad; principales usos de suelo: vivienda, equipamientos, comercio, producción de bienes, servicios generales, servicios personales y afines a la vivienda, gestión y administración; se relata sobre las áreas residenciales de la ciudad; y se termina con la descripción de las principales características de ocupación del suelo.

En la figura 2-1 se puede ver la delimitación del área urbana y la división de sus 200 sectores de planeamiento establecidos por la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca. Del mismo modo, se observan las parroquias rurales aledañas al límite urbano.

Figura 2-1. Límite urbano de Cuenca



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

2.1.2 Clasificación del suelo urbano

La clasificación del suelo es una estrategia para generar espacios con cierto grado de homogeneidad respecto al grado de ocupación, estableciendo protocolos y herramientas que permitan el control bajo una visión integral del territorio de todos aquellos procesos que impliquen el uso y la ocupación del suelo, ya sea estos de expansión, consolidación, densificación o renovación urbana. El suelo urbano de Cuenca ha sido clasificado de la siguiente manera:

2.1.3 Suelo consolidado

Sobre la base de la información predial entregada por la Dirección de Avalúos y Catastros, se estableció que el suelo urbano consolidado de la ciudad de Cuenca alcanza una superficie de 3144,69 ha, lo que significa aproximadamente el 43,1% del total del suelo urbano.

Los sectores consolidados corresponden fundamentalmente al Centro Histórico y a los sectores de planeamiento colindantes y más cercanos al mismo, limitados de manera general al norte por la Av. de las Américas; al sur por el río Tarqui y la autopista Cuenca-Azogues; al oeste por la Av. de las Américas; y al este por la quebrada de Milchichig. Este suelo está comprendido por las parroquias urbanas: Gil Ramírez Dávalos, El Sagrario, San Blas, Cañaribamba, Sucre, Huayna Cápac, Totoracocha y parte de las parroquias San Sebastián, Yanuncay, Bellavista, El Vecino y Monay.

Sin embargo, se pueden identificar otros centros o puntos concentradores de consolidación relativamente lejanos al Centro Histórico, como se evidencia en el mapa de la figura 2-2.

2.1.4 Suelo en proceso de consolidación

El suelo urbano en proceso de consolidación alcanza una superficie de 3101,69 ha, lo que representa el 42,5% del total del suelo dentro del límite urbano.

Los sectores de planeamiento en proceso de consolidación, por otro lado, corresponden de manera general a aquellos ubicados en la periferia de la ciudad colindantes con el límite urbano, como son las parroquias urbanas: Hermano Miguel, Machángara, la mayor parte de las parroquias San Sebastián, El Batán, Yanuncay y una parte de la parroquia Bellavista.

2.1.5 Suelo urbanizable

De acuerdo a la información del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca, se dispone de un total aproximado de 766,95 ha del suelo vacante dentro del límite urbano establecido en 2003 —es decir, el 10,50% del suelo emplazado dentro de este límite está aún disponible. Este indicador traducido a número de lotes corresponde a 13.734 lotes vacantes de un total de 90.648 —es decir, el 15,15%.

2.1.6 Suelo sin susceptibilidad para la urbanización

Son suelos que presentan restricciones para recibir asentamientos poblacionales urbanos, es decir, suelos sin vocación para la urbanización. En esta clasificación se incluyen suelos que poseen características topográficas desfavorables, pendientes que superan el 30%, susceptibles a inundaciones, es decir, áreas de inundación natural de ríos y quebradas, con características y particularidades geológicas o geotécnicas que los hacen susceptibles a fenómenos de inestabilidad, o aquellos con características patrimoniales, naturales y paisajísticas únicas y sobresalientes, o algún tipo de valor cultural, por lo cual se constituyen en territorios que deben ser

protegidos, conservados o recuperados debido a la función social que cumplen.

El suelo no urbanizable dentro del límite urbano vigente desde 2003 alcanza un total de 1736,1 ha, lo que significa el 23,8%; siendo las principales limitantes las relacionadas con condiciones topográficas, geológicas o geotécnicas ubicadas principalmente en los sectores E32, N17 y O05, y aquellas susceptibles a inundaciones, como son los márgenes de protección de los ríos y quebradas que atraviesan la ciudad.

2.1.7 Conclusiones

En función de la información antes señalada, se concluye que la ciudad ha sufrido un incremento en su área a lo largo del tiempo; como se establece en el Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca, en 1982 el área urbana contaba con 2917 ha, en tanto que en 1998 se incrementó a 6754 ha, y para 2003 el área definida por el límite urbano abarcaba 7301 ha, lo que representa aproximadamente un crecimiento del 250% desde 1982.

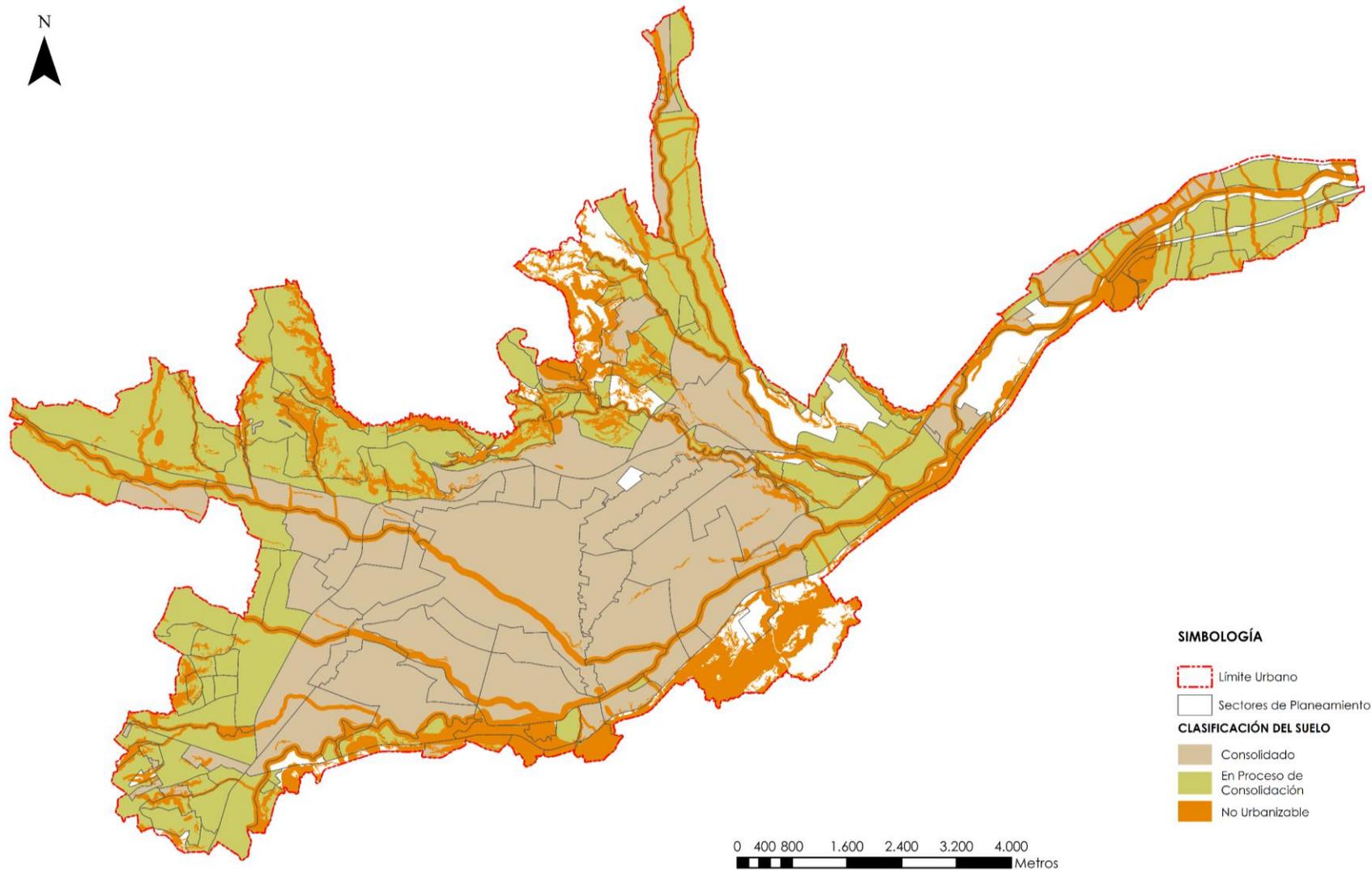
Dentro del límite urbano se identificó suelo consolidado en un 43,1%, conformado principalmente por el sector del Centro Histórico y los sectores de planeamiento aledaños a él. En cuanto al suelo en proceso de consolidación, se determinó que dispone del 42,5% del total del suelo urbano, en el que se encuentran las parroquias urbanas Hermano Miguel y Machángara. Por último, el suelo sin susceptibilidad para la urbanización corresponde al 23,8% y está compuesto por márgenes de protección de ríos y quebradas, y suelo limitado por condiciones topográficas, geológicas o geotécnicas.

Por otro lado, sectores como: Tierras Coloradas, Malvinas, Jaime Roldós, Carlos Crespi, Las Peñas, entre otros, conforman un grupo

de asentamientos con ciertas características de marginalidad que se ubican dentro del límite urbano y se hallan sobre zonas de riesgo geológico y en zonas con pendientes superiores al 30%, lo que los vuelve asentamientos altamente vulnerables, algunos de los cuales actualmente presentan fenómenos de inestabilidad activos con las consabidas consecuencias desde el punto de vista social y económico, tanto para sus habitantes como para la ciudad.

Además, se tiene que considerar que existe otra ciudad en la periferia. El crecimiento de la mancha urbana, más allá del límite establecido, se sustenta sobre todo en una particularidad de orden geográfico y territorial: algunas de las cabeceras parroquiales rurales —tal es el caso de Baños, Ricaurte, San Joaquín, Sayausí y El Valle— se encuentran muy próximas al límite urbano, por lo que en los corredores existentes entre la ciudad y las parroquias y los espacios intersticiales, entre ellos se han conformado asentamientos con distintos niveles de consolidación-conurbaciones que van estructurando relaciones de dependencia con la ciudad, convirtiéndola a esta en un núcleo concentrador de actividades. Es acertado señalar, también, que existe una buena cantidad de suelo vacante dentro de las cabeceras parroquiales de Ricaurte y Baños.

Figura 2-2. Clasificación del suelo en el límite urbano de Cuenca



2.1.8 Uso y ocupación del suelo

“Los usos de suelo son la expresión física de las actividades humanas en el territorio, del cual uno de sus elementos es la ciudad. Por tanto, y desde un enfoque planificador, la asignación de usos de suelo urbanos constituye la distribución de estas actividades en el espacio delimitado como «ciudad»” (Pauta, 2019).

2.1.9 Usos de suelo

En este punto se analizan los usos de suelo que se encuentran en la ciudad de Cuenca. Estos usos de suelo se clasifican en grandes grupos detallados en la tabla 2-1. Dicha información fue obtenida de los estudios del Plan de Ordenamiento Urbano (POU) de Cuenca, 2013.

Tabla 2-1. Listado de grupos de usos de suelo

	USOS DE SUELO
01	Vivienda
02	Equipamientos
03	Comercio
04	Producción de bienes
05	Servicios generales
06	Servicios personales y afines a la vivienda
07	Gestión y administración

Fuente y elaboración propia.

2.1.9.1.1 Uso de suelo vivienda

La vivienda constituye el uso principal y predominante de la ciudad. Según información del último censo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en 2010 Cuenca contaba con

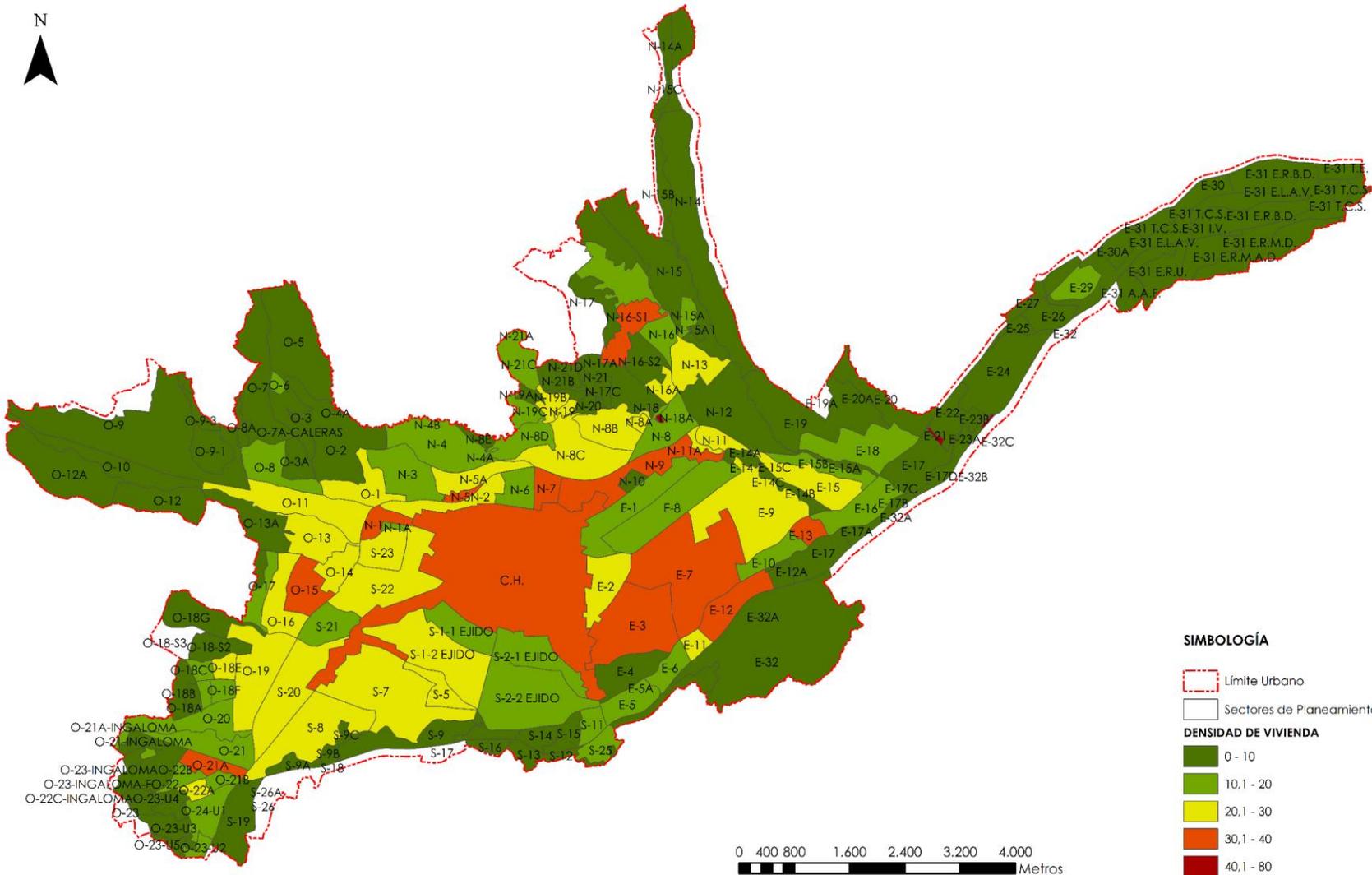
105.739 viviendas. En la figura 2-3 se observa la densidad de viviendas según los sectores de planeamiento, donde se visualiza que la mayor concentración se establece en el Centro Histórico y va disminuyendo conforme se va acercando hacia la periferia.

Tomando como base el estudio denominado “Modelo de usos de suelo para la gestión y administración municipal de las áreas residenciales de Cuenca”, realizado por las arquitectas María Elizabeth Santacruz Arias y María Augusta Mera Pereira, de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Cuenca, se estableció el comportamiento de los usos de suelo en las áreas residenciales de la ciudad, de acuerdo al estatus socioeconómico de la población (Figura 2-4).

En cuanto al crecimiento físico espacial, Cuenca ha sufrido un incremento desmesurado en su límite, tanto que en 1982 se disponía de un área urbana de 2917 ha, y en la actualidad—según el límite vigente aprobado en mayo de 2003— se cuenta con un área de 7299 ha, lo que representa un 250% de incremento, muestra clara de un crecimiento expansivo acelerado.

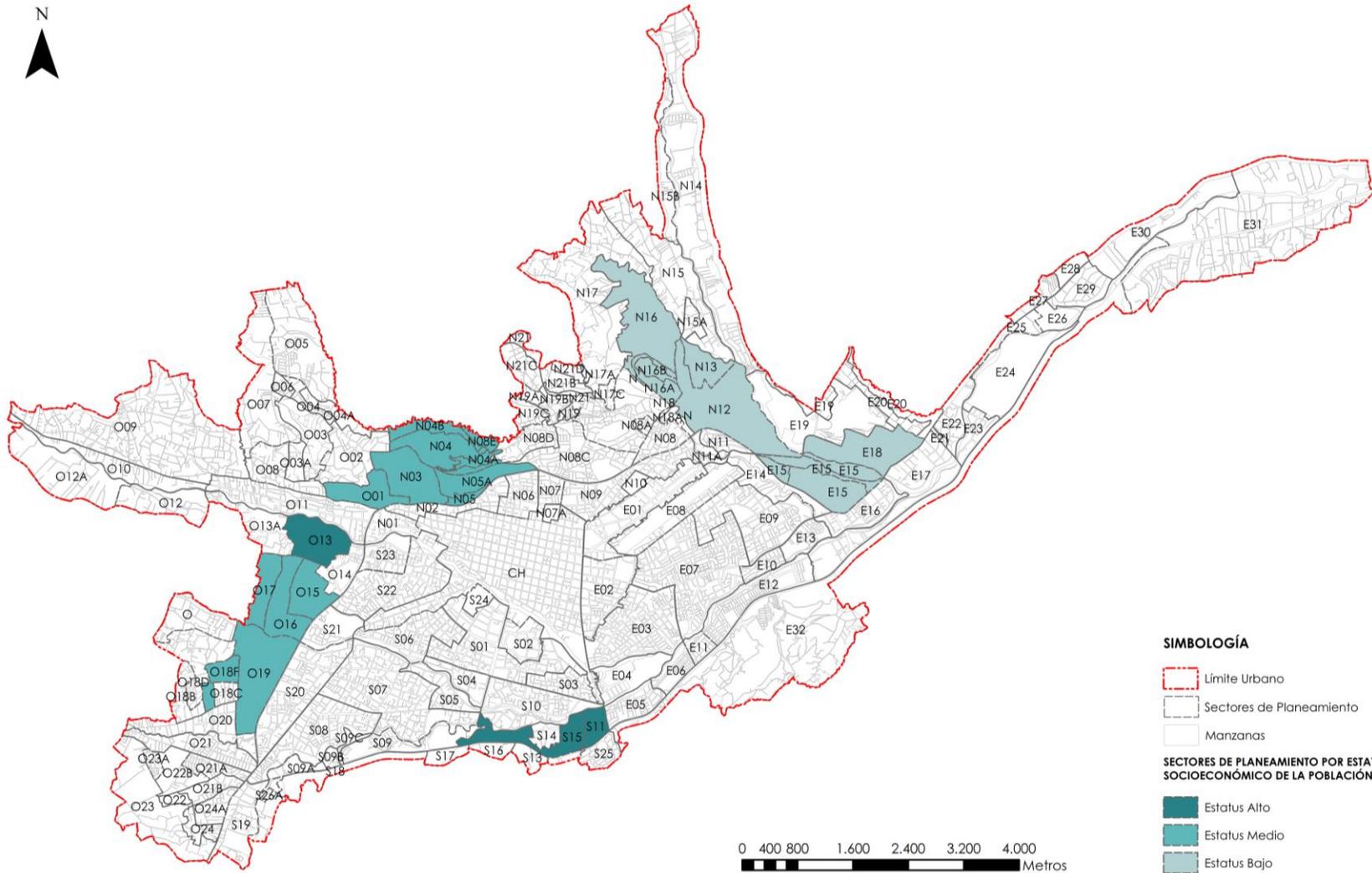
Es pertinente anotar que la demarcación no ha sido considerada como un limitante para la expansión de la ciudad. La presión del proceso de urbanización en las zonas periféricas de la ciudad y en los sectores rurales con tendencia a la conformación de núcleos de población se da en condiciones desfavorables al no contar con una planificación ni infraestructura sanitaria, y sin un sistema vial debidamente planificado. Estas zonas, si bien receptan una población, no cuentan con los servicios ni equipamientos suficientes. Tal es el caso del sector de Challuabamba. A esta situación se suma también la aparición de diferentes urbanizaciones y programas de vivienda que impulsan el crecimiento disperso de la ciudad.

Figura 2-3. Densidad de vivienda en el límite urbano



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

Figura 2-4. Sectores residenciales según el estatus socioeconómico de la población en el límite urbano



Fuente: "Modelo de usos de suelo para la gestión y administración municipal de las áreas residenciales de Cuenca" pág. 119-123. Elaboración propia.

Como ejemplo se puede citar el caso de la urbanización de la Mutualista Azuay, en la parte alta de San Pedro del Cebollar, y la urbanización Lagunas del Sol, en la parroquia El Valle.

Si bien Cuenca no se presenta como una urbe caótica y desordenada, debido a la falta de una planificación que permita formular directrices del proceso de consolidación y desarrollo de la ciudad, durante la última década se evidencia la aparición de áreas urbano-marginales, localizadas generalmente en los límites de la ciudad, con serios problemas de incompatibilidad de usos de suelo, así como inequidad en la dotación de equipamientos comunitarios y servicios básicos de infraestructura, que daría lugar a una posible segregación espacial.

41

Para determinar el análisis socioeconómico se consideró el estudio y análisis realizado por las arquitectas María Elizabeth Santacruz Arias y María Augusta Mera Pereira, donde tomaron en cuenta los siguientes factores: densidad poblacional, población analfabeta, nivel de instrucción, población según tipo de actividad (según su categoría ocupacional y grupos principales de ocupación); además, se analizaron las actividades económicas en la vivienda como una aproximación a los usos de suelo existentes en áreas residenciales.

El análisis socioeconómico realizado por las arquitectas determinó que la población no es homogénea, pues posee una gran diversidad desde el punto de vista socioeconómico, lo cual se ve reflejado en el espacio.

En la aproximación de usos de suelo realizado mediante el estudio de las actividades económicas en la vivienda, se identificaron zonas residenciales que tienen una mayor capacidad de acoger estas actividades junto a la vivienda.

Las nuevas zonas residenciales se localizan en las periferias de la ciudad, donde la renta del suelo es más baja; por otro lado, la población de las áreas residenciales de clases altas, al ver su espacio residencial saturado de usos de suelo como el comercio y los servicios, buscan zonas alejadas del ruido y la contaminación para habitar; nuevas zonas que generalmente comienzan a tener rentas altas.

La valoración de las áreas residenciales según sus características socioeconómicas sirvió como base para determinar que en territorio cuencano, como fruto de los procesos de urbanización ocurridos en el tiempo, y debido a las diferentes condiciones socioeconómicas de la población, se produjo una división social del espacio residencial que dio lugar a asentamientos diferenciados de acuerdo con el "estatus económico", los cuales presentan características físico-espaciales diferentes (ver figura 2-4).

El mayor porcentaje de población que habita en áreas residenciales de Cuenca pertenece al estatus socioeconómico medio; solo un grupo minoritario está en un estatus socioeconómico alto.

2.1.9.1.2 Uso de suelo equipamientos

El equipamiento urbano es el soporte para el funcionamiento de actividades en cuanto a la educación, salud, comercio, recreación, entre otros. Según el POU de Cuenca, es considerado como un factor importante de bienestar social y de apoyo al desarrollo económico, así como de ordenación territorial y de estructuración interna de los asentamientos humanos. Se los clasifica en equipamiento urbano mayor y equipamiento urbano de alcance barrial o parroquial, dependiendo de la población servida.

Se define al equipamiento urbano mayor como aquel que sirve a la ciudad en general; se clasifica en 10 subgrupos: educación, bienestar social, cultural, religioso, abastecimiento, recreación, organización social, seguridad pública y transporte.

En la figura 2-5 se identifica en el área urbana de la ciudad 94 equipamientos urbanos mayores distribuidos en 45 sectores de planeamiento, los cuales se encuentran predominantemente situados en el Centro Histórico.

Por otro lado, se entiende como equipamiento urbano de alcance barrial o parroquial a aquel que abastece a una parte de la población local. Se clasifican en 9 subgrupos: educación, bienestar social, cultural, religioso, abastecimiento, recreación, sanitario público, seguridad pública y salud.

Como se observa en la figura 2-6, se identificaron los equipamientos de alcance barrial en el límite urbano de Cuenca, entre los que predominan los de recreación, educación y cultura. Estos equipamientos se encuentran distribuidos en 106 sectores de planeamiento con mayor incidencia en el Centro Histórico.

2.1.9.1.3 Uso de suelo comercial de alcance urbano y regional

El comercio en la ciudad se distribuye por medio de 8 subgrupos: comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor; comercio ocasional de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor; comercio de vehículos, maquinaria agrícola y para la construcción, repuestos y accesorios; comercio de maquinaria liviana y equipos en general y repuestos y accesorios; comercio de materiales de construcción y elementos accesorios; comercio de insumos para la producción agropecuaria y forestal; comercio de productos farmacéuticos, químicos y similares al por mayor.

En la figura 2-7 se observa la mayor concentración de comercio en el sector del Centro Histórico por la cantidad de unidades encontradas; sin embargo, por la densidad que presentan sobresalen los sectores O-1 por tratarse de un eje comercial y O-14 porque en este sector se encuentra la feria libre. Vale la pena recalcar que en esta concentración de comercios se encuentra la mayor parte en suelo consolidado, mientras que el suelo en proceso de consolidación tiene una concentración de unidades de comercio de 0 a 40.

a) Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor

Según la "Reforma, actualización, complementación y codificación de la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano, 2003", pertenecen a este subgrupo 18 tipos de uso de suelo, de los cuales, conforme la fuente consultada, se registraron 17 de ellos que a continuación se detallan: tiendas de abarrotes, despensas, minimercados, lecherías, bebidas no alcohólicas, carnicerías, panaderías, confiterías, heladerías, pastelerías, venta de emparedados, farmacias, boticas, droguerías, bazares, papelerías y útiles escolares, centros de copiado de documentos y planos, depósitos de distribución de cilindros de gas licuado de petróleo al por menor y con una capacidad de almacenamiento máximo de 100 cilindros. Los usos de suelo existentes, en su mayoría, corresponden a los sectores de alimentos y en sí artículos de primera necesidad. Es oportuno tener presente en este estudio que el 5,6% de comercios cotidianos de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor corresponde a las farmacias.

Figura 2-5. Equipamiento urbano mayor en límite urbano

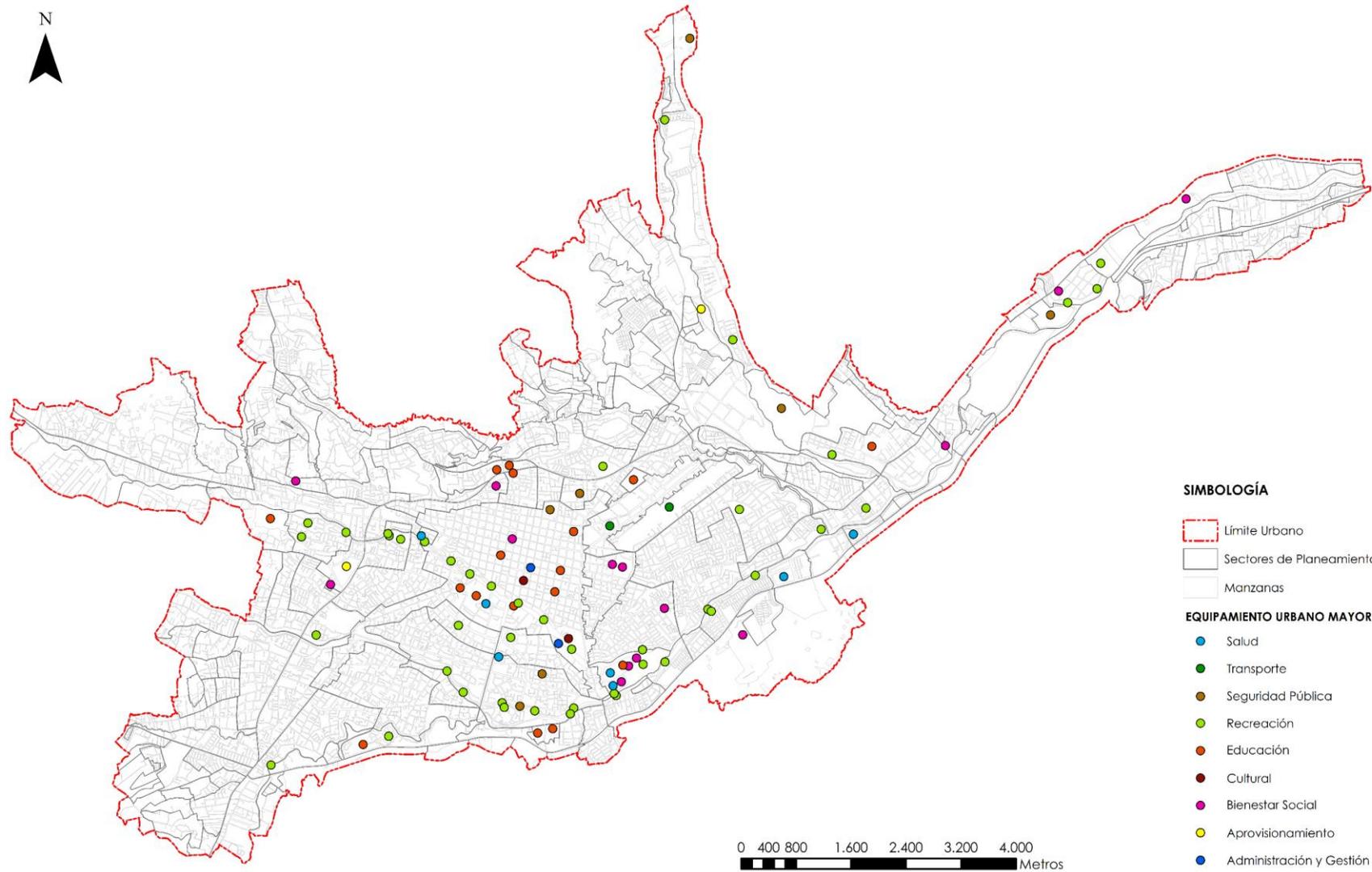
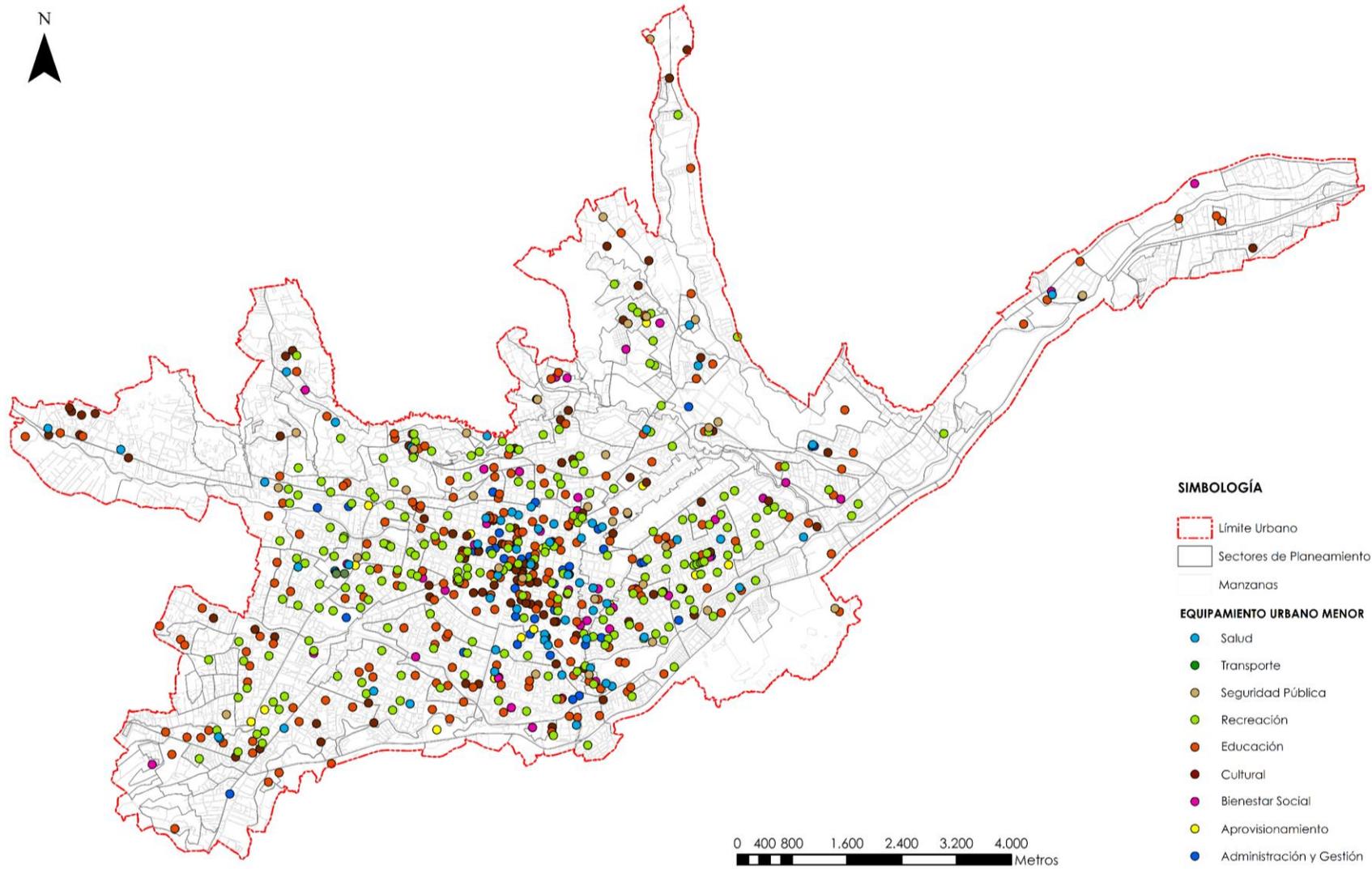


Figura 2-6. Equipamiento urbano menor en límite urbano



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

2.1.9.1.4 Uso de suelo producción de bienes

Este grupo se clasifica en: producción artesanal y manufacturera de bienes compatibles con la vivienda, industrias de mediano impacto (industria tipo A), industrias de alto impacto (industria tipo B). El primero hace referencia a talleres artesanales y manufacturas en locales que ocupen superficies de construcción no mayores a 300 m² y ubicados en la planta baja de las edificaciones. Existen 515 unidades de uso de suelo correspondientes a este subgrupo, distribuidas en 72 sectores de planeamiento con mayor incidencia en el Centro Histórico.

Las industrias de mediano impacto son pequeñas industrias de procesos productivos mayoritariamente secos. En la ciudad se identificaron 37 industrias de este tipo, emplazadas en 18 sectores de planeamientos con una fuerte incidencia en el sector N-12 (Parque Industrial).

Las industrias de alto impacto son aquellas calificadas como peligrosas. Se contabilizaron 30 unidades de uso de suelo correspondientes a este subgrupo, las mismas que se encuentran emplazadas en 10 sectores de planeamiento, predominantemente en el sector N-12 que corresponde al Parque Industrial.

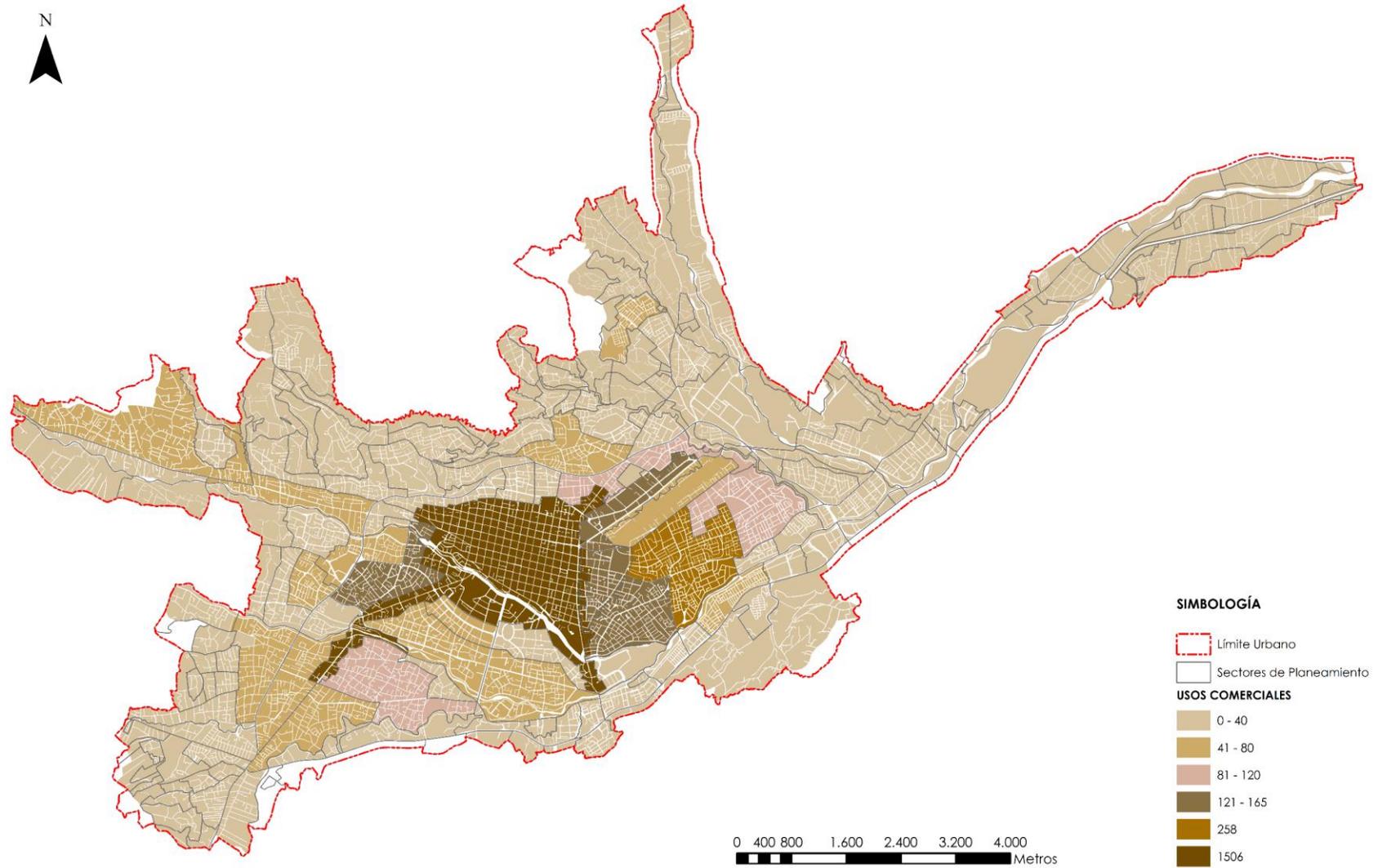
En la figura 2-8 se evidencian los datos anteriormente descritos acerca de los usos de suelo referentes al grupo de producción de bienes.

2.1.9.1.5 Uso de suelo servicios generales

El grupo de servicios generales se clasifican en 7 subgrupos que son: servicios financieros, servicios de transporte y comunicaciones, servicios de turismo y recreación, servicios de alimentación, servicios profesionales, servicios de seguridad y servicios industriales.

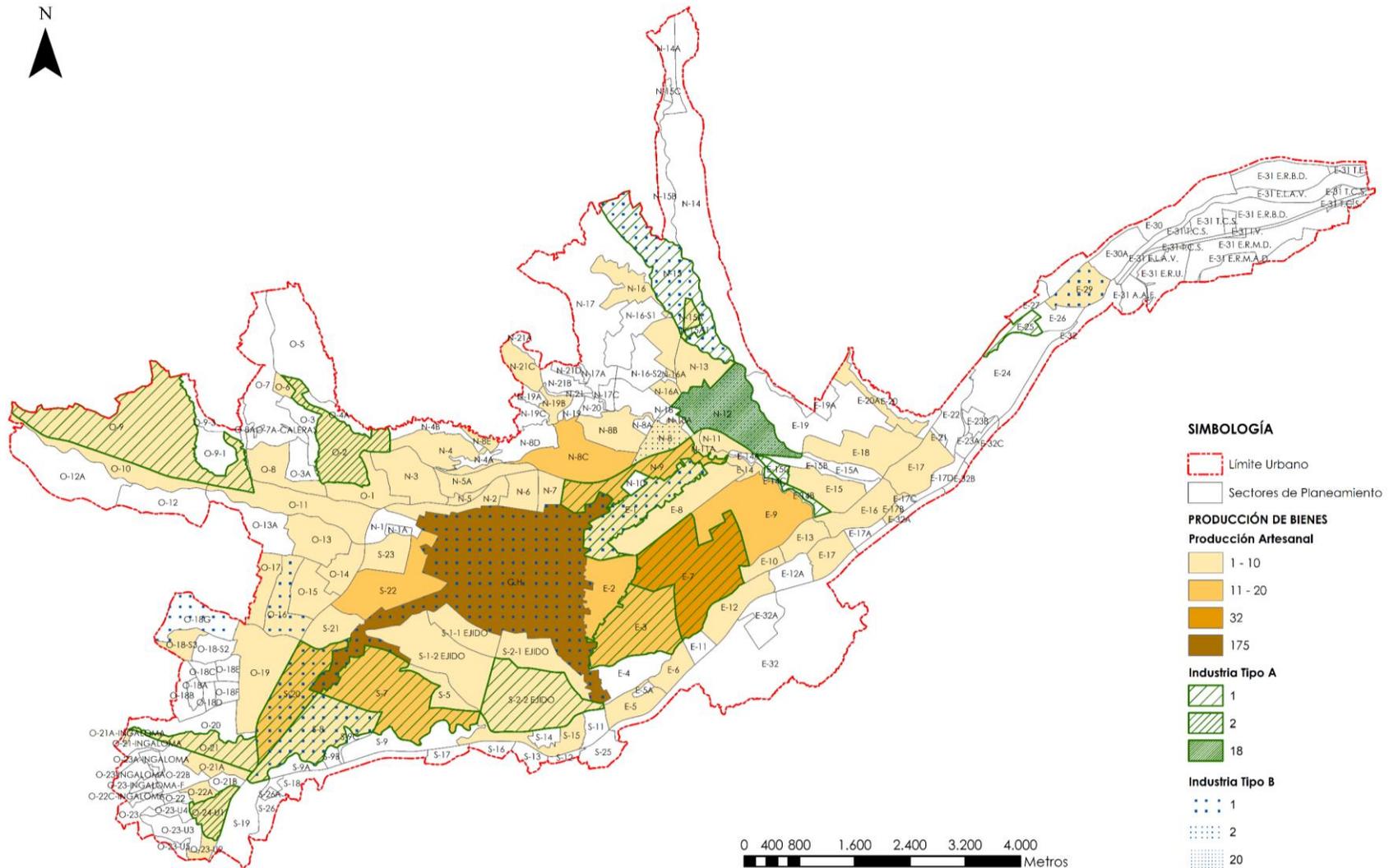
En la figura 2-9 se observa una concentración de estos usos de suelo en el Centro Histórico, con 566 unidades, de las cuales 240 corresponden a servicios de alimentación. Igualmente, se evidencia cómo van disminuyendo las unidades de usos de suelo conforme se van alejando del Centro Histórico.

Figura 2-7. Uso de suelo comercial en el límite urbano



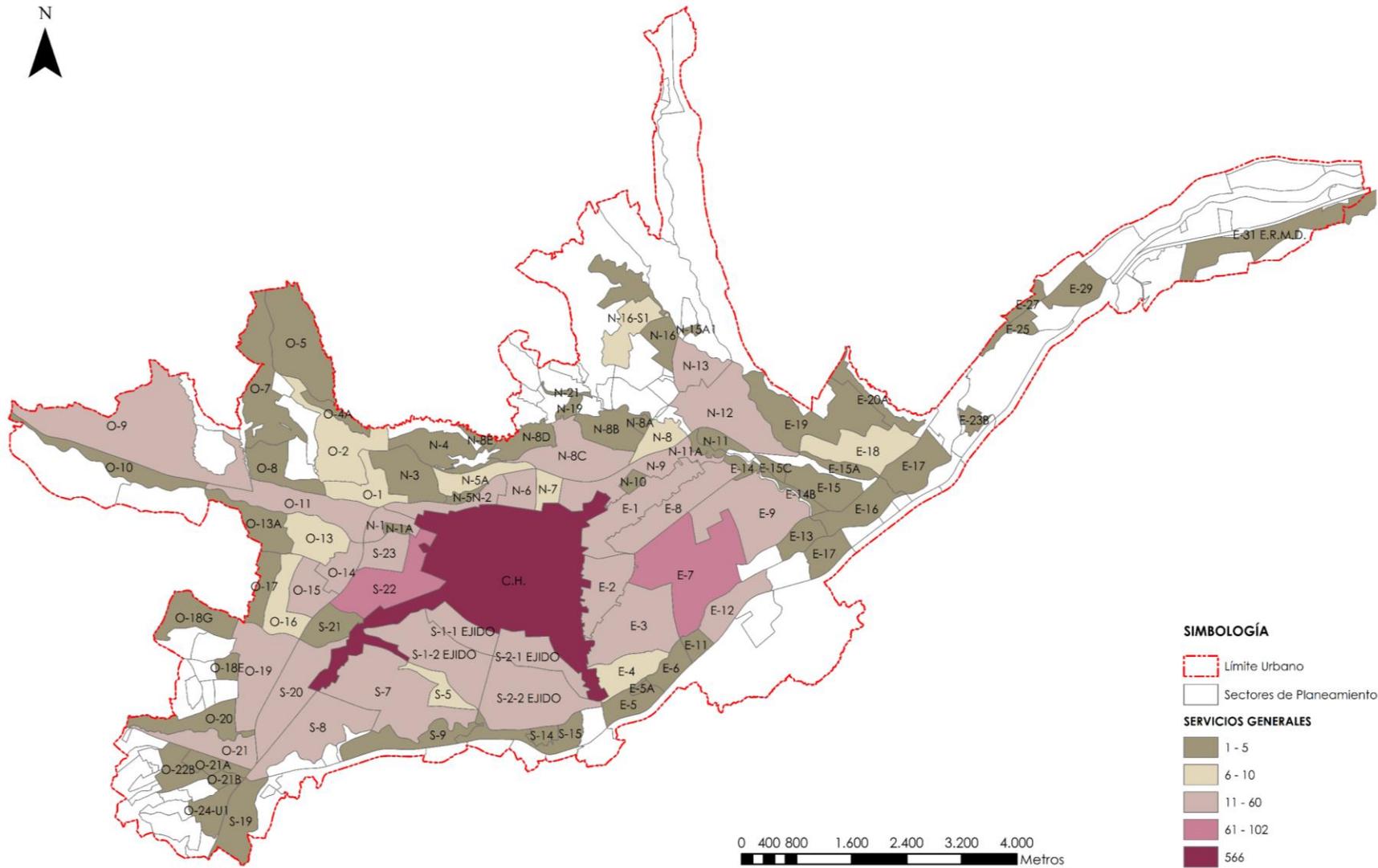
Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

Figura 2-8. Uso de suelo producción de bienes en el límite urbano



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

Figura 2-9. Uso de suelo servicios generales en el límite urbano



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

2.1.9.1.6 Servicios personales y afines a la vivienda

En relación a la ubicación, 918 unidades de uso de suelo encontradas correspondientes a servicios personales y afines a la vivienda están en 77 sectores de planeamiento, como se muestra en la figura 2-10; sin embargo, se pudo determinar su gran concentración en el sector del Centro Histórico, donde se contabilizaron 262 unidades, es decir, el 28,5%, y aunque con menor afluencia destaca el sector E-7, donde se encuentran 86 unidades de uso de suelo que representan el 9,4% del total, mientras que en los 75 sectores restantes estos usos de suelo aparecen en menor cantidad con porcentajes que no sobrepasan el 5% de la muestra en ningún caso. Es conveniente mencionar que en este grupo predomina el uso de suelo en peluquería y salones de belleza.

49

Ciertos sectores, como Challuabamba, a pesar de estar destinados a vivienda como uso de suelo principal cuentan con muy pocos servicios personales, lo cual evidencia que esta población no está bien servida, situación que seguramente acrecienta las necesidades de viajes hacia el centro de la ciudad para satisfacer dichas necesidades. Este grupo se analizó como uno solo, en el cual se encontraron 16 usos de suelo de este tipo, como se muestra en la tabla 2-2.

Tabla 2-2. Usos de suelo del grupo servicios personales y afines a la vivienda

USOS DE SUELO	
Peluquerías y salones de belleza.	Salas de masajes y gimnasios.
Laboratorios y estudios fotográficos.	Funerarias.
Salas de velaciones.	Salas de juegos de videos.
Locales de alquiler y venta de videos.	Lavanderías y tintorerías.
Talleres de electricistas.	Talleres de relojeros.
Talleres de reparación de radio, televisión y electrodomésticos.	Servicios de internet, fax y telefonía.
Talleres automotrices, esto es, los establecimientos dedicados a la reparación y mantenimiento de bicicletas, bicimotos, motonetas y motocicletas.	Mecánicas automotrices, talleres eléctricos, vulcanizadoras, estaciones de lubricación y cambio de aceites para la reparación y mantenimiento de vehículos, tales como automóviles, camionetas, furgonetas y similares, con capacidad de hasta cuatro toneladas.
Talleres de aluminio y vidrio. Para su funcionamiento se deberán implementar medidas para controlar el ruido producido por la sierra de corte, como es la construcción de una cabina hermética.	Lavadoras de vehículos livianos en locales (áreas cubiertas y descubiertas).

Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

2.1.9.1.7 Uso de suelo gestión y administración

En este grupo se estudiaron los usos de suelo relacionados a la administración pública, dentro de los cuales se encuentran 5 categorías de gestión y administración: nacional, regional, provincial, cantonal y parroquial.

Como se puede ver en la figura 2-11, las unidades de uso de suelo correspondientes a la gestión y administración pública se encuentran emplazadas mayoritariamente en el Centro Histórico; si bien se ve que aparecen también en otros sectores de la ciudad, es oportuno recalcar que se trata de sectores aledaños al Centro Histórico.

2.1.9.1.8 Uso de suelo en las áreas residenciales de Cuenca

Sobre la base del estudio "Modelo de usos de suelo para la gestión y administración municipal de las áreas residenciales de Cuenca", realizado por las arquitectas María Elizabeth Santacruz Arias y María Augusta Mera Pereira, de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Cuenca, se determinaron los usos de suelo en el territorio residencial, a través de una muestra de sectores con un estatus alto, medio y bajo, lo cual dio como resultado lo siguiente:

En cuanto a los indicadores del número de usos de suelo por cada 100 viviendas y a la densidad de usos de suelo, estos son mayores en el comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda, y en los servicios personales y afines a la vivienda, lo cual se debe fundamentalmente al hecho de que los usos de suelo que engloba esta categoría son elementales para el desarrollo de las actividades diarias de la población, por lo que la demanda de este tipo de usos de suelo es mayor que los otros. Cabe mencionar que en las zonas residenciales de estatus socioeconómico alto, la

implantación de estos usos de suelo es muy baja; sin embargo, el índice de Gini que mide la distribución de usos de suelo en el territorio indica que esta se acerca a la perfecta igualdad en todo el territorio de las áreas residenciales, por lo que se puede decir que los asentamientos residenciales en la ciudad de Cuenca son sostenibles por lo menos en lo que corresponde a estas categorías de usos de suelo.

En lo que corresponde al equipamiento comunitario, las zonas residenciales de estatus socioeconómico bajo apuntan hacia un modelo sostenible de asentamiento, ya que es precisamente en estas zonas donde la dotación y uso de los equipamientos es mayor, por lo que su población en gran medida se sirve de estos y no se ve obligada a trasladarse a otros lugares de la ciudad en busca de este servicio, disminuyendo así los problemas de tránsito y transporte en la ciudad.

Los usos de suelo de servicios generales se presentan con mayor frecuencia y con mayor densidad en las áreas residenciales que en las de comercio, y eso es bueno, pues quiere decir que estas se encuentran provistas de los bienes y servicios necesarios para el desenvolvimiento de las actividades financieras, de comunicaciones, de recreación, de alimentación, etc., y que son usos de suelo que no se encuentran concentrados únicamente en el Centro Histórico, con lo que se ratifica que la ciudad de Cuenca apunta hacia un modelo sostenible y compacto de funciones.

Si bien la producción de bienes tiene valores más bajos en cuanto a la densidad y número de usos de suelo por cada 100 viviendas, por lo menos este tipo de actividades se presentan en el territorio, aunque vale la pena mencionar que se presentan con mayor intensidad en las zonas de estatus medio y bajo que en las zonas de estatus alto.

Figura 2-10. Servicios personales y afines a la vivienda en el límite urbano

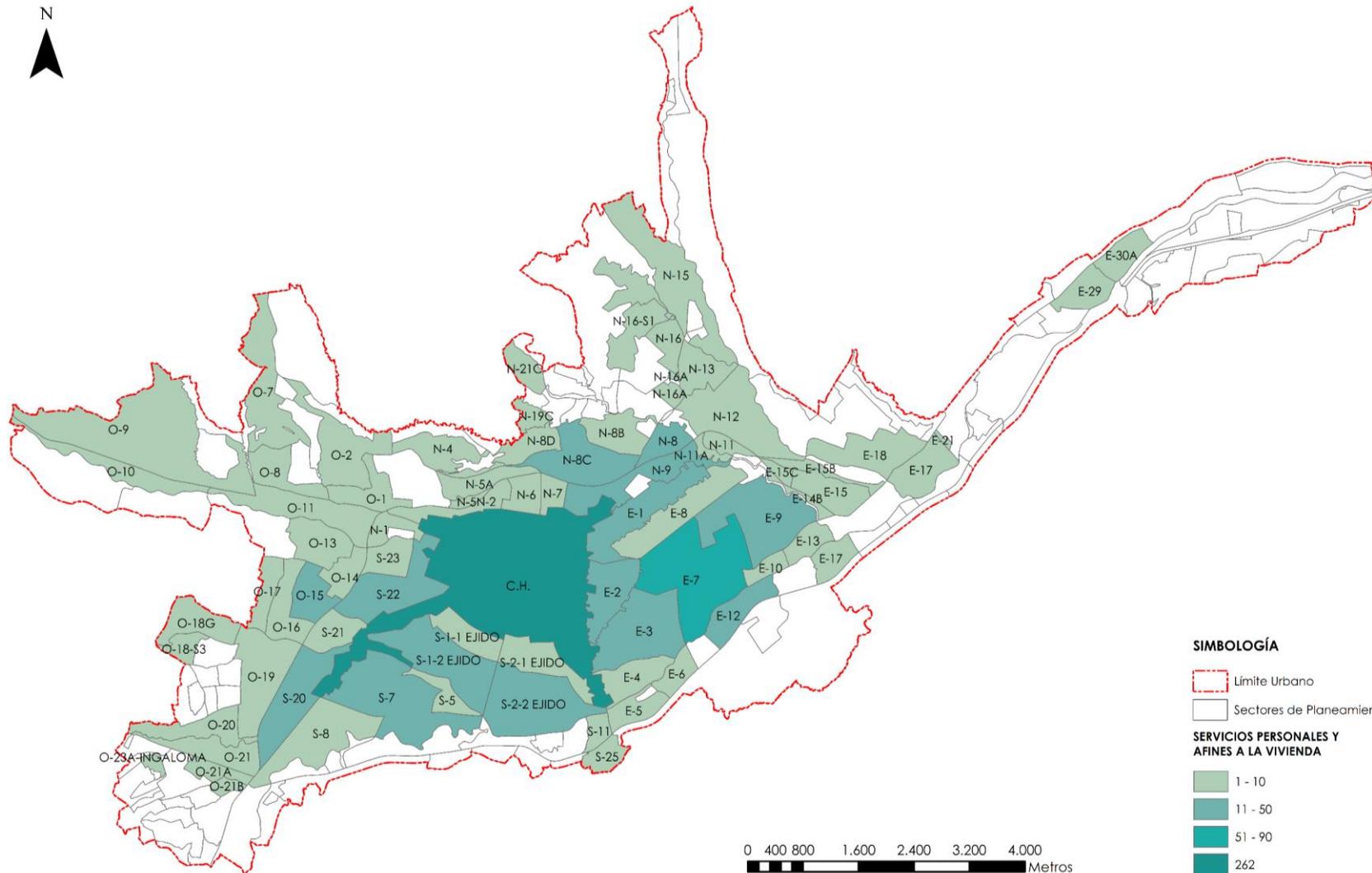
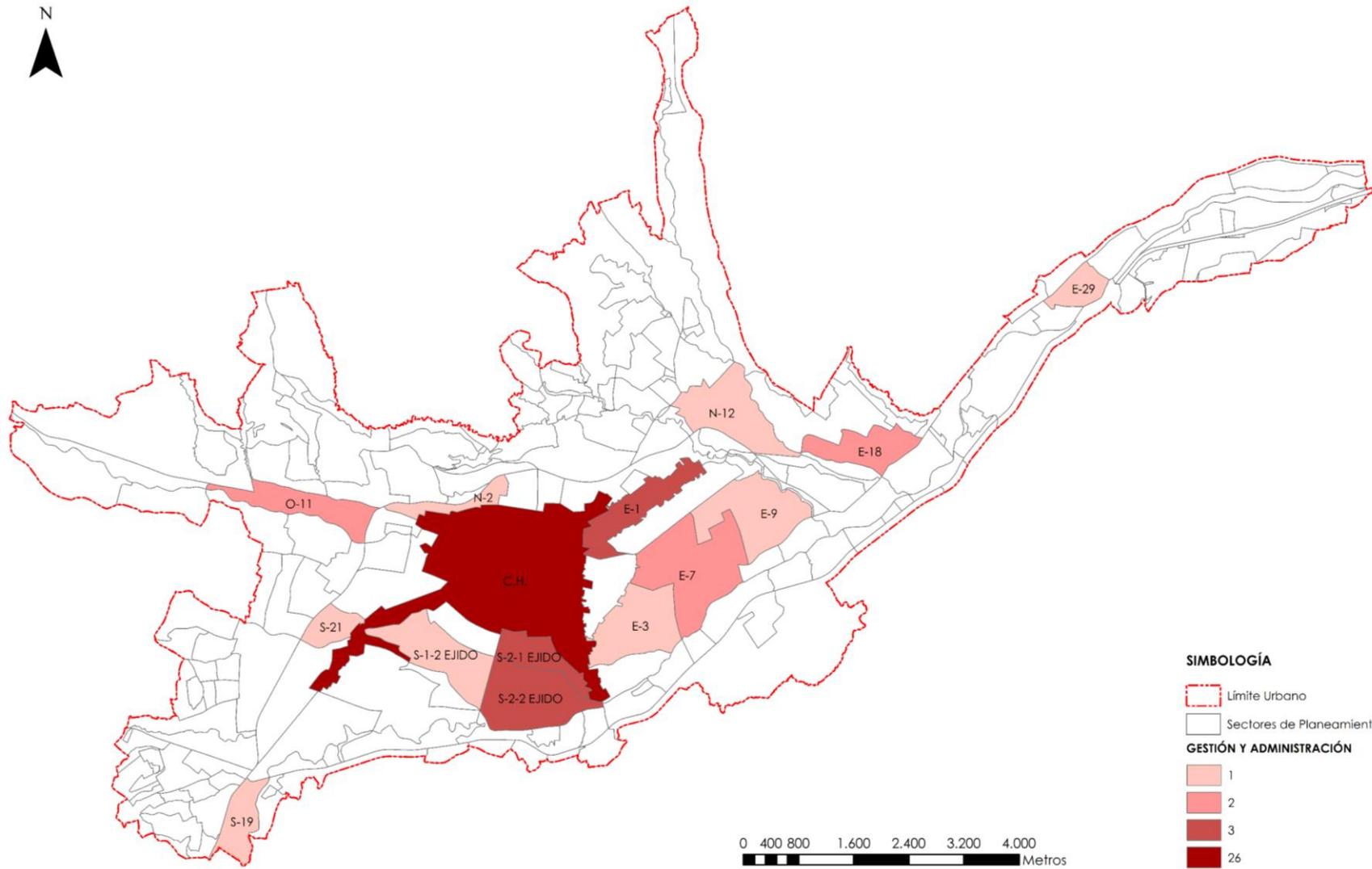


Figura 2-11. Uso de suelo gestión y administración en el límite urbano



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

Los usos de suelo registrados como incompatibles con la vivienda se presentan con mayor intensidad, igualmente, en las zonas de estatus medio y bajo, que en las zonas de estatus alto; sin embargo, es pertinente aclarar que su expresión en el territorio es fundamentalmente cerca de los ejes comerciales, por lo que es importante dar un tratamiento diferente a estos al menos en lo que respecta a usos de suelo, procurando que la asignación de usos de suelo a los ejes esté en función de mitigar los problemas de incompatibilidades que podrían suscitarse al estar junto a las zonas residenciales.

Sobre la base de estos estudios y análisis se concluye que el modelo que más se aproxima a uno sostenible y compacto es el que se presenta en los asentamientos residenciales de clase media y baja, ya que, al estar estas zonas provistas de lo necesario para el desarrollo de sus actividades, se disminuyen los viajes a otros lugares de la ciudad por estos servicios, coadyuvando a mejorar los problemas de la ciudad difusa. Son los criterios de mezcla de usos de suelo, compacidad de funciones y sostenibilidad, así como de acortar distancias entre funciones de la ciudad (residencia, trabajo, recreación, etc.), entre otros, los parámetros que se desean tomar en cuenta para el planteamiento del modelo de usos de suelo.

2.1.9.1.9 Conclusiones

Una vez establecidos los usos de suelo existentes en la ciudad de Cuenca, se determinó que el uso de suelo predominante es la vivienda; después, el grupo de usos de suelo que tiene mayor incidencia por el número de unidades encontradas es el de comercio, en el que destaca el subgrupo de comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor, debido seguramente a que los usos de suelo que engloba esta categoría son imprescindibles para el desarrollo de las actividades

diarias de la población, tal es el caso de despensas, bazares, farmacias y tiendas de abarrotes que se encontraron con mayor frecuencia.

Los servicios generales constituyen el segundo grupo de importancia luego del comercio por el número de unidades de uso de suelo que concentra, donde destacan los servicios de alimentación, y aunque es evidente la concentración de estos usos de suelo en el centro, también se los encuentra con frecuencia en las demás zonas de la ciudad, lo cual resulta conveniente si consideramos que de esta manera la población se encuentra provista de los bienes y servicios necesarios para el desenvolvimiento de las actividades financieras, de comunicaciones, de alimentación, etc.

En cuanto a los servicios personales y afines a la vivienda, aunque existe una concentración en el centro del área urbana, al igual que los servicios generales, se los encuentra con frecuencia en los demás sectores de la ciudad, existiendo aparentemente una correspondencia proporcional entre estos usos de suelo y la cantidad de población de los diferentes sectores; sin embargo, se evidencian casos tales como Challuabamba, que a pesar de estar destinados a vivienda como uso de suelo principal, cuentan con muy pocos servicios personales, lo cual demuestra que en relación a este tema esta población no está bien servida, situación que seguramente acrecienta las necesidades de viajes hacia el centro de la ciudad para satisfacer dichas necesidades.

Con referencia al equipamiento, tanto en lo que corresponde al equipamiento urbano mayor como al equipamiento urbano menor, se determinó una menor presencia en las áreas periféricas de la ciudad, siendo evidente su concentración hacia el centro. Es acertado anotar que en el análisis de los usos de suelo en las áreas

residenciales al estudiar su densidad, resulta que los equipamientos en las zonas residenciales de estatus socioeconómico medio y bajo apuntan hacia un modelo sostenible de asentamiento, ya que es precisamente en estas zonas donde la dotación y uso de los equipamientos es mayor, por lo que su población en gran medida se sirve de estos y no se ve obligada a trasladarse a otros lugares de la ciudad en busca de este servicio, disminuyendo así los problemas de tránsito y transporte en la ciudad.

El tipo de equipamiento con mayor número de unidades es el de recreación, seguido por el de educación, y en cuanto al emplazamiento y distribución en el área urbana, los equipamientos de recreación son los que muestran una mejor distribución en el territorio, sirviendo a la población inmediata y reduciendo necesidades de viaje por este servicio.

En lo que respecta a la producción de bienes, si bien se presenta en un número menor que otros grupos, resulta importante por tratarse de un sector vinculado a la actividad económica de la ciudad.

La producción artesanal, siendo una actividad compatible con la vivienda, mantiene el dinamismo de producción a pequeña escala y resulta ser un atractivo en el ámbito turístico y de preservación de la tradición cuencana, que se encuentra mayoritariamente en el Centro Histórico.

En el caso de la industria de alto impacto, estas se encuentran predominantemente en el sector del Parque Industrial, para el cual justamente la ordenanza que regula el uso y ocupación del suelo prevé este tipo de usos de suelo por sus especiales características en cuanto a su funcionamiento o comportamiento, incluyendo sus impactos a factores ambientales como el agua y el aire.

En el caso de las industrias de mediano impacto se encuentran emplazadas predominantemente en un sector cuyo uso de suelo principal actual, según la Ordenanza de 2003, es para industrias de alto impacto, por lo que los sectores destinados al emplazamiento de industrias de mediano impacto quedaron subutilizados para este fin, a tal punto que incluso en algunos casos se ha tenido que cambiar de uso de suelo por la presión que ejerció la vivienda en estos sectores. Es oportuno anotar que se detectó la implantación de industrias de alto y mediano impacto en sectores en los cuales el uso de suelo principal es la vivienda, lo cual genera conflictos por incompatibilidad.

Finalmente, las unidades de uso de suelo correspondientes a la administración y gestión pública se encuentran emplazadas mayoritariamente en el Centro Histórico; si bien se ve que aparecen también en otros sectores de la ciudad, se trata de sectores aledaños al centro.

Es evidente que la zona central de la ciudad es la que concentra la mayor cantidad de usos de suelo, lo cual provoca una dependencia de las áreas periféricas con el Centro Histórico. En consecuencia, se genera el uso indiscriminado del automóvil, congestión vehicular y contaminación ambiental, disminuyendo la calidad de vida de los habitantes y promoviendo el desplazamiento del uso de suelo residencial en el sector.

Si bien se busca una distribución homogénea de usos de suelo en zonas residenciales, esto no es posible. En los mapas establecidos se puede ver claramente que existen concentraciones de usos de suelo de un solo tipo, generando áreas de actividad especializadas.

2.1.10 Ocupación del suelo

2.1.10.1.1 Número de pisos de edificaciones

Según la información entregada por la Dirección de Avalúos, Catastros y Estadísticas, existen 68.084 lotes registrados con construcción, de un total de 90.648 lotes que conforman el área urbana —es decir, aproximadamente el 75%. Se clasificaron en rangos de altura únicamente las edificaciones que se emplazan dentro del límite urbano, con excepción del Centro Histórico y de las urbanizaciones exteriores.

El sector con mayor número de construcciones es el este, con 18.768 —que corresponde al 27,57%—; seguido por el oeste, con

13.452 —es decir, el 19,76%—; el norte y sur presentan datos similares, que bordean igualmente el 19%; el Centro Histórico y las urbanizaciones exteriores representan juntos aproximadamente el 15%. Estos datos se evidencian en la tabla 2-3.

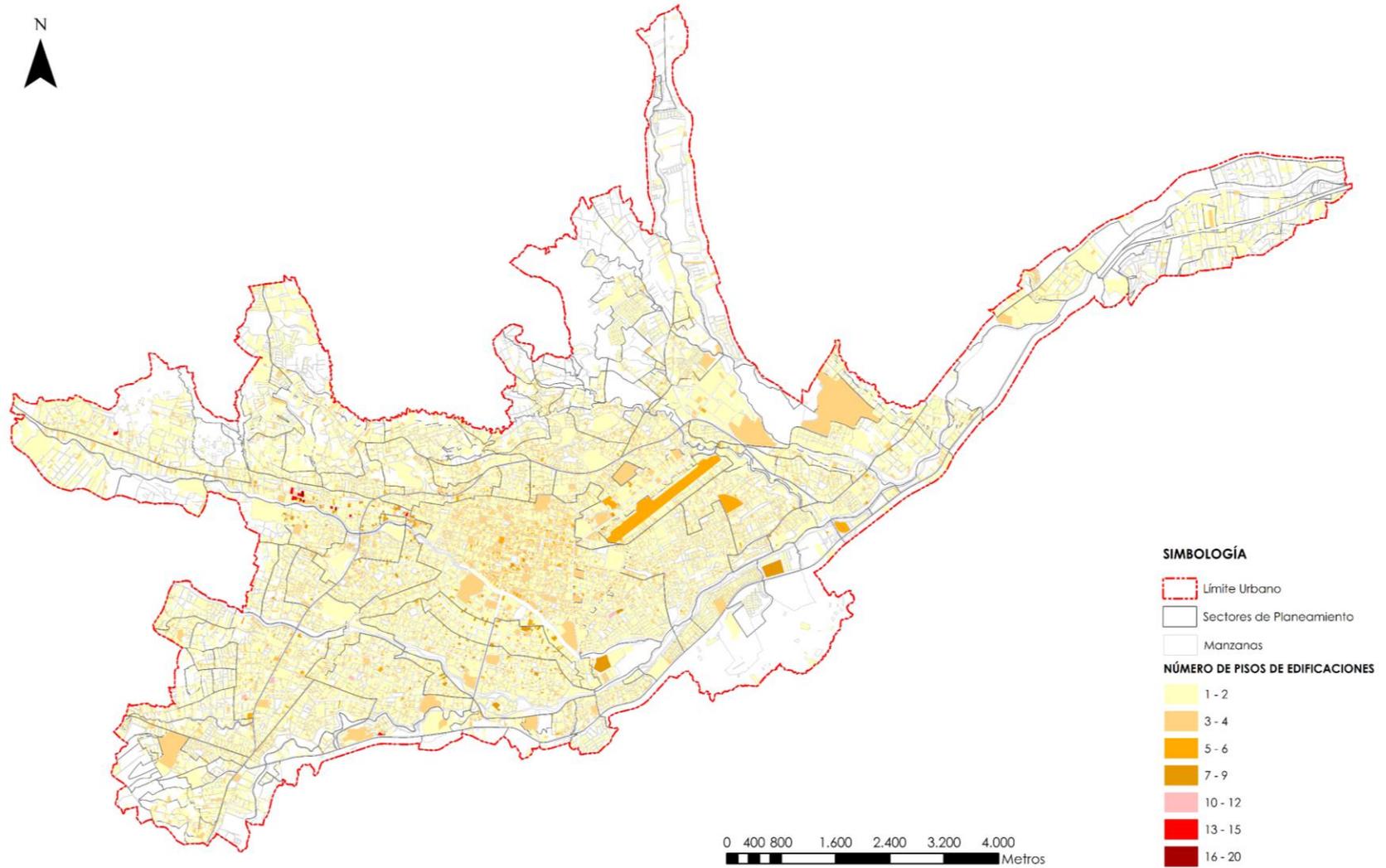
En la figura 2-12 se identificaron las edificaciones según el número de pisos en los diferentes sectores de planeamiento de la ciudad. Como se puede ver, existe un predominio de las edificaciones de 1 a 2 pisos de altura, con un total de 47.733 construcciones —es decir, el 70,1%. Le siguen las edificaciones de 3 a 4 pisos, con 9771 construcciones —que representan el 14,35%. Entre estos dos rangos suman el 85%, aproximadamente, lo que quiere decir que las edificaciones de 5 a 20 pisos suman el 15% del total.

Tabla 2-3. Número de pisos de edificaciones por zonas

NÚMERO DE PISOS	SECTORES											
	Norte		Sur		Este		Oeste		Centro Histórico		Urb. exteriores	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1-2	10.052	81,1	11.102	83,0	15.353	81,8	11.226	83,5	-	-	-	-
3-4	2.262	18,3	2078	15,5	3321	17,7	2110	15,7	-	-	-	-
5-6	55	0,4	133	1,0	85	0,5	86	0,6	-	-	-	-
7-9	19	0,2	50	0,4	8	0,04	16	0,1	-	-	-	-
10-12	-	-	7	0,1	1	0,01	5	0,04	-	-	-	-
13-15	1	0,01	1	0,01	-	-	6	0,04	-	-	-	-
16-20	-	-	-	-	-	-	3	0,02	-	-	-	-
TOTAL V	12.389	100,0	13.371	100,0	18.768	100,0	13.452	100,0	9480		624	
TOTAL H	18,2		19,6		27,6		19,8		13,9		0,9	

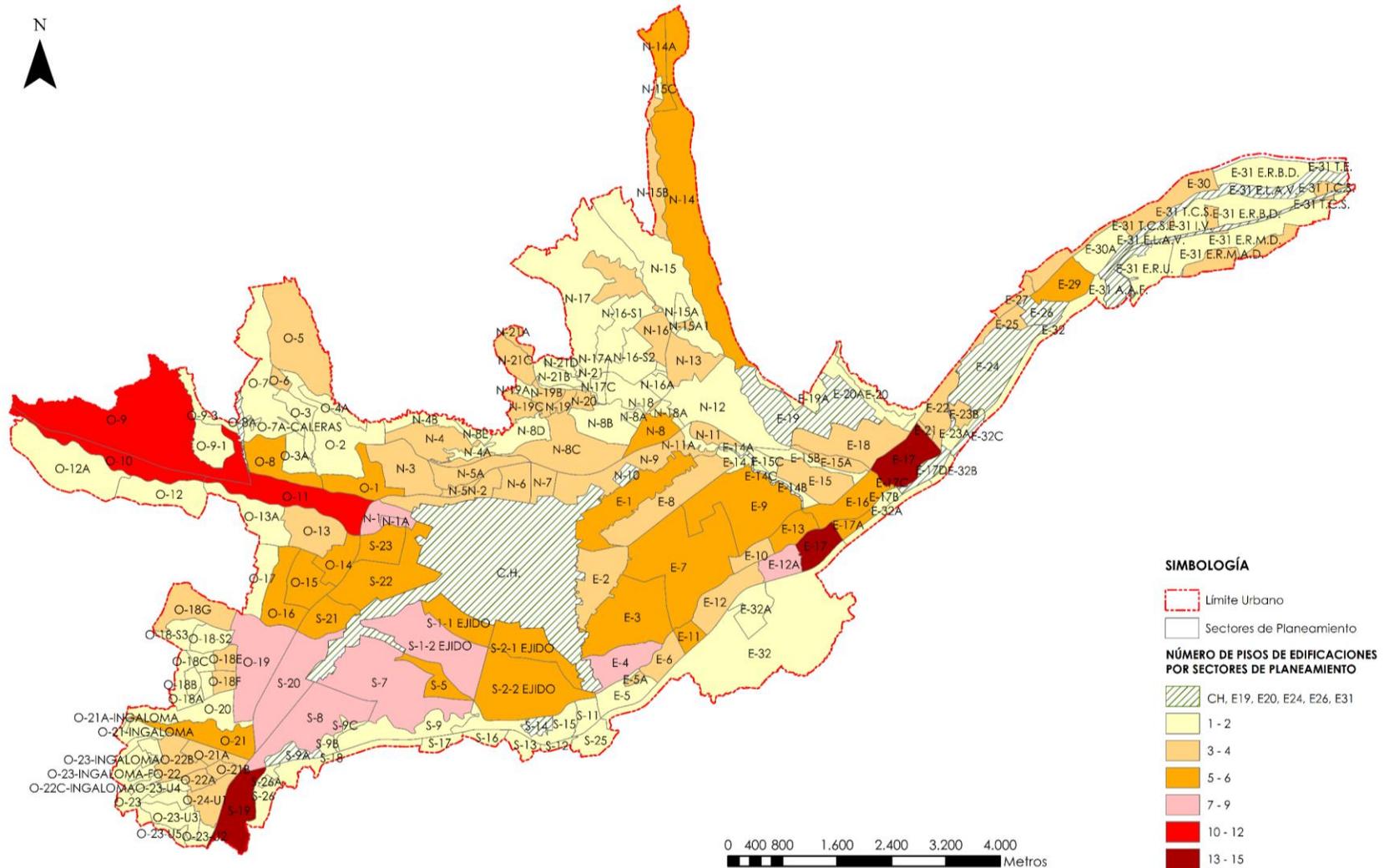
Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

Figura 2-12. Edificaciones según el número de pisos



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

Figura 2-13. Sectores de planeamiento según número de pisos de edificaciones



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca. Elaboración propia.

Es pertinente recalcar que las construcciones entre 10 y 20 pisos se concentran en sectores puntuales de la ciudad, específicamente en la Av. Ordoñez Lasso, Av. Paucarbamba, Av. Primero de Mayo, entre otras.

En la figura 2-13 se observan algunos sectores de planeamiento en los que se permite, en diferentes rangos, construcciones en altura; sin embargo, la misma ordenanza señala que para poder planificar y construir edificaciones de más de 5 pisos, los lotes deberán presentar frente a vías de mínimo 12 metros de sección, lo que de cierta forma provoca que la mayor parte de construcciones en altura se emplacen con frente a ejes urbanos (Av. Ordoñez Lasso, Av. Gran Colombia, Av. Paucarbamba, etc.).

2.1.10.1.2 Ejes urbanos

Los fenómenos de cambio de uso de suelo de los originalmente previstos por otros, en ciertos casos incompatibles o al menos conflictivos con los usos de suelo iniciales, se dan fundamentalmente en los sectores de planeamiento denominados ejes urbanos y que corresponden a aquellos predios que presentan frente a vías de orden arterial, como por ejemplo la Av. de las Américas, Av. Paseo de los Cañaris, Av. Ordoñez Lasso, entre otras. Estos cambios se dan especialmente de usos de suelo residenciales a usos de suelo comerciales, que aglutinan una serie de actividades económicas de la más diversa índole. En un alto porcentaje, estas actividades funcionan de manera informal, sin regulación y control necesario por parte de las dependencias municipales competentes, y frecuentemente ocupan espacios como retiros frontales, generando una serie de conflictos desde el punto de vista urbano-arquitectónico, vial y de imagen urbana.

En estos casos, la planificación y las regulaciones normativas han sido superadas por la dinámica de la economía y la lógica de

mercado, que afecta e impacta de forma evidente a la ciudad, ya que cambios bruscos en el uso de suelo traen consigo problemas subyacentes de toda índole, como ya se ha señalado anteriormente. Bajo estos antecedentes, se realizó un análisis de estos ejes urbanos.

De acuerdo con la ordenanza en vigencia, existen en la ciudad 18 ejes urbanos que corresponden a vías de carácter arterial (tabla 2-4); están conformados por 5229 lotes, que representan un área de 468,28 ha, aproximadamente —es decir, el 6,4% del total del área urbana de la ciudad (ver figura 2-14).

El eje urbano de la Av. de las Américas es el que cuenta con el mayor número de lotes y, en consecuencia, con la mayor área, y es desde luego el eje urbano más importante de la ciudad; lo conforman 1053 lotes, el 20% del total, con un área de 115,28 ha, y cruza la ciudad de norte a sur, conectando el acceso norte (Autopista Cuenca-Azogues) y el acceso sur; le sigue en este rubro el eje de la Av. Ordoñez Lasso, con 605 lotes y un área de 56,48 ha, eje que se caracteriza por su alta plusvalía y la presencia de los edificios en altura más importantes de la ciudad, que concentra, por tanto, una buena cantidad de población. Este eje es, además, la entrada oeste de la ciudad, que se conecta con la provincia del Guayas. En tercer lugar tenemos al eje de la Av. González Suárez, con 491 lotes y un área de 38,62 ha, siendo este el eje más importante de la zona este y uno de los accesos que nos conecta con la Panamericana Norte y las provincias del norte: Cañar, Chimborazo, etc. En la última década se ha convertido en un eje eminentemente comercial, con la presencia del Centro Comercial Monay Shopping y el supermercado Gran Aki. La misma tendencia la tienen dos ejes más en esta misma zona, el de la Av. Max Uhle y el de la Av. Paseo de los Cañaris; sin embargo, es necesario aclarar que si bien se describieron los ejes más importantes tanto por su

tamaño como por su influencia en la ciudad, los demás ejes presentan características similares, con diversos grados de transición, es decir, el cambio de usos de suelo originalmente residenciales hacia usos de suelo comerciales; y al ser estos —como ya se ha dicho— ejes viales de importancia para la movilidad vehicular (vías arteriales), actualmente presentan serios problemas, especialmente durante las hora pico, siendo esta la consecuencia más visible de los cambios de uso de suelo dados especialmente en la última década.

Tomando como base el Registro Municipal Obligatorio de Actividades (RMOA) y clasificando los registros en grupos de usos de suelo de acuerdo a lo que se establece en la ordenanza en vigencia, se determinó lo siguiente: dentro de los ejes urbanos de la ciudad prevalecen los usos de suelo relacionados al comercio, que representan el 54,07% de todas las actividades económicas presentes, es decir, 791 actividades computadas, seguido por los usos de suelo de servicios generales, con un 28,78% o 421 actividades; los usos de suelo de servicios personales y afines a la vivienda representan el 11,96%; entre estos tres rubros alcanzan el 95% de las actividades computadas; el rubro más bajo corresponde a los usos de suelo relacionados con la producción de bienes, que alcanzan el 5,19%, es decir, 76 actividades (ver figura 2-15).

Basados en los indicadores antes señalados, se puede concluir que las actividades económicas de tipo comercial, es decir, para usos de suelo comerciales, son aquellas que en la última década han reemplazado a los usos de suelo residenciales originalmente predominantes en los ejes urbanos; si bien el número de predios que de acuerdo al municipio presentan actividades económicas reguladas en los ejes urbanos alcanza el 27% del total de predios que conforman los ejes, este porcentaje a futuro seguirá creciendo,

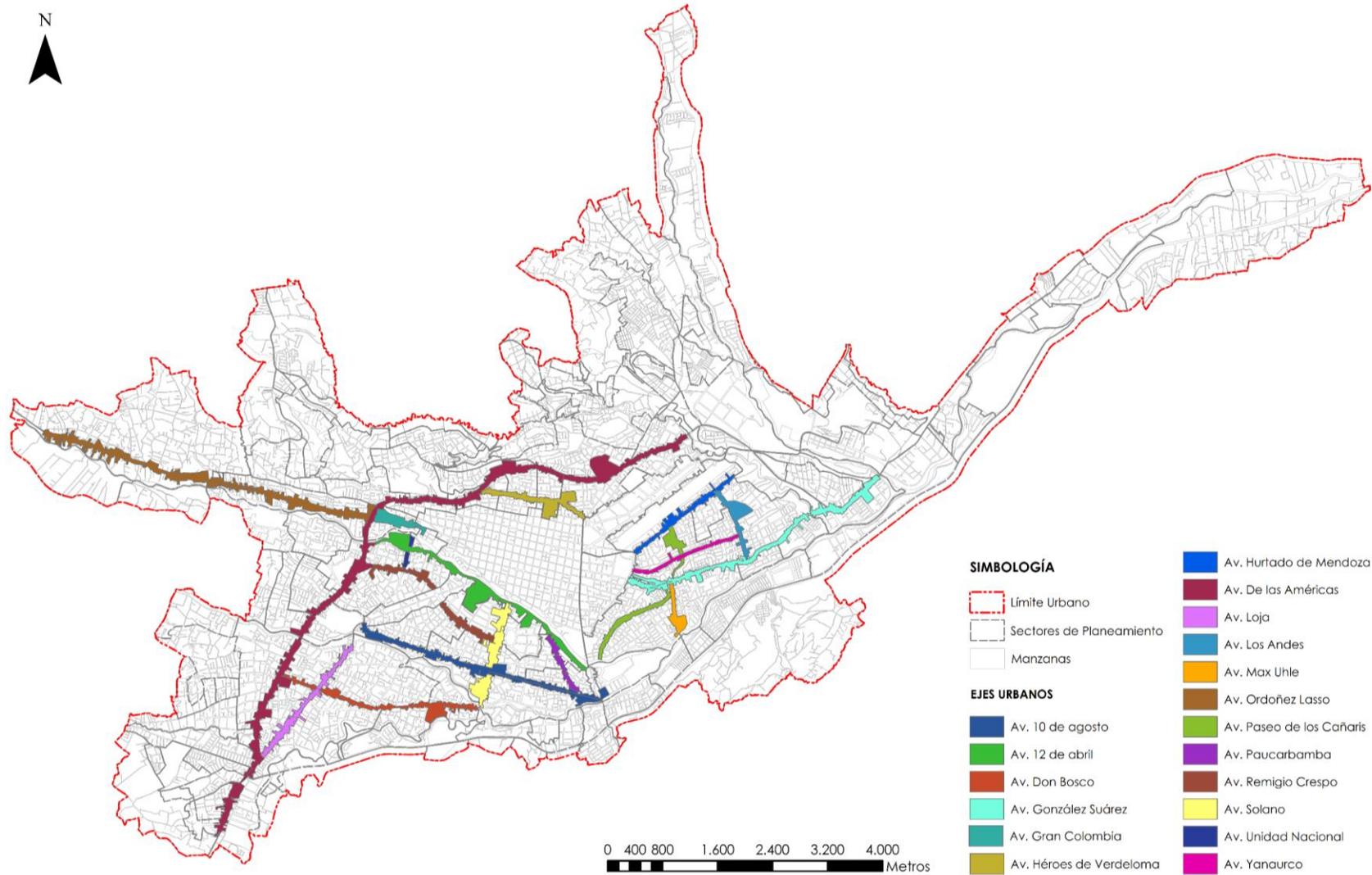
ya que ha tenido un aumento constante y sostenido a lo largo de los años.

Tabla 2-4. Ejes urbanos (números absolutos y relativos)

EJE URBANO	NÚMERO DE LOTES		ÁREA	
	n.º	%	ha.	%
Av. Solano	106	2,0	22,9	4,9
Av. Remigio Crespo	205	3,9	18,5	3,9
Av. Paucarbamba	91	1,7	7,1	1,5
Av. 12 de Abril	216	4,1	38,1	8,1
Av. Unidad Nacional	38	0,7	2,4	0,5
Av. Don Bosco	346	6,6	23,4	5,0
Av. 10 de Agosto	434	8,3	36,9	7,9
Av. Loja	319	6,1	18,4	3,9
Av. Ordoñez Lasso	605	11,5	56,4	12,1
Av. Gran Colombia	75	1,4	9,6	2,1
Av. Héroes de Verdeloma	202	3,8	18,9	4,0
Av. González Suárez	491	9,3	38,6	8,2
Av. Yanaurco	267	5,1	9,1	1,9
Av. los Andes	140	2,6	12,9	2,8
Av. Paseo de los Cañaris	288	5,5	16,6	3,6
Av. Max Uhle	82	1,5	7,4	1,6
Av. Hurtado de Mendoza	271	5,1	16,6	3,1
Av. de las Américas	1053	20,1	115,8	24,8
TOTAL	5229	100,0	468,3	100,0

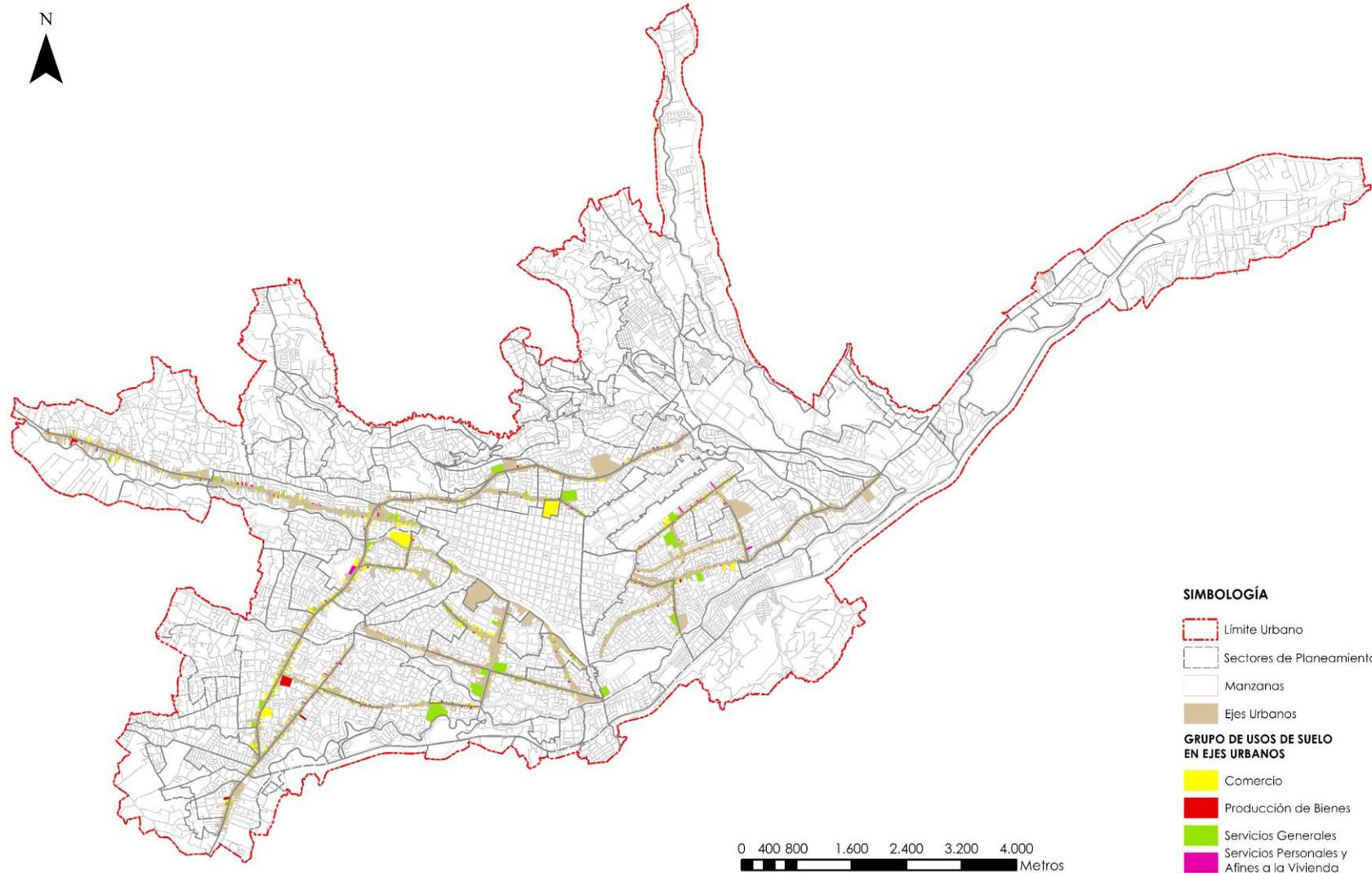
Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

Figura 2-14. Ejes urbanos



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.
Elaboración propia.

Figura 2-15. Grupos de usos de suelo en ejes urbanos



**Tabla 2-5. Grupos de usos de suelo establecidos en ejes urbanos
(números absolutos y relativos)**

GRUPO DE USOS DE SUELO	n.º	%
Comercio	791	54,1
Producción de bienes	76	5,2
Servicios generales	421	28,8
Servicios personales y afines a la vivienda	175	11,9
TOTAL DE USOS DE SUELO	1463	100,0

Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Municipalidad de Cuenca.

Elaboración propia.

Por otro lado, existe un gran número de actividades que funcionan informalmente, por lo que el porcentaje antes señalado podría subir representativamente si estos fueran regularizados.

El fenómeno antes descrito se sustenta, además, en el incumplimiento de las ordenanzas y normativas urbanas y arquitectónicas por parte de los propietarios de los predios, a lo que se suman débiles y en algunos casos inexistentes procesos de control y sanción de infracciones por parte de las dependencias municipales competentes.

Muchos de los ejes urbanos analizados presentan un porcentaje representativo de edificaciones y usos de suelo informales o ilegales, ocupación de retiros, falta de puestos de estacionamiento, etc., a lo que se suma la falta de regulación en cuanto a estacionamiento en las vías públicas y a la carga y descarga de mercadería, fenómenos especialmente conflictivos en los ejes urbanos.

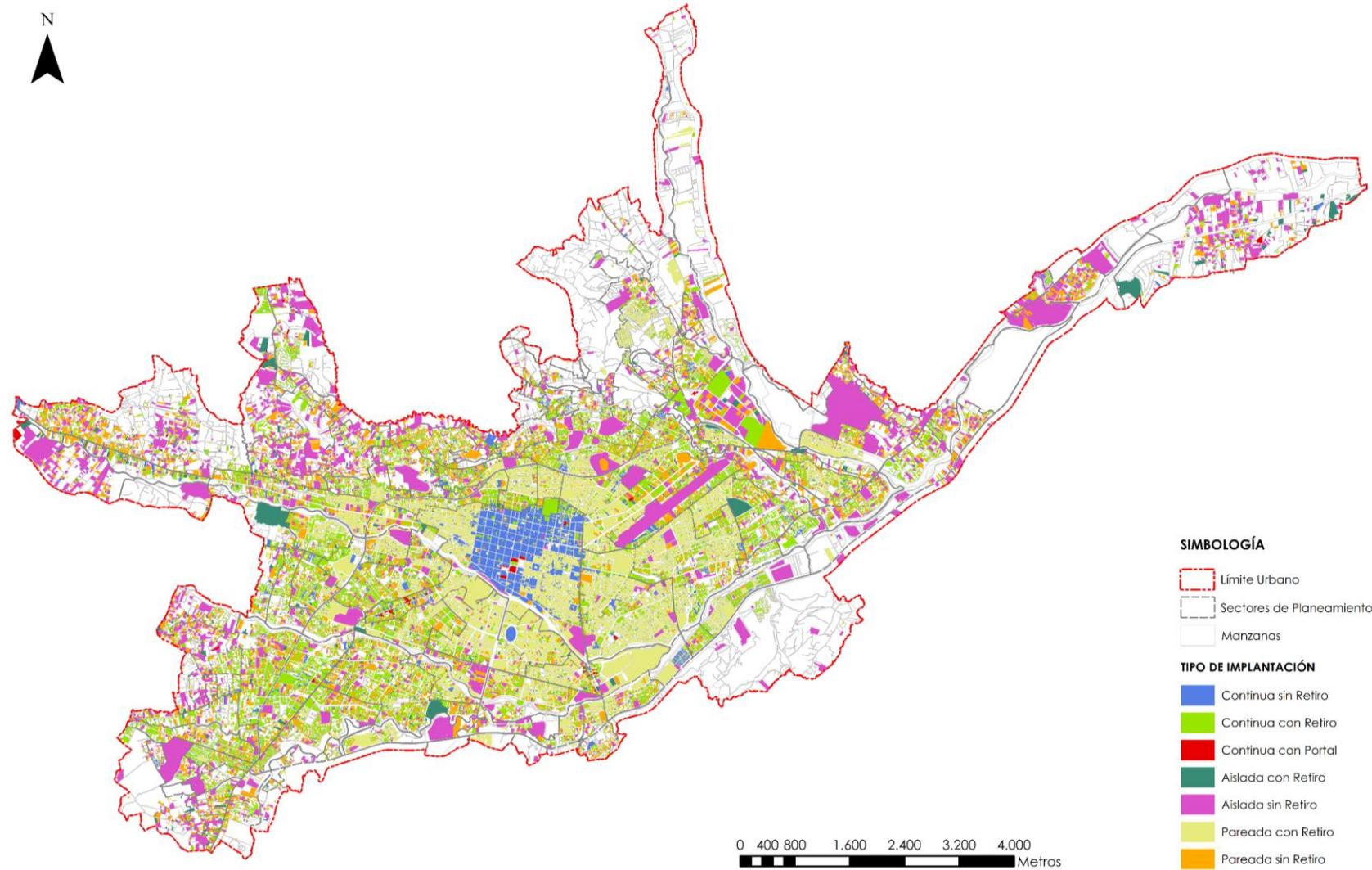
2.1.10.1.3 Tipo de implantación

En cuanto al tipo de implantación, se realizó el análisis con un total de registros de 63.960, de acuerdo a la información entregada por la Dirección de Avalúos, Catastros y Estadísticas, y se determinó que existe un predominio muy marcado de edificaciones de implantaciones continuas con retiro, con un total de 23.819 registros —que representan el 37,24%—, seguido de edificaciones con implantación pareada con retiro con 14.735 registros —es decir, el 23,04%—, y pareadas sin retiro —con un 14,01%. Entre estos tres rangos suman aproximadamente el 75% del total de construcciones computadas. El rubro más bajo es el de implantación continua con portal, que tiene mayor incidencia en el casco histórico, y que para este análisis no ha sido computado.

Como se desprende de los datos obtenidos, el tipo de implantación que prevalece en la ciudad es la continua con retiro frontal, como se observa en la figura 2-16, la misma que configura la imagen urbana de la ciudad y sustenta valores ambientales, paisajísticos, arquitectónicos y urbanos agregados, relacionados directamente con la calidad de vida de sus habitantes.

Por otro lado, este tipo de implantación permitiría, en el caso específico de los ejes urbanos, un potencial ensanchamiento de la sección de las vías, para lo cual los retiros frontales se tornan en reservas del suelo que en circunstancias especiales y específicas pueden ser utilizadas para mejorar o sumar áreas de uso público.

Figura 2-16. Tipos de implantación



2.1.10.1.4 Conclusiones

El análisis de la ocupación del suelo se basa únicamente en el estudio del número de pisos de las edificaciones, los ejes urbanos y los usos de suelo existentes en ellos, y el tipo de implantación.

La ciudad, desde el punto de vista constructivo, se ha conformado preferentemente de manera horizontal con un predominio marcado de edificaciones de entre 1 y 2 pisos de altura, que representa el 70% del total de construcciones; las edificaciones de entre 3 y 4 pisos alcanzan el 14%, aproximadamente; y entre estos dos rangos suman aproximadamente el 85% del total de construcciones existentes. Las construcciones de 5 a 20 pisos, es decir, 5 rangos en la clasificación realizada, suman únicamente el 1% del total de predios clasificados.

Una de las condiciones que ha propiciado la expansión horizontal de la ciudad es la supremacía de edificaciones de 1 a 3 pisos, cuya tipología predominante es la casa o villa; por otro lado, se presentan indicadores bajos respecto a unidades habitacionales condominales en altura; sin embargo, en los últimos años se ha dado un aumento altamente representativo de ocupaciones condominales horizontales, que ha fortalecido la tendencia de crecimiento horizontal.

La ordenanza actual prevé sectores de planeamiento en los que se permite, en diferentes rangos, construcciones en altura; sin embargo, la misma ordenanza señala que para edificaciones de más de 5 pisos, los lotes deberán presentar frente a vías de mínimo 12 metros de sección, particular que de cierta forma ha provocado que la mayor parte de construcciones en altura se emplacen con frente a ejes urbanos.

Los fenómenos de cambio de uso de suelo se dan fundamentalmente en los sectores de planeamiento correspondientes a los ejes urbanos; estos cambios ocurren especialmente de usos de suelo residenciales a usos de suelo comerciales, que agrupan una serie de actividades económicas de la más diversa índole. En un alto porcentaje, estas actividades funcionan de manera informal y, frecuentemente, ocupan espacios como retiros frontales, lo que genera una serie de conflictos desde el punto de vista urbano-arquitectónico, vial y de imagen urbana.

De acuerdo al Registro Municipal Obligatorio de Actividades (RMOA) y a lo que se establece en la ordenanza vigente, dentro de los ejes urbanos prevalecen los usos de suelo relacionados al comercio, que representan el 54,07% de todas las actividades económicas presentes. Si bien el número de predios que presentan actividades económicas reguladas en los ejes urbanos alcanza el 27% del total de predios que conforman los ejes, este porcentaje a futuro seguirá creciendo, ya que ha tenido un aumento constante y sostenido a lo largo de los años. Estos datos confirman la tendencia respecto a los procesos de ocupación y fraccionamiento del suelo, los cuales claramente en la última década se concentran en la zona oeste de la ciudad.

En general, no se presentan grandes desequilibrios que pudiesen propiciar una marcada segregación social, pero el rápido crecimiento urbano y la presencia de formas de ocupación condominal empiezan a configurar zonas con indicios de exclusión.

El incremento de urbanizaciones exteriores y la proliferación de condominios emplazados en sectores rurales o industriales, especialmente por el costo del suelo relativamente más bajo que en las zonas urbanas consolidadas, se convierten en una condicionante adicional de importancia que incentiva el crecimiento de la mancha urbana y la consecuente ampliación de la cobertura de servicios básicos, infraestructura y equipamientos que permitirían abastecer la demanda.

En resumen, se podría decir que la estructura de administración de la ciudad ha sido superada por la dinámica de la economía y la lógica de mercado, especialmente del mercado inmobiliario privado. La planificación municipal ha ido a la zaga de las iniciativas ciudadanas, resolviendo los problemas generados en el proceso acelerado de crecimiento; no ha existido la previsión para estar a la par o, mejor aún, tomar la delantera, con una planificación anticipada, a fin de evitar que ocurran los conflictos anteriormente descritos.

2.2 LOCALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN EL CONTEXTO URBANO

Para el correcto análisis de la localización de los establecimientos comerciales pertenecientes a grupos empresariales, es necesario realizar un estudio general de todas las farmacias existentes en Cuenca y un estudio específico de las que pertenecen a las cadenas de farmacias de grandes grupos empresariales.

2.2.1 Localización de farmacias

En el límite urbano de Cuenca se identificaron 321 farmacias en funcionamiento, localizadas en forma más o menos desconcentrada en la ciudad (ver figura 2-17). En este gráfico se ubican las cadenas de farmacias de los grupos empresariales, las pequeñas farmacias con propietarios individuales y las públicas. El mercado de farmacias está distribuido como se indica en la tabla 2-6, donde las farmacias independientes disponen de 203 establecimientos, las farmacias públicas cuentan con 5 farmacias Corpdesfa y 9 Farmasol. Finalmente, las cadenas de farmacias cuentan con 105 establecimientos que corresponden al 32,7% del total de farmacias.

**Tabla 2-6. Número de farmacias en la ciudad
(números absolutos y relativos)**

TIPO DE FARMACIAS	n.º	%
Farmacias Independientes	202	62,9
Farmacias públicas	14	4,4
Cadenas de farmacias	105	32,7
TOTAL	321	100,0

Fuente y elaboración propia.

La tabla 2-7 profundiza en la distribución de estas farmacias en el límite urbano; en ella se sitúan los establecimientos de acuerdo con los sectores de planeamiento de la ciudad.

El análisis de esta tabla indica que el mayor porcentaje de farmacias en Cuenca —es decir, el 28,4% (91 farmacias)— se encuentra en el sector del Centro Histórico, pues actualmente es la principal zona comercial de la ciudad. A este porcentaje le sigue el sector sur, comprendido entre los ejes viales de la Panamericana Norte, Av. De las Américas, Av. Doce de abril y Av. Huayna Capac, con el 23,1% (74 farmacias). Luego, se ubica el sector este, que hace referencia a los sectores ubicados desde la Av. Huayna Capac, Av. Gil Ramírez Dávalos hasta el sector de Challuabamba, con el 19,7% (63 farmacias). A continuación, el sector oeste, definido desde la Av. De las Américas, calle del Cebollar hasta el límite urbano siguiendo la Av. Ordoñez Lasso, presenta un 18,1% (58 farmacias); y finalmente, el sector norte, determinado desde la calle del Cebollar, Av. Rafael María Arízaga, calle Vieja, Paseo Milchichg (sector parque industrial), hasta el límite urbano abarcando las parroquias de Bellavista y El Vecino, con el menor porcentaje de 10,9%, es decir, 35 farmacias.

Una vez establecidos estos valores, se determinó que las farmacias se encuentran más o menos dispersos en la ciudad. Sin embargo, en la figura 2-17 se identifica claramente una concentración de estos establecimientos en el Centro Histórico, mientras que existe una escasa presencia de farmacias en los sectores de la periferia, como es el caso de San Sebastián, Bellavista, El Vecino, Hermano Miguel, Monay y Machángara.

Figura 2-17. Localización de farmacias en el límite urbano

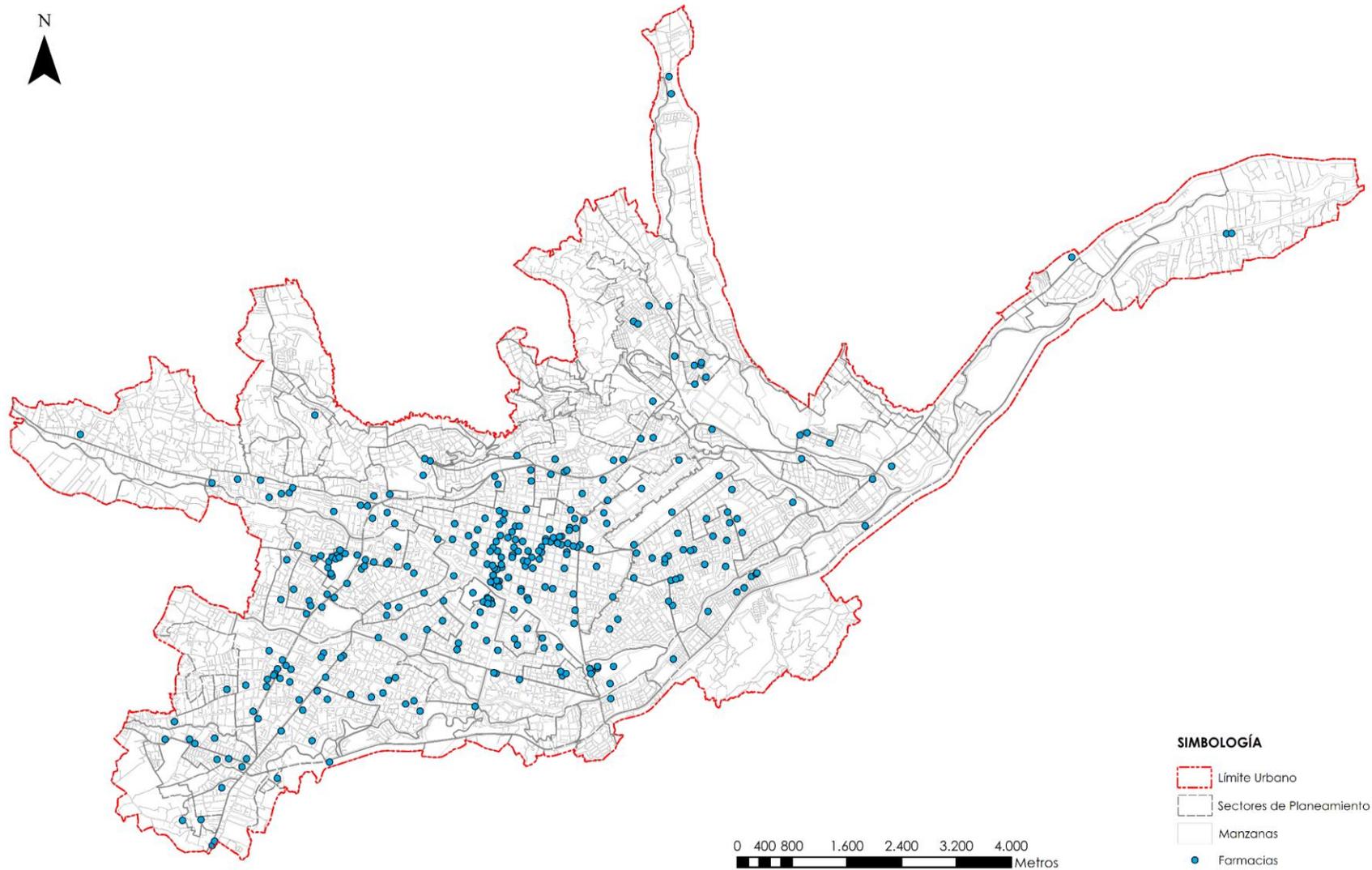


Tabla 2-7. Localización de farmacias en los sectores de planeamiento de la ciudad (números absolutos y relativos)

SECTOR DE PLANEAMIENTO		n.º		%	
Centro Histórico	CH	91	91	28,4	28,4
Este	E01	8	63	2,5	19,7
	E02	2		0,6	
	E03	3		0,9	
	E04	4		1,3	
	E05	1		0,3	
	E06	1		0,3	
	E07	20		6,3	
	E08	3		0,9	
	E09	5		1,6	
	E12	6		1,9	
	E15	1		0,3	
	E16	1		0,3	
	E17	2		0,6	
	E18	3		0,9	
E28	1	0,3			
E31	2	0,6			
Norte	N01	3	35	0,9	10,9
	N02	2		0,6	
	N03	1		0,3	
	N04	2		0,6	
	N06	2		0,6	
	N07	1		0,3	
	N08	2		0,6	
	N08C	6		1,9	
	N09	2		0,6	
	N11	1		0,3	
	N12	2		0,6	
	N13	4		1,3	
	N14	2		0,6	
	N15	1		0,3	
	N16	3		0,9	
	N17	1		0,3	
	SUBTOTAL			189	

SECTOR DE PLANEAMIENTO		n.º		%	
Oeste	O01	2	58	0,6	18,1
	O03	1		0,3	
	O09	1		0,3	
	O11	10		3,1	
	O13	2		0,6	
	O14	12		3,8	
	O15	5		1,6	
	O16	3		0,9	
	O18C	1		0,3	
	O19	9		2,8	
	O20	1		0,3	
	O21	5		1,6	
	O21A	3		0,9	
	O24	2		0,6	
O24A	1	0,3			
Sur	S01	18	74	5,6	23,1
	S02	3		0,9	
	S03	3		0,9	
	S06	4		1,3	
	S07	12		3,8	
	S08	5		1,6	
	S10	3		0,9	
	S18	1		0,3	
	S19	2		0,6	
	S20	8		2,5	
	S21	1		0,3	
	S22	7		2,2	
	S23	5		1,6	
S24	1	0,3			
S26A	1	0,3			
SUBTOTAL		132		41,25	
TOTAL		321		100	

Fuente y elaboración propia.

2.2.2 Localización de cadenas de farmacias de grupos empresariales

Las cadenas comerciales presentes en territorio cuencano se basan en tres grandes grupos empresariales. Dentro del grupo Difare S.A. están los establecimientos comerciales referentes a Pharmacy's, Farmacias Cruz Azul y Farmacias Comunitarias; en el caso del grupo Femsa, las Fybeca y Farmacias SanaSana; y, por último, en el grupo Farmaenlace Cía. Ltda. se encuentran las Farmacias Económicas y Farmacias Medicity. Una vez definidos los establecimientos comerciales objeto de estudio, se ha localizado cada uno de ellos en el límite urbano de Cuenca.

Con la información obtenida en el Servicio de Rentas Internas (SRI) y con el respectivo recorrido de campo para verificar la información, se identificaron 105 unidades correspondientes a estas cadenas comerciales, que se dividen en:

69

Tabla 2-8. Clasificación de cadenas de farmacias pertenecientes a los grandes grupos empresariales (números absolutos y relativos)

NOMBRE COMERCIAL	n.º	%
Pharmacy's	10	9,5
Farmacias Cruz Azul	41	39,0
Farmacias Comunitarias	4	3,8
Fybeca	12	11,4
Farmacias SanaSana	16	15,2
Farmacias Económicas	14	13,3
Farmacias Medicity	8	7,6
TOTAL	105	100

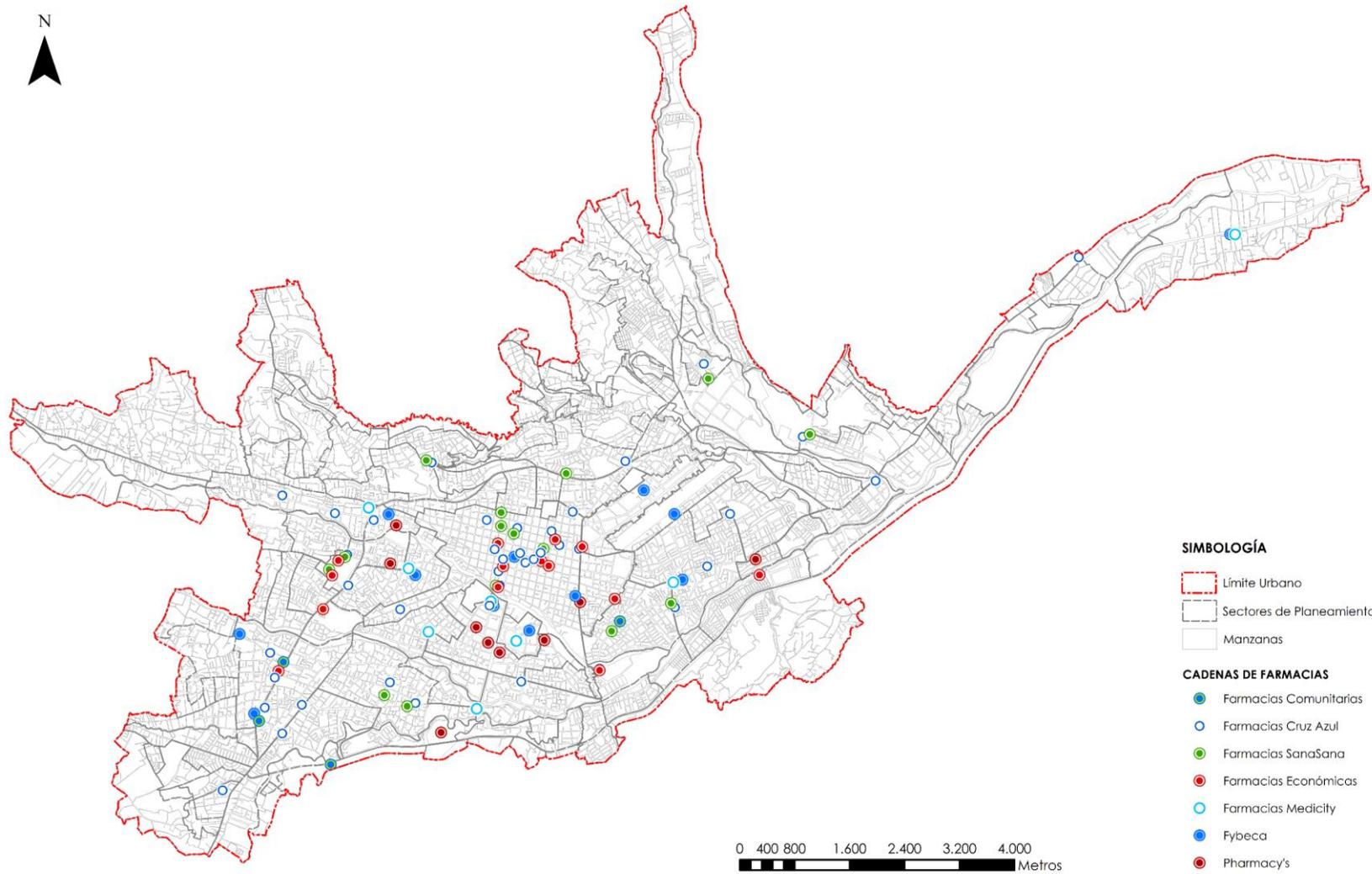
Fuente y elaboración propia.

A continuación, en la figura 2-18 se muestra la distribución de estas cadenas comerciales en los diferentes sectores de planeamiento de la ciudad, donde visualmente se puede determinar una mayor concentración en el sector del Centro Histórico y los sectores aledaños. Cabe mencionar que estas cadenas de farmacias corresponden al 32,7% del total de farmacias de Cuenca.

La tabla 2-9 indica en mayor detalle la distribución de estas cadenas comerciales por sectores de planeamiento, donde la mayor parte —es decir, el 26,7% (28 farmacias)— se encuentra localizada en el sector del Centro Histórico. A este porcentaje le sigue el sector sur, con el 27,6% (29 farmacias). Luego se ubica el sector este, con el 22,9% (24 farmacias); a continuación está el sector oeste, con el 14,3% (15 farmacias); y, finalmente, el sector norte, con el menor porcentaje de 8,6%, es decir, 9 farmacias. De esta forma podemos determinar la mayor concentración de estos establecimientos comerciales con porcentajes similares en los sectores del Centro Histórico y sur de la ciudad.

Por otro lado, se evidencia un alto número de establecimientos correspondientes a las Farmacias Cruz Azul, Farmacias SanaSana y Farmacias Económicas, pues el servicio de estas farmacias se centra en la provisión de medicamentos a la población; mientras que Fybeca, Pharmacy's y Farmacias Medicity ofrecen una amplia variedad de productos, además de medicamentos, con precios más elevados en comparación con las farmacias antes mencionadas, a pesar de ser parte del mismo grupo empresarial. Por esta razón, estos últimos establecimientos cuentan con una menor cantidad de sucursales dispersas en la ciudad.

Figura 2-18. Localización de cadenas de farmacias en el límite urbano



Fuente y elaboración propia.

Tabla 2-9. Cadenas de farmacias en los sectores de planeamiento de la ciudad (números absolutos y relativos)

SECTOR DE PLANEAMIENTO		NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	n.º	%	
Centro Histórico	CH	Fybeca	2	28	26,7
		Farmacias Cruz Azul	15		
		Farmacias SanaSana	5		
		Farmacias Económicas	6		
Este	E01	Fybeca	1	24	22,9
		Farmacias Económicas	1		
	E02	Pharmacy's	1		
		Farmacias Económicas	1		
	E03	Farmacias SanaSana	2		
		Farmacias Comunitarias	1		
	E04	Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias Económicas	1		
	E07	Fybeca	1		
		Farmacias Cruz Azul	3		
		Farmacias Medicity	1		
	E08	Fybeca	1		
	E10	Pharmacy's	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
	E12	Farmacias Económicas	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
	E16	Farmacias Cruz Azul	1		
Farmacias Cruz Azul		1			
E18	Farmacias Cruz Azul	1			
	Farmacias Sana Sana	1			
E28	Farmacias Cruz Azul	1			
	Farmacias Cruz Azul	1			
E31	Fybeca	1			
	Farmacias Medicity	1			
Norte	N01	Pharmacy's	1	9	8,6
		Fybeca	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
	N04	Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias SanaSana	1		
	N08C	Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias Sana Sana	1		
	N13	Farmacias SanaSana	1		
Farmacias Cruz Azul		1			
SUBTOTAL			61	61	58,1

SECTOR DE PLANEAMIENTO		NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	n.º	%	
Oeste	O11	Farmacias Cruz Azul	2	15	14,3
		Farmacias Medicity	1		
	O14	Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias SanaSana	2		
		Farmacias Económicas	2		
	O19	Fybeca	2		
		Farmacias Comunitarias	1		
		Farmacias Económicas	1		
O24A	Farmacias Cruz Azul	2			
	Farmacias Cruz Azul	1			
Sur	S01	Pharmacy's	5	29	27,6
		Fybeca	1		
		Farmacias SanaSana	1		
		Farmacias Medicity	1		
	S02	Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
	S06	Farmacias Cruz Azul	2		
		Farmacias SanaSana	2		
	S07	Farmacias Medicity	1		
		Farmacias Cruz Azul	1		
	S08	Farmacias Cruz Azul	1		
	S09	Pharmacy's	1		
	S10	Farmacias Cruz Azul	1		
	S18	Farmacias Comunitarias	1		
	S20	Farmacias Comunitarias	1		
		Farmacias Cruz Azul	2		
S21	Farmacias Económicas	1			
S22	Fybeca	1			
S22	Farmacias Cruz Azul	1			
S22	Farmacias Medicity	1			
S23	Pharmacy's	1			
SUBTOTAL			44	44	41,9
TOTAL			105	105	100

Fuente y elaboración propia.

2.2.3 Conclusiones

Mediante este estudio territorial se determinó la localización de todas las farmacias actualmente activas en la ciudad de Cuenca, es decir, 321 establecimientos, de los cuales el 32,7% pertenece a las cadenas de farmacias de los grandes grupos empresariales: Difare S.A., Femsa y Farmaenlace Cía. Ltda.

En primera instancia, se estableció que existe una distribución más o menos equitativa de farmacias en los sectores de planeamiento de la ciudad. Sin embargo, existen sectores como San Sebastián, Bellavista, El Vecino, Hermano Miguel, Monay y Machángara que disponen de escasos o nulos establecimientos referentes a este uso de suelo.

Así mismo, en cuanto a las cadenas de farmacias de grupos empresariales, es evidente su concentración en el Centro Histórico y sus sectores aledaños, sobre todo en zonas altamente comerciales de la ciudad. Es claro que para el emplazamiento de estas farmacias no se consideró su esencia, que es la de ser un uso de suelo complementario a la vivienda, pues existiría una distribución uniforme de estos establecimientos en la ciudad; por el contrario, únicamente se encuentran en zonas comerciales, lo cual sugiere que buscan satisfacer otros intereses.

2.3 INVENTARIO Y ANÁLISIS DE LOS ESTABLECIMIENTOS

Para desarrollar adecuadamente el inventario de los establecimientos correspondientes a las cadenas de farmacias se realizó el levantamiento de información de campo mediante una ficha de inventario para cada farmacia. A continuación, se describen detalladamente los datos levantados con su respectivo análisis.

Es necesario categorizar las cadenas de farmacia conforme el grupo objetivo al que se dirigen, puesto que la oferta de productos se relaciona con la condición socioeconómica de la población. Bajo este criterio, se han establecido dos tipos A y B, las primeras, corresponden a las farmacias para la población de estatus alto, en tanto que, aquellas que se enfocan en la población con menores recursos se denominan tipo B. A continuación, se definen las características de dichos establecimientos:

Farmacias Tipo A (Estatus alto)

- Variedad de productos farmacéuticos
- Variedad de servicios
- Productos para el hogar (decoración, alimentos, regalos, maquillaje)

Farmacias Tipo B (Estatus bajo)

- Productos limitados y enfocados únicamente a la salud

Considerando los parámetros anteriormente descritos, se obtiene la siguiente clasificación:

Farmacias Tipo A (Estatus alto)

- Fybeca
- Pharmacy's
- Medicity

Farmacias Tipo B (Estatus bajo)

- SanaSana
- Farmacias Cruz Azul
- Farmacias Económicas

2.3.1 Descripción general de los establecimientos

Cada establecimiento es diferente; sin embargo, se encontraron algunas similitudes, las cuales serán descritas a continuación.

73

2.3.1.1 Tenencia del local donde funciona el establecimiento

La tenencia de los establecimientos se basa únicamente en dos tipos: si son edificaciones propias o arrendadas. Se ha encontrado que la mayoría de locales son arrendados (77,1%), mientras que apenas el 15,2% son propios. No se ha obtenido información de la totalidad de los establecimientos. Ocho farmacias, es decir, el 8%, se encuentran sin información.

En la tabla 2-10 se indica la tenencia de los locales en donde funcionan los establecimientos de las cadenas de farmacias con su respectivo porcentaje. Aquí se determinó que la mayoría de las farmacias son arrendadas, pues el 100% de las Farmacias Comunitarias son de este tipo, al igual que el 75,6% de las Farmacias Cruz Azul, el 64,3% de las Farmacias Económicas, el 87,5% de Farmacias SanaSana, el 75% de las Farmacias Medicity, el 66,7% de farmacias Fybeca y el 90% de farmacias Pharmacy's. En cuanto

a la tenencia propia, es adecuado mencionar que las Farmacias Cruz Azul son las de mayor cantidad de establecimientos, pues del 15% correspondiente al número de cadenas propias, estas reflejan el 7%.

Con esta información se puede definir que las cadenas de farmacias, independientemente del estatus socioeconómico al que corresponden, son indiferentes en relación a la tenencia del local en el cual funciona su establecimiento. Esto quiere decir que no existe ninguna relación de tenencia entre una farmacia de estatus bajo y una de estatus alto, pues una farmacia Cruz Azul puede ser propia o arrendada al igual que una farmacia Fybeca.

Tabla 2-10. Establecimientos por tenencia de los locales donde funcionan las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	TENENCIA					
	Propia		Arrendada		Sin información	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%
Farmacias Comunitarias	-	-	4	100,0	-	-
Farmacias Cruz Azul	7	17,1	31	75,6	3	7,3
Farmacias Económicas	3	21,4	9	64,3	2	14,3
Farmacias SanaSana	-	-	14	87,5	2	12,5
Farmacias Medicity	1	12,5	6	75,0	1	12,5
Fybeca	4	33,3	8	66,7	-	-
Pharmacy's	1	10,0	9	90,0	-	-

Fuente y elaboración propia.

Mediante este análisis se establece que las grandes empresas están dispuestas a abandonar el local comercial cuando las ventas no justifiquen el precio del arriendo o al no soportar los asedios del propietario del predio. Sin embargo, vale la pena mencionar que

algunos de estos establecimientos funcionan bajo contratos de arriendo de 5 a 10 años y un pago mensual variable pero ascendente, es decir, el pago del segundo mes de arriendo es mayor al primero, y así sucesivamente, hasta que termine el contrato.

La tabla 2-11 determina que el mayor número de establecimientos se ubican en lotes intermedios; sin embargo, en el caso de las Farmacias Comunitarias, el 50% se encuentra en lotes esquineros y el 50% en lotes intermedios. Así mismo, las farmacias Fybeca se ubican un 41,7% en lotes intermedios y un 41,7% en lotes esquineros. En cuanto a las Farmacias Cruz Azul, el 63% se encuentra en lotes esquineros.

Es clara la preferencia de localización en lotes intermedios y esquineros en comparación con lotes en cabecera y manzaneros. Sin embargo, se debe considerar que en la ciudad existe una mayor cantidad de lotes intermedios que esquineros, pues aproximadamente en una manzana se emplazan 35 lotes, de los cuales 31 son intermedios y 4 son esquineros, siendo estos los de mayor relevancia por ser minoría.

Como se mencionó anteriormente, no hay mayor diferencia de porcentaje entre los establecimientos emplazados en lotes esquineros con los emplazados en lotes intermedios. En este análisis resulta evidente que las cadenas de farmacias buscan ubicarse en lotes esquineros, independientemente del estatus socioeconómico al que pertenezcan. Además, cabe recalcar que, en relación al análisis anterior, los 16 establecimientos de tenencia propia en su mayoría —es decir, 9 farmacias— se encuentran localizados en un lote esquinero.

Tabla 2-11. Establecimientos por tipo de lote de los locales donde funcionan las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	TIPO DE LOTE								TOTAL	
	Lote en cabecera		Lote manzanero		Lote esquinero		Lote intermedio			
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
Farmacias Comunitarias	-	-	-	-	2	50,0	2	50,0	4	100,0
Farmacias Cruz Azul	-	-	2	4,9	26	63,4	13	31,7	41	100,0
Farmacias Económicas	-	-	-	-	3	21,4	11	78,6	14	100,0
Farmacias SanaSana	-	-	-	-	5	31,3	11	68,8	16	100,0
Farmacias Medicity	-	-	-	-	5	62,5	3	37,5	8	100,0
Fybeca	1	8,3	1	8,3	5	41,7	5	41,7	12	100,0
Pharmacy's	-	-	1	10,0	2	20,0	7	70,0	10	100,0

Fuente y elaboración propia.

2.3.1.2 Año de ingreso al mercado

Estas cadenas de farmacias se han ido emplazando en Cuenca desde 1991. Aquellas que se encuentran actualmente activas a partir de 1995 hasta la actualidad, año 2020. En la tabla 2-12 se observa la cantidad de establecimientos que ingresaron al mercado por año, y se establece que el 2010 es el año con mayor número de aperturas de cadenas de farmacias. Sin embargo, los años 2017 y 2013 también tienen una cantidad alta de nuevos establecimientos, con 13 y 12 farmacias, respectivamente.

Además, en la tabla 2-13 se determina con mayor detalle el año de ingreso al mercado de cada cadena de farmacia. Aquí se puede ver que la mayor cantidad de Farmacias Comunitarias —es decir, el 50%— ingresaron en 2011. El 15% de Farmacias Cruz Azul empezaron en 2010 y el mismo porcentaje en 2016. En cuanto a las Farmacias Económicas, el 2017 fue el año de mayor apertura de establecimientos, con el 37%. Las Farmacias SanaSana alcanzaron

su auge en 2010, con el ingreso de cuatro farmacias que representan el 25% del total de sus establecimientos. En el caso de las Farmacias Medicity, en 2017 abrieron tres nuevos locales, alcanzado el 40% del total de sus farmacias. Las farmacias Fybeca son las primeras en emplazarse en Cuenca, por lo tanto, son las que llevan mayor tiempo en el mercado. En 2005, 2008 y 2010 abrieron dos locales por cada año mencionado, que representan el 17% cada uno de ellos. Finalmente, las farmacias Pharmacy's alcanzaron el mayor ingreso de cadenas en 2013, con el 30% del total de sus establecimientos. Vale aclarar que el mayor porcentaje de establecimientos de los cuales no se recibió información corresponden a las farmacias Pharmacy's, representando el 20% de ellas.

Tabla 2-12. Año de ingreso al mercado de las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

AÑO DE INGRESO AL MERCADO	LOCALES	
	n.º	%
1995	1	1,0
2000	4	3,8
2001	2	1,9
2004	1	1,0
2005	4	3,8
2007	1	1,0
2008	3	2,9
2009	2	1,9
2010	15	14,3
2011	5	4,8
2012	7	6,7
2013	12	11,4
2014	4	3,8
2015	7	6,7
2016	8	7,6
2017	13	12,4
2018	4	3,8
2019	5	4,8
2020	2	1,9
Sin información	5	4,8
TOTAL	105	100,0

Fuente y elaboración propia.

Como se mencionó previamente, a partir de 2010 se observa un crecimiento en el número de farmacias que ingresan al mercado

anualmente, lo cual, desde el punto de vista comercial, probablemente se debe al crecimiento económico que atraviesa el país desde 2009 a causa de un auge en el precio del petróleo. Esta favorable situación económica provocó un mayor flujo de efectivo en el país, que motivó la apertura de nuevos negocios. Por tal motivo, este escenario sumado a las facilidades que brindan las cadenas de farmacias para la apertura de nuevos establecimientos, pudo generar el incremento antes descrito.

En el gráfico 2-1 se muestran picos de crecimiento en 2010, 2013 y 2017; además, desde el primer pico, el número de establecimientos abiertos por año ha sido mayor o igual a 4. No obstante, no existe un crecimiento anual regular, por lo que no hay una clara tendencia de crecimiento.

Gráfico 2-1. Tendencia de crecimiento de cadenas de farmacias en Cuenca



Fuente y elaboración propia.

Tabla 2-13. Establecimientos por año de ingreso al mercado de las cadenas de farmacias (números absolutos)

ESTABLECIMIENTOS	AÑO DE INGRESO AL MERCADO																				TOTAL
	1995	2000	2001	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Sin información	
Farmacias Comunitarias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	1	-	-	1	-	-	-	-	4	4
Farmacias Cruz Azul	-	3	1	-	1	1	-	-	6	2	4	4	2	2	6	4	2	2	1	-	41
Farmacias Económicas	-	-	-	-	1	-	-	-	2	-	1	2	1	1	-	5	1	-	-	-	14
Farmacias SanaSana	-	-	-	1	-	-	1	-	4	1	1	2	1	3	-	-	-	1	-	1	16
Farmacias Medicity	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	3	1	-	1	1	8
Fybeka	1	1	1	-	2	-	2	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	12
Pharmacy's	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	1	3	-	-	-	1	-	1	-	2	10

Fuente y elaboración propia.

2.3.2 Características y tamaño de las edificaciones

Aquí se describen las características de las edificaciones en donde se emplazan las cadenas de farmacias, entre ellas el área de construcción, el número de pisos de las edificaciones y el número de plazas de estacionamiento que disponen. Todas estas edificaciones cuentan en su infraestructura física con letreros fácilmente visibles.

2.3.2.1 Área de construcción

En cuanto al área de construcción, se identificó una variedad de establecimientos comerciales, desde 24 m² hasta 480 m². Por esta razón, se establecieron los siguientes rangos:

- De 24 a 50 m²: En este rango se encuentran 20 establecimientos, lo que corresponde al 19% del total de cadenas de farmacias. De estos, el 60% corresponde a la cadena de Farmacias Cruz Azul.
- De 51 a 100 m²: Se identifican 51 farmacias en el siguiente rango. La mayoría —es decir, el 43%— pertenece a la cadena de Farmacias Cruz Azul.
- De 101 a 200 m²: 28 establecimientos se encuentran en este rango, de los cuales el 29% forma parte de la cadena de farmacias Pharmacy's.
- De 201 a 350 m²: En este rango existen 4 farmacias, donde el 75% corresponde a la cadena de farmacias Fybeka.

- De 351 a 500 m²: Por último, en este rango se encontraron 2 farmacias, una Pharmacy's y una Fybeca, de 480 y 450 m², respectivamente.

En la tabla 2-14 se indican las cadenas de farmacias según el número de establecimientos existentes en cada rango. De esta forma, se determinó que el 50% de las Farmacias Comunitarias se encuentra en el rango de 24 a 50 m² y el otro 50% en el rango de 51 a 100 m² de área de construcción. Del mismo modo, el 53,7% de las Farmacias Cruz Azul están en el rango de 51 a 100 m². En cuanto a las Farmacias Económicas, el 71,4% se establece en el mismo rango, al igual que las Farmacias SanaSana, con el 68,8%. Es oportuno resaltar que las farmacias anteriormente mencionadas ubican sus establecimientos en los tres primeros rangos de área de construcción, siendo estos los más bajos.

Mientras tanto, las Farmacias Medicity en su mayoría —es decir, el 37,5%— se encuentran en el rango de 101 a 200 m² de área de

construcción. Así mismo, las farmacias Fybeca tienen el 33,3% de sus cadenas en este rango, al igual que las Pharmacy's, con el 80% de sus establecimientos. Además, estas dos últimas disponen de otros locales ubicados en los rangos más altos de área de construcción.

Con esta información, se establece que las cadenas de farmacias en relación a su estatus socioeconómico marcan una clara diferencia. Las farmacias pertenecientes a un estatus bajo se encuentran predominantemente emplazadas en locales de hasta 100 m², mientras que las cadenas de farmacias de un estatus alto buscan establecimientos de mayor área de construcción, probablemente debido a la variedad de productos que ofrecen, su ubicación dentro de un equipamiento, posibilidad de autoservicio, entre otros; la mayoría de estas se ubican en locales de hasta 200 m². Además, solo este grupo de farmacias dispone de establecimientos con áreas de construcción de hasta 480 m².

Tabla 2-14. Establecimientos por área de construcción según cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN										TOTAL	
	24 a 50 m ²		51 a 100 m ²		101 a 200 m ²		201 a 350 m ²		351 a 500 m ²		n.º	%
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%		
Farmacias Comunitarias	2	50,0	2	50,0	-	-	-	-	-	-	4	100,0
Farmacias Cruz Azul	12	29,3	22	53,7	7	17,1	-	-	-	-	41	100,0
Farmacias Económicas	2	14,3	10	71,4	2	14,3	-	-	-	-	14	100,0
Farmacias SanaSana	1	6,3	11	68,8	4	25,0	-	-	-	-	16	100,0
Farmacias Medicity	2	25,0	2	25,0	3	37,5	1	12,5	-	-	8	100,0
Fybeca	1	8,3	3	25,0	4	33,3	3	25,0	1	8,3	12	100,0
Pharmacy's	-	-	1	10,0	8	80,0	-	-	1	10,0	10	100,0

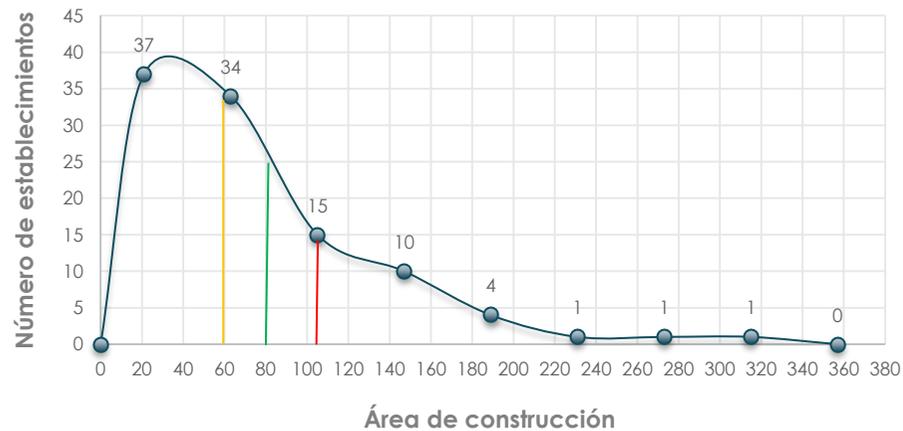
Fuente y elaboración propia.

Con el fin de obtener mayor información en cuanto al área de construcción de estos establecimientos, se realizó un análisis de tendencia central, mediante la obtención de la media, mediana y moda. En los siguientes gráficos se utilizaron líneas de colores para representar los análisis estadísticos: la línea amarilla representa la moda, la verde corresponde a la mediana y la roja pertenece a la media.

El gráfico 2-2 muestra la tendencia central general de los establecimientos. La moda —es decir, 60 m²— establece el valor con mayor número de repeticiones. La mediana —que representa el valor central— corresponde al valor de 80 m². Finalmente, la media —es decir, el promedio de todas las áreas de construcción encontradas en los establecimientos— da como resultado un valor de 103,03 m².

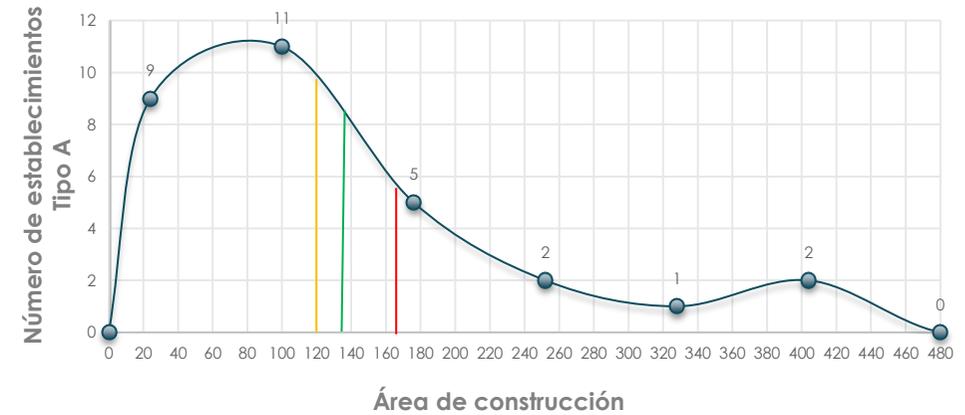
79

Gráfico 2-2. Tendencia central del área de construcción en cadenas de farmacias



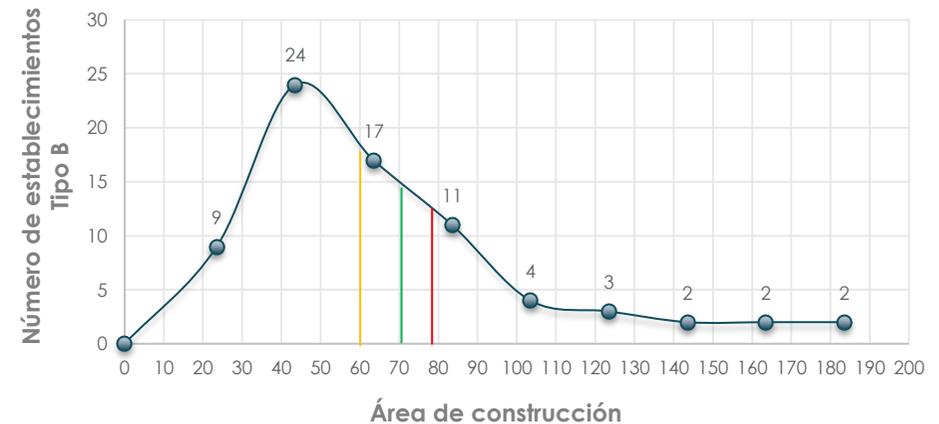
Fuente y elaboración propia.

Gráfico 2-3. Tendencia central del área de construcción en cadenas de farmacias de estatus alto



Fuente y elaboración propia.

Gráfico 2-4. Tendencia central del área de construcción en cadenas de farmacias de estatus bajo



Fuente y elaboración propia.

Siguiendo con el mismo formato, se realizó un gráfico de tendencia central según el estatus socioeconómico al que pertenecen las cadenas de farmacias. De esta forma, el gráfico 2-3, correspondiente a las cadenas de farmacias de estatus alto, indica que la moda tiene un valor de 120 m², la mediana 137 m² y la media 162,5 m². Mientras que en el gráfico 5-4, perteneciente a las cadenas de farmacias de estatus bajo, se determinó que el valor de la moda es de 60 m², la mediana 70 m² y la media 79,24 m².

Una vez obtenidos estos valores, se establece de manera general que la mediana —es decir, el valor central de todas las cadenas de farmacias— corresponde a 80 m². Mientras tanto, las cadenas de farmacias de estatus alto tienen una mediana de 137 m² y las de estatus bajo de 70 m². Además, se analizó que las cadenas de estatus alto tienen un área mínima de 24 m² y un área máxima de 480 m², y las cadenas de estatus bajo un área mínima de 27 m² y un área máxima de 200 m². Por esta razón, se evidencia que el área de construcción para los establecimientos influye al tratarse de grandes áreas, pues únicamente las cadenas de estatus alto se emplazan en áreas mayores a 200 m².

2.3.2.2 Número de pisos

Se encontró una variedad en el número de pisos de las edificaciones —entre 1 y 11—, emplazadas en los diferentes sectores de la ciudad. Una vez realizado el análisis, se estableció que el mayor número de establecimientos —es decir, el 33%— corresponde a edificaciones de un piso.

En la tabla 2-15 se indica la cantidad de cadenas de farmacias según el número de pisos, donde se observa que las Farmacias Comunitarias tienen un 75% de sus establecimientos en edificaciones de 1 piso, al igual que las Farmacias Cruz Azul, con el mayor porcentaje de 34,1%, es decir, 14 farmacias. En el caso de las

Farmacias Económicas, 6 locales correspondientes al 42,9% se emplazan en edificaciones de 3 pisos. Las Farmacias SanaSana disponen del 25% de sus establecimientos en edificaciones de 1 piso y el mismo porcentaje en 2 pisos. En cuanto a las Farmacias Medicity, la mayoría —es decir, el 75%— se encuentra en edificaciones de 1 piso. Por otro lado, las farmacias Fybeca ubican el 33,3% de sus establecimientos en edificaciones de 1 piso y el mismo porcentaje en edificaciones de 2 pisos. Finalmente, la mayoría de farmacias Pharmacy's —es decir, el 30%— están ubicadas en edificaciones de 2 pisos. Estos establecimientos a pesar de que se encuentren ubicados en edificaciones de más de un piso, utilizan solo una planta para la atención al público.

Es evidente que los grandes grupos empresariales prefieren ubicar sus establecimientos en edificaciones de 1, 2 y hasta 3 pisos. Sin embargo, en la tabla 2-15 se observa que las cadenas de farmacias de estatus alto se ubican, en su mayoría, en locales de 1 solo piso, mientras que las de estatus bajo llegan a edificaciones de hasta 11 pisos, pues la mayoría de estas se sitúan en edificaciones de más de 4 pisos y están en la planta baja de edificios residenciales. Es pertinente mencionar que los establecimientos de las farmacias de estatus alto son los únicos que funcionan en centros comerciales, como Mall del Río, Batan Shopping, Monay Shopping, Centro Comercial Miraflores o El Vergel.

Como un complemento al análisis, se determinó que no existe ninguna relación en cuanto al número de pisos de las edificaciones con la tenencia y área de construcción de los establecimientos. De las 16 farmacias de tenencia propia, 5 son de 2 pisos, 5 de 3, 4 de 4 y 2 de 1 piso, por lo que no hay mayor diferencia entre ellas. Así mismo, en cuanto al área de construcción, existen farmacias de 1 piso de 24 m² como también de 480 m². Sin embargo, es pertinente recalcar que las farmacias de estatus alto son las únicas que tienen

establecimientos de 1 piso que son propias y de áreas mayores a 200 m².

Tabla 2-15. Locales por número de pisos según cadenas de las farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	NÚMERO DE PISOS														TOTAL	
	1 piso		2 pisos		3 pisos		4 pisos		5 pisos		6 pisos		11 pisos			
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
Farmacias Comunitarias	3	75,0	1	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	100,0
Farmacias Cruz Azul	14	34,1	8	19,5	7	17,1	9	22,0	1	2,4	1	2,4	1	2,4	41	100,0
Farmacias Económicas	2	14,3	4	28,6	6	42,9	2	14,3	-	-	-	-	-	-	14	100,0
Farmacias SanaSana	4	25,0	4	25,0	3	18,8	3	18,8	2	12,5	-	-	-	-	16	100,0
Farmacias Medicity	6	75,0	2	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	100,0
Fybeca	4	33,3	4	33,3	-	-	3	25,0	-	-	1	8,3	-	-	12	100,0
Pharmacy's	2	20,0	3	30,0	2	20,0	-	-	1	10,0	2	20,0	-	-	10	100,0

Fuente y elaboración propia.

2.3.2.3 Número de plazas de estacionamiento

En un principio, se clasificaron los establecimientos sobre la base de la disponibilidad de plazas de estacionamiento, donde se determinó que existen 68 farmacias —es decir, el 64,8%— que cuentan con plazas de estacionamiento, y 37 farmacias —el 35%— que no disponen de estas. Como se mencionó anteriormente, las farmacias Pharmacy's están ubicadas en los centros comerciales Monay Shopping, Mall del Río y Batan Shopping, por lo que se les consideró en el grupo de farmacias con disponibilidad de plazas de estacionamiento, al igual que la Farmacia SanaSana ubicada en el SuperAKI y las Fybeca ubicadas en los centros comerciales de Miraflores y El Vergel.

A continuación, debido a la variedad de número de plazas de estacionamiento por cada cadena de farmacia, se establecieron 4 rangos de valores:

RANGOS DE VALORES			
1-3	4-7	10-20	21-30

Una vez establecidos estos rangos, en la tabla 2-7 se ha podido determinar lo siguiente: el 100% de Farmacias Comunitarias dispone de 1 a 3 plazas de estacionamiento. El mayor porcentaje de Farmacias Cruz Azul —es decir, el 43,9%— no cuenta con un lugar para estacionar; lo mismo ocurre con las Farmacias Económicas: el 57,1% no tiene plazas de parqueo. Por el contrario, las Farmacias SanaSana en su mayoría —43,8%— se encuentran en el rango de 1

a 3. En cuanto a las Farmacias Medicity, estas tienen el 37,5% de establecimientos con disponibilidad de 4 a 7 puestos para estacionar y el 37,5% sin parqueo. En el caso de las farmacias Fybeca, 5 de ellas —correspondientes al mayor porcentaje (41,7%)— se ubican en el rango de 5 a 7. Por último, todas las farmacias Pharmacy's cuentan con lugares para estacionar y el 60% de ellas se ubican en el rango de 4 a 7.

Considerando únicamente las cifras anteriormente descritas, es claro que existe una diferencia entre las cadenas de farmacias de estatus alto con las de estatus bajo, pues en las Farmacias Medicity, Pharmacy's y Fybeca, la mayoría de establecimientos disponen de 4 a 7 plazas de estacionamiento, y en el caso de las Fybeca, son las únicas que cuentan con hasta 30 plazas de estacionamiento. Además, solamente una minoría (1 Pharmacy's y 1 Medicity) se encuentra en el rango más bajo, de 1 a 3 plazas de estacionamiento.

Por otro lado, las cadenas de farmacias de estatus bajo tienen la mayoría de sus establecimientos ubicados en el rango de 1 a 3 plazas de estacionamiento; y en el caso de las Farmacias Cruz Azul y Farmacias Económicas, la mayoría —es decir, el 43,9% y 57,1%, respectivamente— no dispone de estas.

Sin embargo, en este análisis no se consideran otros aspectos que pueden influir en la dotación de plazas de estacionamiento, como son las propias restricciones de la ubicación de estos locales, pues no es igual ubicarse en el Centro Histórico que a las afueras.

Tabla 2-7. Locales por disponibilidad de plazas de estacionamiento según cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	DISPONIBILIDAD DE PLAZAS DE ESTACIONAMIENTO												TOTAL		
	1-3		4-7		10-20		21-30		Centro comercial		No cuenta				
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	
Farmacias Comunitarias	4	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	100,0
Farmacias Cruz Azul	17	41,5	6	14,6	-	-	-	-	-	-	18	43,9	41	100,0	
Farmacias Económicas	4	28,6	2	14,3	-	-	-	-	-	-	8	57,1	14	100,0	
Farmacias SanaSana	7	43,8	3	18,8	1	6,3	-	-	1	6,3	4	25,0	16	100,0	
Farmacias Medicity	1	12,5	3	37,5	1	12,5	-	-	-	-	3	37,5	8	100,0	
Fybeca	-	-	5	41,7	1	8,3	2	16,7	-	-	4	33,3	12	100,0	
Pharmacy's	1	10,0	6	60,0	-	-	-	-	3	30,0	-	-	10	100,0	

Fuente y elaboración propia.

2.3.3 Accesibilidad

Partiendo del concepto de accesibilidad, como la facilidad para trasladarse de un punto a otro, este análisis busca determinar el nivel de accesibilidad peatonal y vehicular, pues ambas formas de movilización son utilizadas para llegar a los establecimientos objeto de estudio. Para ello, se realizó un análisis en cuanto al tipo y estado de vía en la que se encuentran emplazadas las farmacias en territorio cuencano.

2.3.3.1 Análisis

2.3.3.1.1 Tipo de vía

Las cadenas de farmacias se emplazan en diferentes tipos de vías. En la siguiente tabla se muestran los tipos de vías encontrados, donde se puede ver que existe un mayor porcentaje de establecimientos ubicados en vías colectoras, con el 62%; le siguen las vías arteriales, con el 26%; y en un menor porcentaje las vías expresas, con el 12%. Por tanto, queda claro que existe una preferencia de las cadenas de farmacias para emplazarse en vías colectoras.

Tabla 2-8. Tipo de vía de acceso a los locales donde funcionan las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

TIPO DE VÍA	LOCALES	
	n.º	%
Vía expresa	13	12,4
Vía arterial	27	25,7
Vía colectora	65	61,9
TOTAL	105	100,0

Fuente y elaboración propia.

Además, se determinó con mayor detalle el emplazamiento en los diferentes tipos de vías por cada cadena de farmacias.

En la tabla 2-9 se observa que el 85,7% de las cadenas de farmacias tienen la mayor cantidad de establecimientos ubicados en vías colectoras, con excepción de las Farmacias Comunitarias, las cuales se emplazan en su mayoría en vías expresas.

Tabla 2-9. Locales por tipo de vía de acceso según cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	TIPO DE VÍA					
	Expresa		Arterial		Colectora	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%
Farmacias Comunitarias	3	75,0	1	25,0	-	-
Farmacias Cruz Azul	5	12,2	11	26,8	25	61,0
Farmacias Económicas	1	7,1	3	21,4	10	71,4
Farmacias SanaSana	1	6,3	4	25,0	11	68,8
Farmacias Medicity	-	-	3	37,5	5	62,5
Fybeca	1	8,3	3	25,0	8	66,7
Pharmacy's	1	10,0	2	20,0	7	70,0

Fuente y elaboración propia.

Se puede establecer que para las cadenas de farmacias existe una preferencia de emplazamiento en vías colectoras. Sin embargo, no existe preferencia de emplazamiento entre cadenas de farmacias de estatus alto y las de estatus bajo, pues las cifras muestran similitud en todos los establecimientos.

2.3.3.1.2 Estado de vía

El análisis de este estudio determinó el estado en el que se encuentran actualmente las vías, lo cual, como se establece en la tabla 2-10, arroja que el 92,3% se mantiene en buen estado y el 7,7% en un estado regular. No existen farmacias emplazadas en vías en mal estado.

Tabla 2-10. Estado de la vía de acceso a los locales donde funcionan las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTADO DE VÍA	LOCALES	
	n.º	%
Bueno	97	92,3
Regular	8	7,7
Malo	-	-
TOTAL	105	100,0

Fuente y elaboración propia.

En este caso, en definitiva, ningún establecimiento se encuentra localizado en vías en mal estado, y es claro que existe una preferencia por ubicarlos en vías en buen estado.

2.3.3.2 Nivel de accesibilidad

El nivel de accesibilidad se mide de acuerdo a la mayor o menor facilidad para poder ingresar al local. Este análisis se realiza por separado para peatones y para vehículos. A continuación, se indica cada uno de ellos.

2.3.3.2.1 Accesibilidad peatonal

Este tipo de accesibilidad se determina básicamente del análisis del estado de la vía por la que se ingresa a cada uno de los

establecimientos. Así, se muestra que el nivel de accesibilidad para peatones es alto, pues el 87,6% de vías se encuentran en buen estado y ninguna en mal estado.

Sin embargo, se destaca también que el 100% de establecimientos ubicados en vías en regular estado —es decir, 8 farmacias— corresponden a cadenas de farmacias de estatus bajo. Esto quiere decir que las cadenas de estatus alto buscan ubicarse en vías en buen estado, lo que conlleva a que la accesibilidad peatonal sea alta en un 100% para peatones que ingresan a cadenas de farmacias de estatus alto; las de estatus bajo, de igual forma, tienen un nivel alto de accesibilidad que llega a un 89,3%.

2.3.3.2.2 Accesibilidad vehicular

Por otro lado, la accesibilidad vehicular está fuertemente relacionada con el número de plazas de estacionamiento y el tipo y estado de la vía. Si hacemos un análisis general, diremos que existe un nivel de accesibilidad alto, pues tomando como base los mayores porcentajes en cuanto al tipo y el estado de vía, resulta fácil para un vehículo trasladarse hacia el establecimiento en vías colectoras en buen estado. Sin embargo, se ha visto necesario hacer una observación en relación al número de plazas de estacionamiento en las farmacias, pues los usuarios que utilizan su vehículo para trasladarse no podrán ingresar al establecimiento si este no cuenta con plazas de parqueo o si las mismas se encuentran ocupadas.

Por tanto, se reconoce una ventaja de las cadenas de farmacias de estatus alto por la disponibilidad de plazas de estacionamiento, ya que generan una mayor accesibilidad para sus usuarios al contar con hasta 30 plazas de parqueo en sus establecimientos. De esta forma, ciertamente, garantizan un espacio para que el usuario pueda estacionar su vehículo e ingresar al local. Claramente, no

todas las farmacias de estatus alto cuentan con 30 plazas de estacionamiento, pero la mayoría dispone de 4 a 7 espacios, lo cual mantiene una alta accesibilidad.

Por el contrario, las cadenas de farmacias de estatus bajo cuentan con 1 a 3 plazas de estacionamiento y, en muchos casos, no disponen de ellas, lo cual dificulta el ingreso al establecimiento para los usuarios que utilizan su vehículo, pues las probabilidades de que estos espacios estén ocupados son más altas. Por lo tanto, el nivel de accesibilidad vehicular para estas farmacias es menor en relación a las de estatus alto; se podría decir que tienen un nivel de accesibilidad vehicular medio.

En este análisis no se ha considerado el tráfico vehicular para los diferentes tipos de vías, lo cual puede generar variaciones en los niveles de accesibilidad, pues los establecimientos que se encuentran en vías de alto tráfico vehicular —el caso de vías arteriales— no necesariamente están mejorando la accesibilidad peatonal ni vehicular. Sin embargo, los establecimientos que se encuentran en vías con menor tráfico vehicular y con disponibilidad de parqueadero garantizan una buena accesibilidad.

2.3.3.3 Problemática

En base a la ficha de inventario levantada para cada establecimiento, se determinó la existencia de una problemática en la mayoría de estos locales, es el caso de las rampas de acceso para personas con discapacidad, pues más allá del nivel de accesibilidad de las cadenas de farmacias anteriormente establecido, no son accesibles para toda la población. Con la información levantada se pudo precisar que existen únicamente 5 establecimientos que disponen de rampas, esto corresponde al 4,7% del total de farmacias, lo cual indica que, a pesar de ser negocios orientados a la salud de las personas, estos no brindan la

accesibilidad adecuada para todos. Sin embargo, es prudente mencionar que no todos los establecimientos necesitan de una rampa para el acceso de discapacitados.

Además, como se mencionó anteriormente, el tráfico vehicular viene a ser parte de un problema para la accesibilidad hacia estos establecimientos. Es el caso de los locales que se encuentran en vías expresas y arteriales, pues al ser de un alto grado, limitan el acceso por otros medios de transporte como la bicicleta. Y, en cuanto a los establecimientos ubicados en el Centro Histórico, la accesibilidad se limita a ser mayormente peatonal, pues así mismo, el tráfico vehicular y la estrechez de las vías no permiten el parqueo de un vehículo.

2.3.4 Usos de suelo en el mismo predio

Como parte fundamental de esta investigación, para cumplir con el objetivo de determinar las lógicas de emplazamiento de estos establecimientos comerciales sobre la base del uso y ocupación del suelo, se levantó la información de los usos de suelo encontrados en el mismo predio en el cual se ubican las cadenas de farmacias.

Se encontraron 33 usos de suelo que comparten el mismo predio con las cadenas de farmacias, lo cual genera una combinación de usos de suelo, entendiendo esto como la composición de distintos usos de suelo dentro de una misma comunidad, es decir, se emplazan en un mismo espacio físico oficinas, áreas comerciales, departamentos residenciales, entre otros.

De los usos de suelo encontrados, el uso de suelo vivienda es el que mayor porcentaje representa, con el 98,1%. En la tabla 2-11 se enlistan los usos de suelo encontrados con el porcentaje correspondiente.

Para un mejor entendimiento, se dividieron los usos de suelo de acuerdo con los grupos a los que pertenecen. De esta forma, en la tabla 2-11 se observan los 4 primeros grupos. El primero corresponde únicamente al uso de suelo vivienda; se identificaron 103 establecimientos que comparten este uso de suelo en el mismo predio. El siguiente grupo es el de equipamiento; 2 farmacias cuentan con este uso de suelo en el mismo predio, es el caso de una clínica veterinaria y una escuela de cocina. El tercer grupo es el de comercio; se encontraron 49 farmacias ubicadas en predios que comparten este uso de suelo. Este grupo está encabezado por los centros y locales comerciales. El último grupo de esta tabla se relaciona con los servicios personales y afines a la vivienda, con los cuales 27 farmacias comparten el mismo predio. De estos usos de suelo, la mayoría —es decir, 12 establecimientos— comparte el predio con un cajero automático.

En la tabla 2-12 se establecen los siguientes 3 grupos por el uso de suelo. En el quinto grupo, denominado servicios generales, se encontraron 65 farmacias que comparten predio con este uso de suelo, dentro de los cuales destacan los consultorios médicos. El sexto grupo corresponde a producción de bienes, con 4 farmacias; es el caso de 3 talleres y venta de calzado y 1 joyería. Por último, el séptimo grupo se relaciona con gestión y administración, con el cual únicamente 1 farmacia comparte el mismo predio.

A manera de conclusión, este análisis destaca que existen únicamente 2 farmacias que no comparten el mismo predio con ningún otro uso de suelo. Es apto mencionar que estos establecimientos pertenecen al grupo de cadenas de farmacias de estatus alto, pues se trata de una Pharmacy's y una Fybeca.

Tabla 2-11. Número de predios que disponen de cadenas de farmacias según los usos de suelo (números absolutos y relativos)

USO DE SUELO	PREDIOS QUE DISPONEN DE ESTE USO DE SUELO	
	n.º	%
1. VIVIENDA	103	98,1%
2. EQUIPAMIENTO	2	0,9
Clínica veterinaria	1	0,5
Escuela de cocina	1	0,5
3. COMERCIO	49	22,9
Centro comercial	9	4,2
Local comercial	9	4,2
Supermercado / minimarket	7	3,3
Perfumerías y cosméticos	5	2,3
Tienda de abarrotes	5	2,3
Panadería	4	1,9
Bazar	2	0,9
Carnicería	2	0,9
Ferretería	2	0,9
Almacén de accesorios automotrices	2	0,9
Almacén de bicicletas	1	0,5
Óptica	1	0,5
4. SERVICIOS PERSONALES Y AFINES A LA VIVIENDA	27	12,6
Cajero automático	12	5,6
Peluquería	7	3,3
Cabinas telefónicas e internet	5	2,3
Lavandería	2	0,9
Taller de reparación de computadoras	1	0,5

Fuente y elaboración propia.

Tabla 2-12. Número de predios que disponen de cadenas de farmacias según los usos de suelo (números absolutos y relativos)

USO DE SUELO	PREDIOS QUE DISPONEN DE ESTE USO DE SUELO	
	n.º	%
5. SERVICIOS GENERALES	65	30,4
Consultorio médico	25	11,7
Restaurante	14	6,5
Consultorio jurídico	7	3,3
Oficinas en general	6	2,8
Hotel / hostel	3	1,4
Estación de servicio de gasolina	3	1,4
Estacionamiento	3	1,4
Correos privados	2	0,9
Licorería	1	0,5
Radiodifusoras	1	0,5
6. PRODUCCIÓN DE BIENES	4	1,9
Taller y venta de calzado	3	1,4
Joyería	1	0,5
7. GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN	1	0,5
Agencia Nacional de Tránsito	1	0,5
TOTAL	214	100

Fuente y elaboración propia.

En contraste, las 103 farmacias restantes sí comparten su predio con otros usos de suelo. De estos, como se mencionó anteriormente, existen 66 farmacias que comparten con el uso de suelo vivienda, siendo este el número más alto. Sin embargo, le siguen 65 establecimientos que comparten con el uso de servicios generales, con un alto número de consultorios médicos. Otros usos de suelo que vale la pena mencionar son los que corresponden a los cajeros

automáticos, centros comerciales, locales comerciales y restaurantes, pues estos usos de suelo tienen un número significativo de farmacias con las que comparten el mismo predio.

2.4 Conclusiones

Con la información obtenida del levantamiento en campo se comienzan a obtener, a breves rasgos, las primeras lógicas con las que las cadenas de farmacias se emplazan en la ciudad. Estas lógicas comienzan a mostrarse a partir del año 1995, cuando se abre la primera farmacia en la ciudad. Sin embargo, los años 2010, 2013 y 2017 marcan el mayor número de farmacias que ingresan al mercado, y desde esta fecha ya se ubican en zonas estratégicas de la ciudad.

Entre los aspectos más relevantes que se encontraron a partir del análisis de la información levantada está la tenencia del local donde funciona el establecimiento, ya que estos pueden ser propios o arrendados. En este punto se determinó que el 77,1% de locales son arrendados y que apenas el 15,2% son propios. Además, se encontró que las cadenas de farmacias, independientemente de su estatus socioeconómico, son indiferentes en relación a la tenencia del local donde funciona su establecimiento, pues evidentemente les resulta mejor pagar un arriendo mensual y tener la posibilidad de abandonar el local cuando este ya no marche adecuadamente.

Por otro lado, también se analizó el tipo de lote en el que se encuentran los establecimientos; se determinó que las grandes empresas buscan situar sus farmacias, de preferencia, en lotes esquineros. A pesar de que el mayor porcentaje (49,5%) se ubica en un lote intermedio, un gran porcentaje (45,7%) corresponde a lotes esquineros, sobre todo los establecimientos que forman parte de las Farmacias Cruz Azul, las cuales en su mayoría (63,4%) funcionan en

las esquinas de la ciudad, al igual que las Farmacias Medicity, con el 62,5% del total de sus establecimientos.

En cuanto al área de construcción, no se pudo definir un rango de valores en los que se emplace la mayoría de establecimientos, pues estos varían de 24 a 480 m². Sin embargo, se identificó que las cadenas correspondientes a las Farmacias Cruz Azul, Farmacias SanaSana, Farmacias Económicas y Farmacias Comunitarias —es decir, las cadenas de estatus bajo— se encuentran mayoritariamente en el rango de 51 a 100 m² de área de construcción, mientras que las farmacias Medicity, Fybeca y Pharmacy's —correspondientes a las cadenas de estatus alto— se ubican en el rango de 101 a 200 m². Además, los establecimientos con mayor área de construcción pertenecen a este grupo de cadenas de farmacias.

En lo relacionado al número de pisos en las edificaciones, se fijó que la mayoría —es decir, el 33% de farmacias— está situada en construcciones de 1 piso; sin embargo, existen farmacias que se ubican en edificaciones de hasta 11 pisos, pues al ser un uso de suelo complementario a la vivienda, se adapta en cualquier edificación. En este análisis se estableció, de manera general, que los grandes grupos empresariales en su mayoría emplazan sus establecimientos en edificaciones de 1, 2 y hasta 3 pisos. Asimismo, se determinó que sí existe una diferencia entre las cadenas de farmacias de estatus alto con las de estatus bajo, pues las primeras tienen la mayor parte de sus establecimientos en edificaciones de 1 piso, mientras que las segundas se encuentran en edificaciones de hasta 11 pisos.

También se realizó un análisis en cuanto a la disponibilidad de plazas de estacionamiento, donde se evidencia que no todos estos establecimientos cuentan con ellas, aunque existe un 64,8% de

farmacias que sí disponen de parqueadero para sus clientes. Para este análisis se consideraron rangos de valores en relación al número de plazas de estacionamiento. Partiendo de este rango, se pudo establecer que la mayor parte de farmacias de estatus bajo cuentan con 1 a 3 plazas para parquear y un 41,3% no cuenta con plazas de estacionamiento. Mientras tanto, las farmacias de estatus alto se ubican principalmente en el rango de 4 a 7 plazas de parqueo y existen establecimientos que disponen de hasta 30 espacios para estacionar. Con esto se evidencia la diferencia que existe entre las cadenas de farmacias de estatus alto con las de estatus bajo en relación al número de plazas de estacionamiento.

En cuanto a la accesibilidad, se pudo determinar que el 61,9% de estos establecimientos se emplazan en vías colectoras; sin embargo, todas las cadenas de farmacias también cuentan con establecimientos en vías arteriales y expresas. El 92,3% se encuentran en buen estado y el 7,7% en estado regular. Una vez establecidos estos valores, se determinó el nivel de accesibilidad tanto para peatones como para vehículos, y se estableció que existe una alta accesibilidad peatonal independientemente del estatus socioeconómico de las cadenas de farmacias, pues los peatones que ingresan a los establecimientos de estatus alto tienen una buena accesibilidad, del 100%, y aquellos que ingresan a las farmacias de estatus bajo tienen una buena accesibilidad del 89,3%. Para determinar estos valores se consideró únicamente el estado de las vías. Por otro lado, en cuanto a la accesibilidad vehicular, se tomaron en cuenta otros aspectos, como el número de plazas de estacionamiento en las farmacias, el tipo y el estado de la vía. Con estos datos se concluyó que las farmacias de estatus alto brindan una mejor accesibilidad a sus clientes que ingresan a sus establecimientos mediante su vehículo por la disponibilidad de plazas de estacionamiento; mientras que las farmacias de estatus

bajo, al tener una menor cantidad de espacio para estacionar, generan una accesibilidad vehicular media.

Este análisis concluye con la descripción de los usos de suelo existentes en el mismo predio en el cual se emplazan estos establecimientos. Aquí se pudo identificar que existe una variedad de usos de suelo complementarios y compatibles con la vivienda, ya que se encontraron 33 usos de suelo distribuidos en 103 farmacias, esto debido a que 2 establecimientos, pertenecientes al grupo de cadenas de farmacias de estatus alto, no comparten su predio con otros usos de suelo. Entre los usos de suelo encontrados, el principal y de mayor porcentaje es el uso de suelo vivienda, pues el 30,8% de estos establecimientos comparten el predio con este uso de suelo. También se definió que, además del uso de suelo vivienda, el 11,7% de farmacias se encuentran junto a un consultorio médico, siendo este porcentaje el segundo más alto. Estas cifras dan como resultado que las cadenas de farmacias prefieren emplazarse en predios compartidos con viviendas y consultorios médicos.

2.5 ASPECTOS DEL ÁREA DE INFLUENCIA INMEDIATA

Con el fin de completar el análisis anteriormente realizado, se estudió el área de influencia inmediata de cada establecimiento en el cual se emplazan las cadenas de farmacias.

2.5.1 Usos de suelo del área de influencia inmediata

Con el propósito de determinar qué pasa con los usos de suelo existente en el área inmediata, se tomó un radio de 100 m, equivalente a una cuadra, como área de estudio. Siguiendo este formato, se encontraron 64 usos de suelo ubicados en el área de influencia inmediata de las cadenas de farmacias. Para un mejor

entendimiento, se separaron por grupos los diferentes usos de suelo, como se indica en la tabla 2-13; a continuación, se detallan los usos de suelo encontrados.

Se encontraron 6 grupos de usos de suelo. El primero hace referencia únicamente a la vivienda, en el que se sitúan 42 farmacias —es decir, el 8,6%—, que dentro de su radio de 100 m cuentan también con el uso de suelo vivienda. El segundo grupo se basa en equipamientos; aquí existen 54 establecimientos, es decir, el 11% de las cadenas de farmacias tienen cerca un equipamiento. Vale la pena recalcar que encabezan la lista los hospitales y los parques/plazas, con el 2,6%. Dentro del tercer grupo, correspondiente al comercio, se determinó que existen 216 farmacias —es decir, el 44%— con un comercio dentro de su radio de influencia inmediata. En este grupo destacan las tiendas de abarrotes, con el 10,8%, y otras farmacias, con el 5,1%.

En la tabla, 2-13, relacionada al mismo tema, se encuentra el cuarto grupo, perteneciente a servicios personales y afines a la vivienda; existen 37 farmacias que cuentan con este uso en su área de influencia inmediata, donde sobresalen los salones de belleza, con el 2,2%. En la tabla 2-13 se encuentra, también, el quinto grupo de servicios generales, con 129 farmacias, correspondientes al 26,3%. En este grupo, los restaurantes son los más encontrados en el área de influencia inmediata de una cadena de farmacia con el 10,6%. Finalmente, el sexto grupo corresponde a producción de bienes, donde las carpinterías y joyerías son las más encontradas (1,2%) en el radio de 100 m de los establecimientos.

En conclusión, las cadenas de farmacias se emplazan predominantemente cerca de tiendas de abarrotes, restaurantes, viviendas, otras farmacias, bazares, hospitales, cajeros automáticos y consultorios médicos.

Tabla 2-13. Usos de suelo en el área de influencia inmediata (números absolutos y relativos)

USO DE SUELO	ESTABLECIMIENTOS QUE DISPONEN DE ESTE USO EN UN RADIO DE 100 m	
	n.º	%
1. VIVIENDA	42	8,6
2. EQUIPAMIENTO	54	11,0
Hospital	13	2,6
Parque / plaza	13	2,6
Unidades educativas	9	1,8
Iglesia	7	1,4
Universidad	3	0,6
Cancha de fútbol	2	0,4
Escuela de conducción	2	0,4
Escuela de patinaje	1	0,2
Estadio Alejandro Serrano Aguilar	1	0,2
Oficinas de Correos del Ecuador	1	0,2
Terminal terrestre	1	0,2
Aeropuerto	1	0,2
3. COMERCIO	216	44,0
Tienda de abarrotes	53	10,8
Farmacias	25	5,1
Bazar	15	3,1
Perfumerías y cosméticos	13	2,6
Panadería y pastelería	12	2,4
Supermercado / mercado	11	2,2
Almacén de electrodomésticos	11	2,2
Papelería	10	2,0
Almacén de compra y venta de vehículos	9	1,8

USO DE SUELO	ESTABLECIMIENTOS QUE DISPONEN DE ESTE USO EN UN RADIO DE 100 m	
	n.º	%
Centro comercial	7	1,4
Ferretería	7	1,4
Almacén de materiales de construcción	6	1,2
Locales comerciales	6	1,2
Almacén de celulares	6	1,2
Almacén de zapatos	6	1,2
Importadora y distribuidora	5	1,0
Heladería	4	0,8
Floristería	2	0,4
Óptica	2	0,4
Taller de repuestos	2	0,4
Centro naturista	1	0,2
Librería	1	0,2
Juguetería	1	0,2
Almacén de pinturas	1	0,2
4. SERVICIOS PERSONALES Y AFINES A LA VIVIENDA	37	7,5
Salón de belleza	11	2,2
Mecánica automotriz	9	1,8
Gimnasio	4	0,8
Centros de pago de servicios públicos	4	0,8
Lavandería	3	0,6
Cabinas telefónicas e internet	2	0,4
Funeraria	2	0,4

USO DE SUELO	ESTABLECIMIENTOS QUE DISPONEN DE ESTE USO EN UN RADIO DE 100 m	
	n.º	%
Taller de bicicletas	1	0,2
Estudio fotográfico	1	0,2
5. SERVICIOS GENERALES	129	26,3
Restaurantes	52	10,6
Banco / cajero automático	24	4,9
Consultorios médicos	14	2,9
Estacionamientos	10	2,0
Consultorios jurídicos	7	1,4
Hotel	7	1,4
Estación de servicio de gasolina	5	1,0
Bar	3	0,6
Agencia de viajes	1	0,2
Agencia publicitaria	1	0,2
Radiodifusora	1	0,2
Agentes y compañías de seguros	1	0,2
Correos privados	1	0,2
Inmobiliarias	1	0,2
Oficinas en general	1	0,2
6. PRODUCCIÓN DE BIENES	13	2,6
Carpintería	6	1,2
Joyería	6	1,2
Fabricación de ropa confeccionada	1	0,2
TOTAL	491	

Fuente y elaboración propia.

2.5.2 Precio del suelo

Se conoció el precio del suelo mediante consulta al personal de los establecimientos o personas del sector. Como se puede ver en la tabla 2-14, se clasificaron cuatro rangos de valores y un rango de “sin información”, pues no fue posible obtener los datos en todos los establecimientos. A pesar de que el mayor porcentaje corresponde a la celda de “sin información”, el 21% pertenece al rango de 651 a 850 dólares por m².

Tabla 2-14. Rangos de precios del suelo de los sectores donde funcionan las cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

RANGOS DE PRECIOS DE SUELO	LOCALES	
	n.º	%
\$ 250-400	11	10,5
\$ 401-650	19	18,1
\$ 651-850	22	21,0
\$ 851-1500	21	20,0
Sin información	32	30,5
TOTAL	105	100,0

Fuente y elaboración propia.

En la tabla 2-15 se observa detalladamente el precio del suelo existente en los sectores de emplazamiento de las diferentes cadenas de farmacias. La mayoría de estos establecimientos arriendan su espacio mediante contratos anuales, por lo que el personal que trabaja en cada una de las farmacias no dispone del conocimiento del precio del suelo, por lo que se justifica la ausencia de información en este ámbito. A pesar de ello, en la tabla se puede ver que las cadenas de farmacias correspondientes a las Farmacias Económicas ubican la mayoría de establecimientos —es decir, el 42,9%— en el rango de 851 a 1500 dólares por m². Así

mismo, el 40% de farmacias Pharmacy's se emplazan en el rango de 651 a 850 dólares por m². Con el fin de profundizar en el entendimiento del tema, en la figura 2-19 se grafican los rangos existentes del precio del suelo por sectores de planeamiento donde se ubican estos establecimientos comerciales.

Es difícil determinar con claridad la existencia de alguna preferencia de emplazamiento relacionado con el precio del suelo debido a la inexistencia de esta información. Sin embargo, se

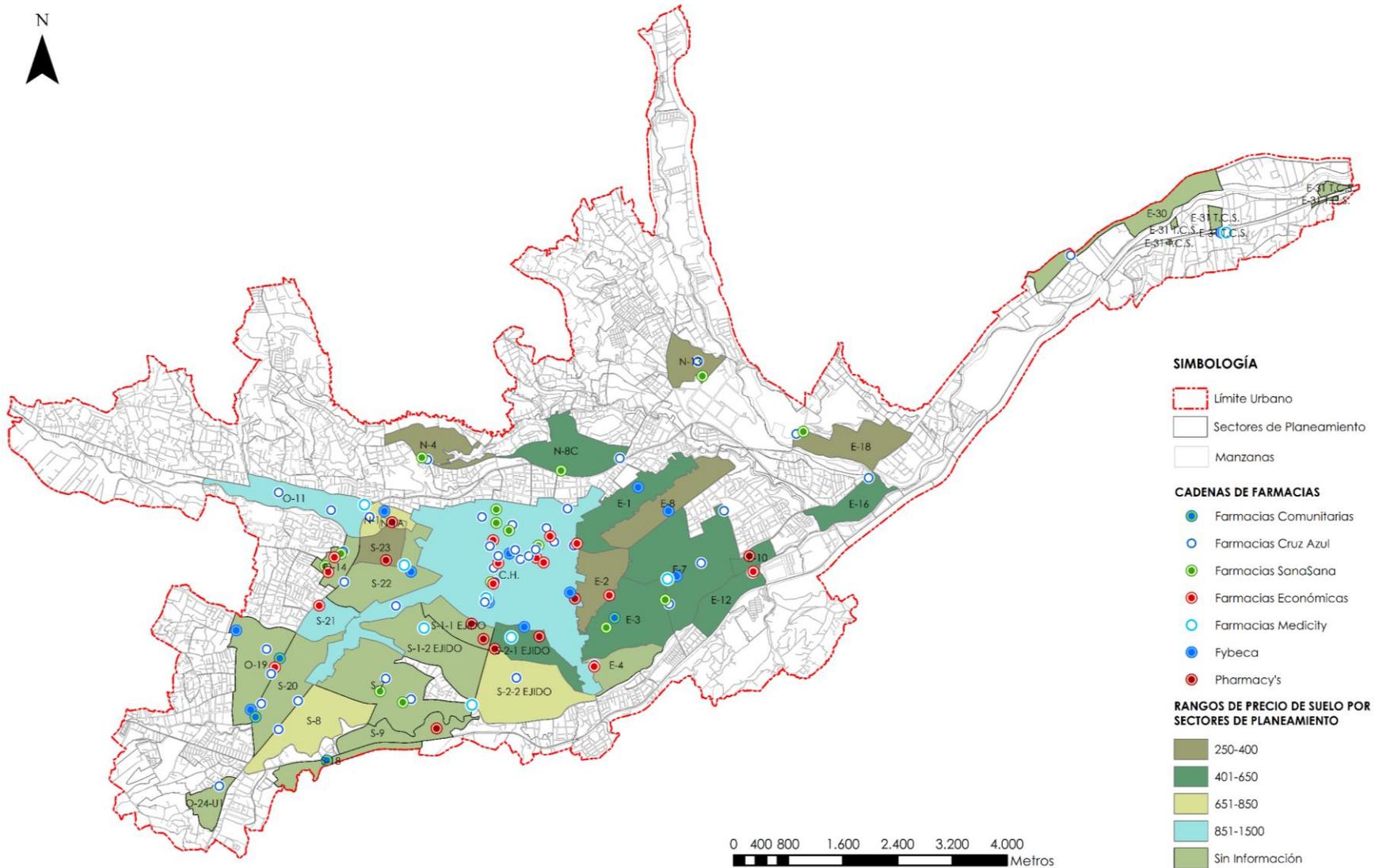
destaca que las farmacias ubicadas en los precios más altos se encuentran en zonas más comerciales, más exclusivas. En este caso, tanto las cadenas de farmacias de estatus alto como las de estatus bajo cuentan con establecimientos distribuidos en los diferentes rangos de precios del suelo.

Tabla 2-15. Locales por rangos de precios del suelo según cadenas de farmacias (números absolutos y relativos)

ESTABLECIMIENTOS	RANGOS DE PRECIOS DE SUELO										TOTAL	
	\$ 250-400		\$ 401-650		10-20		\$ 250-400		\$ 401-650		No cuenta	
	n.º	%	n.º	n.º	%	%	n.º	%	n.º	n.º	%	%
Farmacias Comunitarias	-	-	2	50,0	-	-	-	-	2	50,0	4	100,0
Farmacias Cruz Azul	5	12,2	6	14,6	8	19,5	10	24,4	12	29,3	41	100,0
Farmacias Económicas	-	-	2	14,3	2	14,3	6	42,9	4	28,6	14	100,0
Farmacias SanaSana	3	18,8	5	31,3	3	18,8	1	6,3	4	25,0	16	100,0
Farmacias Medicity	-	-	1	12,5	1	12,5	1	12,5	5	62,5	8	100,0
Fybeca	1	8,3	2	16,7	4	33,3	1	8,3	4	33,3	12	100,0
Pharmacy's	1	10,0	2	20,0	4	40,0	2	20,0	1	10,0	10	100,0

Fuente y elaboración propia.

Figura 2-19. Cadenas de farmacias por rangos de precios del suelo en los sectores de planeamiento



Fuente y elaboración propia.

2.6 Conclusiones

Como conclusión del estudio del área de influencia inmediata, se destaca que se logró determinar los usos de suelo existentes en un radio de 100 m, donde el uso de suelo más frecuente cerca de una cadena de farmacias es el correspondiente al comercio de abastecimiento cotidiano, pues aquí se ubican las tiendas de abarrotes y restaurantes. Además, también sobresalen los usos de suelo de viviendas, otras farmacias, bazares, hospitales, cajeros automáticos y consultorios médicos. Asimismo, se debe mencionar que los usos de suelo restantes son complementarios y compatibles con la vivienda.

Por otro lado, en relación al precio del suelo, a pesar de que existe un alto porcentaje de establecimientos que no brindan información (33%), se conoció que el precio promedio en el que se ubican estos establecimientos se encuentra en el rango de 651 a 850 dólares por m², con el 21% de cadenas de farmacias. Sin embargo, se debe considerar que el rango de 851 a 1500 dólares se encuentra como el segundo más alto (20%), sin considerar los que no tienen información.

CAPÍTULO 03

3 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LAS LÓGICAS DE EMPLAZAMIENTO EN EL CONJUNTO DE LA CIUDAD

Previamente a la determinación de las lógicas de emplazamiento, se consideró prudente establecer relaciones entre las variables anteriormente analizadas. Por tanto, se fijará mediante cuadros de doble entrada la existencia de relaciones entre estas.

3.1 Análisis de los establecimientos en función de las variables identificadas en el inventario

Tomando como primera variable la tenencia de los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias, se presenta la tabla 3-1, con la que se busca mostrar relaciones con el tipo de lote. De esta manera, se observa que la mayoría de establecimientos de tenencia propia (56,2%) se ubican en lotes esquineros, mientras que el porcentaje más alto de los establecimientos arrendados (50,7%) se sitúa en lotes intermedios. Además, se concluye que las farmacias que se encuentran en lotes manzaneros y de cabecera son únicamente arrendados.

Con la definición de estos datos se verifica la preferencia de implantación de las cadenas de farmacias en lotes esquineros, ya sea mediante tenencia del establecimiento propia o arrendada, pues el número de establecimientos ubicados en lotes esquineros de tenencia arrendada es significativamente alto (43,2%) en relación al número de lotes esquineros existentes en una manzana. Sin embargo, se puede señalar que existe una tendencia de implantación en lotes intermedios y esquineros, ya sean propios o arrendados.

Así mismo, en la siguiente tabla se relaciona la tenencia con el área de construcción de los establecimientos. Aquí se ve un alto

porcentaje de farmacias propias (43,7%) que se ubican en edificaciones de 51 a 100 m². De igual forma, en el mismo rango se encuentran farmacias arrendadas, con el 46,9% de sus establecimientos.

Tabla 3-1. Cadenas de farmacias por tenencia del establecimiento según el tipo de lote (números absolutos y relativos)

TIPO DE LOTE	TENENCIA DEL ESTABLECIMIENTO							
	Propia		Arrendada		Sin información		TOTAL	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
Lote intermedio	7	43,8	41	50,7	4	50	52	49,6
Lote esquinero	9	56,2	35	43,2	4	50	48	45,7
Lote manzanero	-	-	4	4,9	-	-	4	3,8
Lote en cabecera	-	-	1	1,2	-	-	1	0,9
TOTAL	16	100	81	100	8	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

Esto determina que, independientemente de la tenencia de los establecimientos, estos prefieren emplazarse en locales comerciales de 51 a 100 m². Cabe mencionar que los establecimientos con mayor área de construcción —es decir, farmacias de hasta 480 m²— son de tenencia propia.

Tabla 3-2. Cadenas de farmacias por tenencia del establecimiento según el área de construcción (números absolutos y relativos)

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN	TENENCIA DEL ESTABLECIMIENTO							
	Propia		Arrendada		Sin información		TOTAL	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
24-50 m ²	3	18,8	15	18,5	2	25	20	19
51-100 m ²	7	43,7	38	46,9	6	75	51	48,6
101-200 m ²	2	12,5	26	32,1	-	-	28	26,7
201-350 m ²	2	12,5	2	2,5	-	-	4	3,8
351-500 m ²	2	12,5	-	-	-	-	2	1,9
TOTAL	16	100	81	100	8	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

97

En la tabla 3-3 se relaciona la tenencia del establecimiento con el número de pisos de las edificaciones donde funcionan. Se observa que las edificaciones de 2 y 3 pisos son las más utilizadas por las cadenas de farmacias de tenencia propia. Por otro lado, los establecimientos arrendados tienen preferencia por las edificaciones de 1 piso; sin embargo, solo estas farmacias se ubican en edificaciones de hasta 11 pisos.

Con estos valores se define claramente que los establecimientos de tenencia propia buscan situarse en edificaciones de hasta 4 pisos, siendo 2 y 3 pisos sus preferidos. Mientras tanto, las farmacias de tenencia arrendada se emplazan principalmente en edificaciones de 1 piso, pero tienen una amplia variedad de establecimientos en edificaciones con diferentes números de pisos, pues muchas de estas se ubican en la planta baja de edificaciones residenciales. Vale la pena recalcar que en este grupo se consideran las farmacias que hacen parte de los centros comerciales.

Tabla 3-3. Cadenas de farmacias por tenencia del establecimiento según el número de pisos de la edificación (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PISOS	TENENCIA DEL ESTABLECIMIENTO							
	Propia		Arrendada		Sin información		TOTAL	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1 piso	2	12,4	32	39,5	1	12,5	35	33,3
2 pisos	5	31,3	18	22,2	3	37,5	26	24,8
3 pisos	5	31,3	10	12,3	2	25	17	16,2
4 pisos	4	25	14	17,3	-	-	18	17,1
5 pisos	-	-	2	2,5	2	25	4	3,8
6 pisos	-	-	4	5	-	-	4	3,8
11 pisos	-	-	1	1,2	-	-	1	1
TOTAL	16	100	81	100	8	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

En la tabla 3-4 se establece el cruce de las variables correspondientes a la tenencia del establecimiento y el número de plazas de estacionamiento que estos disponen.

Como se puede ver, existe un alto número de establecimientos, tanto propios como arrendados, que no disponen de plazas para estacionar. Sin embargo, el mayor porcentaje de farmacias arrendadas —es decir, el 40,8%— cuentan con 1 a 3 plazas de estacionamiento, y un alto número se ubica en el segundo rango, de 4 a 7. Es apto señalar que, a pesar de que el mayor porcentaje de establecimientos propios (43,7%) no disponen de plazas de estacionamiento, existen farmacias de este grupo que cuentan con hasta 30 plazas para parquear.

De manera general, se reconoce un déficit de plazas de estacionamiento para cadenas de farmacias propias y arrendadas. Sin embargo, se establece que los locales de tenencia arrendada preferentemente se ubican en edificaciones con disponibilidad de parqueadero con hasta 3 espacios para estacionar; mientras tanto, los establecimientos propios no tienen preferencia alguna en lo relacionado con plazas de estacionamiento, pero son los únicos con la disponibilidad de hasta 30 lugares para estacionar.

Tabla 3-4. Cadenas de farmacias por tenencia del establecimiento según el número de plazas de estacionamiento (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PLAZAS DE PARQUEO	TENENCIA DEL ESTABLECIMIENTO							
	Propia		Arrendada		Sin información		TOTAL	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1 a 3	2	12,5	33	40,8	-	-	35	33,3
4 a 7	4	25	21	26	-	-	25	23,8
10 a 20	1	6,3	1	1,2	1	12,5	3	2,9
21 a 30	2	12,5	-	-	-	-	2	1,9
No tiene	7	43,7	26	32	7	87,5	40	38,1
TOTAL	16	100	81	100	8	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

En la tabla 3-5 se analizan las variables del área de construcción del establecimiento y el número de pisos de las edificaciones donde estos funcionan.

Se consignó que los establecimientos de 24 a 50 m² se emplazan mayoritariamente en edificaciones de 1 y 4 pisos; los de 51 a 100 m² en aquellas de 1 y 2 pisos; los de 101 a 200 m² prefieren establecimientos de 1 piso; los de 201 a 350 m² se ubican en

construcciones de hasta 2 pisos; y los de más grandes, de 351 a 500 m², están únicamente en edificaciones de 1 piso. Por tanto, se define el predominio de las edificaciones de 1 piso, pues el 33,3% del total de establecimientos, independientemente de su área de construcción, se implantan en estas edificaciones. Además, se observa que las cadenas de farmacias con mayor área de construcción prefieren inmuebles de 1 y 2 pisos, mientras que las de menor área se emplazan en otras de hasta 11 pisos.

Tabla 3-5. Cadenas de farmacias por el área de construcción del establecimiento según el número de pisos de las edificaciones donde funciona (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PISOS	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN										TOTAL	
	24-50 m ²		51-100 m ²		101-200 m ²		201-350 m ²		351-500 m ²			
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1 piso	6	30	14	27,5	11	39,3	2	50	2	100	35	33,3
2 pisos	4	20	14	27,5	6	21,4	2	50	-	-	26	24,9
3 pisos	3	15	11	21,6	3	10,7	-	-	-	-	17	16,2
4 pisos	6	30	9	17,6	3	10,7	-	-	-	-	18	17,1
5 pisos	1	5	1	1,9	2	7,1	-	-	-	-	4	3,8
6 pisos	-	-	2	3,9	2	7,1	-	-	-	-	4	3,8
11 pisos	-	-	-	-	1	3,6	-	-	-	-	1	0,9
TOTAL	20	100	51	100	28	100	4	100	2	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

En la tabla 3-6 se relacionan las variables correspondientes al área de construcción de los establecimientos y el número de plazas de estacionamiento disponibles.

Como se observa, los establecimientos que se encuentran en el rango de 24 a 50 m² de construcción usualmente disponen de 1 a 3 plazas de estacionamiento, al igual que aquellos de 51 a 100 m². En cuanto a las farmacias que cuentan con un área de 101 a 200 m², el 57,1% dispone de 4 a 7 plazas de parqueo.

En el siguiente rango de áreas de construcción se encuentran los establecimientos de 201 a 350 m², de los cuales no sobresale ningún rango en relación al número de plazas de estacionamiento, pues se distribuyen equitativamente en los rangos finales. La última categoría, correspondiente a dos establecimientos de 351 a 500 m², muestran una farmacia con 4 a 7 espacios para estacionar y otra con 21 a 30.

Con estos datos se determinó que las cadenas de farmacias con mayor área de construcción tienen un número más alto de plazas de estacionamiento, como es el caso de la Fybeca, que se ubica en la esquina de la Av. Remigio Crespo e Imbabura, la cual tiene 350 m² de construcción y dispone de 23 plazas de parqueo. Por otro lado, las cadenas de farmacias que se ubican en los rangos más bajos del área de construcción prefieren implantarse en establecimientos con hasta 3 plazas de parqueo.

Tabla 3-6. Cadenas de farmacias por el área de construcción de los establecimientos según el número de plazas de estacionamiento disponibles (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PLAZAS DE PARQUEO	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN										TOTAL	
	24-50 m ²		51-100 m ²		101-200 m ²		201-350 m ²		351-500 m ²			
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1-3	7	35	21	41,3	7	25	-	-	-	-	35	33,3
4-7	3	15	4	7,8	16	57,1	1	25	1	50	25	23,9
10-20	-	-	2	3,9	-	-	1	25	-	-	3	2,9
21-30	-	-	-	-	-	-	1	25	1	50	2	1,9
No tiene	10	50	24	47	5	17,9	1	25	-	-	40	38
TOTAL	20	100	51	100	28	100	4	100	2	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

En la tabla 3-7 se desarrolla la relación que existe entre el tipo de vía donde se emplazan los establecimientos con el número de plazas de parqueo disponibles.

De esta manera, se especificó que la mayoría de los establecimientos que se encuentran en vías expresas —es decir, el 66,7%— cuentan con 1 a 3 plazas de parqueo. Así mismo, el 48,2% de los establecimientos ubicados en vías arteriales tienen la misma cantidad de plazas de estacionamiento que los emplazados en vías expresas. Por otro lado, el 51,6% de las farmacias que se encuentran en vías colectoras no disponen de un lugar para estacionar; sin embargo, el segundo porcentaje más alto corresponde al rango de 4 a 7 plazas de parqueo.

Tabla 3-7. Cadenas de farmacias por el tipo de vía donde se emplaza el establecimiento según el número de plazas de estacionamiento disponibles (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PLAZAS DE PARQUEO	TIPO DE VÍA							
	Vía expresa		Vía arterial		Vía colectoras		TOTAL	
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%
1-3	8	66,7	13	48,2	14	21,2	35	33,3
4-7	3	25	6	22,2	16	24,2	25	23,9
10-20	-	-	1	3,7	2	3	3	2,9
21-30	-	-	2	7,4	-	-	2	1,9
No tiene	1	8,3	5	18,5	34	51,6	40	38
TOTAL	12	100	27	100	66	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

Con estos datos se puede decir que las cadenas de farmacias situadas en vías arteriales y expresas buscan implantarse en locales con 1 a 3

plazas de parqueo; mientras que aquellas que se ubican en vías colectoras no necesariamente buscan tener un lugar para estacionar, seguramente debido a que son vías con menos tráfico vehicular, donde se accede con mayor facilidad mediante otros medios de transporte en los que no se involucra un vehículo.

Finalmente, en la tabla 3-8 se relacionan las variables con respecto al número de pisos de las edificaciones donde funcionan las cadenas de farmacias y el número de plazas de estacionamiento que estas disponen. Como se observa, el 42,9% de establecimientos de 1 piso y el 100% de establecimientos de 11 pisos cuentan con 1 a 3 plazas de parqueo. Por otro lado, las farmacias de 2 pisos, en su mayoría (50%), no disponen de plazas para estacionar. Así mismo, el 58,8% de los establecimientos de 3 pisos, el 50% de los de 4 pisos, el 50% de establecimientos de 5 pisos y el 50% de aquellos de 6 pisos, no disponen de estos espacios. Con lo anteriormente mencionado, se evidencia la preferencia de emplazamiento en edificaciones de 1 piso con disponibilidad de 1 a 3 plazas de estacionamiento; sin embargo, existe un alto número de farmacias —es decir, 40— que no disponen de estos.

100

Tabla 3-8. Cadenas de farmacias por el número de pisos de la edificación según el número de plazas de estacionamiento disponibles (números absolutos y relativos)

NÚMERO DE PLAZAS DE PARQUEO	NÚMERO DE PISOS														TOTAL	
	1 piso		2 pisos		3 pisos		4 pisos		5 pisos		6 pisos		11 pisos		n.º	%
	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%	n.º	%		
1-3	15	42,9	6	23	6	35,3	5	27,8	1	25	1	25	1	100	35	33,3
4-7	13	37,1	5	19,4	1	5,9	4	22,2	1	25	1	25	-	-	25	23,9
10-20	2	5,7	1	3,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	2,9
21-30	1	2,9	1	3,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1,9
No tiene	4	11,4	13	50	10	58,8	9	50	2	50	2	50	-	-	40	38
TOTAL	35	100	26	100	17	100	18	100	4	100	4	100	1	100	105	100

Fuente y elaboración propia.

3.2 Determinación de las lógicas de emplazamiento de farmacias considerando factores en relación al uso de suelo, ocupación del suelo y el contexto urbano

En este apartado se establecerán las lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias de los grandes grupos empresariales de acuerdo con las variables analizadas anteriormente y con la información recopilada en el capítulo 2 de la situación actual de Cuenca. Con la información planteada, se determinaron cuáles son las variables clave para la implantación de una farmacia en un determinado predio de la ciudad. A continuación, se presentan estas variables y a qué lógica responden.

3.2.1 Lógicas de emplazamiento en relación a las condiciones de uso de suelo

101

Los usos de suelo son una variable fundamental para encontrar las lógicas de emplazamiento de estas cadenas de farmacias en Cuenca, lo cual es posible determinar con mayor facilidad debido a que esta ciudad tiene relativamente bien distribuidos los usos de suelo en el territorio.

De todos los grupos y subgrupos de usos de suelo existentes en la "Reforma, actualización, complementación y codificación de la reforma que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano", las que se presentan a continuación son aquellos que forman parte de este conjunto de lógicas que de cierta forma influyen para la determinación del emplazamiento de estas cadenas de farmacias.

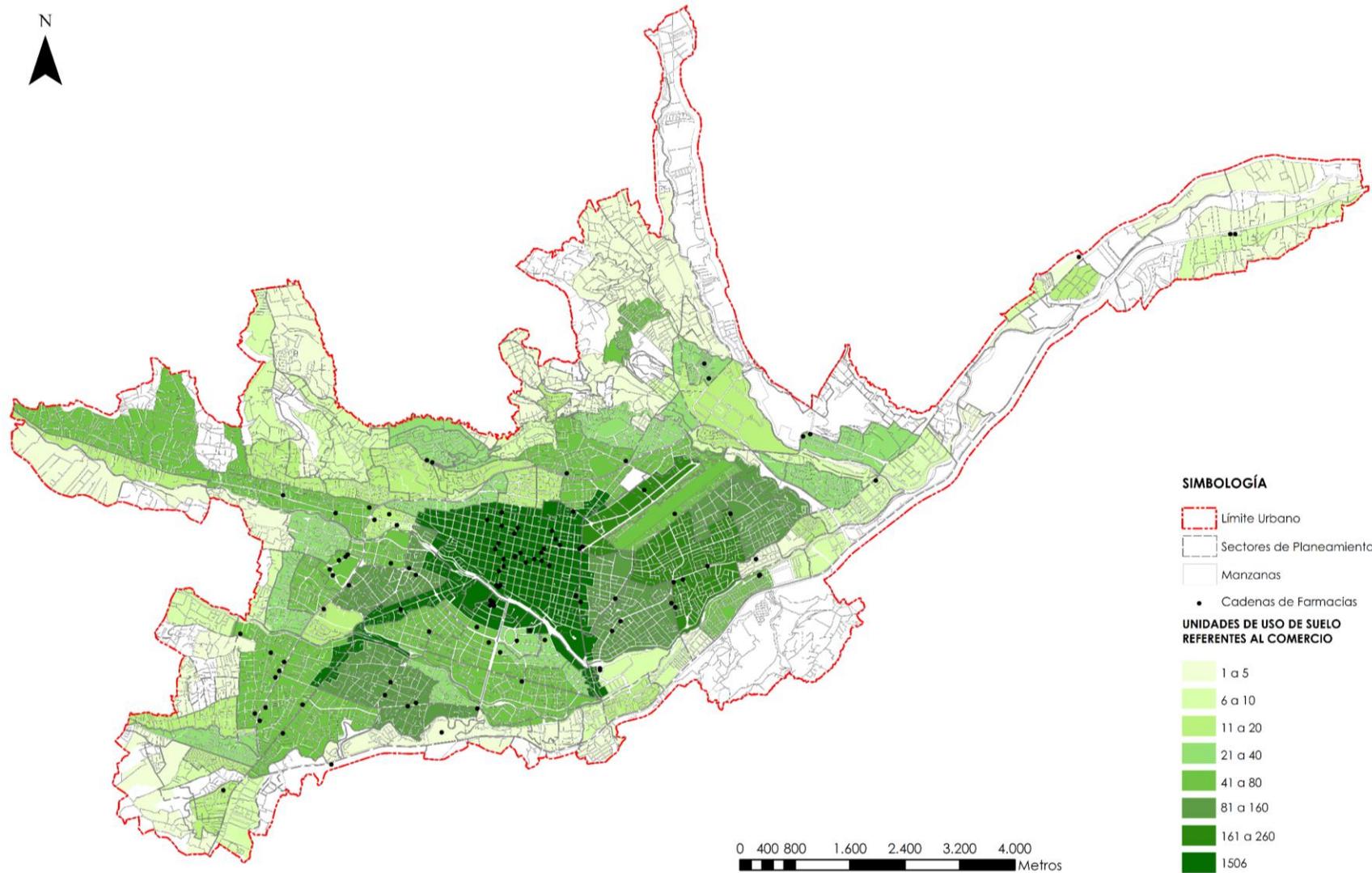
Comercio general

Como primer uso de suelo se encuentra el comercio, uno de los usos de suelo más repetitivos en la ciudad después de la vivienda, por lo que existen zonas exclusivas para su desarrollo. Como se planteó antes, las zonas comerciales en Cuenca se han ido extendiendo al punto que el Centro Histórico dejó de ser la única zona comercial de la ciudad. En este sentido, se consideran zonas comerciales a los sectores de Monay, El Batán, El Ejido, Racar, entre otros. A pesar de ello, el Centro Histórico sigue siendo el sector más consolidado respecto a locales comerciales, pues, como se observa en la figura 3-1, existen 1506 unidades de uso de suelo para el comercio en este sector.

Entre los comercios más repetidos en el análisis de usos de suelo en el mismo predio donde se emplazan las cadenas de farmacias se encontraron principalmente centros comerciales, locales comerciales y supermercados. En el análisis de usos de suelo en el área de influencia inmediata se identificaron mayoritariamente tiendas de abarrotes, otras farmacias y bazares.

Partiendo de esta información, se observa en la figura 3-1 una aglomeración de cadenas de farmacias en el sector del Centro Histórico, puesto que se contabilizaron 36 establecimientos correspondientes al 34% del total de cadenas. Además, es evidente que las zonas con menos unidades de uso de suelo de comercio no cuentan con este tipo de farmacias; de esto se puede definir como una lógica de emplazamiento que las cadenas correspondientes a los grandes grupos empresariales buscan implantarse de forma dominante en los sectores más comerciales de la ciudad. Es prudente mencionar que, del total de cadenas de farmacias encontradas en el sector más comercial de la ciudad, 7 corresponden a farmacias tipo A y 29 a farmacias tipo B.

Figura 3-1. Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo comercio



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

a) Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor

En el gran grupo comercio se destaca el subgrupo referente al comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor, debido al predominio de actividades relacionadas con la venta de artículos de primera necesidad.

De acuerdo con el levantamiento de información anteriormente analizado, se encontraron algunos tipos de uso de suelo pertenecientes a este grupo, tales como: tiendas de abarrotes, despensas, minimercados, carnicerías, panaderías, heladerías, pastelerías, farmacias, bazares, papelerías y centros de copiado. En su mayoría, estos usos de suelo se encontraron en el radio de 100 m, establecido como área de influencia inmediata de las cadenas de farmacias.

103

Por consiguiente, en la figura 3-2 se observa claramente que las cadenas de farmacias se ubican en zonas con mayor consolidación de estos usos de suelo. El Centro Histórico dispone de 682 unidades de usos de suelo de comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor, así como también es el sector que concentra el mayor número de cadenas de farmacias. Asimismo, se contabilizaron únicamente 8 establecimientos emplazados en zonas con el rango más bajo, de 1 a 10 unidades de uso de suelo, mientras que 2 establecimientos no se encuentran cerca de ninguno de estos usos de suelo.

Es pertinente recalcar que el 39,1% de cadenas de farmacias disponen del uso de suelo comercio en su área de influencia inmediata; de este porcentaje, el 25,9% corresponde al subgrupo de comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor, de los cuales resaltan las tiendas de

abarrotes, farmacias y bazares, con el 9,6%, 4,5% y 2,7%, respectivamente.

De esta forma, se establece que las cadenas de farmacias, además de buscar emplazarse en zonas comerciales, pretenden estar cerca de locales relacionados con la venta de artículos de primera necesidad, preferentemente próximos a tiendas de abarrotes y otras farmacias.

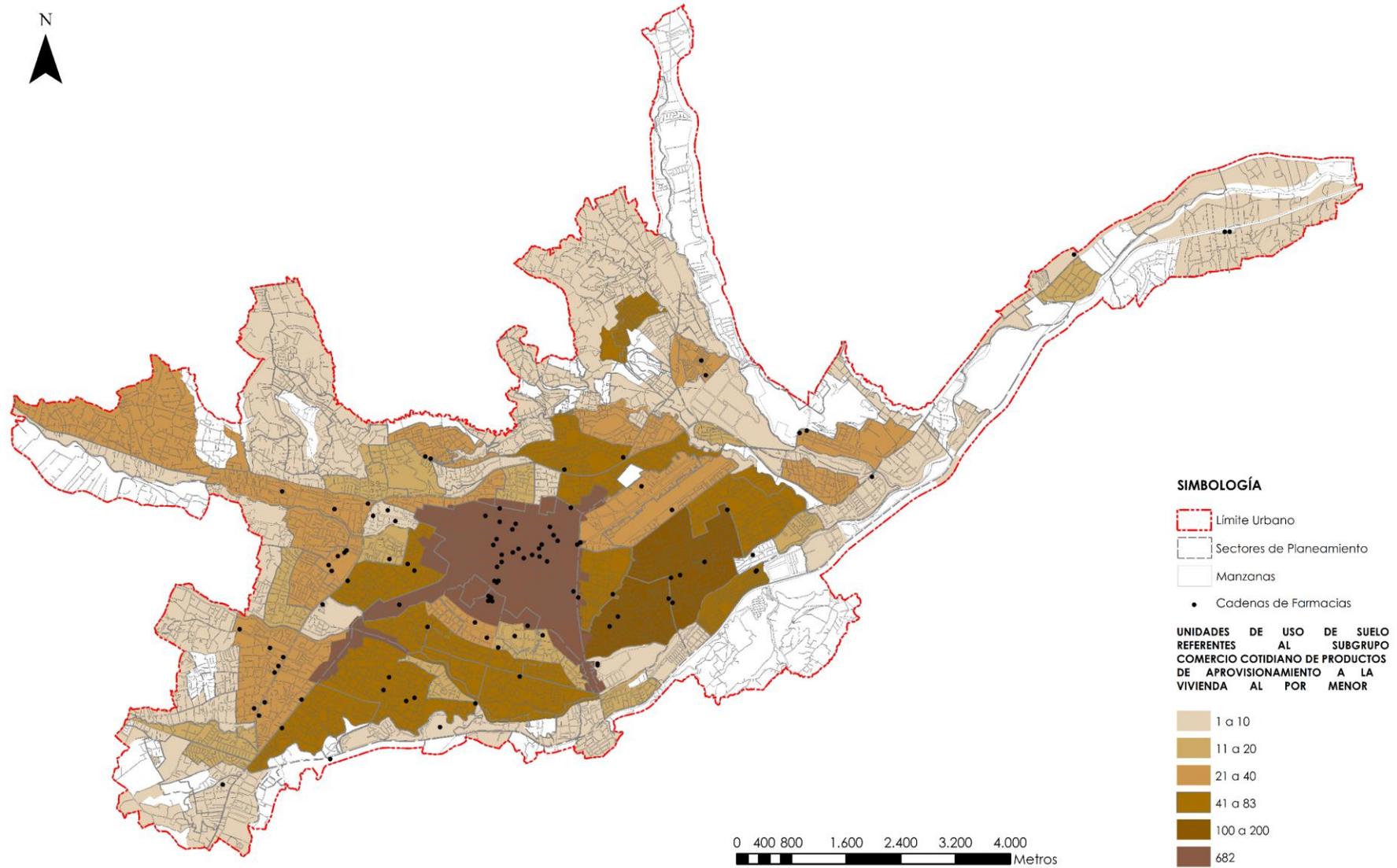
b) Producción artesanal y manufactura de bienes compatible con la vivienda

En el grupo producción de bienes sobresale el subgrupo producción artesanal y manufactura de bienes compatible con la vivienda, con 515 unidades encontradas en la ciudad, correspondientes al 88,5% del total de este grupo.

Se encontraron 13 farmacias funcionando cerca de carpinterías, joyerías y talleres de fabricación de ropa confeccionada, todos estos propios del presente subgrupo. Igualmente, en cuanto a los usos de suelo que comparten el mismo predio con una cadena de farmacia, se hallaron 3 establecimientos con talleres y venta de calzado y uno con una joyería.

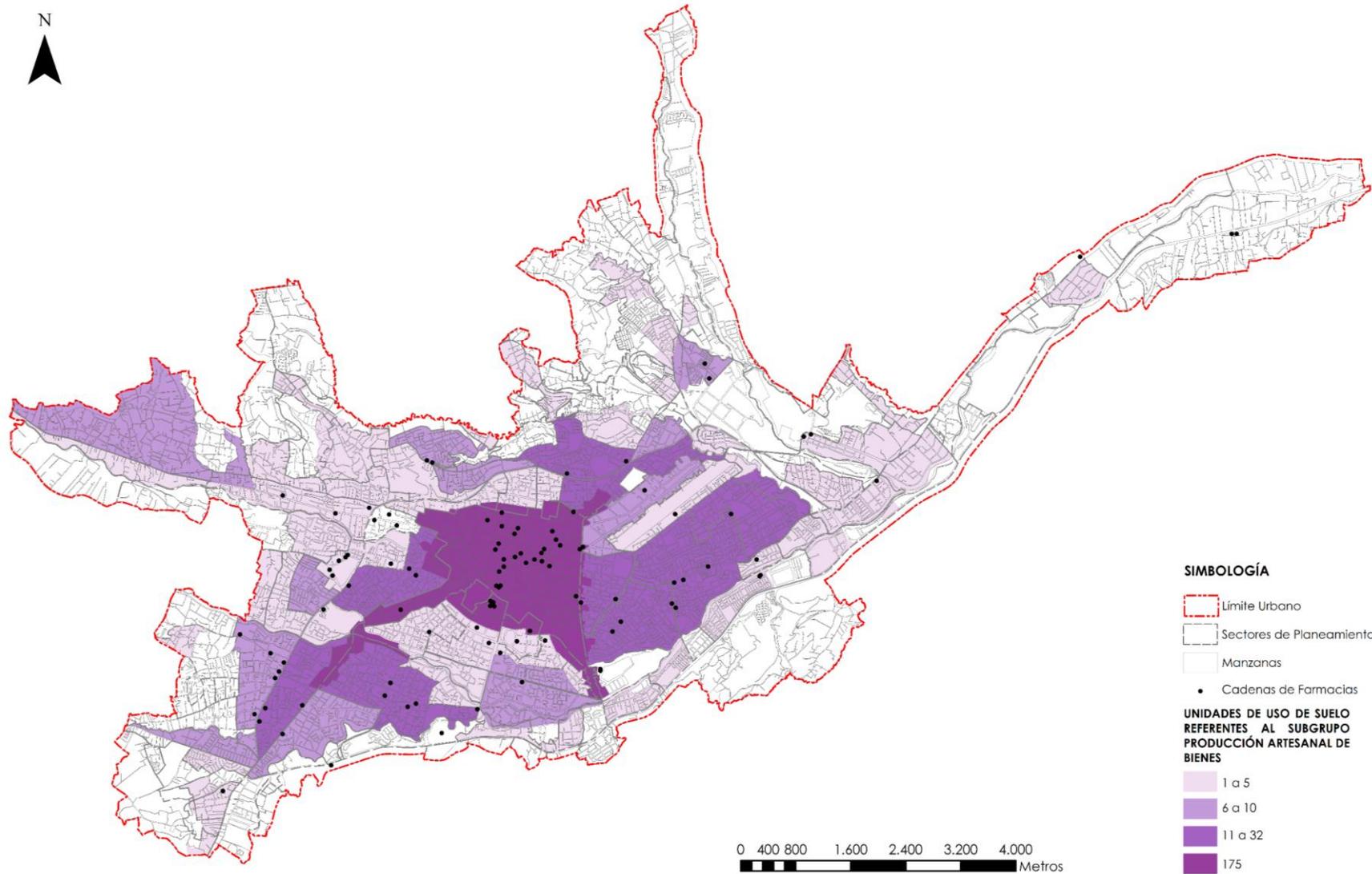
En la figura 3-3 se observa una concentración de estos usos de suelo en el Centro Histórico de la ciudad. No obstante, la ubicación de las cadenas de farmacias está distribuida tanto en los rangos más bajos como en los más altos respecto a las unidades de uso de suelo de este subgrupo. De este modo se estableció que no existe una tendencia clara de emplazamiento en relación al subgrupo de producción artesanal y manufactura de bienes compatible con la vivienda, pues es evidente que para la implantación de dichas farmacias no se ha considerado este uso de suelo.

Figura 3-2. Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013. Elaboración propia.

Figura 3-3. Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo producción y manufactura de bienes compatible con la vivienda



c) Producción industrial de bienes

Este subgrupo abarca a las industrias de mediano impacto (industrias tipo A) y a las industrias de alto impacto (industrias tipo B).

Las industrias tipo A hacen referencia a las pequeñas industrias de procesos productivos mayoritariamente secos, donde se encuentran las fábricas de prendas de vestir, de calzado, muebles, etc.; mientras que las industrias tipo B son aquellas de alto impacto como matanza de ganado, fabricación de productos lácteos, fabricación de productos químicos, entre otros.

La figura 3-4 grafica las unidades de uso de suelo de la industria tipo A y tipo B por sectores de planeamiento de la ciudad. Es claro que el Parque Industrial es el sector con mayor consolidación de estos usos de suelo, aunque no se encontraron cadenas de farmacias ubicadas en este sector.

En tal virtud, se establece que las cadenas de farmacias buscan emplazarse en sectores preferentemente lejanos a la industria, ya que en el levantamiento de información no se identificaron establecimientos con estos usos de suelo en su área de influencia inmediata.

d) Servicios generales

El grupo de usos de suelo de servicios generales hace referencia a los servicios financieros, de transporte y comunicaciones, de turismo y recreación, de alimentos, profesionales, de seguridad y servicios industriales. Se identificaron 1720 unidades de usos de suelo respecto a este grupo en Cuenca, de los cuales, 566 se encuentran en el Centro Histórico.

Tal como se observa en la figura 3-5, existen cadenas de farmacias emplazadas mayoritariamente en los sectores de planeamiento con los rangos más altos respecto a las unidades de usos de suelo de servicios generales. Sin embargo, también existen establecimientos ubicados en los rangos más bajos.

De igual manera, en el análisis se determinó que existen 65 locales pertenecientes a estas cadenas de farmacias que comparten el mismo predio con establecimientos relacionados con servicios generales y 129 que disponen en su área de influencia inmediata este uso de suelo.

Por tanto, se reconoce que las cadenas de farmacias buscan ubicarse en sectores de planeamiento que disponen de una aglomeración de unidades de uso de suelo de servicios generales, pese a que existen establecimientos en determinados sectores de la ciudad que no disponen de los mismos.

e) Servicios profesionales

En este subgrupo constan tipos de suelo referentes a consultorios médicos y odontológicos, consultorios jurídicos, oficinas de arquitectos, ingenieros, economistas y consultores. Se identificaron 503 unidades de uso de suelo en la ciudad, de las cuales la mayor concentración se da en el Centro Histórico, con 145 unidades.

En la figura 3-6 se aprecia que las cadenas de farmacias funcionan en sectores que disponen de estos usos de suelo, pues únicamente 6 locales se encuentran en zonas que no cuentan con estos. También cabe destacar que en el análisis de usos de suelo en el mismo predio se determinó que 25 establecimientos comparten el predio con un consultorio médico, 7 con un consultorio jurídico y 6 con oficinas en general.

Figura 3-4: Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo producción industrial de bienes

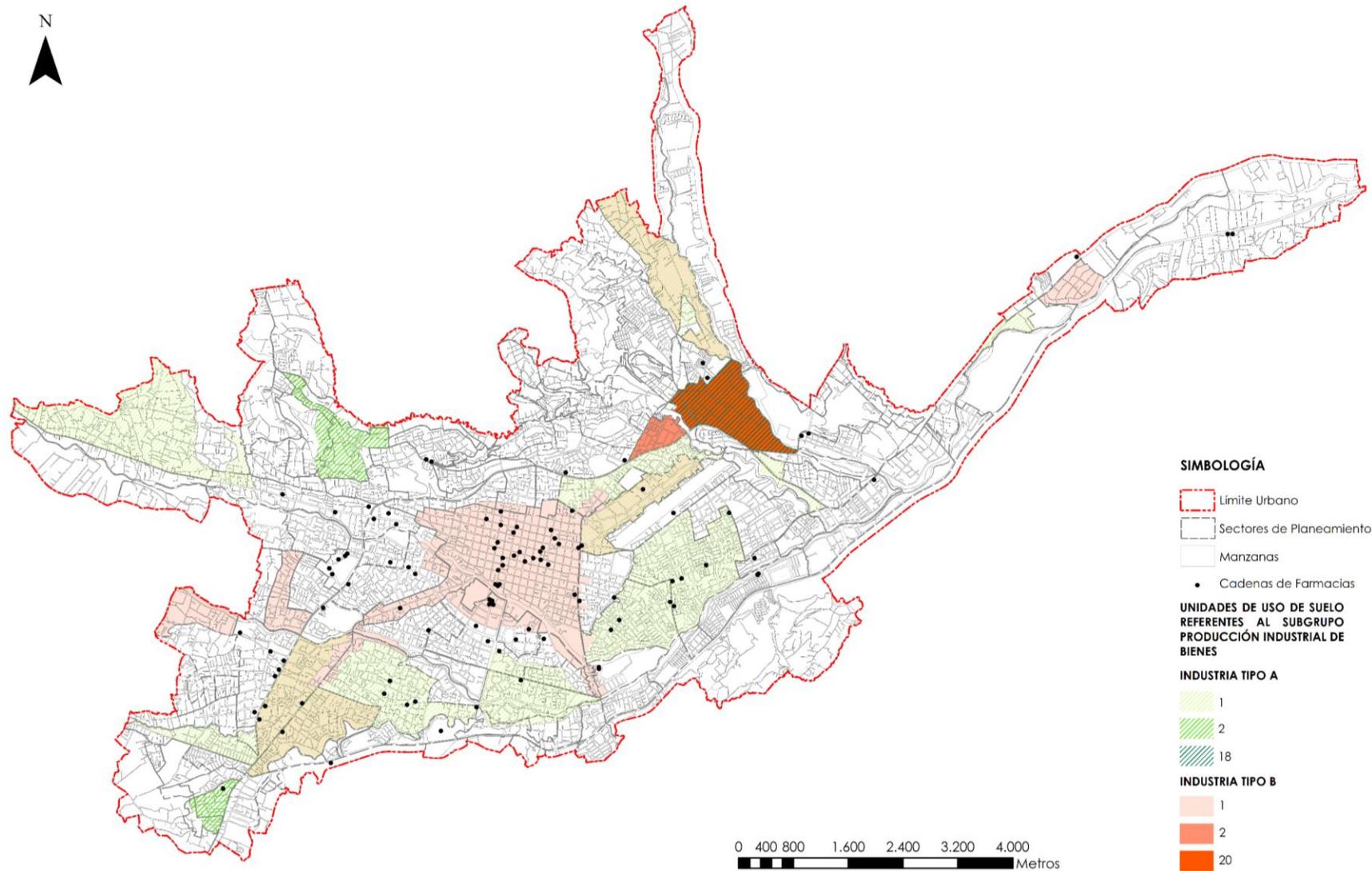
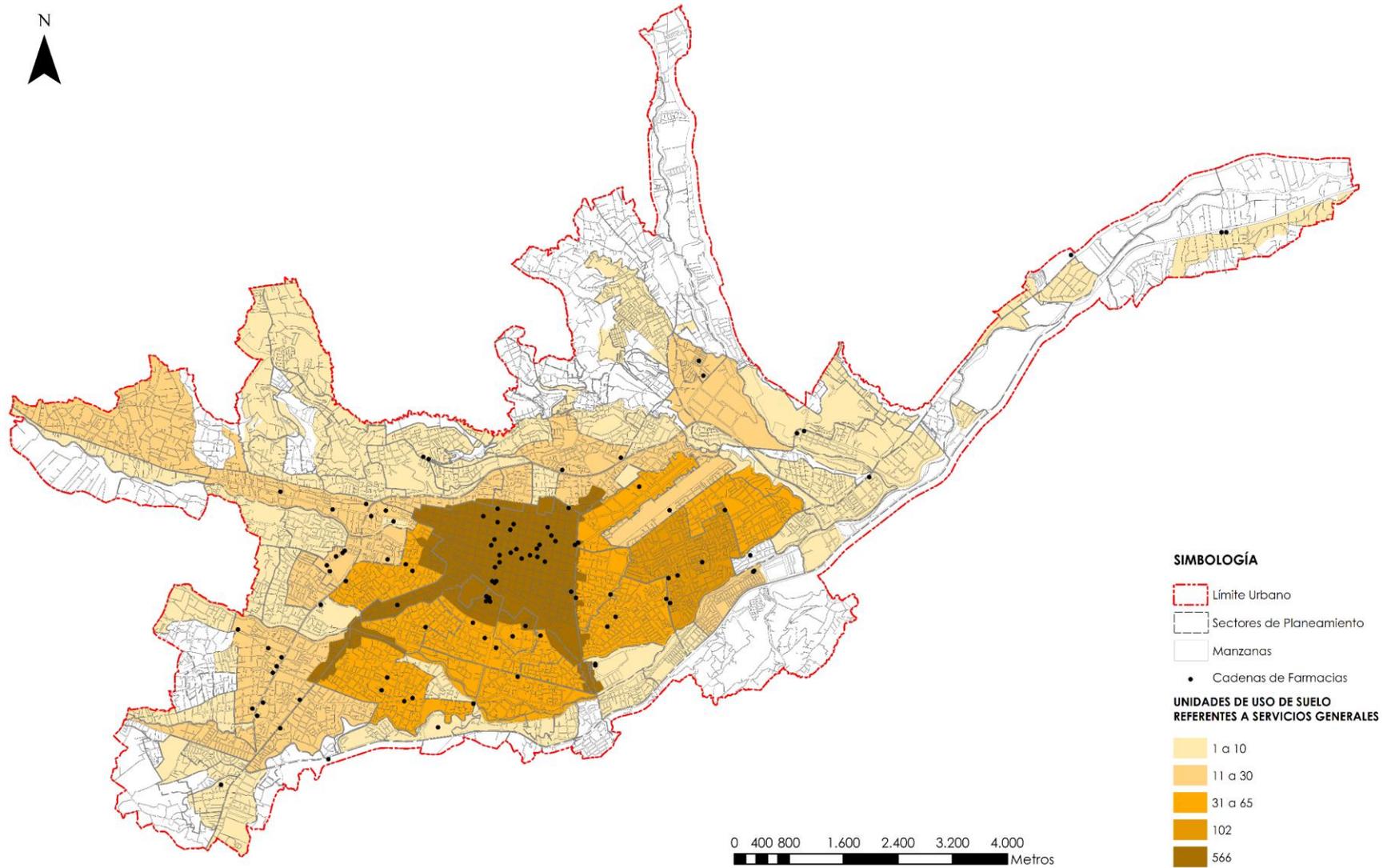
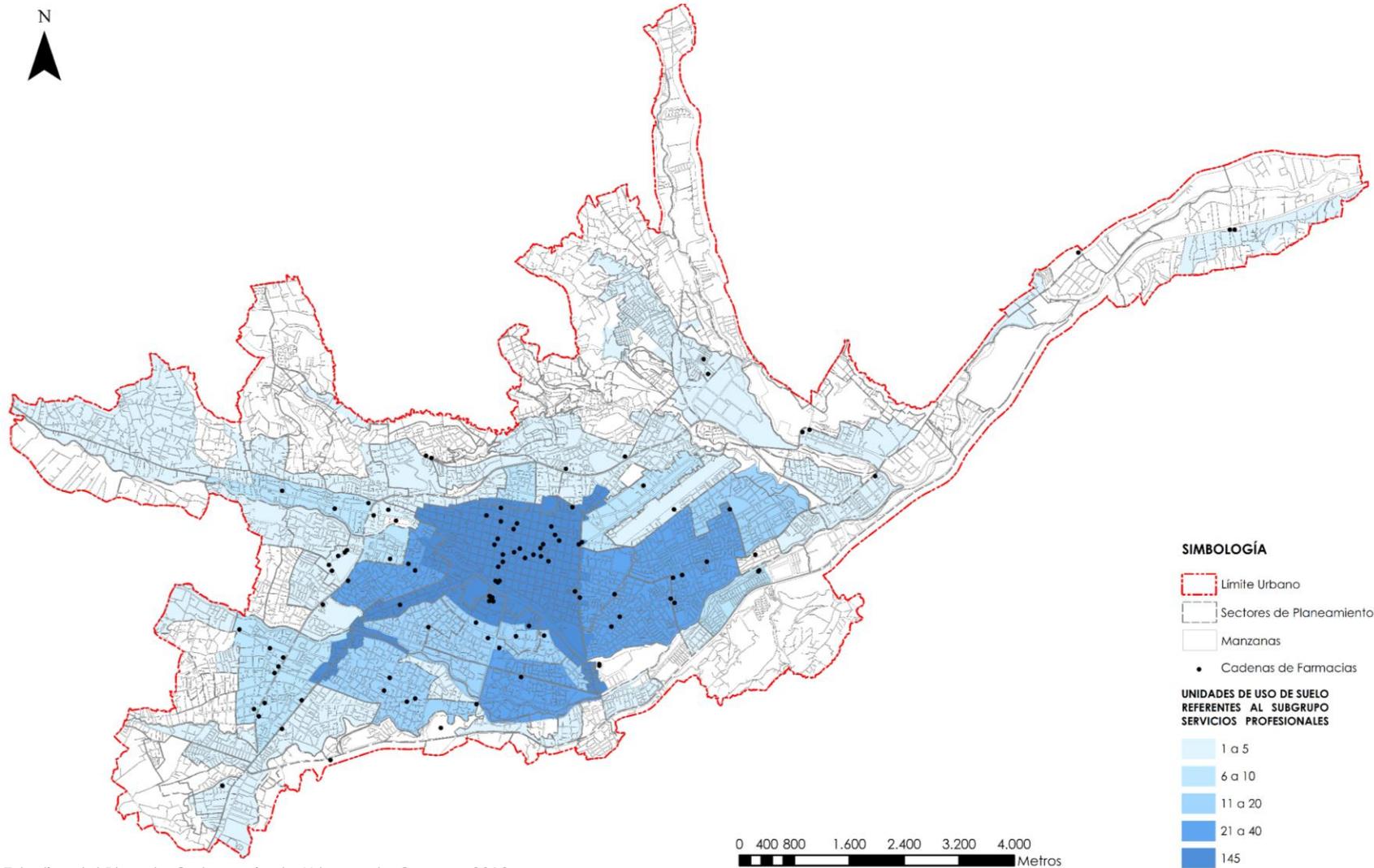


Figura 3-5: Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo servicios generales



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-6: Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo servicios profesionales



Asimismo, en relación a los usos de suelo en el área de influencia inmediata, se identificaron 14 locales cerca de un consultorio médico, 7 próximos a un consultorio jurídico y 1 junto a una oficina en general.

De este modo, se establece como lógica de emplazamiento que los grandes grupos empresariales buscan ubicar a las cadenas de farmacias cerca de servicios profesionales, preferentemente los relacionados con la salud. Estos pretenden implantarse en predios donde también funciona un consultorio médico y, en caso de no ser posible, ubicarse cerca de uno.

f) Servicios personales y afines a la vivienda

Este grupo abarca los usos de suelo relacionados a salones de belleza, funerarias, mecánicas automotrices, gimnasios, entre otros. Se determinaron 918 unidades de uso de suelo en la ciudad, donde la mayor concentración se encuentra en el Centro Histórico, con 262 unidades.

Como se observa en la figura 3-7, las cadenas de farmacias se encuentran distribuidas en sectores de planeamiento con diferentes rangos de valores respecto a las unidades de uso de suelo de este grupo; además, existen 7 establecimientos que no se encuentran en ningún rango.

En cuanto al análisis de los usos de suelo en el mismo predio, se identificaron 27 establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias que comparten predio con este grupo de usos de suelo. Y en relación a los usos de suelo en el área de influencia inmediata, se encontraron 37 locales ubicados cerca de estos usos de suelo.

Con lo mencionado en los párrafos anteriores se establece que las cadenas de farmacias buscan funcionar cerca de este grupo de

usos de suelo, probablemente debido a la afinidad que tienen con la vivienda, pues no es una lógica que una farmacia se encuentre cerca de un salón de belleza, pero sí que se ubique cerca de servicios compatibles y complementarios para zonas residenciales.

g) Administración y gestión

Este grupo de usos de suelo son aquellos que funcionan para la administración pública. Las unidades de administración y gestión se encuentran concentradas en el Centro Histórico de la ciudad, con el 47,2% —es decir, 26 unidades. Según la ordenanza de 2003, es uno de los usos de suelo principales de este sector.

En la figura 3-8 se ve la aglomeración de estos usos de suelo en el centro de la ciudad y ciertas unidades en sectores aledaños a este. De igual forma, se observa que las cadenas de farmacias se emplazan en estos sectores de planeamiento, pero existe un alto número de establecimientos (49) que se encuentran fuera de estas zonas.

En el análisis de usos de suelo en el mismo predio se encontró únicamente un establecimiento junto a una Agencia Nacional de Tránsito, y en el análisis de usos de suelo en el área de influencia inmediata no se hallaron cadenas de farmacias en un radio de 100 m de estos usos de suelo.

Por esta razón, se define que las cadenas de farmacias no buscan emplazarse preferentemente en sectores que dispongan unidades de usos de suelo relacionados a administración y gestión; a pesar de ello, ubicarse cerca de uno de estos sectores no afecta a su funcionamiento.

Figura 3-7. Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo servicios personales y afines a la vivienda

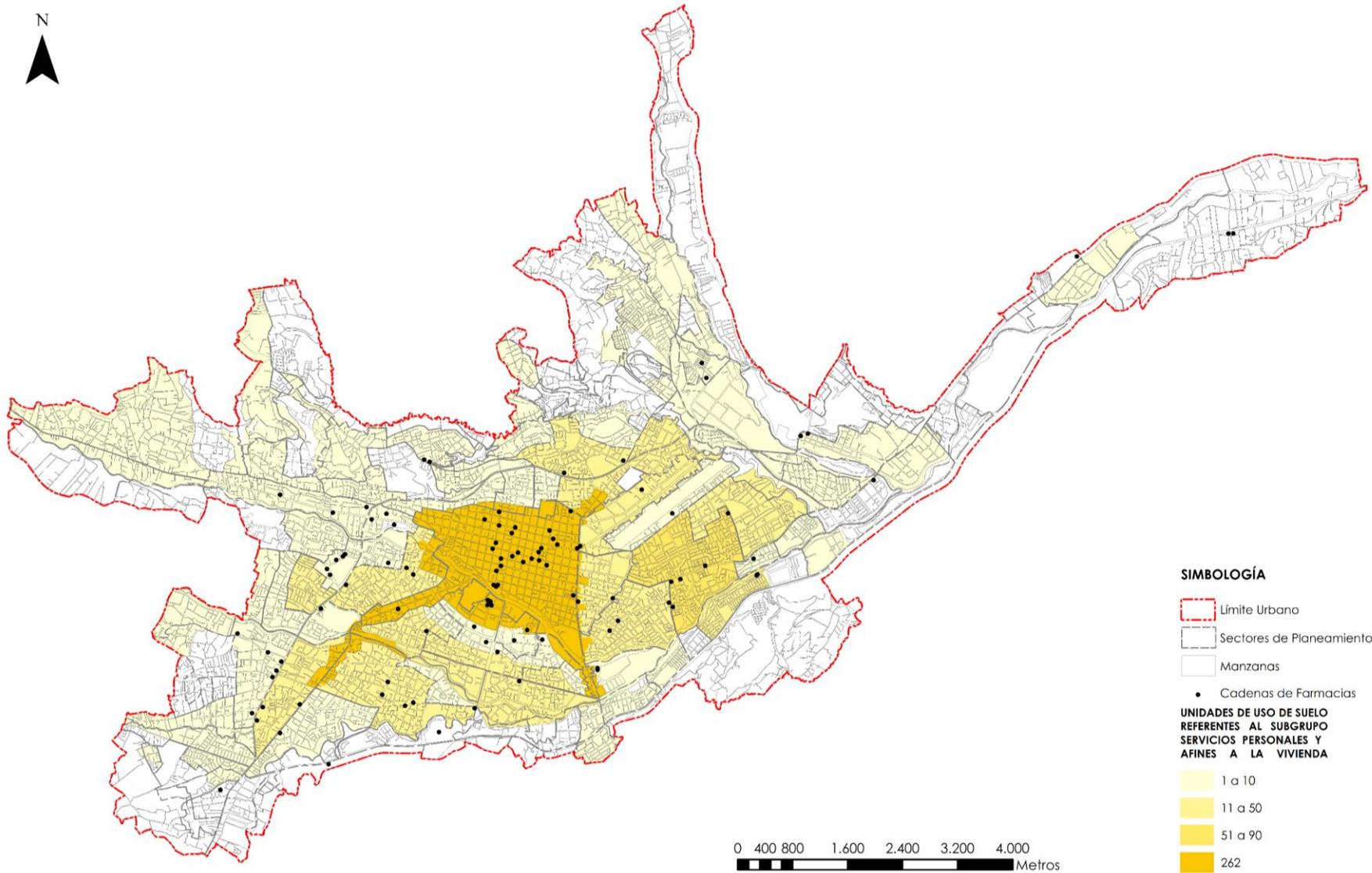
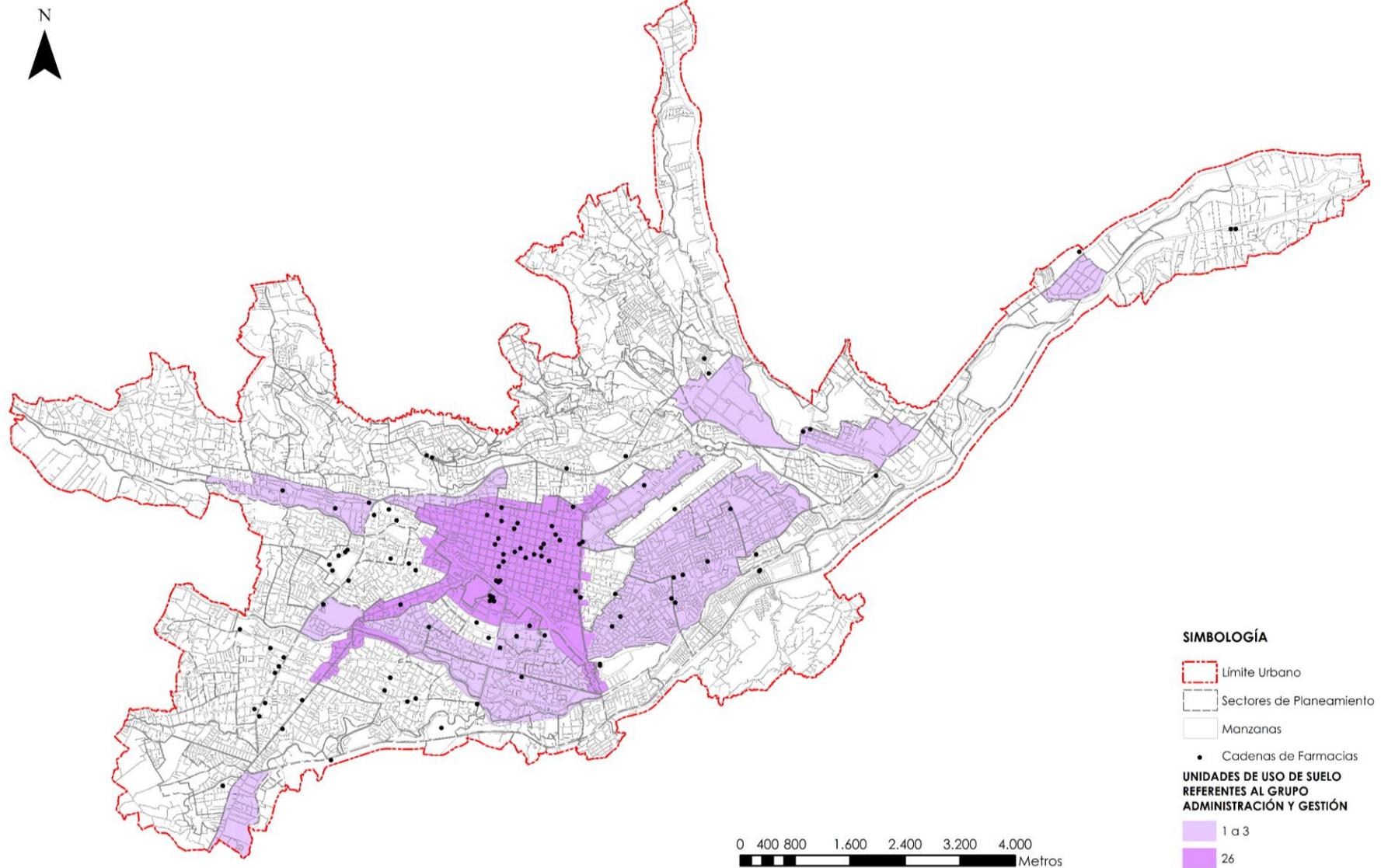


Figura 3-8. Lógicas de emplazamiento en relación al uso de suelo administración y gestión



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013-
Elaboración propia.

3.2.2 Lógicas de emplazamiento en relación a las condiciones de ocupación del suelo

Es importante determinar aspectos relacionados a la ocupación del suelo que influyen para el emplazamiento de las cadenas de farmacias de grupos empresariales. A continuación se detallan cada uno de ellos.

a) Clasificación del suelo

El suelo urbano del territorio se clasifica en suelo consolidado, suelo en proceso de consolidación y suelo sin susceptibilidad para la urbanización. De conformidad con los estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013, el suelo urbano consolidado corresponde al 43,1%, el 42,5% es suelo en proceso de consolidación y 23,8% hace referencia al suelo sin susceptibilidad para la urbanización, en el que constan márgenes de protección de ríos y quebradas y suelo limitado por condiciones topográficas, geológicas y geotécnicas.

En la figura 3-9 se establece la clasificación del suelo urbano de Cuenca y se observa que las cadenas de farmacias se emplazan preferentemente en suelo consolidado, pues el 84,8% de establecimientos se implantan en este tipo de suelo, mientras que únicamente el 15,2% se ubican en suelo en proceso de consolidación.

b) Densidad de vivienda

La vivienda es el principal y predominante uso de suelo de la ciudad. La incidencia de la vivienda en el territorio urbano puede ser entendida a través de la densidad de vivienda, que representa el número de viviendas por hectárea.

Como se puede ver en la figura 3-10, la densidad de vivienda más alta se presenta en los sectores centrales del área urbana, y esta va disminuyendo en los sectores de la periferia. Sin embargo, los sectores de planeamiento E-21, E-23B y N-18 son los de mayor densidad de vivienda, con un promedio de 50 a 80 hab./ha.

Es evidente que las cadenas de farmacias se emplazan en los sectores con alta concentración de viviendas. A pesar de que estas no se ubiquen en los sectores con los niveles más altos de densidad de vivienda (50 a 80 hab./ha), se encontraron 49 establecimientos ubicados en sectores con densidad de vivienda de 30 a 40 hab./ha, 32 en zonas de 20 a 30 hab./ha, 17 en zonas de 10 a 20 hab./ha, y únicamente 7 en sectores con una densidad de vivienda de 0 a 10 hab./ha.

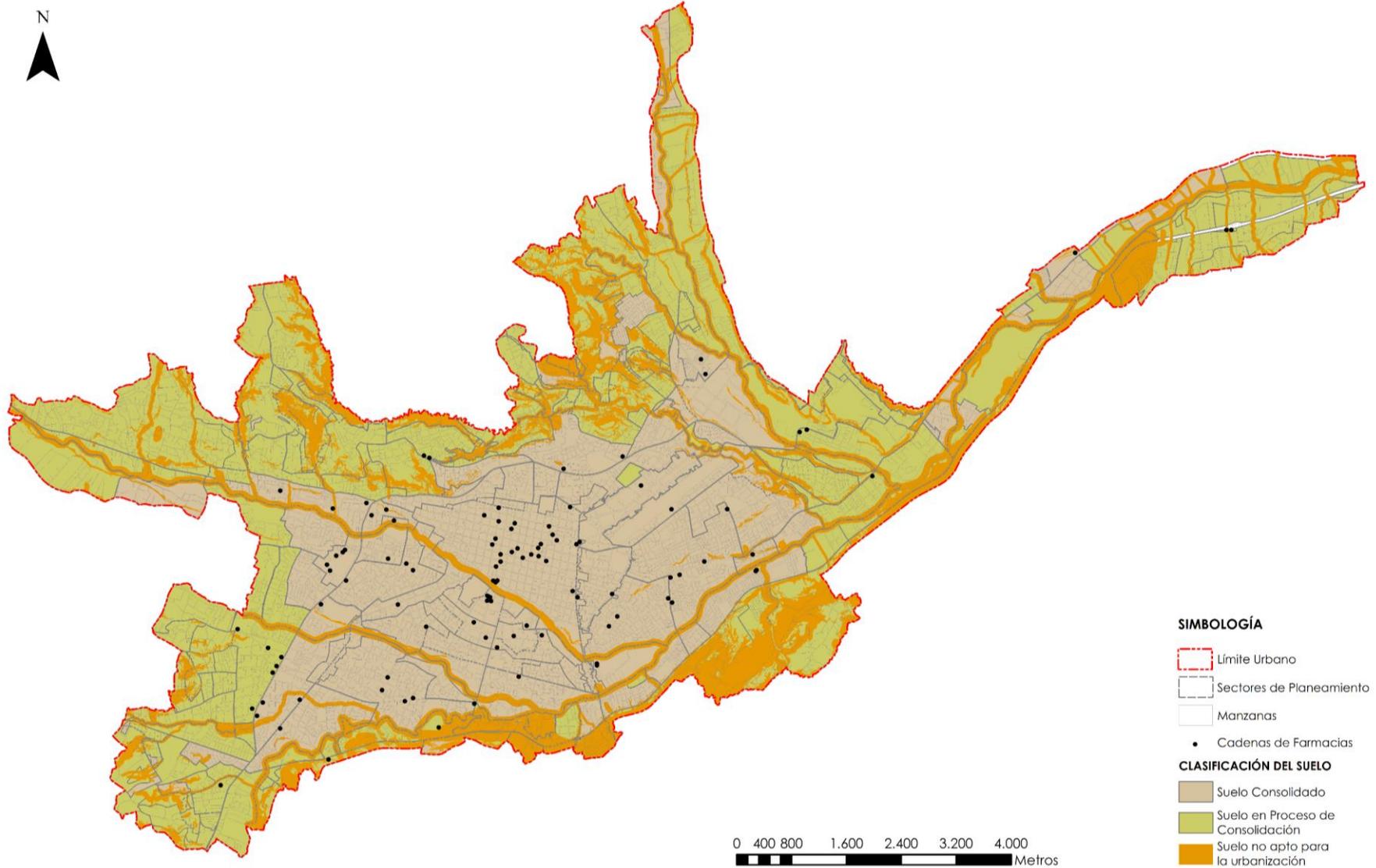
c) Ejes urbanos

Se establecieron 18 avenidas como ejes urbanos en la ciudad, según los estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013, las cuales se muestran gráficamente en la figura 3-11.

Se observa que las cadenas de farmacias buscan emplazarse sobre todo junto a una de estas vías, pues se contabilizaron 41 establecimientos de farmacias pertenecientes a cadenas —es decir, el 39%— que están ubicados en los ejes urbanos de la ciudad.

Cabe destacar que 28 locales, correspondientes al 27%, se ubican en el sector del Centro Histórico, por donde no cruza ningún eje urbano, y 2 establecimientos se encuentran junto a la autopista Cuenca-Azogues, en el sector de Challuabamba, con lo que se indica que la minoría —es decir, el 33,3% de locales— se sitúa fuera de ejes urbanos.

Figura 3-9: Lógicas de emplazamiento en relación a la clasificación del suelo



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-10: Lógicas de emplazamiento en relación a la densidad de vivienda

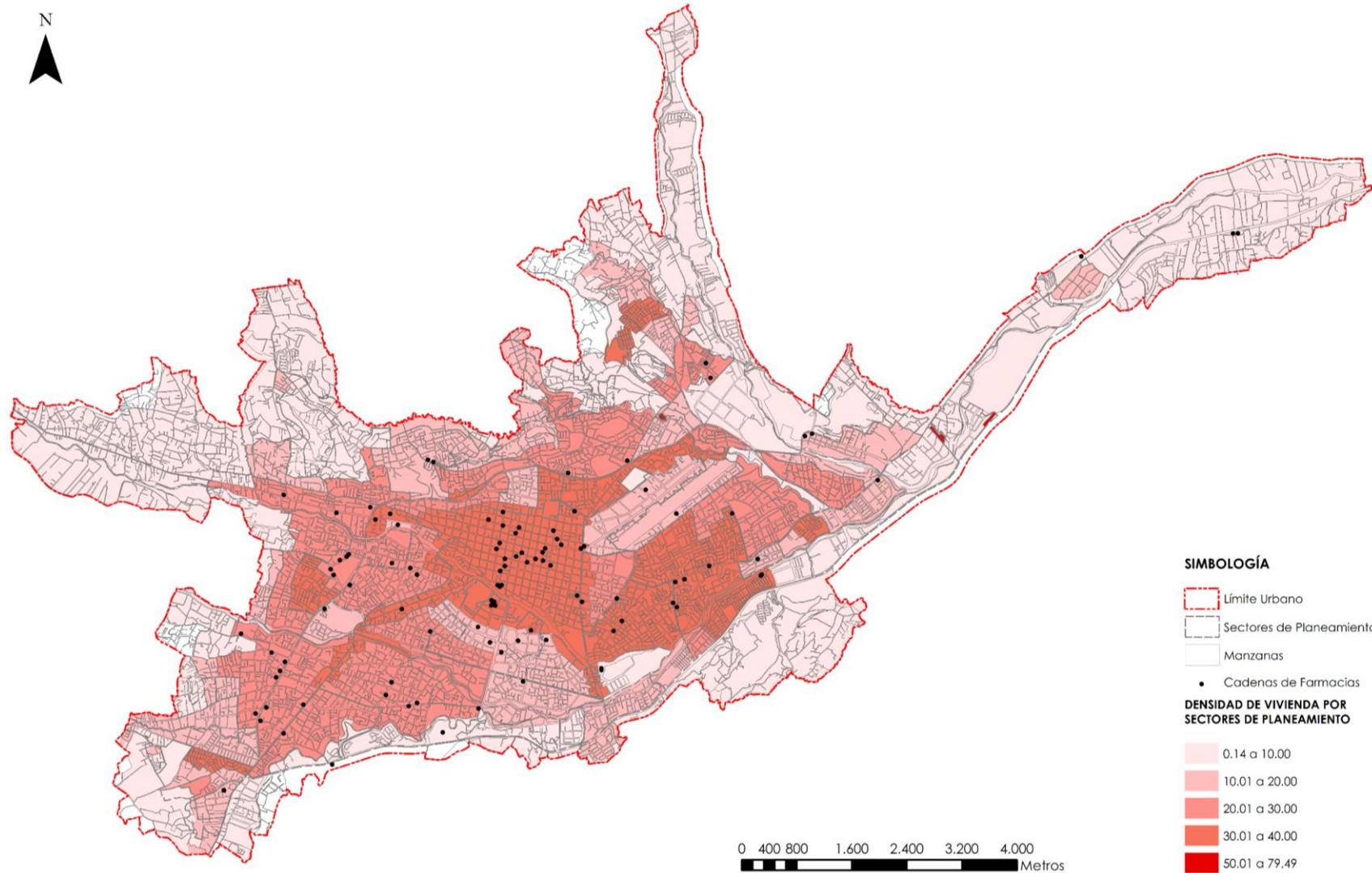
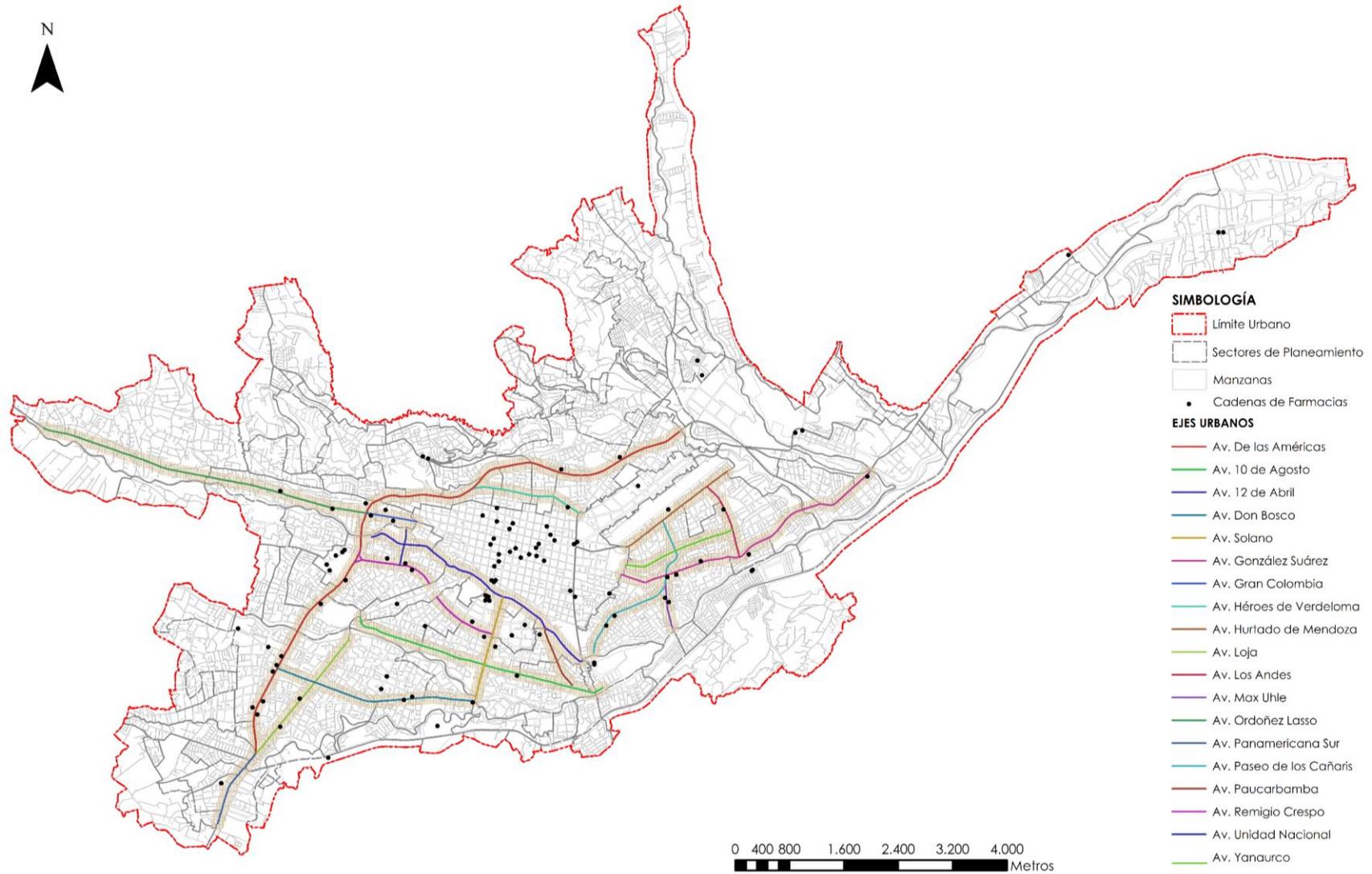


Figura 3-11. Lógicas de emplazamiento en relación a los ejes urbanos



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

PRECIO DEL SUELO

Sobre la base de la información previamente analizada, se estableció que las cadenas de farmacias se implantan indistintamente en la ciudad, pues se encontraron locales ubicados en los diferentes rangos de precios, como se puede ver en la figura 3-12.

Sin embargo, se determinó que existe una lógica de emplazamiento en cuanto a la preferencia de localización en predios con un alto precio del suelo, probablemente debido a que están ubicados en zonas más comerciales con mayor exclusividad, como es el caso del Centro Histórico.

d) Tipo de lote

Se determinaron 4 tipos de lotes donde se emplazan las cadenas de farmacias, que son: lote intermedio, esquinero, manzanero y en cabecera. En la figura 3-13 se identifican los locales pertenecientes a estas cadenas de farmacias y el tipo de lote en el que están implantados. Una vez establecidos los tipos de lote existentes, se evidencia una preferencia de implantación de estos establecimientos. Si bien el mayor porcentaje de farmacias (49,5%) se ubica en un lote intermedio, se considera de mayor relevancia el número de farmacias implantadas en lotes esquineros (45,7%), ya que en una manzana existen aproximadamente 32 lotes intermedios y únicamente 4 esquineros. Por tal motivo, es claramente identificable la preferencia que tienen estas farmacias por ubicarse en lotes esquineros.

e) Tenencia del establecimiento

La tenencia de los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias es un factor altamente influyente para su

emplazamiento; se encontraron dos tipos de tenencia: la propia y la arrendada.

En la figura 3-14 se muestra gráficamente que las cadenas de farmacias se ubican en su mayoría en establecimientos arrendados, pues el 77,1% se encuentra en locales con este tipo de tenencia. Sin embargo, se identificaron 16 establecimientos, correspondientes al 15,2%, emplazados en locales de tenencia propia.

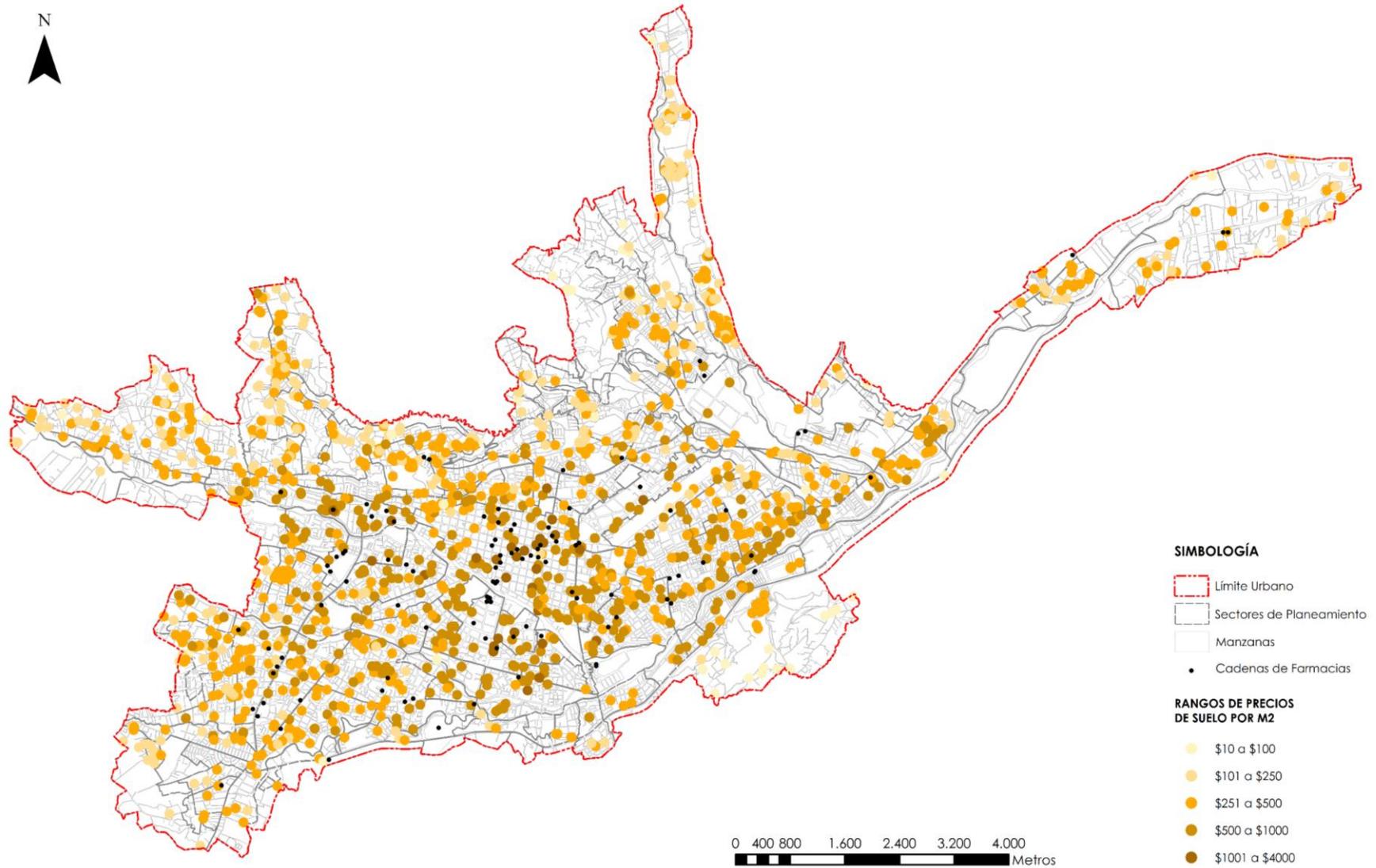
Por tal motivo, se establece como una lógica de emplazamiento que las grandes empresas buscan ubicar sus farmacias en locales arrendados, probablemente debido primero a un tema de inversión, pues es más fácil invertir en un arriendo mensual que en la compra del bien; y, por otra parte, para poder abandonar el establecimiento en caso de que no genere rentabilidad.

f) Área de construcción

En cuanto al área de construcción de estos locales comerciales, se establecieron rangos de valores debido a la variedad de datos encontrados. Una vez definidos estos valores, se procedió a identificar —mediante un análisis estadístico de tendencia central— los datos correspondientes a la media, mediana y moda.

Para determinar una lógica de emplazamiento se consideró el valor obtenido en el análisis estadístico de la moda, pues es el valor con mayor número de repeticiones en los establecimientos. Este valor corresponde a 60 m², lo que quiere decir que las cadenas de farmacias buscan funcionar en locales con áreas de construcción entre los 51 y 100 m². En la figura 3-15 se observa que 51 establecimientos se ubican en este rango, es decir, el 48,5% de locales de cadenas de farmacias.

Figura 3-12. Lógicas de emplazamiento en relación al precio del suelo donde se ubican las cadenas de farmacias



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-13: Lógicas de emplazamiento en relación al tipo de lote donde se ubican las cadenas de farmacias

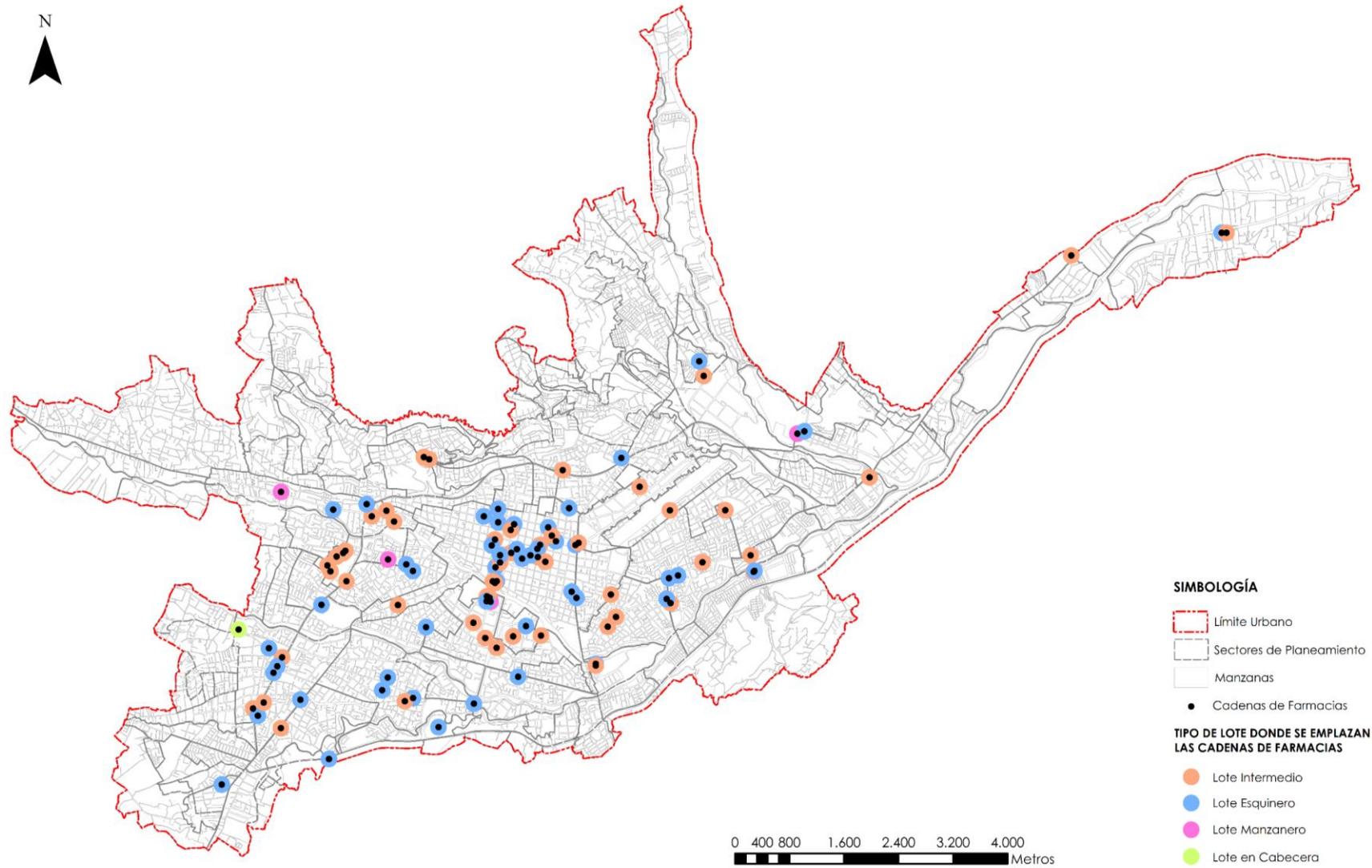
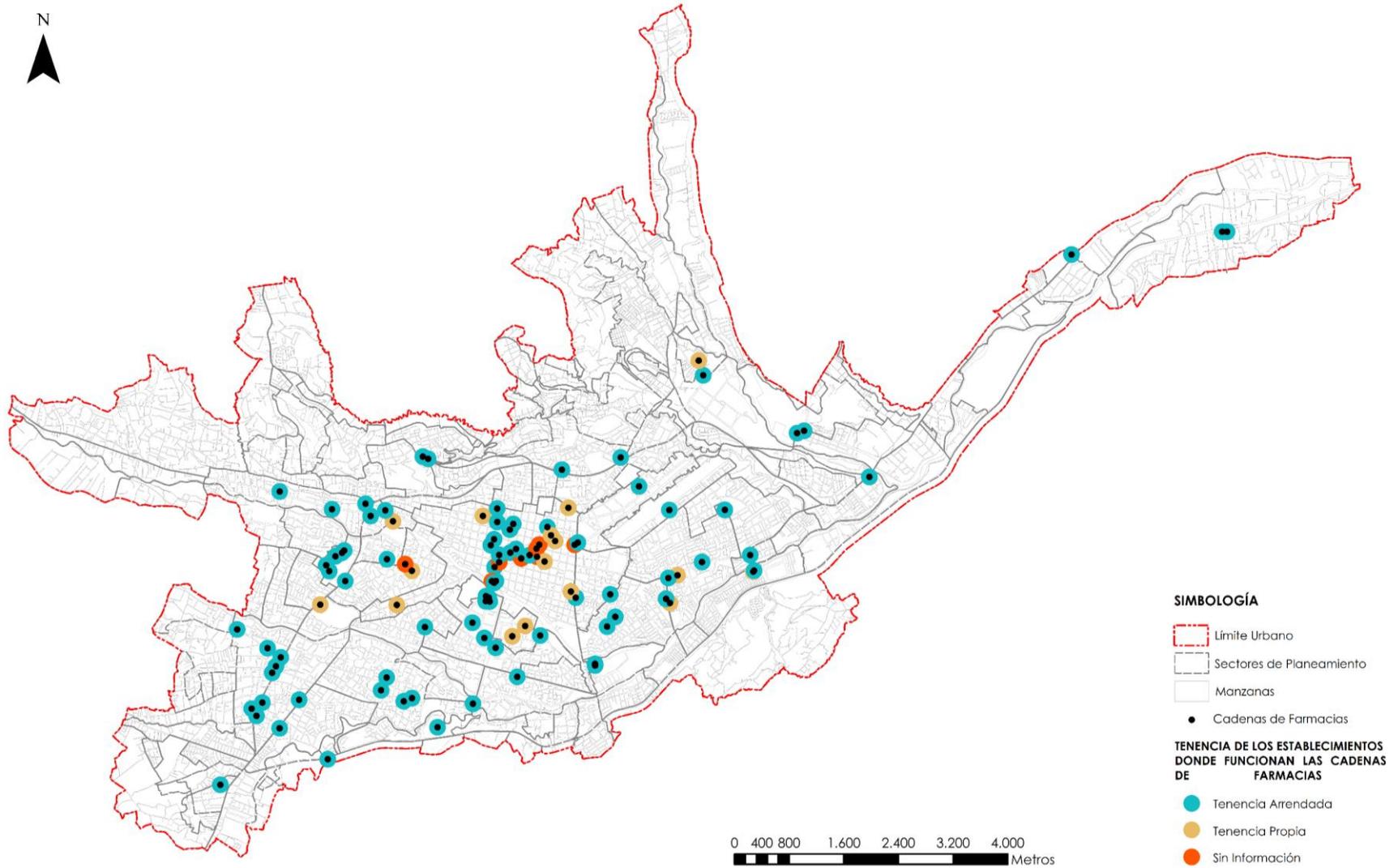
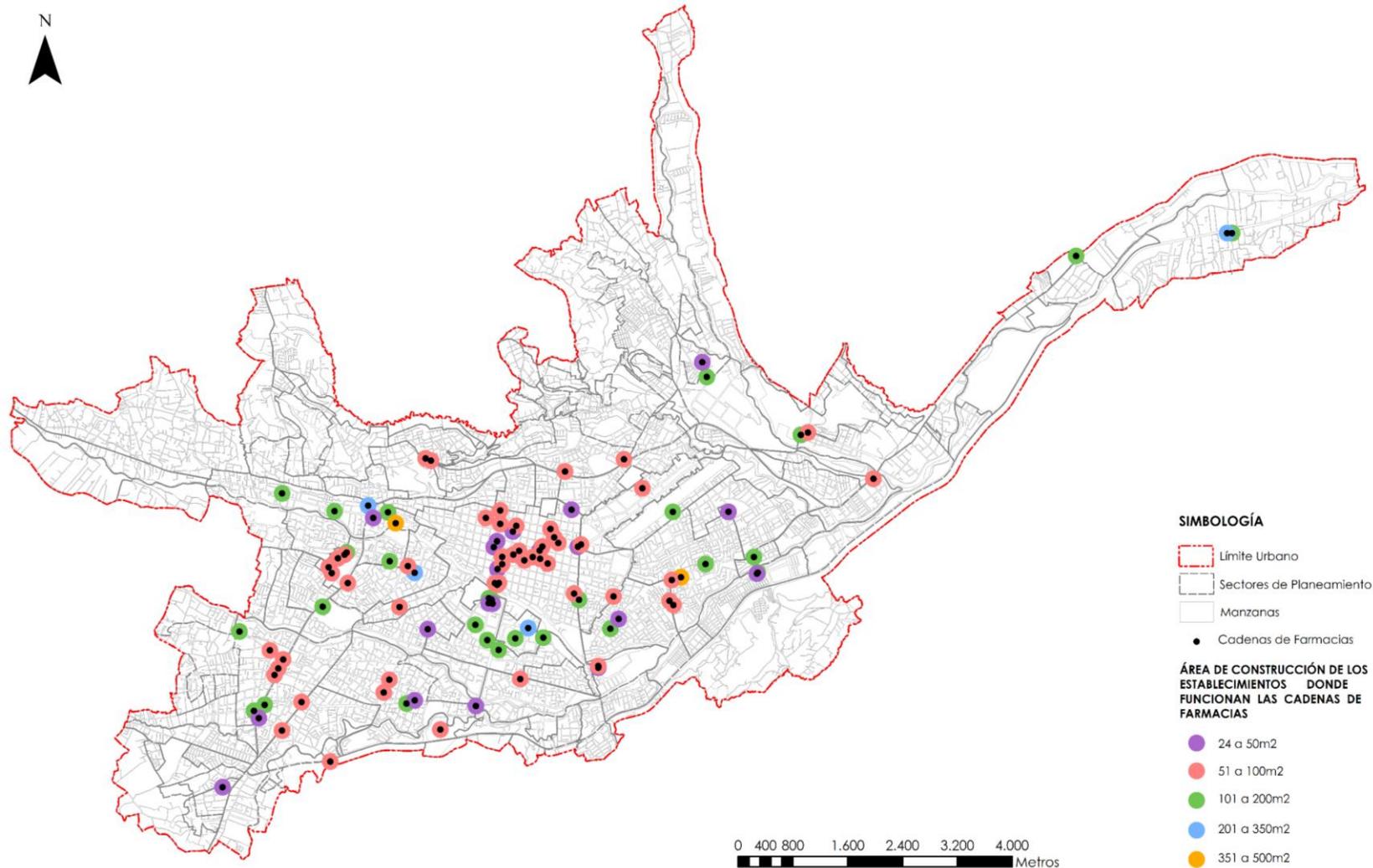


Figura 3-14: Lógicas de emplazamiento en relación a la tenencia de los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-15: Lógicas de emplazamiento en relación al área de construcción de los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias



g) Número de pisos de las edificaciones

Los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias se encuentran emplazados en edificaciones desde 1 hasta 11 pisos. Por medio del análisis previamente estudiado, se determinó que la mayor parte de establecimientos se ubican en inmuebles de 1 y 2 pisos, con 35 y 26 locales, respectivamente.

A pesar de que exista una variedad de edificaciones con diferentes números de pisos, en la figura 3-16 se observa el predominio de construcciones de 1 piso, sobre todo en la parte suroeste de la ciudad. Sin embargo, también se observa una aglomeración de edificaciones de 2 pisos en el Centro Histórico y sectores aledaños.

Para la determinación de lógicas de emplazamiento en cuanto al número de pisos de estas edificaciones, se consideró que los grupos económicos buscan implantarse en inmuebles de 1 y 2 pisos, preferentemente en los que son de 1 piso.

h) Número de plazas de estacionamiento

De acuerdo con la información levantada, se precisó que los locales comerciales donde funcionan estas farmacias no necesariamente deben disponer de un lugar donde parquear, pues se identificaron 40 establecimientos —correspondientes al 38% del total— que no disponen de este servicio.

A pesar de lo anteriormente planteado, se establece que el 33% de farmacias prefieren emplazarse en edificaciones que dispongan de 1 a 3 plazas de estacionamiento. Es adecuado destacar que la mayor parte de locales sin estacionamiento se ubican en el sector del Centro Histórico, pues debido a su estructura urbana, es difícil que cuente con plazas de estacionamiento en la misma edificación.

Como se observa en la figura 3-17, existe una aglomeración de locales sin plazas de estacionamiento en el Centro Histórico, pero también se puede ver la abundancia de establecimientos con disponibilidad de 1 a 3 plazas de parqueo, por lo que es posible plantear como una lógica de emplazamiento la ubicación en construcciones que dispongan de 1 a 3 espacios para parquear, cuando estas se encuentren fuera del centro de la ciudad.

3.2.3 Lógicas de emplazamiento en relación al contexto urbano

Una vez analizada la información levantada, se ha visto pertinente establecer lógicas de emplazamiento basadas en las centralidades urbanas identificadas en relación a la ubicación de las cadenas de farmacias y en cuanto al estatus socioeconómico de la población a la que corresponden. A continuación se describen dichas lógicas.

a) Centralidades urbanas

El término centro urbano designa un lugar geográfico y un contenido social que permite una coordinación de las actividades urbanas y una identificación simbólica y ordenada de las mismas (Castells, 1974). Partiendo de este concepto, se determinaron 3 centralidades urbanas en relación a las cadenas de farmacias, es decir, se identificaron 3 zonas de la ciudad donde se halla una aglomeración de estos establecimientos.

Como primera centralidad se destaca el sector del Centro Histórico. Al ser la zona más comercial de la ciudad, se identificaron establecimientos donde funcionan estas cadenas de farmacias muy cercanas entre sí; como se puede ver en la figura 3-18, estos locales comerciales están relativamente cerca, de manera que la mayoría cabe dentro del círculo que marca la centralidad.

Figura 3-16. Lógicas de emplazamiento en relación al número de pisos de las edificaciones donde funcionan las cadenas de farmacias

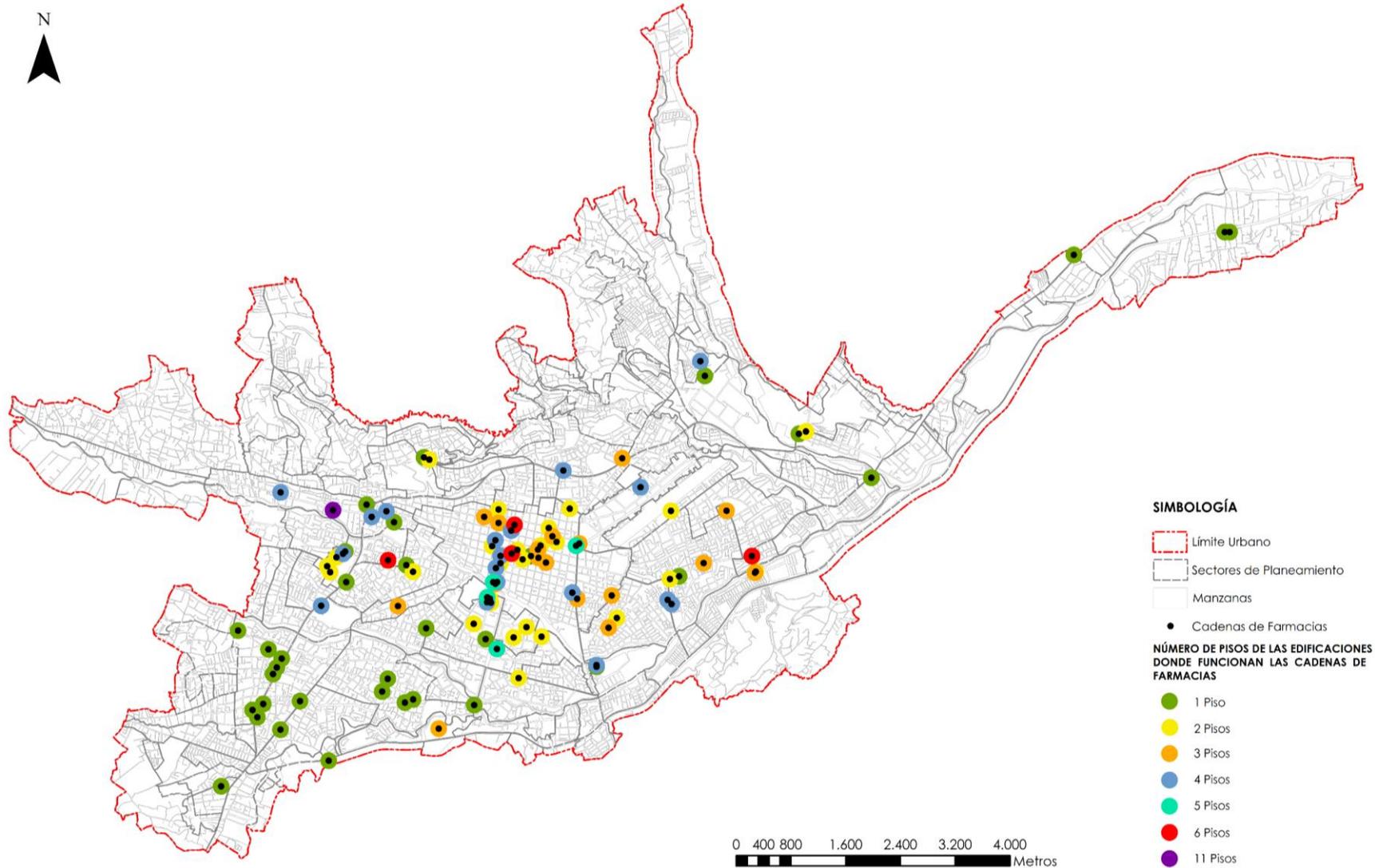
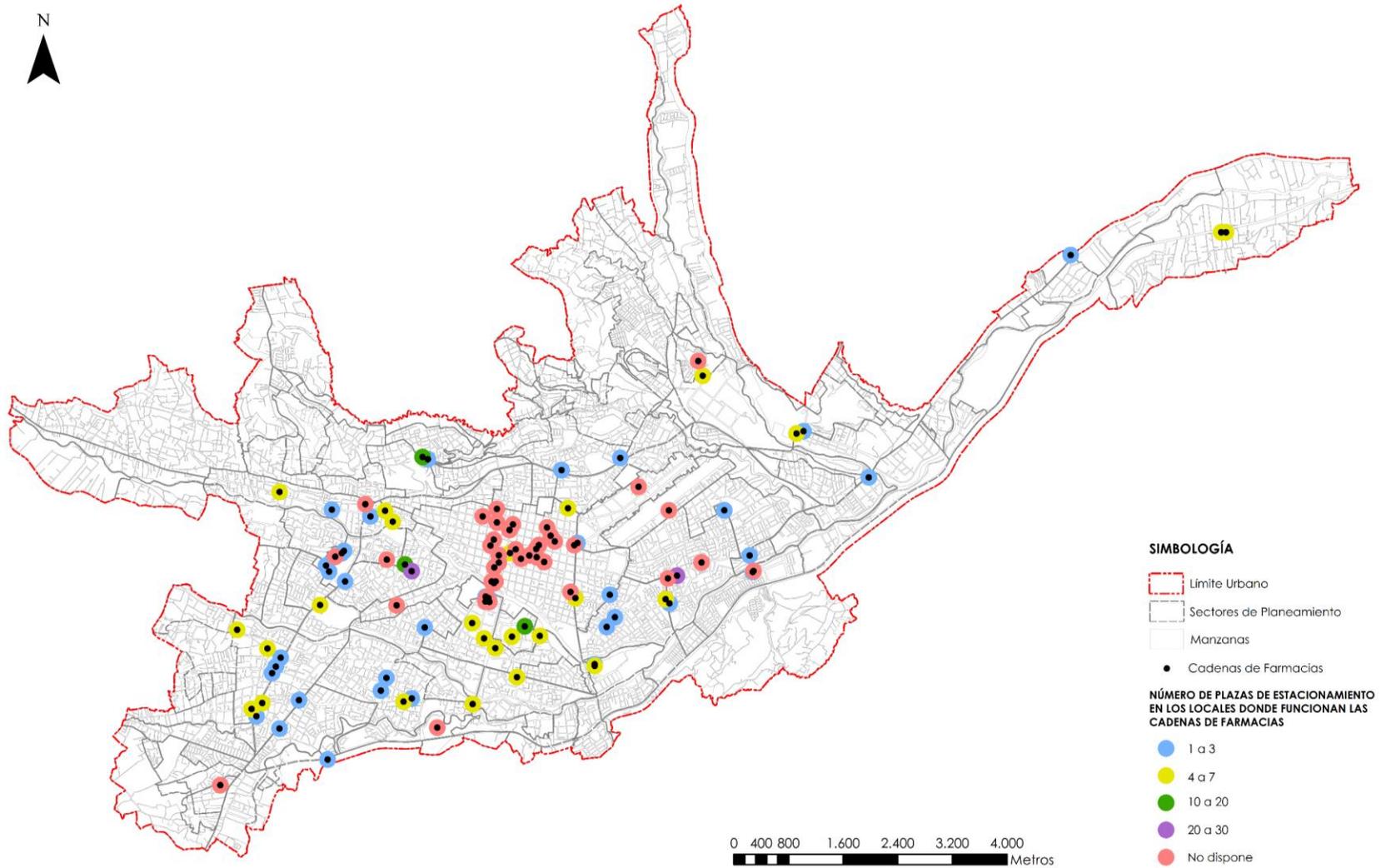
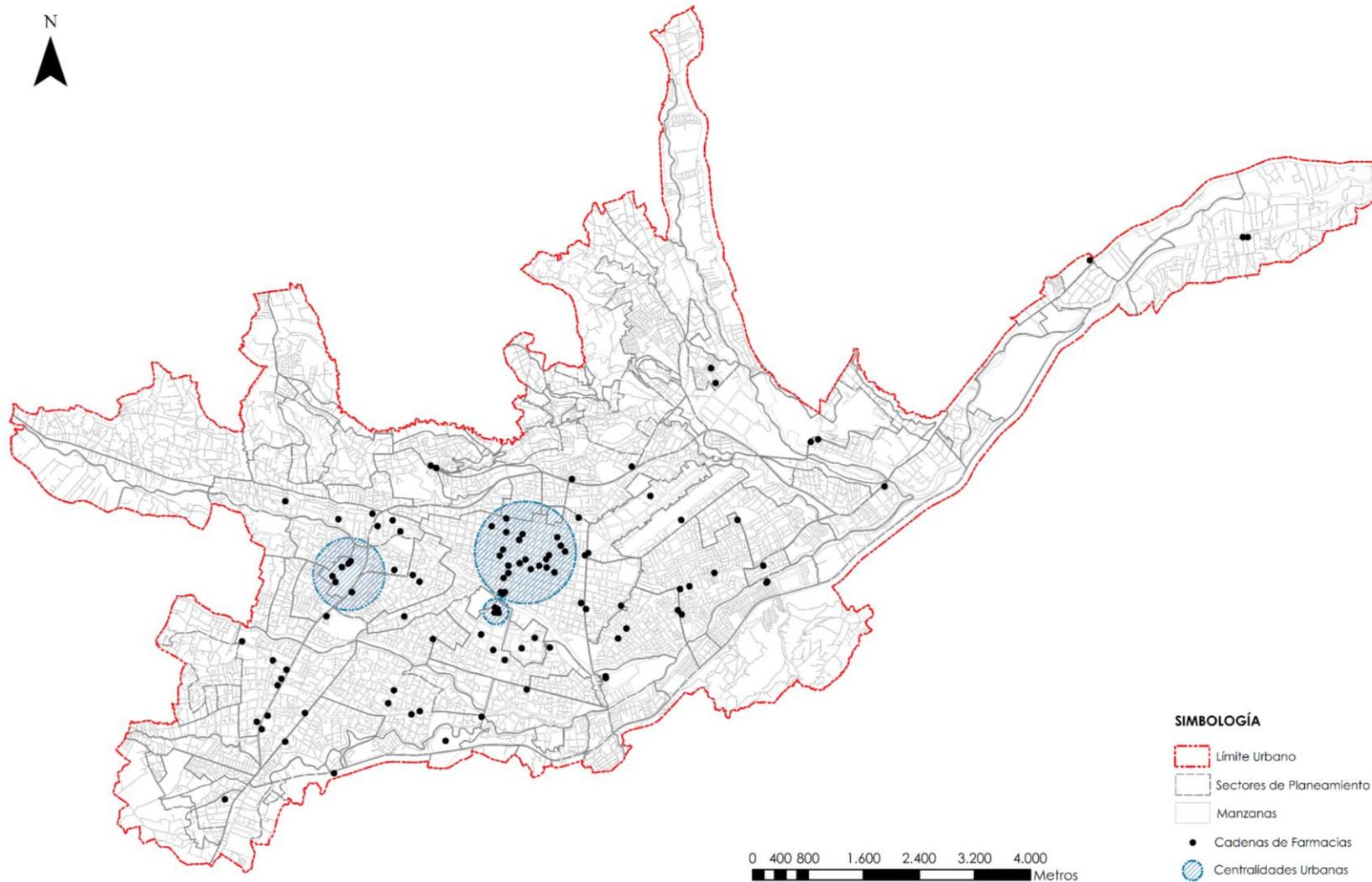


Figura 3-17. Lógicas de emplazamiento en relación al número de plazas de estacionamiento en los locales donde funcionan las cadenas de farmacias



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-18. Lógicas de emplazamiento en relación a centralidades urbanas



Como segunda centralidad se identifica al sector del centro comercial El Arenal (Feria Libre), también reconocido como otra de las zonas más transitadas de la ciudad por la comercialización de productos al por mayor y menor. Aquí se encontraron establecimientos ubicados junto a la vía que rodea la Feria Libre, y al igual que en el Centro Histórico, están muy próximos entre ellos.

Finalmente, como tercera centralidad se identificó a la zona de El Ejido, específicamente donde se encuentra la Clínica Santa Inés. En esta parte de la ciudad se han incrementado los servicios relacionados a la salud, puesto que cada vez se abren nuevos consultorios médicos, laboratorios y farmacias. Como se muestra en el mapa, en esta zona de la ciudad los establecimientos donde funcionan las cadenas de farmacias están ubicados uno junto a otro.

Con lo anteriormente planteado, se destaca como lógicas de emplazamiento que las cadenas de farmacias buscan ubicarse en las zonas más comerciales de la ciudad y en zonas destinadas a prestar servicios relacionados a la salud. De esta forma se evidencia que la prioridad de las cadenas de farmacias es generar altos ingresos económicos.

b) Estatus de la población

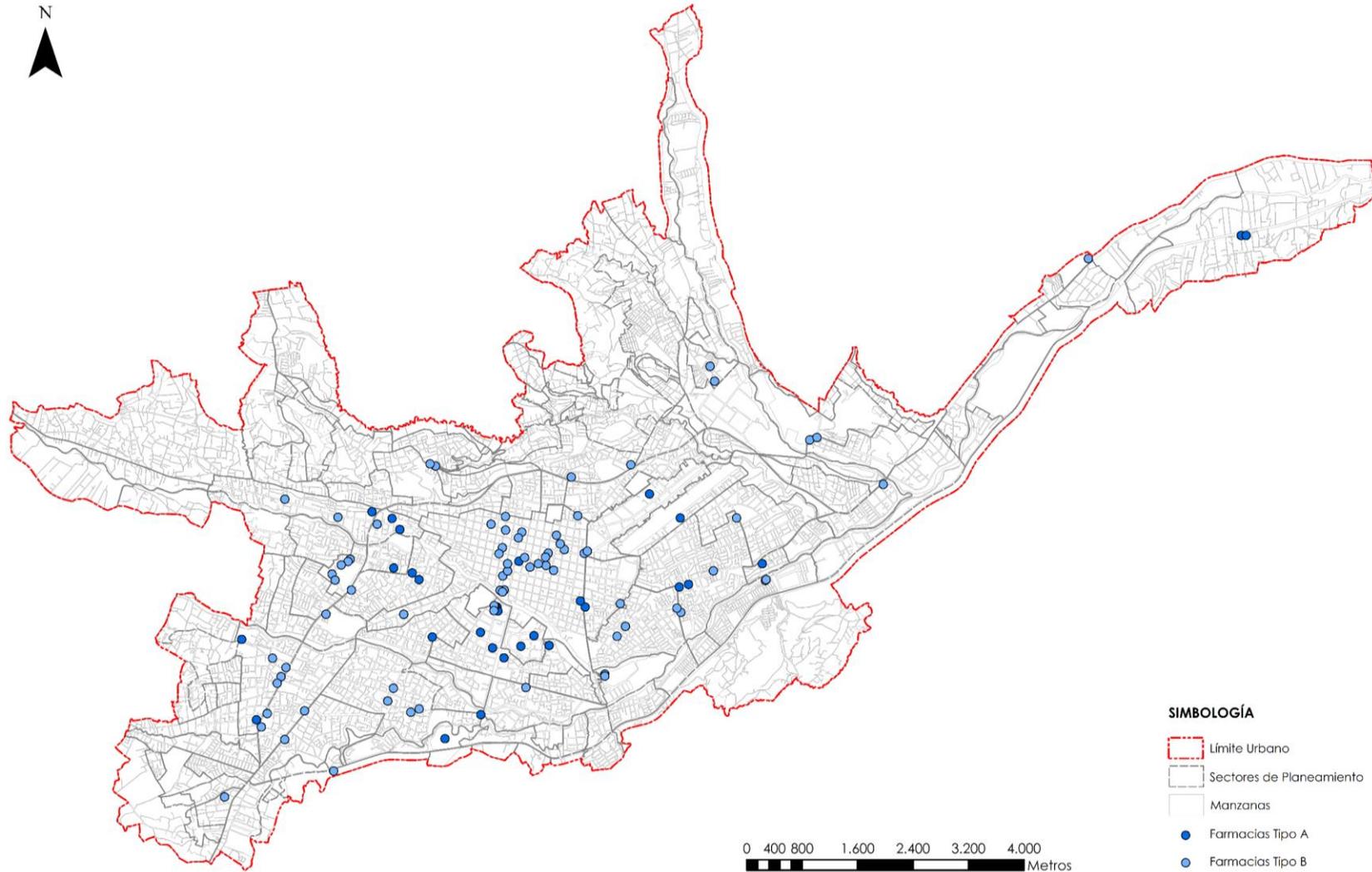
A lo largo del documento se analizaron las cadenas de farmacias según la condición socioeconómica de la población que reside en su área de influencia. Con esta información se determinaron ciertas similitudes que podrían ser consideradas como lógicas de emplazamiento. Como se mencionó en capítulos anteriores, se clasificaron las cadenas de farmacias en tipo A y tipo B, según la condición socioeconómica de la población a la que sirven. Las cadenas de farmacias de tipo A corresponden a Fybeca,

Pharmacy's y Medicity, mientras que las Tipo B son Cruz Azul, SanaSana, Farmacias Económicas y Farmacias Comunitarias.

Previamente a la clasificación de estas farmacias se fijó la condición socioeconómica de la población a la que brindan servicios regularmente, como se observa en la figura 3-19. Las farmacias tipo A se ubican en sectores donde reside población con ingresos económicos altos, como son Puertas del Sol, Cahapata, Sector de la Universidad del Azuay, entre otros. Mientras tanto, las farmacias tipo B se encuentran en zonas con habitantes que disponen de ingresos económicos medios y bajos, como la Feria Libre, Ciudadela Juan Pablo II, Medio Ejido, El Arenal, San Pedro del Cebollar, Mutualista Azuay, Quinta Chica, Ciudadela Kennedy, Los Trigales, Las Orquídeas, Ciudadela Uncovía, etc. Se contabilizaron 105 establecimientos correspondientes a cadenas de farmacias; de estos, 30 pertenecen a farmacias tipo A y 75 forman parte de farmacias tipo B.

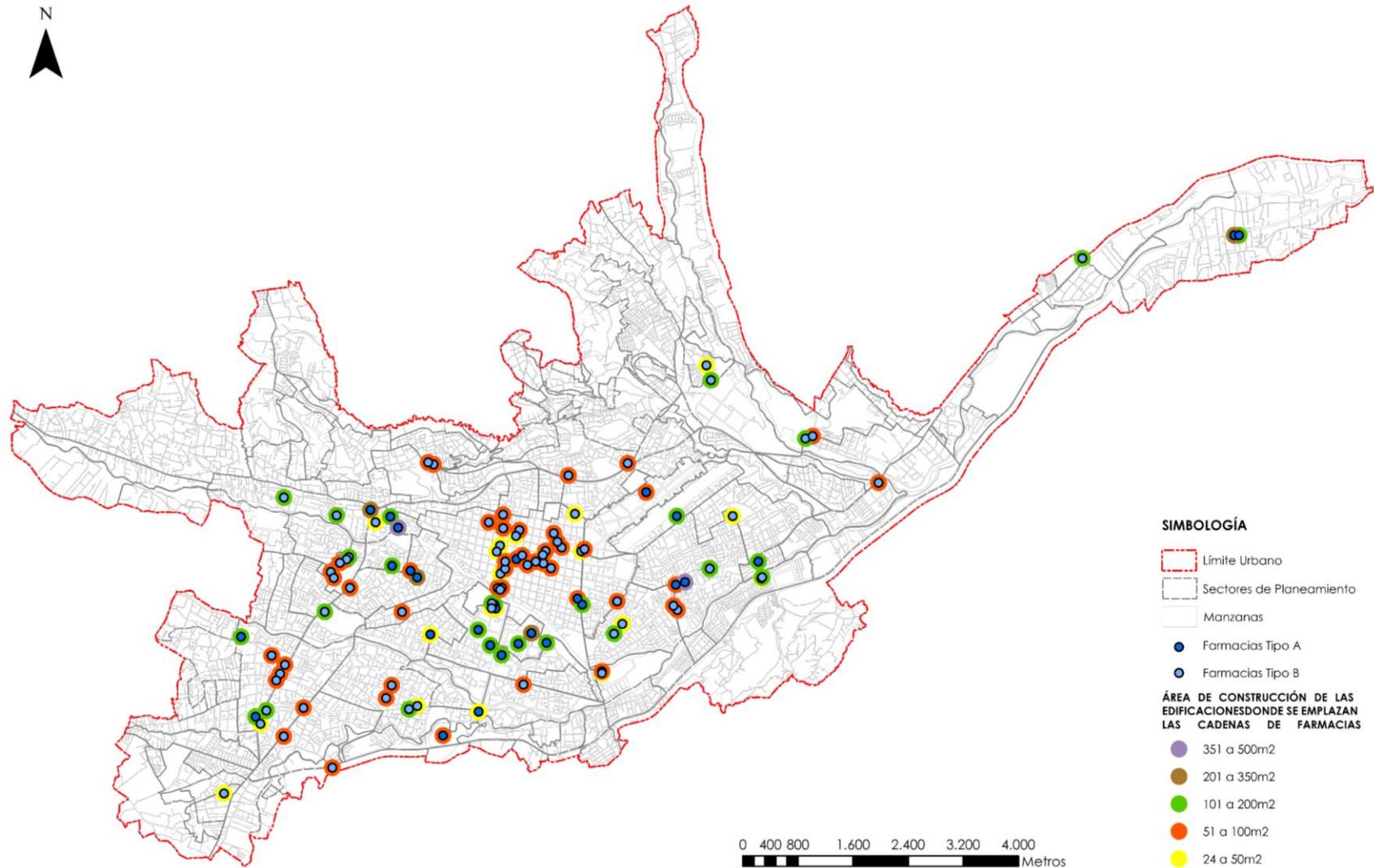
Una vez establecida esta información, se identificaron diferencias en el emplazamiento de estas cadenas de farmacias de acuerdo a las condiciones socioeconómicas que las rodean. En tal virtud, se determinaron lógicas de emplazamiento diferentes según el tipo de cadena de farmacias. De este modo, se precisó una lógica de emplazamiento en relación al área de construcción donde se localizan estas cadenas de farmacias, como se indica en la figura 3-20. Se observa que el 50% de cadenas de farmacias de tipo A implantan sus locales en edificaciones de 101 a 200 m², mientras que el 60% de cadenas de farmacias tipo B prefieren ubicarse en edificaciones de 51 a 100 m². Además, las cadenas de farmacias tipo A cuentan únicamente con tres establecimientos en el rango más bajo del área de construcción, y las tipo B no disponen de locales con grandes áreas de construcción.

Figura 3-19: Categorización de cadenas de farmacias en relación a la condición socioeconómica de la población a la que sirven



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Figura 3-20. Lógicas de emplazamiento de cadenas de farmacias en relación al área de construcción de los locales donde se ubican



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

Con el análisis de esta variable, se establece que las cadenas de farmacias que sirven a una población de estatus socioeconómico alto buscan emplazarse en edificaciones con mayor área de construcción, en comparación a las otras, pues pretenden brindar un mejor servicio y comodidad a la población con mayores ingresos económicos.

Por otro lado, también se identificaron diferentes lógicas de emplazamiento en relación al número de plazas de estacionamiento en los locales donde funcionan estas cadenas de farmacias, tal como se aprecia en la figura 3-21, ya que el 46,6% de farmacias tipo A se ubican en edificaciones con disponibilidad de 4 a 7 espacios para estacionar y el 30% no dispone de ellos; mientras que para las farmacias tipo B, el 42,6% cuenta con 1 a 3 plazas de parqueo, y el 41,3% no cuenta con este servicio.

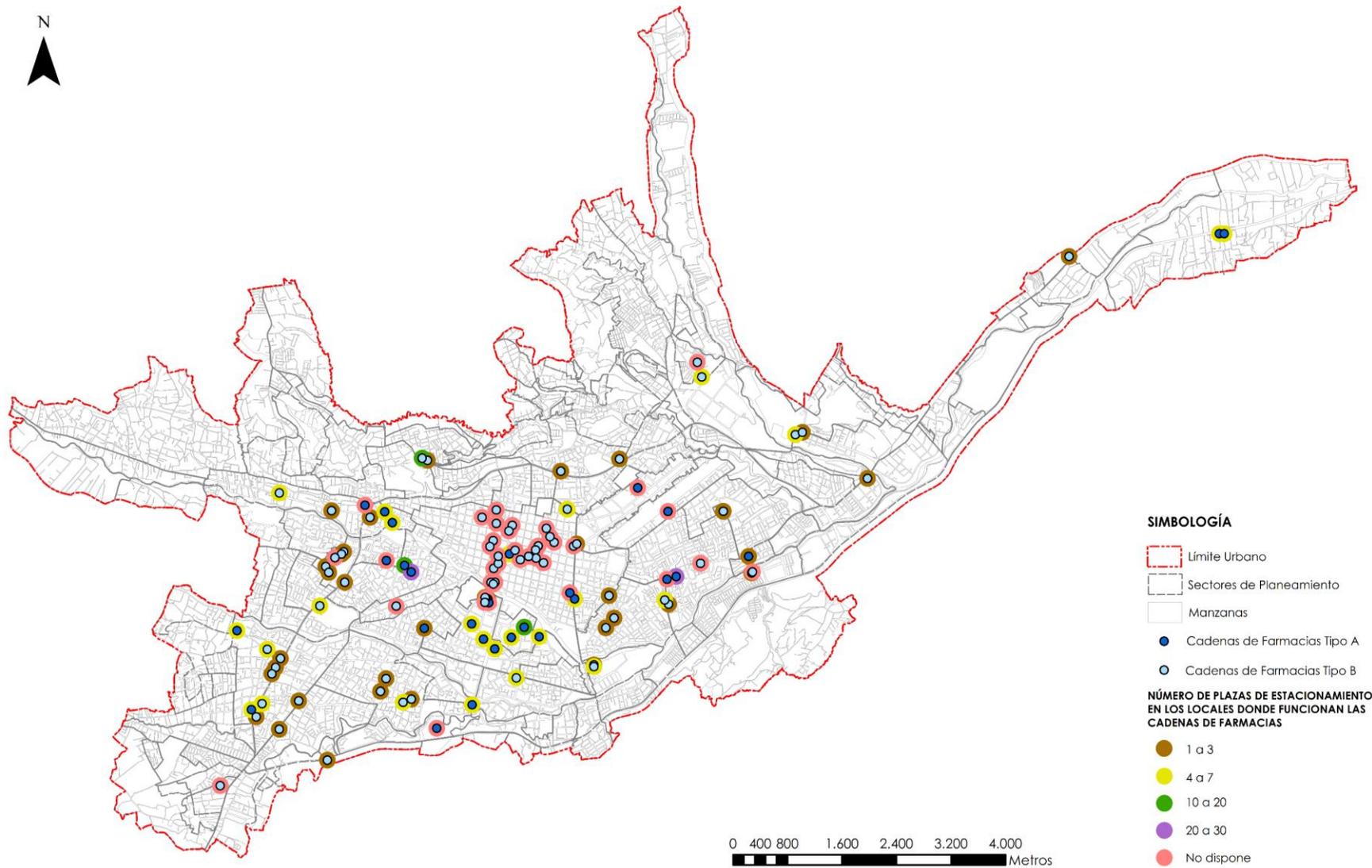
129

Al analizar de manera general el número de plazas de estacionamiento en estos locales comerciales, se obtuvo que los grandes grupos económicos prefieren ubicarse en establecimientos que cuenten con lugares para estacionar; sin embargo, al tomar en cuenta esta variable de acuerdo a la categorización de las cadenas de farmacias, se señaló como lógica de emplazamiento que los establecimientos tipo A se encuentran en edificaciones que disponen de 4 a 7 plazas de parqueo. Esto quiere decir que, al servir a una población con altos ingresos económicos, existe una mayor probabilidad de que estos se movilicen en su vehículo para realizar sus compras de farmacia, por lo que necesitan de un espacio donde estacionar.

Para las cadenas de farmacias tipo B se plantea como lógica de emplazamiento situarse en locales con 1 a 3 plazas de parqueo, pues el 42,6% cuenta con este número de espacios. Sin embargo, 41,3% de locales no poseen un lugar para estacionar; es probable

que esto se deba principalmente a dos razones. La primera de ellas es que la mayoría de sus clientes no tienen capacidad económica para disponer de un vehículo y movilizarse en él, y la segunda, el 34,6% de establecimientos se encuentran en el sector del Centro Histórico, el cual, según la “Ordenanza que regula y controla la ocupación de las vías públicas por los vehículos motorizados dentro del cantón Cuenca” y el “Funcionamiento del sistema de estacionamiento rotativo tarifado y parqueo indebido-SERT en el cantón Cuenca”, se le considera como área especial, restringida y restringible en función de su mantenimiento, por lo que únicamente se habilitarán las calles necesarias para la transportación masiva que mantengan la indispensable integración a la ciudad, en función de este servicio. Por tanto, resulta difícil encontrar un espacio donde estacionar un vehículo en el Centro Histórico de la ciudad.

Figura 3-21. Lógicas de emplazamiento de cadenas de farmacias en relación al número de plazas de estacionamiento en las edificaciones donde se ubican



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

3.3 Conclusiones

Este capítulo concluye con una síntesis de las lógicas de emplazamiento a las cuales se rigen las cadenas de farmacias de los grupos empresariales. Estas se clasifican según las condiciones de uso de suelo, ocupación de suelo y el contexto urbano y se describen a continuación.

Lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias en relación a las condiciones de uso de suelo:

- Buscan implantarse de forma dominante en los sectores más comerciales de la ciudad.
- Pretenden estar cerca de locales relacionados con la venta de artículos de primera necesidad, preferentemente próximos a tiendas de abarrotes y otras farmacias.
- Prefieren ubicarse cerca de servicios profesionales, preferentemente los relacionados con la salud, pues prefieren ubicarse en un mismo predio donde existan consultorios médicos.
- Buscan funcionar junto a servicios personales y afines a la vivienda, como son salones de belleza, gimnasios, mecánicas automotrices, entre otros; pues estos servicios complementan o son compatibles en áreas residenciales.

Lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias en relación a las condiciones de ocupación del suelo:

- Se emplazan mayoritariamente en el suelo consolidado del área urbana de Cuenca.
- Buscan implantarse junto a los ejes urbanos de la ciudad.
- En su mayoría se ubican en lotes intermedios; sin embargo, existe una preferencia por encontrar lotes esquineros.

- Se localizan preferentemente en locales arrendados para poder abandonar el establecimiento en caso de que no genere rentabilidad.
- Buscan funcionar en locales con áreas de construcción entre los 51 y 100 m².
- Priorizan ubicarse en inmuebles de 1 y 2 pisos, preferentemente en los que son de 1 piso.
- Se implantan en construcciones que dispongan de 1 a 3 espacios para parquear, cuando estas se encuentren fuera del centro de la ciudad.

Lógicas de emplazamiento de las cadenas de farmacias en relación al contexto urbano:

- Buscan ubicarse en las zonas más comerciales de la ciudad y en zonas destinadas a prestar servicios relacionados a la salud, como son el Centro Histórico, Feria Libre y El Ejido (junto a la clínica Santa Inés).
- En relación a las condiciones socioeconómicas de la población, las farmacias tipo A (Fybeka, Pharmacy's y Medicity) están destinadas a servir a población de condiciones socioeconómicas medias y altas, por lo que sus establecimientos se ubican en los sectores más comerciales de la ciudad, son de mayor área de construcción y disponen de mayor cantidad de plazas de parqueo. Además de que comercializan productos más sofisticados a precios más altos. Mientras que las farmacias tipo B (Cruz Azul, SanaSana, Económicas y Comunitarias), a pesar de que también se ubican en zonas comerciales, sirven a población de estatus socioeconómico medio y bajo, puesto que sus locales tienen menor área de construcción, disponen de pocos o nulos espacios de parqueo, y sus productos son más populares y de menor costo.



3.3.1 EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA CIUDAD Y SU ORDENACIÓN URBANÍSTICA

Este literal abarca un análisis desde la perspectiva de la ordenación urbanística, que en palabras de Juli Esteban Noguera refiere a la construcción colectiva de un proyecto de ciudad, cuya formulación y gestión guarda complementariedad con la ordenación del territorio.

Es importante que el emplazamiento de estas cadenas de farmacias se visualice desde esta perspectiva, pues el objetivo también es determinar los aspectos positivos o negativos que se generan a partir de la ubicación de estos locales comerciales en la ciudad.

3.3.2 Las farmacias, un uso de suelo complementario de la vivienda

Se definen como usos de suelo complementarios a aquellos que contribuyen al adecuado funcionamiento del uso de suelo principal o que están vinculados a las actividades que coadyuvan o son necesarios para su desarrollo eficiente. En este caso, la vivienda requiere de usos de suelo complementarios que la provean de bienes y servicios en el día a día. Entre los usos de suelo que forman parte del grupo de usos de suelo complementarios a la vivienda se encuentran: escuelas, colegios, bibliotecas, iglesias, mercados, parques, casas comunales, tiendas de abarrotes, despensas, carnicerías, panaderías, papelerías, farmacias, etc.

Cabe destacar que el uso de estos suelos, a más de su presencia en las áreas residenciales, debe ser regulado en cuanto a su comportamiento.

3.3.3 La normativa vigente

En la ciudad de Cuenca, la normativa vigente desde 1998, con actualización en 2002, es la titulada: "Reforma, actualización, complementación y codificación de la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano".

En los arts. 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 se establece que en los sectores de planeamiento del Centro Histórico, N-1, N-2, N-3, N-4, N-4B, N-5, N-5A, N-6, N-7, N-8, N-8A, N-8B, N-8C, N-8D- N-8E, N-9, N-11, N-11A, N-13, N-14, N-15B, N-16, N-16A, N-16B, N-17B, N-17C, N-18, N-18A, N-19, N-19B, N-19C, N-20, N-21, N-21A, N-21C, N-21B, S-1, S-2, S-3, S-4, S-5, S-6, S-7, S-8, S-9, S-9B, S-10, S-11, S-13, S-15, S-16, S-17, S-19, S-20, S-21, S-22, S-23, S-25, S-26, S-26A, E-1, E-2, E-3, E-4, E-5, E-6, E-7, E-8, E-9, E-10, E-11, E-12, E-13, E-15, E-15A. E-16, E-17, E-18, E-19A, E-20A, E-21, E-22, E-23, E-25, E-27, E-29, E-30, E-31, O-1, O-3A, O-5, O-6, O8, O,9 O-10, O-11, O-13, O-14, O-15, O-16, O-17, O-18, O-18A, O-18B, O-18C, O-18D, O-18E, O-18F, O-18G, O-19, O-21, O-21A, O-21B, O-22, O-22A, O-22B, O-23, O-23A, O-24 y O-24A, el uso de suelo principal, entre otros, es la vivienda. Al igual que los ejes urbanos conformados por los predios con frente a las Av.: Fray Vicente Solano, Remigio Crespo Toral, Paucarbamba, Doce de Abril, Ordoñez Lasso, Gran Colombia, Unidad Nacional, Héros de Verdeloma, Don Bosco, Diez de Agosto, Loja, González Suárez, Paseo de los Cañaris, Max Uhle, Hurtado de Mendoza y De las Américas.

Estas tienen en común los usos de suelo complementarios relacionados con los de equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial: jardines, escuelas, colegios, bibliotecas, cines, iglesias, mercados, parques, baterías de servicios higiénicos, casas comunales, retenes policiales, subcentros de salud, etc., los de comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento al por

menor: tiendas de abarrotes, despensas, minimercados, lecherías, bebidas no alcohólicas, carnicerías, panaderías, confiterías, heladerías, pastelerías, farmacias, boticas, droguerías, bazares, papelerías, centros de copiado, etc., y los de servicios personales y afines a la vivienda: peluquerías, gimnasios, laboratorios, funerarias, lavanderías, talleres de electricistas, plomeros, relojeros, etc.

Cabe recalcar que en la actual ordenanza no hay regulaciones para el comportamiento de las farmacias como usos de suelo, por lo que se considera necesario implementar adecuados sistemas de control y gestión en cuanto al funcionamiento de estas en las áreas residenciales de la ciudad. Se pueden considerar factores en relación al tamaño mínimo de lote, horarios de funcionamiento, influentes, efluentes, entre otros; tal como se sugiere a continuación:

133

Área del suelo:

Mínimo: 25 m²

Máximo: 240 m²

Área de construcción:

Mínimo: 25 m²

Máximo: 200 m²

* La superficie de construcción no excederá las magnitudes dadas por la aplicación de las características de ocupación del suelo establecidas en la ordenanza.

Criterios para su localización:

- Acceso a la vía pública.

- Ancho de vía min. de 10 m.
- Desconcentrado en el territorio.

Influentes:

- Energía eléctrica
- Agua potable

Requisitos administrativos:

- Ficha Ambiental
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Permiso de Sanidad e Higiene Municipal
- Permiso de la Dirección Provincial de Salud

Normas que se deben observar:

- NEC Normas de Arquitectura del Anexo 11 de la Ordenanza que Sanciona el PDOT del cantón Cuenca (2002), sobre iluminación y ventilación en locales.
- Normas de prevención contra incendios.
- Dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Efluentes:

- Recolección de desechos sólidos.
- Evacuación de aguas servidas.



- Regirse al Reglamento para el Manejo de Desechos infecciosos generados en las instituciones de Salud del Ecuador.
- Maniobras de desembarque de mercadería en un tiempo máximo de 30 minutos.

Horarios de funcionamiento:

- Día y noche.
- Los horarios de carga y descarga de mercadería podrán realizarse de lunes a sábado hasta las 11h00 de la mañana o a partir de las 20h00 (Santacruz & Mera, 2011).

Servicios complementarios:

- Servicios higiénicos.
- Parqueadero para establecimientos mayores a 100 m², uno por cada 40 m² construidos.
- Disponer de una zona de maniobra de carga y descarga, en establecimientos mayores a 100 m².
- Para establecimientos cuya superficie es mayor a 100 m², se debe contar con un área para la exhibición de productos y cajas de cobranza (Santacruz & Mera, 2011).

Los parámetros y valores antes descritos son coherentes con lo establecido en normativas y reglamentos vigentes a nivel nacional, como son:

- Código Orgánico de la Salud (2016).

- Reglamento de Prevención, Mitigación y Protección contra Incendios (2010).
- Normas del Código Ecuatoriano de la Construcción (2002).
- Reglamento a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada (2011).
- Reglamento de Registro y Control Sanitario (2013).

3.3.4 Análisis de la normativa

Al analizar los usos de suelo complementarios a la vivienda asignados, según la normativa vigente, a los diferentes sectores de planeamiento del área urbana de Cuenca, se evidencia que apenas en uno de los sectores (E28) donde se registra la presencia de un establecimiento farmacéutico, no se sujeta a lo estipulado en la ordenanza. Esto, debido a que los usos de suelo relacionados al comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor, no constan como usos de suelo complementarios ni compatibles al uso de suelo principal establecido. Conviene mencionar que el uso de suelo principal señalado para el sector E28 es la industria de mediano impacto. A continuación, se puede observar en la tabla 3-9 el cumplimiento de la ordenanza según la ubicación de las cadenas de farmacias en los diferentes sectores de planeamiento de la ciudad.

Tabla 3-9. Cumplimiento de la ordenanza por sector de planeamiento según uso de suelo principal y complementario

SECTOR DE PLANEAMIENTO		USO DE SUELO PRINCIPAL	USO DE SUELO COMPLEMENTARIO	CUMPLE O NO CUMPLE
CENTRO HISTÓRICO	CH	Gestión y administración, comercio, servicios generales y vivienda.	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
ESTE	E01	Comercio y vivienda.	Servicios financieros. Servicios de transporte y comunicaciones. Servicios de alimentación. Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
	E02	Comercio, servicios generales y vivienda.	Servicios financieros. Servicios de transporte y comunicaciones. Equipamientos comunitarios de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
	E03, E04, E07, E08, E10, E12, E16, E18, E31	Vivienda	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
	E28	Servicios industriales e industria de mediano impacto (tipo A)	-	NO
NORTE	N01, N04, N08C, N13	Vivienda	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ



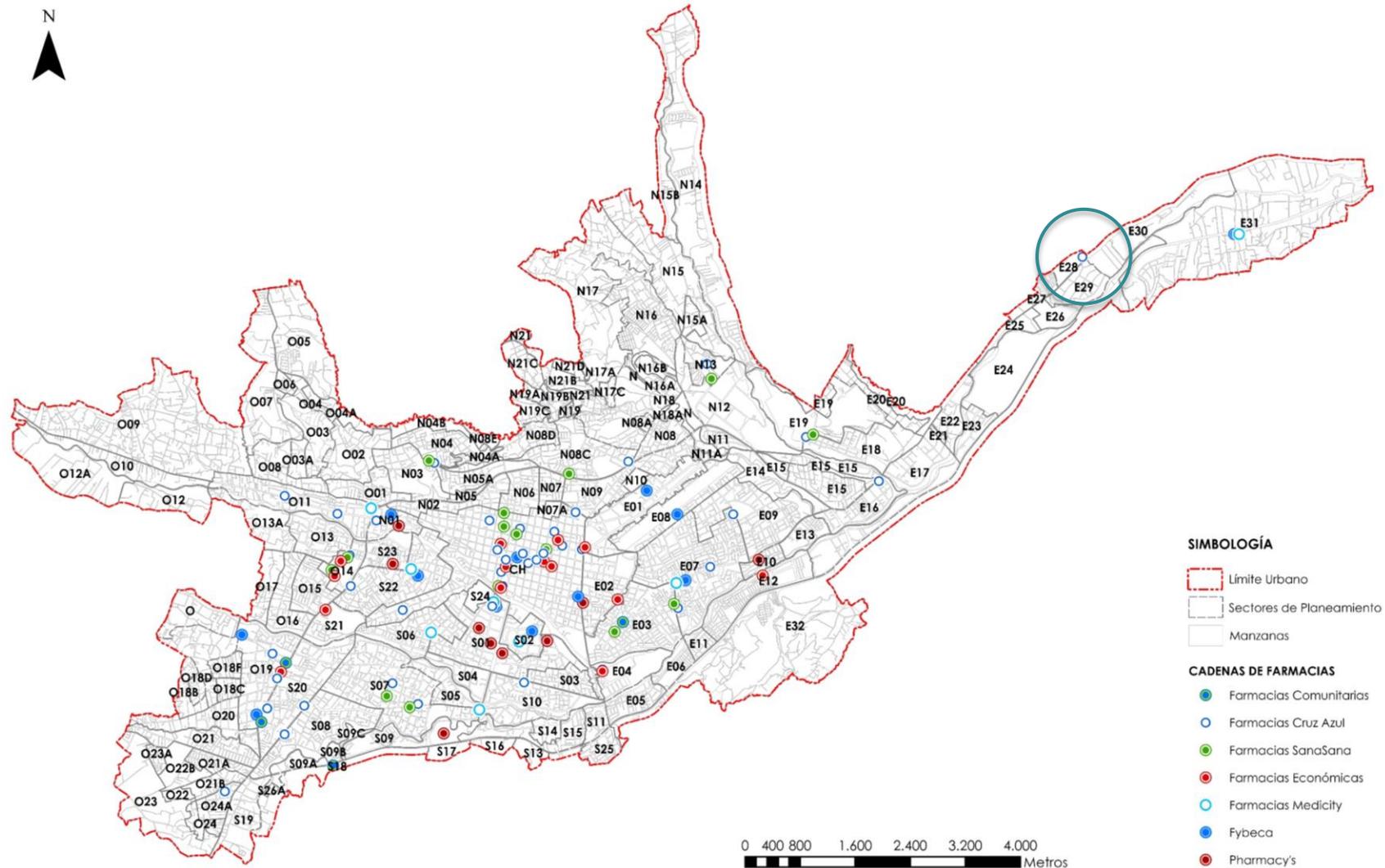
SUR	S01, S06, S07, S08, S09, S10, S18, S20, S21, S22, S23	Vivienda	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
	S02	Comercio, servicios generales y vivienda.	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SÍ
OESTE	O11, O19, O24A	Vivienda	Equipamiento comunitario de alcance barrial o parroquial. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SI
	O14	Equipamiento urbano mayor de abastecimiento, comercio y vivienda.	Servicios financieros. Servicios de alimentación. Comercio cotidiano de productos de aprovisionamiento a la vivienda al por menor. Servicios personales y afines a la vivienda.	SI

Fuente: Reforma, actualización, complementación y codificación de la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano, 2002. Elaboración propia.

Como se puede ver, las cadenas de farmacias están localizadas en sectores donde se cumple su condición de uso de suelo complementario a la vivienda, a excepción de un establecimiento correspondiente a una farmacia Cruz Azul, la cual se encuentra en una zona donde el uso de suelo principal es la industria tipo A.

En la figura 3-22 se puede verificar la ubicación de los locales farmacéuticos donde se encuentra la farmacia Cruz Azul del sector E28 que no cumple con la ordenanza, mientras que el resto de establecimientos sí lo hacen.

Figura 3-22. Sectores de planeamiento del área urbana de Cuenca



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.



3.3.5 Emplazamiento de las farmacias de los grupos empresariales y la distribución espacial del uso de suelo vivienda

En este punto se trata de confrontar la localización de dichas farmacias y la distribución espacial del uso de suelo vivienda en la actualidad de Cuenca.

Con lo anteriormente planteado, se procedió a analizar el emplazamiento de las cadenas de farmacias de los grandes grupos empresariales en su condición de uso de suelo complementario a la vivienda, para lo cual se ha visto oportuno determinar la cobertura que tienen estas farmacias en la ciudad.

Debido a la carencia de un reglamento vigente que regule la distancia mínima que debe existir entre farmacias en Cuenca, se tomaron como referencia las normativas impuestas para la concesión de autorizaciones para la apertura o traslado de farmacias en las ciudades de Madrid (España) y Santo Domingo (República Dominicana).

En el caso de Madrid, según se establece en el art. 33 de la Ley 19/1998 de Ordenación y Atención Farmacéutica, se fija la distancia mínima que debe existir para la autorización de nuevas instalaciones de oficina de farmacia. En este sentido, el primer apartado dispone que "la distancia mínima necesaria para la autorización de nuevas instalaciones de oficinas de farmacia será de 250 metros respecto de las ya establecidas".

Asimismo, la Ley General de Salud número 42 de 2001 de Santo Domingo, actualmente vigente, establece en el art. 113, párrafo VI, que "Las farmacias se establecerán en una distancia no menor de 500 metros".

Considerando los datos anteriormente planteados, se ha determinado un valor promedio aplicable en la ciudad de Cuenca, lo cual da como resultado un radio de cobertura de 375 m, como se puede ver en la figura 3-23. En este contexto, al analizar el emplazamiento de los locales farmacéuticos se observa un exceso de cadenas de farmacias en algunos sectores de la ciudad, sobre todo en el Centro Histórico, donde es evidente la proximidad y, en algunos casos, la contigüidad entre establecimientos.

Por otro lado, también se ha podido determinar un déficit de estos locales comerciales en las zonas aledañas al límite urbano de la ciudad, pues como se observa en el mapa, los sectores de San Sebastián, Bellavista, El Vecino, Hermano Miguel, Machángara, Yanuncay, Huayna Cápac y Monay disponen de poca o nula cobertura de estas cadenas de farmacias. Los sectores antes mencionados se encuentran desatendidos, a pesar de que en ellos radican un considerable número de habitantes, lo cual quiere decir que el 70,22% de la ciudad no dispone del servicio de estas cadenas de farmacias. Cabe mencionar que en estas zonas de la ciudad residen habitantes que disponen de ingresos económicos medios y bajos, lo cual indica que los grupos empresariales priorizan ubicarse en sectores donde la economía de sus habitantes sea alta.

En relación a la influencia del uso de suelo vivienda en la implantación de establecimientos farmacéuticos, se evidencia claramente que la densidad poblacional en los diferentes sectores, sea alta o baja, no incide significativamente. De esta forma, existen sectores con una población inferior a 2000 habitantes donde se sitúan 6 farmacias, en tanto que otros sectores con una población superior disponen únicamente de 3 establecimientos; presentándose así notables desequilibrios.

Figura 3-23. Emplazamiento de cadenas de farmacias con su radio de cobertura de 375 m

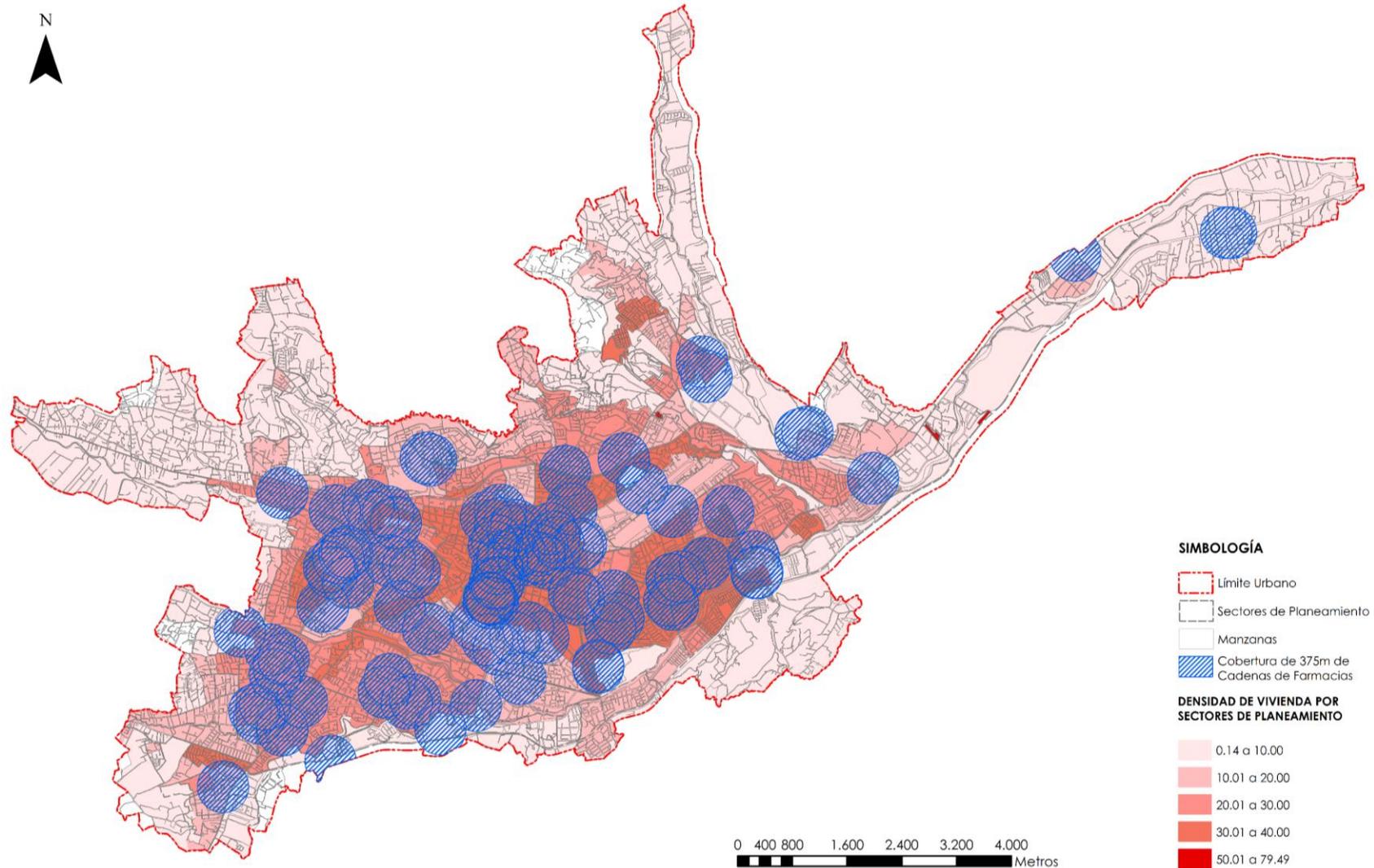




Tabla 3-10. Número de viviendas y farmacias por sector de planeamiento

SECTOR DE PLANEAMIENTO		n.º FARMACIAS	n.º VIVIENDAS	n.º HABITANTES
Centro Histórico	CH	28	17835	48364
Este	E01	2	822	2343
	E02	2	1319	3900
	E03	3	3570	11448
	E04	2	237	618
	E07	5	6050	20405
	E08	1	1270	3954
	E10	1	345	1132
	E12	2	1336	4870
	E16	1	527	1638
	E18	2	719	2469
	E28	1	-	-
	E31	2	909	2499
	Norte	N01	3	576
N04		2	1245	4450
N08C		2	2154	7599
N13		2	962	3243

SECTOR DE PLANEAMIENTO		n.º FARMACIAS	n.º VIVIENDAS	n.º HABITANTES
Oeste	O11	3	1993	5056
	O14	5	530	1374
	O19	6	1699	5223
	O24A	1	426	1391
Sur	S01	9	615	1632
	S02	2	743	1942
	S06	1	2207	6885
	S07	5	3630	11147
	S08	1	2122	6821
	S09	1	323	952
	S10	1	1959	6160
	S18	1	-	-
	S20	3	2027	6469
	S21	1	438	1373
	S22	3	2520	7757
	S23	1	677	2035
	TOTAL		105	61785

Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.

De esta manera, se infiere que las cadenas de farmacias se emplazan en sectores de la ciudad que se pueden considerar centralidades urbanas, sin tomar en cuenta la presencia de la vivienda y la cantidad de habitantes que residan en estas zonas. Esto indica que su localización obedece a las islas de consumo existentes en el área urbana.

En la tabla 3-10 se establece el número de farmacias y viviendas por sectores de planeamiento. Para analizar esta información, se ha procedido a calcular un indicador que muestre la cobertura que tienen las cadenas de farmacias en la ciudad. Dicho indicador, resulta de dividir el número de viviendas para el número de farmacias ubicadas en las diferentes zonas urbanas. Con los datos totales en la ciudad, incluyendo las viviendas de aquellos sectores donde no se han establecido cadenas de farmacias, se determinó un índice de cobertura de 1007,04 viviendas por cada farmacia, según la información del último censo de 2010 (105.739 viviendas) y el levantamiento actual de cadenas de farmacias (105 farmacias).

Sobre la base de este indicador, se ha realizado un análisis estadístico por cada sector de planeamiento de la ciudad.

3.3.6 Análisis estadístico de la distribución de cadenas de farmacias en la ciudad

Este análisis busca reconocer la dispersión que existe en los diferentes sectores de la ciudad en relación a los indicadores de cobertura que disponen; es decir, establecer qué tan alejados se encuentran los valores del promedio, para así identificar si la distribución de farmacias es equitativa en función al número de viviendas ubicadas en cada sector.

En la tabla 3-11 se calcula el indicador de cobertura antes mencionado para cada sector. Con esto podemos observar que, por un lado, en el sector S01 se obtiene un indicador de 68,33 viviendas por farmacia; y, por otro lado, el sector S08 consigue una cobertura de 2122 viviendas. Además, el promedio de los datos resulta en 713,21 viviendas por farmacia.



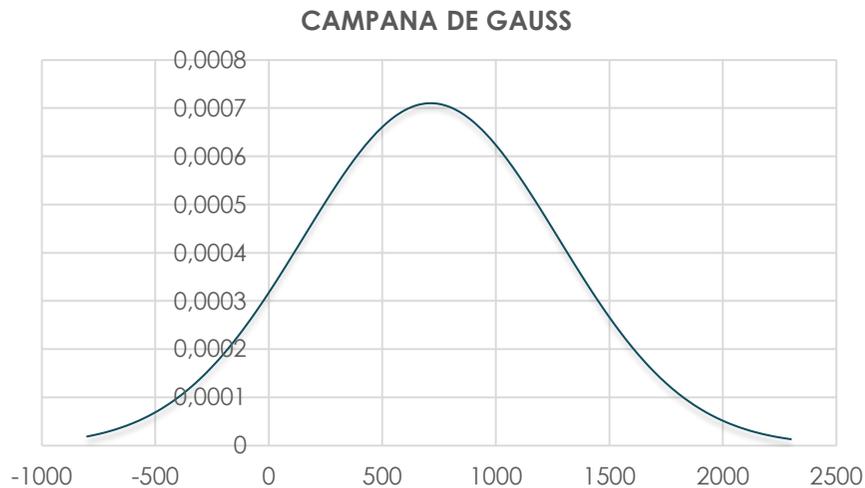
Tabla 3-11: Indicadores de cobertura viviendas por farmacia según el sector de planeamiento

SECTOR DE PLANEAMIENTO		n.º FARMACIAS	n.º VIVIENDAS	INDICADOR DE COBERTURA
Centro Histórico	CH	28	17835	636,96
Este	E01	2	822	411,00
	E02	2	1319	659,50
	E03	3	3570	1190,00
	E04	2	237	118,50
	E07	5	6050	1210,00
	E08	1	1270	1270,00
	E10	1	345	345,00
	E12	2	1336	668,00
	E16	1	527	527,00
	E18	2	719	359,50
	E28	1	-	-
E31	2	909	454,50	
Norte	N01	3	576	192,00
	N04	2	1245	622,50
	N08C	2	2154	1077,00
	N13	2	962	481,00
Oeste	O11	3	1993	664,33
	O14	5	530	106,00
	O19	6	1699	283,17
	O24A	1	426	426,00
Sur	S01	9	615	68,33
	S02	2	743	371,50
	S06	1	2207	2207,00
	S07	5	3630	726,00
	S08	1	2122	2122,00
	S09	1	323	323,00
	S10	1	1959	1959,00
	S18	1	-	-
	S20	3	2027	675,67
	S21	1	438	438,00
	S22	3	2520	840,00
	S23	1	677	677,00

Fuente y elaboración propia.

Partiendo de los datos mostrados en la tabla 3-11, se estableció una desviación estándar de 561,78, con la cual se procedió a realizar una distribución normal, cuya campana de Gauss se muestra en el gráfico a continuación.

Gráfico 3-1: Distribución normal de indicadores de cobertura en los sectores de planeamiento



Fuente y elaboración propia.

Como se puede apreciar en el gráfico, el grado de dispersión de los indicadores de cobertura de los sectores donde se emplazan estas cadenas de farmacias es relativamente bajo, lo que significa que el indicador determinado muestra poca variación con respecto a su promedio.

A primera vista, los resultados obtenidos en el análisis de dispersión muestran una distribución equitativa de cadenas de farmacias con respecto al número de viviendas. Sin embargo, el promedio con el cual se realizó el análisis estadístico (713,21 viviendas por farmacia), difiere de manera significativa en relación al indicador general de la ciudad (1007,04 viviendas por farmacia).

Esto se debe a que existen zonas residenciales en las cuales no se localizan establecimientos de cadenas farmacéuticas; pues, como se describió anteriormente, las mismas se ubican principalmente en centralidades comerciales de la ciudad.

Por lo tanto, se puede decir que el indicador de cobertura de cadenas de farmacias se mantiene relativamente constante en los sectores donde están emplazadas, pero no alcanzan a tener una cobertura eficiente para todo el territorio.

Cabe recalcar que es necesario una investigación a profundidad sobre la distribución de cadenas farmacéuticas en relación al número de viviendas en cada sector. Ya que no se han identificado cuáles serían los valores ideales de los indicadores de cobertura, de manera que estos sean favorables para la ciudad de Cuenca.

Con esto, se podrían establecer regulaciones para el emplazamiento de locales farmacéuticos en función de los indicadores de cobertura.



3.3.7 Intervención municipal en el mercado de expendio de medicina

En el mercado farmacéutico, la municipalidad también ha formado parte de este crecimiento, puesto que a partir de mayo de 2004 surgió la cadena de farmacias Farmasol.

Esta cadena de farmacias municipales nace como un proyecto impulsado por el organismo Acción Social Municipal del cantón Cuenca, con el objetivo de comercializar medicamentos genéricos e importados a precios accesibles para sectores vulnerables.

Hasta la fecha, han transcurrido 16 años en los que esta cadena de farmacias se ha mantenido en funcionamiento, con lo que se evidencia que no ha existido una pérdida económica para la empresa al vender los mismos productos a un menor precio, o al implantarse en sectores no comerciales de la ciudad.

Más bien, el manejarse con precios asequibles motiva a la población a movilizarse hacia sus establecimientos, independientemente de donde estén ubicados.

En el siguiente mapa se observan estos locales de farmacias, donde se muestra que existe una distribución más o menos equitativa en la ciudad. En este sentido, se contabilizaron 14 establecimientos en sectores con alta demanda poblacional.

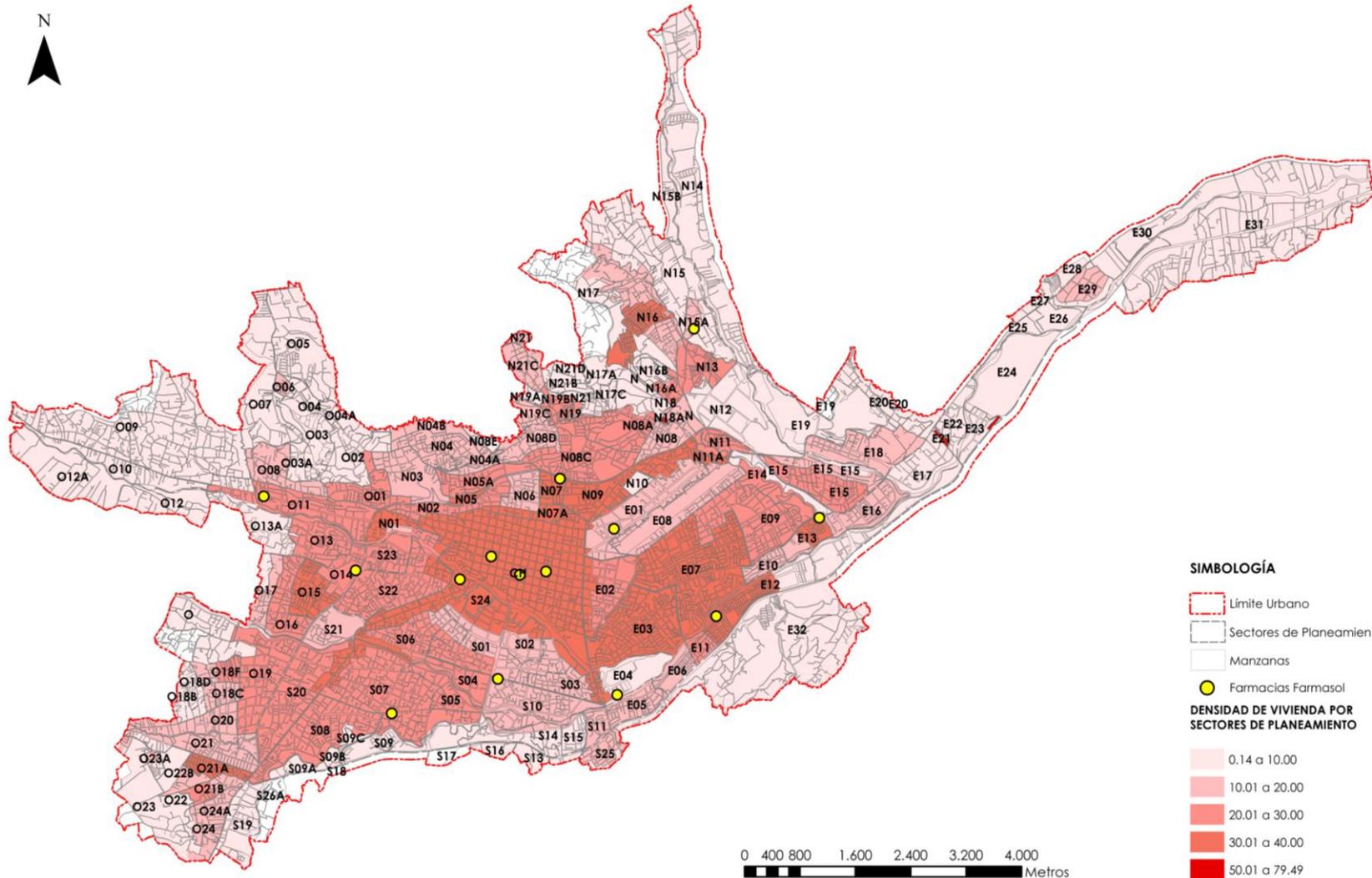
Es oportuno recalcar que, además de los establecimientos señalados anteriormente en el mapa, existen locales en sectores ubicados fuera del límite urbano, como es el caso de Farmasol Ricaurte, Farmasol Turi, Farmasol San Joaquín y Farmasol Racar.

Con esto se demuestra que esta cadena de farmacias municipales prioriza ubicarse en zonas residenciales de la ciudad con el fin de abastecer de medicinas a la población.

Se debe señalar que el emplazamiento de estos locales comerciales, a diferencia de las cadenas de farmacias de los grandes grupos empresariales, no se ubican estratégicamente en centralidades urbanas, pues están situados indistintamente en sectores de planeamiento con habitantes de diferentes condiciones socioeconómicas.

Siendo así se puede establecer que esta cadena de farmacias municipales no responde a ninguna lógica comercial de emplazamiento para ubicar sus locales en la ciudad, más bien, priorizan cumplir con su objetivo de satisfacer las necesidades médicas de los habitantes ofreciendo los mismos productos a un menor precio para los diferentes sectores de planeamiento.

Figura 3-24. Localización de la cadena de farmacias municipales Farmasol en el área urbana de Cuenca



Fuente: Estudios del Plan de Ordenamiento Urbano de Cuenca 2013.
Elaboración propia.



3.3.8 Hacia una regulación más efectiva de la localización de las farmacias de los grupos empresariales

La concienciación de los grupos empresariales en relación a impactos económicos, sociales y medioambientales está basada en lo que actualmente se conoce como responsabilidad social empresarial, RSE.

Esta RSE tiene como fin ser reconocida por sus prácticas en el desarrollo sostenible en beneficio de la sociedad y el cuidado del medioambiente.

Hoy en día, ser socialmente responsable tiene un impacto significativo en la reputación e imagen de la empresa, además de generar mayor importancia hacia el grupo económico al desarrollar negocios sustentables.

Por esta razón, y con el fin de efectivizar la localización de estas cadenas de farmacias, se plantean las siguientes regulaciones:

Como se ha visto a lo largo del documento, los grandes grupos económicos farmacéuticos se rigen a ciertas lógicas para ubicar sus establecimientos en la ciudad, tomando en cuenta factores netamente económicos. Considerando que existen sectores de planeamiento donde residen habitantes de condiciones económicas medias y bajas que se encuentran desatendidos de recursos médicos, se establece la primera regulación:

1. El grupo empresarial deberá implantar un establecimiento farmacéutico en un sector vulnerable de la ciudad, por cada tres locales comerciales ubicados en las centralidades urbanas.

La mayoría de cadenas de farmacias se emplazan en sectores altamente comerciales de la ciudad, los cuales se los ha considerado como centralidades urbanas. Sin embargo, también existen zonas periféricas con alta demanda poblacional que se encuentran descuidadas de estos servicios. Al tratarse de locales farmacéuticos, se debe considerar que brindan servicios de primera necesidad a la población, por lo que deberían priorizar su ubicación en los sectores con mayor densidad poblacional. Con el fin de facilitar y desarrollar adecuadamente el proceso de localización de estas cadenas de farmacias, se debe mantener una coordinación constante entre la municipalidad y las grandes empresas comerciales.

Para determinar una segunda regulación, se ha considerado la cercanía que existe entre las cadenas de farmacias; como se ha mencionado anteriormente, cada establecimiento farmacéutico tiene un radio de cobertura de aproximadamente 375 m. Sin embargo, existen zonas de la ciudad que cuentan hasta con cuatro locales de 100 m, lo cual genera aglomeraciones que llevan al surgimiento de centralidades urbanas comerciales debido al flujo peatonal y vehicular que estos ocasionan. Siendo así, se ha visto conveniente plantear la siguiente regulación:

2. Las cadenas de farmacias de los grandes grupos empresariales deberán emplazar sus establecimientos comerciales en la ciudad respetando un distanciamiento mínimo de 300 m entre ellas.

Con esta regulación se pretende ampliar la cobertura de cada establecimiento, pues si estos se mantienen uno junto al otro, seguirán abasteciendo la misma cantidad de viviendas, pero si se respeta un distanciamiento, se ampliará la cobertura y se podrá satisfacer a un mayor número de viviendas con este servicio.

3.4 Conclusiones

Analizando desde la perspectiva de la ciudad, se evidencia que la localización de estas cadenas de farmacias cumplen con lo establecido en la normativa vigente “Reforma, actualización, complementación y codificación de la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano”. Pues, en los sectores de planeamiento donde el uso de suelo principal es la vivienda, se sitúan estos establecimientos farmacéuticos, cumpliendo con su condición de uso de suelo complementario a la vivienda. Sin embargo, no se ha encontrado en esta normativa regulaciones para el comportamiento de las farmacias como un uso de suelo, por lo que se recomienda considerar los factores anteriormente descritos, con el fin de implementar el control para el funcionamiento de estos locales, especialmente en las áreas residenciales de la ciudad.

En cuanto a la distribución espacial de estos establecimientos, se ha considerado un radio de cobertura de 375 m por cada local, con este valor se determinó que existe una cobertura únicamente del 29,78% del total del área urbana de Cuenca que dispone de este servicio. Esto indica que la mayor parte de la ciudad (70,22%) está descuidada de este servicio por las grandes empresas farmacéuticas. Además, se estableció un indicador de cobertura de viviendas por farmacia y, en base a un análisis estadístico se señaló que dicho indicador se mantiene constante en los sectores donde se emplazan estos establecimientos, pero, el promedio en los mencionados sectores, está por debajo del indicador de cobertura general para la ciudad.

Por otro lado, al estudiar de manera general a la cadena de farmacias públicas “Farmasol”, se evidenció que estas no

responden a ninguna lógica comercial para su implantación, pues se ubican indistintamente en los sectores de planeamiento de la ciudad, con el fin de satisfacer las necesidades médicas de la población, independientemente de su condición socioeconómica.

En este capítulo se corroboró que las cadenas de farmacias correspondientes a Fybeca, Cruz Azul, Pharmacy's, SanaSana, Medicity, Farmacias Económicas y Farmacias Comunitarias, sin duda, buscan emplazarse en las centralidades comerciales de la ciudad de Cuenca; y según la ordenanza, están cumpliendo con la normativa establecida. Sin embargo, el comportamiento de estas farmacias es de intereses netamente económicos, por tal razón los precios de sus productos son más altos y prefieren ubicarse cerca de su competencia para generar un mayor flujo peatonal y vehicular y ampliar su mercado.

No obstante, se verificó con la ubicación de los establecimientos de Farmasol que una farmacia es rentable con precios justos y con una localización en sectores con alta demanda poblacional.

De esta forma, se mostró que estos grandes grupos comerciales prefieren ubicar sus establecimientos uno junto al otro en determinados sectores de la ciudad, con el único fin de ampliar su mercado y obtener mayores ingresos económicos, sin considerar que brindan un servicio catalogado como un uso de suelo complementario a la vivienda y que el 70,22% del territorio urbano se queda desabastecido de éste.

CAPÍTULO 04

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

La ciudad, para las grandes empresas comerciales, es un territorio en el cual se puede invertir para obtener una ganancia, dejándola sometida a una lógica económica, de manera que se transforme de acuerdo a sus intereses. Siendo así, estos locales buscan emplazarse en sectores estratégicos donde hay mayor concentración económica y poblacional, es decir, en centralidades urbanas.

En Cuenca, el surgimiento de estas cadenas de farmacias privadas ha disminuido la lógica de “empresa familiar” que, en un principio, fue el propósito de los boticarios, como es el caso de la botica Olmedo, una de las pocas boticas que mantiene sus principios. Es evidente el arrebato de emprendimientos familiares que se han dado por parte de las cadenas de farmacias, en donde se pierde el objetivo de servir a la población con el fin de mejorar su salud, y se aprovecha de esta necesidad para generar mayores ingresos comerciales de otra índole. Pues, lo que en años atrás eran farmacias o boticas barriales, dedicadas únicamente a la venta de medicamentos y lo relacionado al bienestar la salud de sus vecinos, hoy amplían sus ventas con otros productos no necesariamente vinculados a la medicina.

A partir del año 1995 surge la implantación de las cadenas de farmacias en esta ciudad, donde actualmente se han contabilizado 105 establecimientos pertenecientes a los grandes grupos empresariales: Difare S.A., Femsu y Farmaenlace Cía. Ltda.

En primera instancia, es evidente la concentración de estos locales en el Centro Histórico y sus sectores aledaños, sobre todo en zonas

altamente comerciales de la ciudad. Es claro que para el emplazamiento de estas farmacias no se consideró su esencia de ser un uso de suelo complementario a la vivienda, pues existiría una distribución uniforme de estos establecimientos en la ciudad; por el contrario, únicamente se encuentran en ciertos sectores.

Al realizar el levantamiento de campo de todos los establecimientos, se pudo analizar factores relacionados con la tenencia del local comercial, tipo de lote en el cual se emplaza, área de construcción, número de pisos de las edificaciones, disponibilidad de plazas de parqueo, usos de suelo en el mismo predio y en sus alrededores, ejes urbanos y precio del suelo.

Partiendo de este análisis, se han podido clasificar las lógicas de emplazamiento de acuerdo a tres condiciones, la primera en cuanto al uso de suelo; la segunda, de acuerdo a la ocupación de suelo; y la tercera, sobre la base del contexto urbano. Analizando todas las partes, se puede establecer como las lógicas más influyentes para la implantación de estas cadenas de farmacias en la ciudad a las siguientes:

- Considerando los usos de suelo, evidentemente se puede destacar que estas cadenas de farmacias buscan implantarse de forma dominante en los sectores más comerciales de la ciudad, como son el Centro Histórico, Feria Libre y El Ejido (junto a la Clínica Santa Inés). Además, pretenden estar cerca de locales relacionados con la venta de artículos de primera necesidad, preferentemente próximos a tiendas de abarrotes y otras farmacias. Asimismo, funcionar cerca de servicios personales y afines a la vivienda, como son salones de belleza, gimnasios, mecánicas automotrices, entre otros; pues estos servicios complementan o son compatibles en áreas residenciales. Y también, ubicarse junto a servicios profesionales,



principalmente los relacionados con la salud, pues estas prefieren compartir un mismo predio con consultorios médicos u odontológicos.

- Tomando en cuenta la clasificación del suelo urbano de Cuenca, las cadenas de farmacias se emplazan mayoritariamente en el suelo consolidado, pero también priorizan ubicarse junto a los ejes urbanos de la ciudad.
- En cuanto a factores de ocupación del suelo, la mayoría de estos establecimientos se implantan en lotes intermedios, sin embargo, existe una preferencia en encontrar lotes esquineros. Además, buscan ubicarse en locales de arriendo, con un área de construcción entre los 51 y 100 m², que sean de 1 piso o máximo 2, y que, cuando estos se encuentren fuera del Centro Histórico, dispongan de hasta 3 espacios para estacionar.
- Por último, considerando las condiciones socioeconómicas de la población, se puede establecer como lógica de emplazamiento que las cadenas de farmacias tipo A (Fybeca, Pharmacy's y Medicity) que están destinadas a servir a población de condiciones socioeconómicas medias y altas, se ubican en los sectores más comerciales de la ciudad, son de mayor área de construcción y disponen de más cantidad de plazas de parqueo. Además, que comercializan productos más sofisticados. Mientras que las farmacias tipo B (Cruz Azul, SanaSana, Económicas y Comunitarias), a pesar de que también se ubican en zonas comerciales, sirven a población de estatus socioeconómico medio y bajo, puesto que sus locales tienen menor área de construcción, disponen de pocos o nulos espacios de parqueo, y sus productos son más populares.

Desde la perspectiva de la ciudad, se puede evidenciar que la localización de estas cadenas de farmacias cumplen con lo establecido en la normativa vigente "Reforma, actualización, complementación y codificación de la ordenanza que sanciona el Plan de Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca: determinaciones para el uso y ocupación del suelo urbano". Sin embargo, en esta normativa no se han encontrado regulaciones para el comportamiento de las farmacias, como un uso de suelo, es decir, estos locales comerciales se emplazan en determinados sectores de planeamiento, donde cumplen con la normativa de uso de suelo para una farmacia pero no se comportan como tal.

Esto se ve reflejado en la cobertura que tienen estos establecimientos, pues únicamente el 29,78% del territorio urbano dispone de servicio, dejando a la mayor parte de la ciudad desatendida de un uso de suelo complementario que brinda productos de primera necesidad. Además, esta desigualdad también se evidencia al calcular el promedio del indicador de cobertura en estos sectores, que resultó ser de 713,21 viviendas por farmacia, el cual es menor al indicador de cobertura general de la ciudad (1007,04 viviendas por farmacia).

Por otro lado, al estudiar de manera general a la cadena de farmacias públicas Farmasol, se puede establecer que estas no responden a ninguna lógica comercial para su implantación, pues se ubican indistintamente en el territorio, con el fin de satisfacer las necesidades médicas de la población, independientemente de su condición socioeconómica. Con esto se puede verificar que una farmacia es rentable ubicándose tanto en sectores comerciales como en zonas residenciales, siempre y cuando se maneje con precios justos y brindando un servicio de calidad a la población.

De esta forma, se determina que estos grandes grupos comerciales ubican sus establecimientos uno junto al otro en ciertos sectores de la ciudad, generando centralidades urbanas, donde las condiciones socioeconómicas de los habitantes son altas, con el único fin de ampliar su mercado y obtener mayores ingresos económicos. Sin considerar que brindan un servicio catalogado como un uso de suelo complementario a la vivienda y que el 70,22% del territorio urbano, donde se encuentran los sectores de planeamiento con mayor densidad poblacional, se queda desabastecido de este servicio.

4.2 RECOMENDACIONES

Finalmente, esta investigación plantea una serie de recomendaciones que se ha visto prudente sugerir de implementar para el adecuado emplazamiento de las cadenas de farmacias en la ciudad, de manera que puedan satisfacer las necesidades médicas de los habitantes en los diferentes sectores de planeamiento de Cuenca.

Si bien existe una normativa que regula el emplazamiento de las farmacias de la ciudad, no se establece cómo debe ser el comportamiento del uso de suelo. Por esta razón, se recomienda tomar en consideración lo establecido en el numeral 3.3.8, del capítulo 3, donde se plantean ciertas regulaciones en relación al tamaño mínimo de lote, horarios de funcionamiento, influentes, efluentes, entre otros, que podrían servir para implementar adecuados sistemas de control y gestión en cuanto al funcionamiento de estas farmacias, sobre todo en las áreas residenciales de la ciudad.

En el mismo capítulo, numeral 8.3, se solicita realizar un análisis de mayor profundidad sobre la distribución de cadenas farmacéuticas en relación al número de viviendas en cada sector. De manera que se identifiquen los valores ideales de indicadores de cobertura y, sobre la base de estos, establecer regulaciones de emplazamiento. Además, en el numeral 8.5 se establecen regulaciones para el emplazamiento de estos establecimientos en la ciudad, de manera que los grupos económicos cumplan con una responsabilidad social empresarial. Es adecuado considerar que la cadena de farmacias municipales Farmasol no tiene como objetivo fundamental la ganancia económica sino el servicio a la sociedad, y ha podido ubicarse en barrios de familias de bajos ingresos, de estatus medios y bajos, lo cual no ocurre con los establecimientos de los grupos económicos, pues estos se rigen a una lógica más comercial de aumentar sus ingresos. Sin embargo, se puede tomar como referente la presencia de la cadena de farmacias municipales para que la empresa privada pueda llegar con sus establecimientos a estos sectores como parte de su responsabilidad social corporativa. Se sugiere profundizar estas regulaciones, de manera que se pueda legalizar y llevar un control adecuado con estos locales.

Con estas recomendaciones se espera poder regular correctamente el emplazamiento de estas cadenas de farmacias en la ciudad de Cuenca, de manera que se amplíe la cobertura de este servicio, especialmente para los sectores de mayor densidad poblacional y los habitantes que residen en zonas aledañas al límite urbano. Pues, como ya se ha mencionado, estas brindan productos de primera necesidad y al atravesar la pandemia mundial del COVID-19, es de vital importancia disminuir el traslado de los habitantes para obtener sus medicamentos. Una de las medidas tomadas dentro de la actual crisis sanitaria ha sido la restricción de



la movilidad, por lo que la población debería tener un establecimiento farmacéutico cerca de su vivienda, al cual se pueda acceder caminando, a una distancia máxima de aproximadamente trescientos metros.

Finalmente, considerando las medidas de restricción establecidas por las autoridades ecuatorianas, y la crisis sanitaria y económica derivada del COVID-19, se puede suponer que los establecimientos farmacéuticos, que basaron su localización en lógicas comerciales e intereses económicos, pudieron verse afectados por el nuevo comportamiento de la población. En ese sentido, se recomienda un análisis adicional de estos locales comerciales una vez alcanzada una situación normal.

V. BIBLIOGRAFÍA

Pauta, F. (s.f.) Documento de Urbanismo II. Universidad de Cuenca. Facultad de Arquitectura y Urbanismo.

García Catalá, R., 2010. Crecimiento urbano y el modelo de ciudad. 1st ed. [libro electrónico] Cataluña. Disponible en: <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/8557/ACE_12_SN_40.pdf>.

Concepto y las principales ciudades del mundo (2020). Recuperado de: <https://concepto.de/ciudad-2/>.

Valicelli, L. y Pesci, R., 2002. Las nuevas funciones urbanas: gestión para la ciudad sostenible. 1ra. ed. [libro electrónico] Santiago de Chile: Naciones Unidas. Disponible en: <https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/5742/S02124_es.pdf>.

Dematteis, G. (1998). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". Monclús, Fco. Javier (Ed.), La ciudad dispersa. Barcelona, Centre de Cultura Contemporània de Barcelona.

Espinosa Seguí, A. (2009). El comercio como herramienta estructuradora del territorio. El caso de las ciudades alicantinas [Ebook] (p. 51). Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Disponible en: <http://www.cervantesvirtual.com/obra/el-comercio-como-herramienta-estructuradora-del-territorio-el-caso-de-las-ciudades-alicantinas--0/>.

Mazzella, F. (s.f.) La evolución del comercio: del trueque al móvil - Conexión Intal. Disponible en:

<https://conexionintal.iadb.org/2017/03/06/la-evolucion-del-comercio-del-trueque-al-movil/#:~:text=En%20los%20tiempos%20antiguos%2C%20el,%20concepto%20de%20las%20monedas.>

Bonilla, M. (2013). Historia del comercio. Disponible en: <https://es.slideshare.net/MarcelaBonilla/historia-del-comercio-26996173>.

Javera (2011). Disponible en: https://www.ecotec.edu.ec/documentacion/investigaciones/estudiantes/trabajos_de_clases/8406_2011_-_CEE_javera_-_0002.pdf.

Medina, O. (1995). Métodos para la localización de establecimientos minoristas. Distribución y consumo, ISSN 1132-0176, n.º 20, 1995.

Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos [Ebook] (6th ed., pp. 86-89). México: McGRAWHILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Disponible en: https://www.academia.edu/13450952/Evaluacion_de_Proyectos_6ta_ed_Gabriel_Baca_Urbina.

Calderín Pico, F. y Paz González, A. (2018): "El capitalismo: surgimiento, características, desarrollo, transición, luchas de clases, crisis actual y alternativas", Revista Caribeña de Ciencias Sociales (mayo 2018).

Sánchez-Ancochea, Diego (2005). Capitalismo, desarrollo y Estado. Una revisión crítica de la teoría del Estado de Schumpeter. Revista de Economía Institucional, vol. 7, núm. 13, segundo semestre, pp. 81-100. Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia.



Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Harvard University Press.

Jahan, S. y Mahmud, A. S. (2015). ¿Qué es el capitalismo?

Sabogal, J. (2014). *El modo de producción capitalista, su actual crisis sistémica y una alternativa posible*. Universidad de Nariño. Pasto, Colombia.

Marx, K. 1867. *El Capital* tomo I. Alemania.

Frentrop, P. (2003). *A History of Corporate Governance, 1602-2002*. Ámsterdam.

Day, J. (1999) *Money and finance in the age of merchant capitalism*.

Kingman, E. (1987). *Lo urbano, lo social: la historia social urbana*. Quito, Ecuador.

Jury, S. (1980). *La ciudad capitalista*. Ciudad de México. México.

Morales, J & Heredia, E. (2019). *Evaluación del Impacto Socio-Espacial en los Polígonos de Planeamiento Z26-Z27-Z28 Dada la Influencia del Centro Comercial "Paseo Shopping" en la Ciudad de Riobamba*. Riobamba, Ecuador.

Vinueza, J. (2018). *Ciudad de Riobamba y Acción Cooperativa, por el acceso al suelo y vivienda, período 1970-1990*. Disponible en: <https://doi.org/10.1590/s1809-98232013000400007>.

Amaya, C. A. (2009). *Rol de los centros comerciales en la organización espacial de las principales aglomeraciones urbanas de Venezuela*. *Revista Geográfica Venezolana*, 50(2), 263-286.

Aldámiz, M. & Sanfeliu, E. (2015). *ZARA Análisis de la estrategia empresarial*. [ebook] Barcelona, pp. 6-25. Disponible en: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/66814/1/TFGADE-Ald%C3%A1miz-Maria-juliol15.pdf>.

Palacios R. A. (2015). *Impacto socioespacial por la implantación de centros comerciales en la ciudad de Bogotá D.C. Perspectiva Geográfica*, 20(2), 319-338. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/pgeo/v20n2/v20n2a05.pdf>.

Lulle, T. and Paquette, C., 2007. *Los grandes centros comerciales y la planificación urbana. Un análisis comparativo de dos metrópolis latinoamericanas*. Vol. 22, n.º 2. México. Disponible en: <https://estudiosdemograficosyurbanos.colmex.mx/index.php/edu/article/view/1282/2126>.

Santacruz, M. & Mera, M. (2011). *Modelo de usos de suelo para la gestión y administración municipal de las áreas residenciales de Cuenca*.

Tamames, R. (2009). *Para salir de la crisis global: análisis y soluciones. Propuestas para España y Latinoamérica*. Madrid: EDAF.

Paris, M. (2013). *De los centros urbanos consolidados a los lugares de centralidad: una propuesta metodológica para su estudio*. *Ciudades*, 16 (1) 47-69. Recuperado de <http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/10345/1/CIUDADES-2013-16-DELOSCENTROS.pdf>.

Junta de Andalucía. *Consejería de Empleo, Empresa y Comercio* (2012). *Plan de Establecimientos Comerciales de Andalucía*. 1.ª ed. [libro electrónico] Andalucía: Dirección General de Comercio, p. 16. Disponible en:



<<https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/planes/18/06/Libro%20COMERCIO%20ANDALUCIA%20defi.pdf>>

Castells, M., 1974. La cuestión urbana. 1.ª ed. Madrid: Siglo XXI.

Noguera, J., 2011. La ordenación urbanística: conceptos, herramientas y prácticas. 1era ed. Barcelona: Oficina de Publicacions Acadèmiques Digitals de la UPC, p. 17.



VI. ANEXOS

 <p>UNIVERSIDAD DE CUENCA FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO FICHA DE INVENTARIO DE LOS ESTABLECIMIENTOS</p> 	
<p>1. DATOS GENERALES</p> <p>1.1 Nombre del Establecimiento:</p> <p>Fybeca <input type="checkbox"/></p> <p>Farmacias Cruz Azul <input type="checkbox"/></p> <p>Farmacias Sana Sana <input type="checkbox"/></p> <p>Farmacias Medicity <input type="checkbox"/></p> <p>Farmacias Economicas <input type="checkbox"/></p> <p>Pharmacy 's <input type="checkbox"/></p> <p>1.2 Grupo Comercial:</p> <p>Grupo Difare <input type="checkbox"/></p> <p>Corporación FEMSA <input type="checkbox"/></p> <p>Farmaenlace <input type="checkbox"/></p> <p>1.4 Ubicación:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>4. ACCESIBILIDAD</p> <p>4.1 Tipo de Vía</p> <p>Expresa <input type="checkbox"/></p> <p>Arterial <input type="checkbox"/></p> <p>Colectora <input type="checkbox"/></p> <p>Local <input type="checkbox"/></p> <p>4.2 Estado de Vía</p> <p>Bueno <input type="checkbox"/></p> <p>Regular <input type="checkbox"/></p> <p>Malo <input type="checkbox"/></p> <p>4.3 Nivel de Accesibilidad:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>4. USOS DE SUELO</p> <p>4.1 Precio del suelo/m2: _____</p> <p>4.2 Otros usos en el mismo predio:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>4.3 Descripción de Usos referentes:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>5. OBSERVACIONES GENERALES:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. INFRAESTRUCTURA FÍSICA</p> <p>2.1 Descripción General:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>2.2 Área de construcción: _____</p> <p>2.3 Nro. Plazas de estacionamiento: _____</p> <p>2.4 Otros: _____</p> <p>3. INGRESO AL MERCADO</p> <p>3.1 Año: _____</p>	<p>ENCUESTADOR: _____</p> <p>FECHA: _____</p>