



FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO

Carrera de Arquitectura y Urbanismo

“DISEÑO DE UN CAMPO FERIAL CON CARACTERÍSTICAS DEL DESARROLLO MULTIFUNCIONAL EN BASE A LAS ACTIVIDADES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR, CELENDÍN-2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Arquitecta

Autor:

Leslie Sadith Goicochea Lara

Asesor:

Arq. Eber Saldaña Fustamante

Cajamarca - Perú

2020

DEDICATORIA

A Dios por permitirme la gracia de la vida,
cuidarme y guiarme en todos mis pasos y
decisiones.

A mis padres y hermanas por su confianza,
apoyo y amor incondicional.

Aquellas Amistades que me brindaron su apoyo,
ánimos y su tiempo.

A mis Docentes de la Universidad por las
enseñanzas que me brindaron a lo largo de mi
vida universitaria.

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme llegar donde me encuentro para poder cumplir mi meta.

A todos aquellos familiares que me apoyaron y me alentaron a seguir adelante.

A mis amigos que me brindaron parte de su tiempo, enseñanza y apoyo incondicional.

A mis docentes y asesores quienes me guiaron y tuvieron paciencia.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	2
TABLA DE CONTENIDOS	4
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS	7
CAPÍTULO 1 ETAPA INVESTIGATIVA	9
1.1. Justificación.....	9
1.2. Realidad problemática	34
1.3. Formulación del problema.....	37
1.4. Objetivos	37
CAPÍTULO 2. ETAPA DE ANÁLISIS	38
2.1. Marco teórico proyectual.....	38
2.2. Casos de estudio y criterios de selección.....	44
2.3. Tipo de investigación y operacionalización de variables	47
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	47
2.5. Resultados, Discusión y lineamientos	49
2.6. Marco referencial	69
2.7. Marco normativo	70
CAPÍTULO 3. ETAPA PROYECTUAL	73
3.1. Idea rectora del proyecto	73
3.2. Integración del proyecto al contexto	75
3.3. Funcionalidad.....	75
3.4. Solución arquitectónica	79
3.5. Memoria descriptiva	82
3.6. Especificaciones técnicas	106
3.7. Conclusiones y recomendaciones	108
CAPÍTULO 4. CIERRE.....	109
4.1. Referencias	109
4.2. Anexos	112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. 2 Consideraciones de MINEDU	15
Tabla 1. 3 Resistencia y Tipo de Suelo.....	17
Tabla 1. 4 Capacidad de Uso Mayor de las Tierras	17
Tabla 1. 5 Factor Limitado y otros Rasgos.....	17
Tabla 1. 6 Índice de calidad Agrológica	18
Tabla 1. 7 Tipos de Usuario	22
Tabla 1. 8 Población Distrital y Provincial	22
Tabla 1. 9 Población Económicamente Activa de Celendín.....	23
Tabla 1. 10 Zonas de la Feria Tradicional.....	23
Tabla 1. 11 Proyección Poblacional Distrital y Provincial.....	24
Tabla 1. 12 Población Visitante de la Feria por Día.....	24
Tabla 1. 13 Población Visitante en porcentaje	24
Tabla 1. 14 Proyección del Usuario 1	24
Tabla 1. 15 Proyección de Usuario 2	25
Tabla 1. 16 Brecha	26
Tabla 1. 17 Festividades y Actividades	26
Tabla 1. 18 Criterios de Aforo	27
Tabla 1. 19 Datos del Terreno.....	28
Tabla 1. 20 Cuadro Normativo	31
Tabla 1. 21 Compatibilidad de Usos de Suelo	31
Tabla 1. 22 Zonificación Usos Especiales.....	31
Tabla 1. 23 CASO 1. COMPLEJO FERIAL MENDOZA.....	44
Tabla 1. 24 CASO 2. CAMPO FERIAL DE LA CIUDAD DE HUANUCO.....	45
Tabla 1. 25 CASO 3. CENTRO FERIAL REGIONAL.....	46
Tabla 2. 1 Actividades del Vendedor y Comprador.....	47
Tabla 2. 2 Desarrollo Multifuncional	48
Tabla 2. 3 Matriz de Cruce de Variables	49
Tabla 2. 4 Resultados de Análisis del Caso 1	50
Tabla 2. 5 Resultados del Análisis del Caso N° 2	53
Tabla 2. 6 Resultados del Análisis del Caso N° 3	55
Tabla 2. 7 1. Cuadro de Valoración Dimensión: Actividades de Exponer Según la Modulación.....	57
Tabla 2. 8 1. Matriz de Resultado Dimensión: Actividades de Exponer Según la Modulación.....	57
Tabla 2. 9 2. Cuadro de Valoración -Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario	58
Tabla 2. 10 Matriz de Resultado Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario	58
Tabla 2. 11 Cuadro de Valoración-Actividades de Exponer según el color (Tono)	59
Tabla 2. 12 Matriz de Resultado-Actividades de Exponer según el color (Tono)	59
Tabla 2. 13 Cuadro de Valoración-Actividades de Promocionar según el color(Tono)	59

Tabla 2. 14 Matriz de Resultado-Actividades de Promocionar según el color(Tono)	60
Tabla 2. 15 Cuadro de Valoración-1.Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural	60
Tabla 2. 16 Matriz de Resultad-Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural.....	60
Tabla 2. 17 Cuadro de Valoración-Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización .	61
Tabla 2. 18 Matriz de Resultad-Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización.....	61
Tabla 2. 19 Matriz de Resultados de Casos Analizados.....	61
Tabla 2. 20 Matriz de Resultados de Casos Analizados.....	63
Tabla 2. 21 Resultados Finales de Variables.....	65
Tabla 2. 22 Lineamientos de Diseño.....	66
Tabla 2. 23 Normativa para Terreno y Proyecto de Campo Ferial	70
Tabla 2. 24 Servicios Sanitarios para Empleados según Norma A 0.70	70
Tabla 2. 25 Servicios Sanitarios para Público según Norma A 0.70.....	71
Tabla 2. 26 Norma A 0.70 Estacionamiento.....	71
Tabla 2. 27 RNE la Norma A 0.70 Comercio	71
Tabla 2. 28 Estacionamiento segun PDU de Celendín	71
Tabla 2. 29 RNE Norma A 120 Accesibilidad para Personas con Discapacidad y de las personas Adultas Mayores.....	72
Tabla 3. 1 Idea Rectora	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. 1 Mapa del Clima según ZEE	10
Figura N° 1. 2 Temperatura Máxima y Mínima	11
Figura N° 1. 3 Precipitaciones (mm)	11
Figura N° 1. 4 Radiación Solar	12
Figura N° 1. 5 Horas de Sol	12
Figura N° 1. 6 Horas de Luz Natural	13
Figura N° 1. 7 Velocidad de Vientos	13
Figura N° 1. 8 Rosa de los vientos	14
Figura N° 1. 9 Asoleamiento	14
Figura N° 1. 10 Condiciones Topográficas.....	15
Figura N° 1. 11 Mapa de Sismos	16
Figura N° 1. 12 Mapa de Capacidad de uso Mayor de Suelo	18
Figura N° 1. 14 Mapa de Peligros	19
Figura N° 1. 15 Mapa de las Principales Zonas con Actividades Comerciales de Celendín	21
Figura N° 1. 16 Ubicación del Terreno dentro de Celendín	28
Figura N° 1. 17 Distancia desde la Plaza de Armas al Terreno.....	29
Figura N° 1. 18 Plano de Zonificación de Celendín	30
Figura N° 1. 19 Mapa del Sistema Vial	32
Figura N° 1. 20 Gestión	33
Figura N° 2. 1 COMPLEJO Ferial MENDOZA.....	44
Figura N° 2. 2 CAMPO Ferial DE HUANUCO	45
Figura N° 2. 3 CENTRO Ferial REGIONAL.....	46
Figura N° 2. 4 Resultados del Caso N° 1	52
Figura N° 2. 5 Resultados del Caso N° 2	54
Figura N° 2. 6 Resultados del Caso N° 3.....	57
Figura N° 2. 13 Topografía del Terreno y Cortes.....	69
Figura N° 2. 14 Visuales.....	70
Figura N° 3. 1 Proceso de Imagen Objetivo.....	73
Figura N° 3. 2 Volumetría del Concepto.....	74
Figura N° 3. 3Integración del proyecto al contexto	75
Figura N° 3. 4 Matriz de Relaciones Ponderadas	76
Figura N° 3. 5 Diagrama de Ponderaciones.....	76
Figura N° 3. 6 Diagrama de Relaciones.....	77
Figura N° 3. 7 Diagrama de Circulaciones	77
Figura N° 3. 8 Diagrama de Flujos de Circulación	78

Figura N° 3. 9 Diagrama de Burbujas	78
Figura N° 3. 10 Diagrama de Funcionalidad	79
Figura N° 3. 11 Zonificación	80
Figura N° 3. 12 Esquema 3D del Proyecto	81
Figura N° 3. 13 Corte de Iluminación Combinada del Proyecto	81
Figura N° 3. 14 Esquema Volumétrico Simple	82
Figura N° 3. 15 Proyecto General	82
Figura N° 3. 16 Plano General	83
Figura N° 3. 17 Corte General	83
Figura N° 3. 18 Modulación Utilizada en el Proyecto	84
Figura N° 3. 19 Mobiliario utilizado para cada tipo de Stands	84
Figura N° 3. 20 Tonalidades Neutras en Interiores de Stands	85
Figura N° 3. 21 Vista área del Proyecto 1	85
Figura N° 3. 22 Vista área del Proyecto 2	86
Figura N° 3. 23 3D de Iluminación Combinada 1	86
Figura N° 3. 24 Figura N° 3. 21 3D de Iluminación Combinada 2	87
Figura N° 3. 25 Integración del Proyecto al Contexto	87
Figura N° 3. 26 Corte de Zona de Corrales con Detalle de Materiales	106
Figura N° 3. 27 Corte de la Zona Stands con Detalle de Materiales	107
Figura N° 3. 28 Mobiliario comunes utilizados en los Stands	107

CAPÍTULO 1 ETAPA INVESTIGATIVA

1.1. Justificación

El desarrollo de las Ferias ya sean Artesanales, Agropecuarias entre otras, en la mayoría de lugares del Perú se desarrollan de manera Inadecuada ya que la gran mayoría de estas se ubican en ambientes y zonas inadecuadas, con infraestructuras provisionales e improvisadas generando así distintos problemas en el desarrollo económico, ambiental y turístico que generan las Ferias.

En la Ciudad de Celendín nos encontramos con el mismo problema, las cuales perjudican al desarrollo económico y turístico de la ciudad , por tal razón la siguiente investigación aspira a lograr solucionar la problemática actual, donde a través del Proyecto de Investigación se lograra satisfacer las necesidades del Usuario (Vendedor y Comprador) donde se diseñará ambientes y zonas adecuadas teniendo en cuenta el Desarrollo Multifuncional en el diseño ya que esta cuenta con características específicas que mejorará el confort y función del proyecto; y es así que se obtendrá un mejor desarrollo de las actividades, mejorará la calidad de vida y se dará oportunidad de trabajo a la población, ayudara a activar la actividad económica agropecuaria con la que cuenta Celendín, brindara mayor seguridad, entre otros, permitiendo el conocimiento y demostración de Productos (Agrícolas, Pecuarias, Artesanal y Gastronómica) de una mejor manera logrando así una interacción social eficaz que ayudará a un crecimiento económico, Turístico y social de Celendín, por lo que se va a considerar el estudio de ítems de aspectos sociales y ambientales que ayuden a evidenciar mejor el contexto de la implantación del proyecto, el estudio de las principales Actividades del Usuario y también las características del desarrollo multifuncional que aporte a un mejor planteamiento del proyecto.

1.1.1. Justificación ambiental

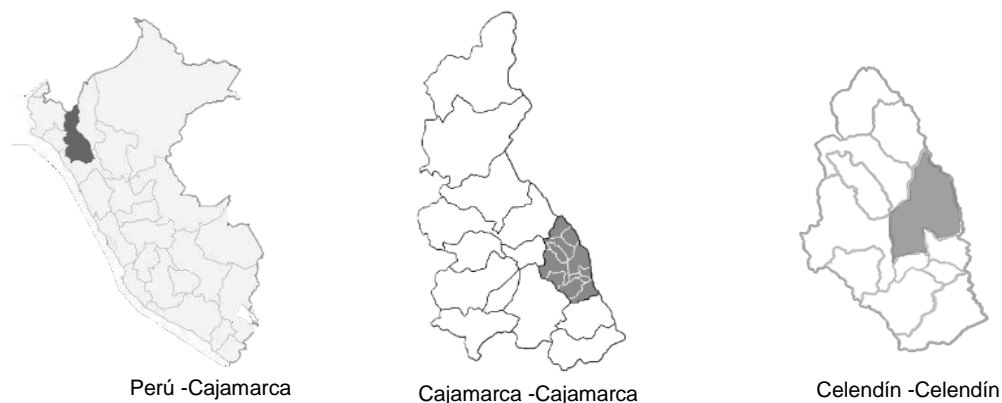
1.1.1.1. Condiciones de contexto y ambiente:

Mediante el análisis ambiental de la Ciudad de Celendín se puede lograr la obtención de ciertas consideraciones tecnológicas para el proyecto, las cuales nos ayudaran a mejorar el Diseño y Planteamiento del Proyecto

Ubicación

La Ciudad de Celendín se ubica en el distrito de Celendín, provincia de Celendín departamento de Cajamarca, cuyas coordenadas geográficas son: Latitud: 06° 50' 05' Longitud: 78° 08' 56' y ubicado a 2660 m.s.n.m

Figura N° 1. 1 Ubicación Macro a Micro



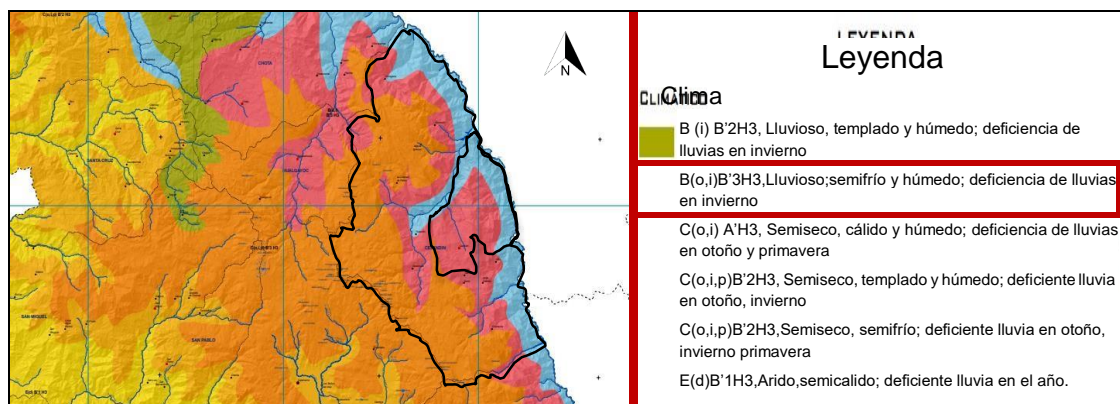
Fuente: Elaboración Propia en Base a imágenes de Google

- **Clima**

Según el plano de Climatología del ZEE, se tiene que Celendín se encuentra clasificado como B(o,i) B'3 H3, Lluvioso; semifrío y húmedo; deficiencia de lluvias en Invierno.

Según el plano del clima que maneja el PDU de la Ciudad, esta cuenta con un clima Semifrío, Húmedo-Lluvioso y Seco en invierno y otoño.

Figura N° 1. 2 Mapa del Clima según ZEE



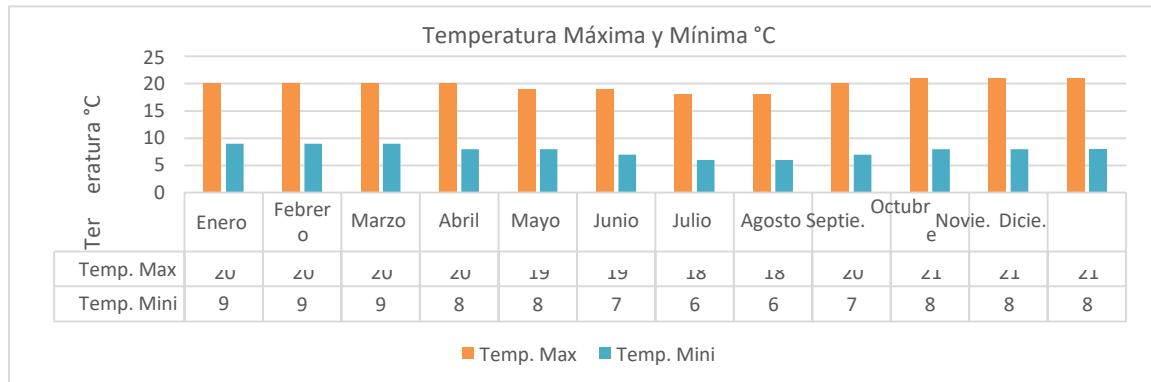
Fuente: Zonificación Económica y Ecológica

Teniendo en cuenta el clima que maneja Celendín podemos proponer para el diseño del proyecto, aleros ya que estos protegerán tanto en época de lluvias como también del sol y la radiación.

- **Temperatura**

Con respecto a la temperatura de la ciudad se tiene que la Temperatura máxima promedio es de 21 °C en los meses de Octubre y Noviembre y la mínima Temperatura promedio es de 6 °C en los meses de Julio y Agosto.

Figura N° 1. 3 Temperatura Máxima y Mínima



Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

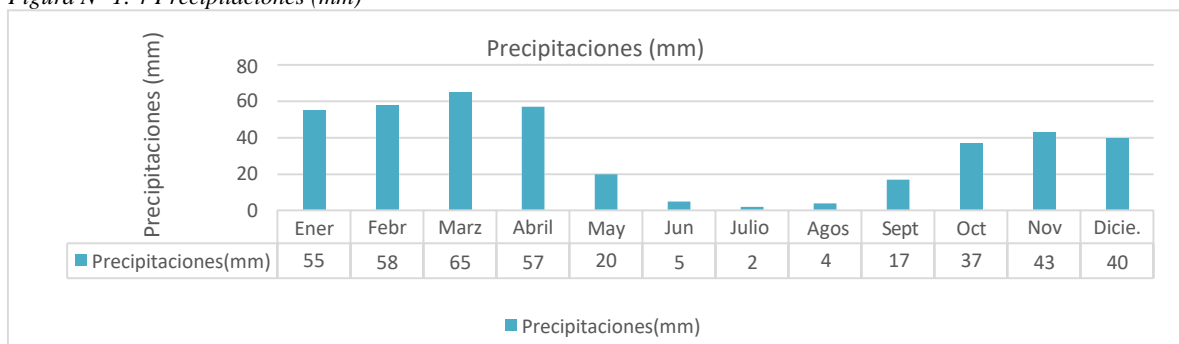
Teniendo en cuenta la temperatura con la que cuenta la ciudad, para el proyecto se propone manejar materiales en muros y techos con características aislantes terminadas las cuales proporcionen un confort térmico en los ambientes, como pueden ser muros de ladrillo o adobes, pisos de madera y en los techos Teja de tierra cocida.

- **Precipitaciones**

En cuanto a las precipitaciones la ciudad de Celendín se tiene que la temporada de lluvia que dura aproximadamente 8 meses y medio desde el 12 de septiembre hasta el 25 de mayo se tiene 13 mm de lluvia, con la acumulación total promedio de 65 mm.

La temporada sin lluvia dura aproximadamente 3 meses y medio desde el 25 de mayo hasta el 12 de septiembre donde se tiene una acumulación total promedio de 2 mm.

Figura N° 1. 4 Precipitaciones (mm)



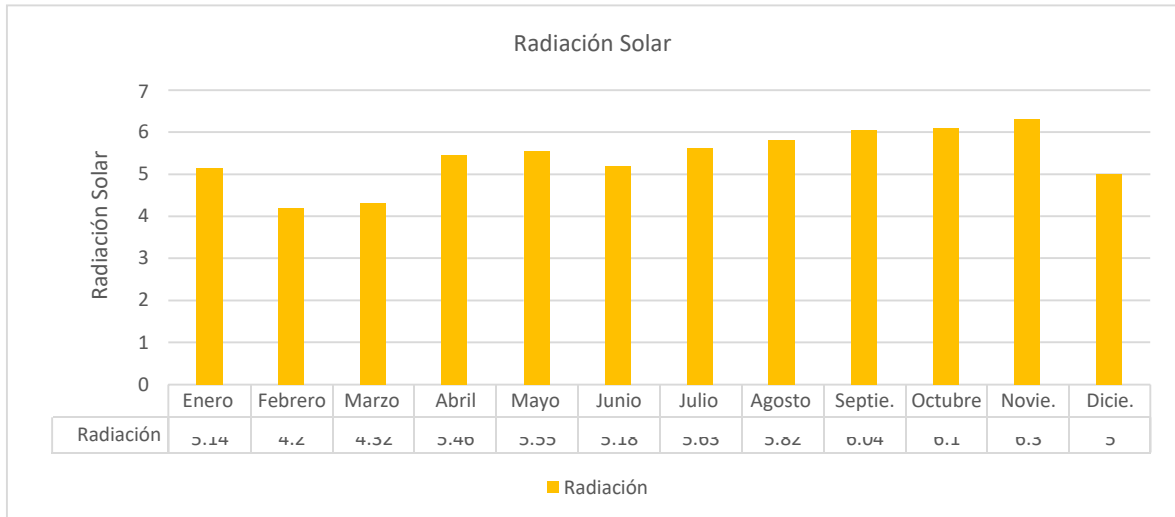
Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

Debido a las precipitaciones que cuenta la ciudad el proyecto contara con techos con una pendiente que logre facilitar el drenaje de las aguas de lluvia (20% - 45%) y un sistema de pluvial a través de canaletas, lo cual mejore el recojo y evacuación de aguas Pluviales.

- **Radiación Solar**

La radiación en la ciudad cuenta con una Máxima de 6.3 la cual se evidencia entre las once de la mañana y dos de la Tarde y una mínima de 4.2.

Figura N° 1. 5 Radiación Solar



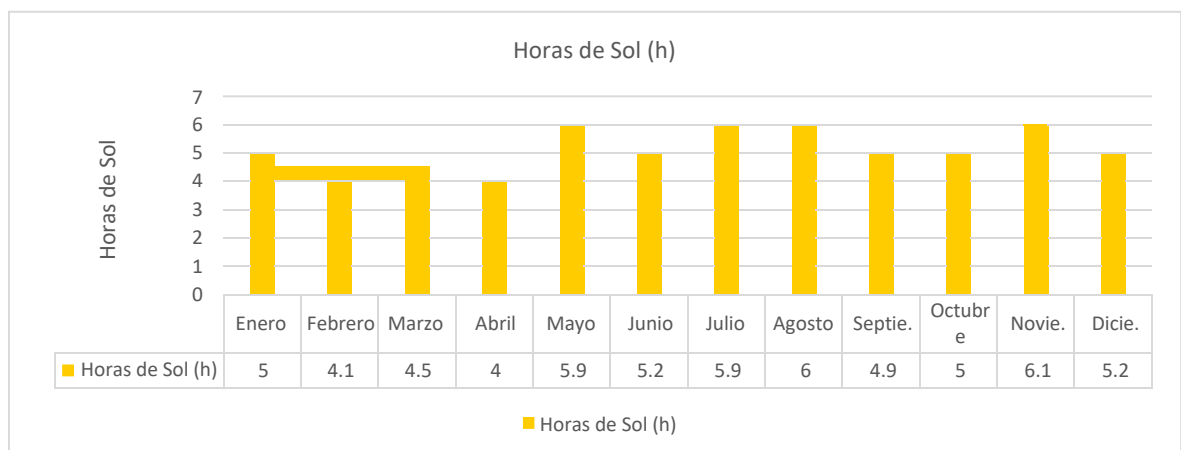
Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

Debido a la Radiación con la que cuenta la ciudad de celendin el proyecto contara con aleros y pazadizos techados, con la finalidad de proteger a los usuarios de la fuerte radiacion solar.

- **Horas de Sol**

En las Horas de Sol se tiene que la máxima es de 6 horas en el mes de Noviembre y la mínima de 4 horas en el mes de Febrero.

Figura N° 1. 6 Horas de Sol

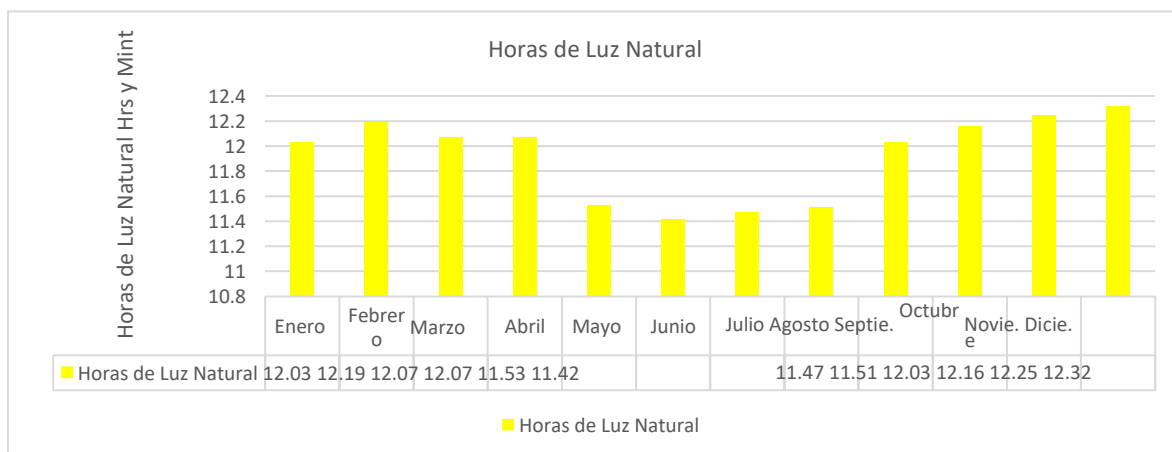


Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

- **Horas de Luz Natural**

En las horas de luz natural se tiene que las horas más corta es de 11 horas con 42 minutos en el mes de junio y el más largo de 12 horas y 32 minutos de luz natural en el mes de diciembre.

Figura N° 1. 7 Horas de Luz Natural



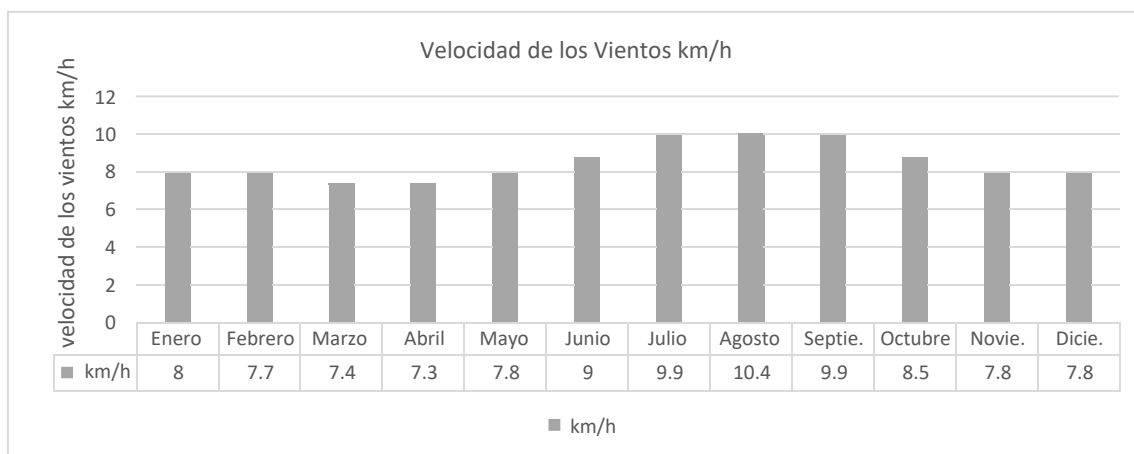
Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

Debido a las horas de sol se contara con una orientación del Proyecto con la Fachada hacia el Norte esto ayudara al mejor aprovechamiento de horas de luz Natural con la que maneja la ciudad, logrando así una mejor iluminación natural dentro de los ambientes.

- **Velocidad de Vientos**

Se tiene que la velocidad máxima promedio durante todo el año es de 10,4 km/h la cual se da en el mes de Agosto; y la mínima velocidad es de 7,3 km/h en el mes de marzo y abril.

Figura N° 1. 8 Velocidad de Vientos



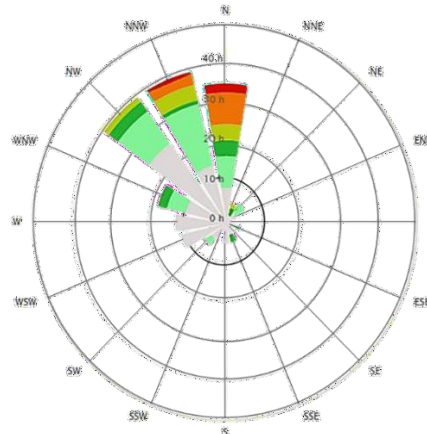
Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

Debido a la velocidad de los vientos el proyecto contara con una protección a través de muros vivos, en este caso utilizar arboles de hojas frondosas que logren una máxima protección al igual del manejo de una orientación de los módulos de los proyectos los cuales generen protección de estos.

- **Rosa de los vientos**

Según la rosa de los vientos se tiene que la ciudad cuenta con vientos predominantes de Noreste a Sureste.

Figura N° 1. 9 Rosa de los vientos



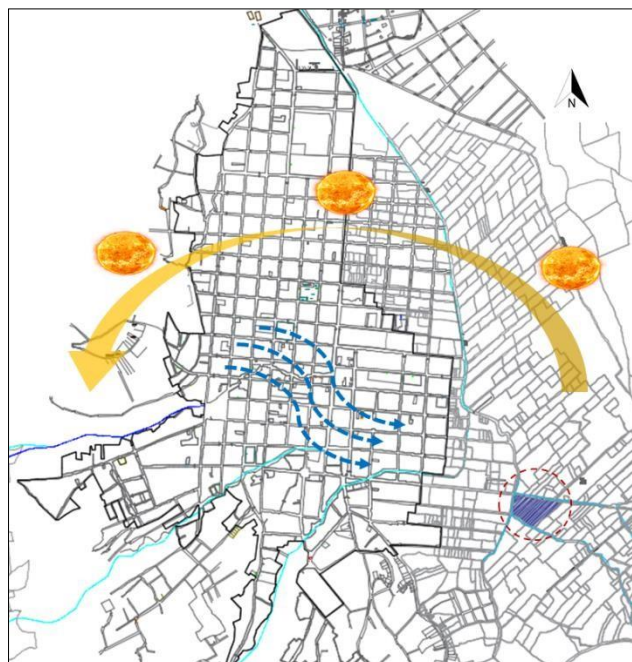
Fuente: Elaboración propia en base a Weather Spark

Debido a la dirección predominante de los vientos el proyecto contará con una protección a través de muros vivos (árboles de hojas frondosas), como también se analizará el emplazamiento de los módulos, de manera que estos se encuentren resguardados de los fuertes vientos.

- **Asoleamiento**

Como ya se sabe el sol sale del Este y se oculta por el Oeste, lo que el emplazamiento de las fachadas hacia el Norte se encuentren iluminadas durante todo el día.

Figura N° 1. 10 Asoleamiento



Fuente: Elaboración propia en base al Plano de Celendín de la Municipal.

Consideraciones según MINEDU

Aunque el proyecto propuesto no tenga que ver con educación se contemplará las estrategias y Consideraciones de diseño según el clima respecto al MINEDU, puesto que este maneja sus propias bases de información con respecto al clima donde ellos ubican a la ciudad de Celendín dentro de la Zona 4 (Meso Andino) para lo cual recomienda lo siguiente:

Tabla 1. 1 Consideraciones de MINEDU

ARQUITECTÓNICO	MATERIALES	ORIENTACIÓN	TECHOS
<ul style="list-style-type: none"> • Cerrada • Altura interior de 2.85 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Materiales de alta masa térmica 	Orientación del eje del edificio Norte – Sur	<ul style="list-style-type: none"> • Pendiente de 40 a 70 % • Canaletas y aleros • Zócalos exteriores • Pisos antideslizantes
ILUMINACIÓN	VENTILACIÓN	VEGETACIÓN	COLORES
Ventanas orientadas al este y oeste	Protección del viento	Árboles de hoja frondosa que ayude a la protección de los vientos	<ul style="list-style-type: none"> • Tonalidades mate. • Pisos semi oscuros • Paredes neutro • Cielo raso blanco

Fuente: Elaboración propia

1.1.1.2. Condiciones de riesgo: Vulnerabilidad

Condiciones Topográficas

Según el PDU de la ciudad de Celendín, esta presenta un relieve llano con pendientes bajas, dentro del terreno encontramos de igual manera una topografía llana con 2.19 % de pendiente.

De acuerdo a la clasificación por orografía se denomina un terreno plano por contar con una pendiente menor o igual al 10% de acuerdo a lo establecido por el Manual de Diseño Geométrico.

Gracias al relieve con el que maneja el Predio nos puede ayudar a la implantación del Proyecto.

Figura N° 1. 11 Curvas Topográficas del Terreno

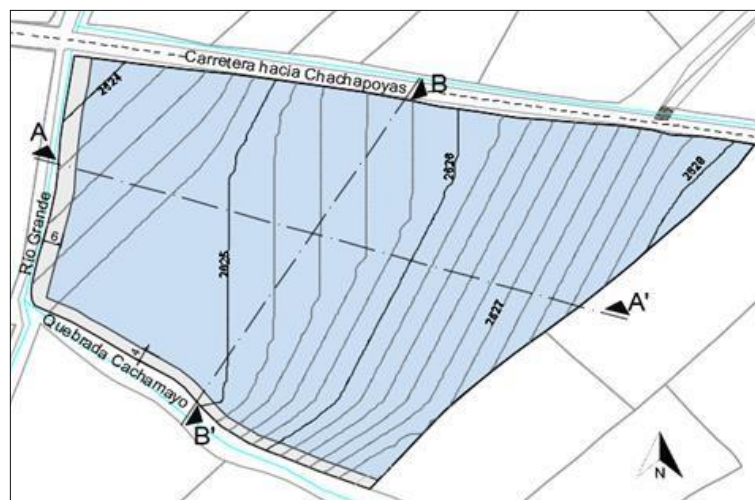
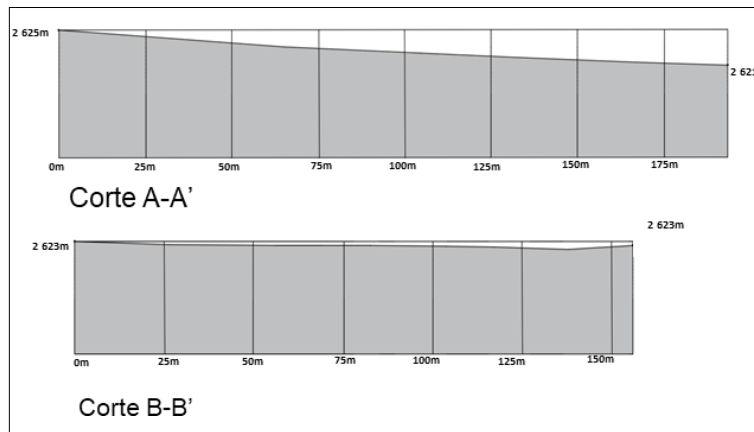


Figura N° 1. 12 Cortes Topografías del Terreno



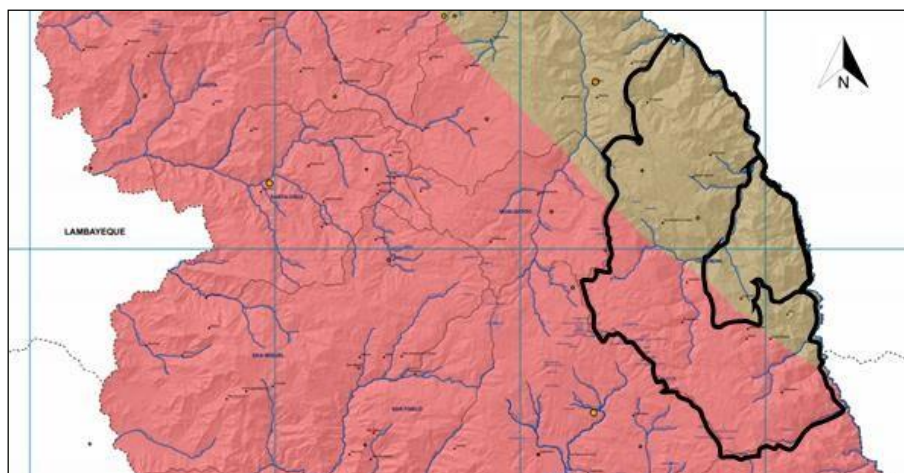
Fuente: Base Propia




Mapa de Sismos

Según la Norma E 0.30 Diseño Sismo resistente nos especifica por provincias y distritos las zonas sísmicas a que pertenecen, es así que encontramos que el Distrito de Celendín se encuentra en la Zona Sísmica 2 de baja sismicidad.

Según el Plano de ZEE de Sismicidad nos dice que Celendín se encuentra en una zona VII Muy Fuerte en la cual se describe mediante dificultad al mantenerse en pie daños estructurales y movimientos de objetos colgados.

Figura N° 1. 13 Mapa de Sismos



Grado de Intensidad		Descripción
	VI Fuerte	Es percibido por todas las personas, inseguridad al caminar, se podrían quebrar los vidrios, se mueven los muebles.
	VII Muy Fuerte	Los objetos colgados se estremecen, dificultad para mantenerse de pie, daños estructurales en edificaciones.
	VIII Destructivo	Dificultad e inseguridad para manejar autos, daños en construcciones y derrumbes

Fuente: Propia en base al Plano ZEE

Tipo de Suelo

Con respecto al tipo de suelo y Resistencia con la que cuenta la ciudad de Celendín el PDU menciona que se tiene:

Tabla 1. 2 Resistencia y Tipo de Suelo

RESISTENCIA	TIPOS
1 a 1.5 Kg/cm ²	La arcilla con arena seca
2 a 2.5 Kg/cm ²	Arena de grano grueso
8 a 10 Kg/cm ²	Roca blanda (caliza)

Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Capacidad Portante

De acuerdo al RNE la Norma E 0.70 Albañilería, indica en la Tabla 1 que el suelo intermedio o blando tiene una capacidad portante admisible de $\geq 1\text{Kg} / \text{cm}^2$.

Capacidad de uso Mayor de Suelo

Según el Plano de Capacidad de uso Mayor de Suelo del PDU de Celendín, el terreno se encuentra en F3cX, lo cual significa que la Tierra es apta para Producción Forestales, con una calidad baja agrologica, limitado por el clima.

USO MAYOR DEL SUELO DE LA CIUDAD DE CELENDIN

Tabla 1. 3 Capacidad de Uso Mayor de las Tierras

CAPACIDAD DE USO MAYOR DE LAS TIERRAS	
Símbolo	Nombre
A	Tierra apta para cultivo en limpio (intensivo y arables)
C	Tierra apta para cultivo permanentes
P	Tierra apta para Pasto
F	Tierra apta para Productos Forestal
X	Tierra de Protección

Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Tabla 1. 4 Factor Limitado y otros Rasgos

FACTOR LIMITADO Y OTROS RASGOS	
Símbolo	Descripción
s	Suelo
l	Salinidad
w	Drenaje
c	Clima
r	Necesidad de Riesgo
a	Antropogenico
t	Pastos Temporales
e	Erosión

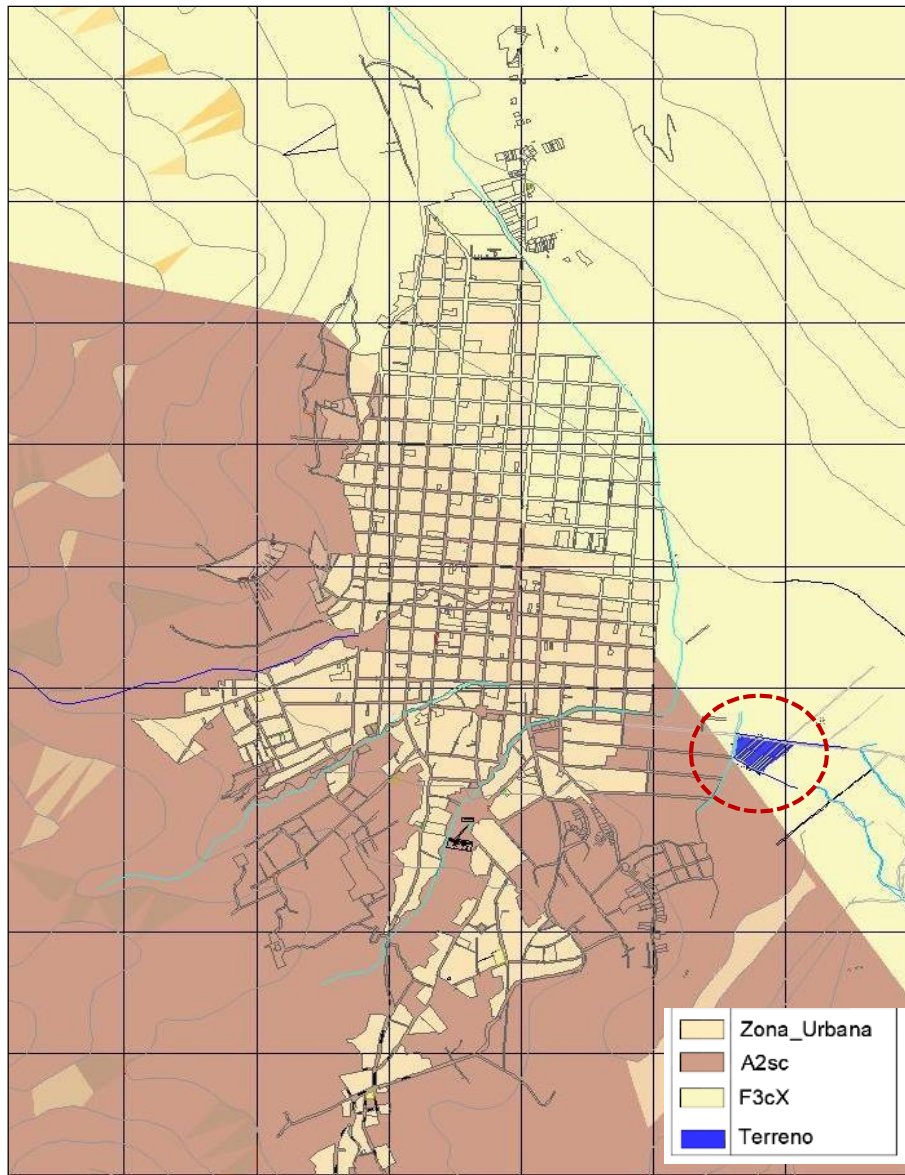
Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Tabla 1. 5 Índice de calidad Agrológica

INDICE DE CALIDAD AGROLOGICA	
1	Calidad Agrológica Alta
2	Calidad Agrológica Media
3	Calidad Agrológica Baja

Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Figura N° 1. 14 Mapa de Capacidad de uso Mayor de Suelo



Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Peligros

Según el PDU el estudio de Peligros de la ciudad se han identificado tres niveles de peligro ante fenómenos de origen Geológico- Climático, de los cuales el Predio se encuentra dentro de la zona de Peligro Medio que significa que estas zonas se encuentran las zonas afectadas por factores antrópicos.

En conclusión se puede decir que el terreno se encuentra con una vulnerabilidad media entre todos los peligros y riesgos que se investigó, para lo cual se tiene que tener presente estrategias y algunas consideraciones en las estructuras que ayuden a que el proyecto contrarreste algún peligro futuro y sea mucho más seguro.

Figura N° 1. 15 Mapa de Peligros



PELIGRO ALTO	Se encuentran las zonas afectados por inundaciones, se presentan en la zona Noroeste de la ciudad.
PELIGRO MEDIO	Se encuentran las zonas afectadas por factores antrópicos. Zona cerca al mercado modelo
PELIGRO BAJO	Zona que no presenta afectaciones por inundaciones y factores antrópicos

Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

1.1.2. Justificación social

1.1.2.1. Condiciones socio cultural

El proyecto surge por la necesidad de solucionar la problemática de la deficiencia del desarrollo de las actividades Comerciales (Agrícolas, Pecuarias, Artesanal y Gastronómica) y Tradicionales (Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal, Folklorica, Gastronómica y Turística), ya que estas actualmente se desarrollan en zonas inadecuadas con infraestructuras deficientes las cuales generan una problemática reflejada en el aspecto social, ambiental y económica dentro de la Ciudad de Celendín. Con el diseño del Proyecto se busca reactivar la economía local y distrital, puesto que las actividades Agropecuarias son unas de las principales actividades económicas que promueve Celendín, esto logrará generar una integración tanto distrital como provincial, logrando participar sus 12 distritos con los que cuenta la provincia de Celendín, teniendo así una envergadura Provincial.

Población Objetiva: Dirigido a la Población participante ya sea vendedor o expositor y comprador o visitante.

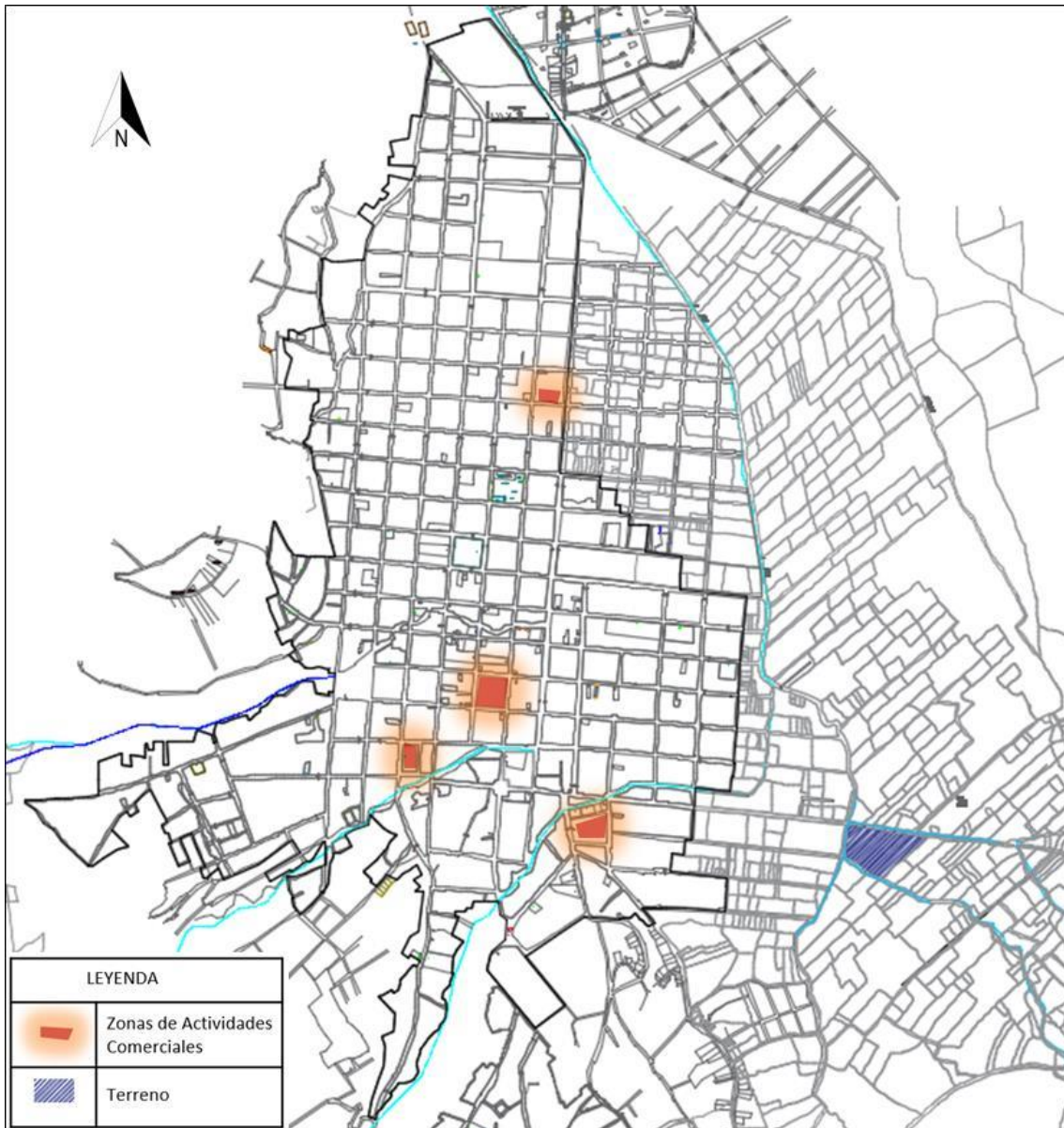
Población Potencial: Población censada económicamente activa con la ocupación en actividades de agricultura y artesanal.

Población Referencial: población del Distrito y provincia de Celendín.

El proyecto estará planteado para poder cubrir las necesidades teniendo en cuenta la proyección al año 2030, por lo que se deberá generar ambientes e infraestructura adecuada destinada para cada actividad del vendedor y comprador, por lo que se tendrá en cuenta características del desarrollo Multifuncional los cuales ayudaran al diseño arquitectónico que logre solucionar los problemas actuales y satisfacer las necesidades de los usuarios, por medio del diseño de ambientes adecuados y funcionales, buscando así incrementar la participación de la población, logrando mejorar los problemas sociales, económicos y turísticos, generando un mejor desarrollo tanto del distrito como la provincia de Celendín. Logrando así que Celendín logre activar su economía y su turismo, generando una buena y agradable experiencia en los usuarios provocando así la participación activa de la población en este tipo de Actividades Comerciales que se desarrollan en la ciudad que son las Ferias Tradicionales.

Con respecto a las principales Zonas comerciales existentes actualmente dentro de la ciudad de Celendín tenemos el siguiente mapa, el cual muestra la ubicación de estas zonas, como también la ubicación del terreno destinada al proyecto. Es así que podemos observar que el terreno destinado para el proyecto está ubicada fuera del casco urbano en la zona de expansión urbana, lo cual generara que las zonas adyacentes a esta tengan un mayor desarrollo urbano a futuro.

Figura N° 1. 16 Mapa de las Principales Zonas con Actividades Comerciales de Celendín.



Fuente: Elaboración propia en base al Plano de Celendín de la Municipalidad

1.1.2.2. Oferta y Demanda

Usuario

Para este tipo de proyecto se identificó dos tipos de Usuarios que es el vendedor o Expositor y el Comprador o Visitante.

Tabla 1. 6 Tipos de Usuario

USUARIO	DESCRIPCION	ACTIVIDADES	NECESIDADES
USUARIO1. VENDEDOR - EXPOSITOR	Usuario Permanente, donde se considera al expositor más un ayudante, el personal de administración y personal de mantenimiento y limpieza.	Venta, promocionar y exponer productos artesanales, agrícolas, frutales, lácteos y animales mayores y Menores.	Contar con ambientes adecuados y funcionales para lograr muchas ventas de sus productos y hacer conocido sus productos
USUARIO2. COMPRADOR - VISITANTE	Usuario Visitante, donde se considera a los turistas nacionales y visitantes del mismo distrito	Recorrer la feria y comercios, visualizar los productos y luego comprar.	Contar con una infraestructura adecuada que logre distraerse y comprar

Fuente: Elaboración propia

Análisis de la Demanda y Oferta.

Oferta

En este caso no existe una Oferta puesto que no existe ningún tipo de equipamiento similar al que se está Investigando.

Demanda

Población Total (Macro)

Para el análisis de la demanda se considera analizar la población tanto del Distrito como Provincia de Celendín. Ya que el proyecto involucra dos tipos de usuarios (Vendedor y Comprador).

Tabla 1. 7 Población Distrital y Provincial

AÑO	POBLACIÓN A NIVEL DISTRITAL	POBLACIÓN A NIVEL PROVINCIAL
2017	26 925	79 084

Fuente: Propia en base al INEI

Población Referencial

Puesto que en el Proyecto se realizarán todo tipo de Actividades Comerciales predominando la actividad Económica Agropecuaria, el proyecto está dirigido principalmente a este tipo de Usuario (Vendedor).

Tabla 1. 8 Población Económicamente Activa de Celendín

POBLACIÓN CENSADA ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR EDAD Y OCUPACIÓN PRINCIPAL						
Provincia, distrito y ocupación principal	Grupos de edad				Total	Total (%)
	14 a 29 años	30 a 44 años	45 a 64 años	65 a más años		
PROVINCIA CELENDÍN	6 290	9 410	8 394	2 658	26 752	100%
Agricult. y trabaj. calific. agropecuario, forestales y pesqueros	2 268	4 094	4 108	1 711	12 181	45.5%
DISTRITO CELENDÍN	2 600	3 707	3 111	806	10 224	100%
Agricult. y trabaj. calific. agrop., forestales y pesqueros	301	543	634	320	1 798	17.6%

Fuente: Propia en base al INEI

Como se puede observar en el anterior cuadro, existe un gran número de población que su principal actividad económica es la Agropecuaria y Artesanal.

Población Potencial

Usuario 1 (Vendedor-Expositor)

Para este caso se tendrá en cuenta el número de stands construidos y utilizados durante este año y el anterior en la Feria Tradicional que se realiza una vez al año, datos brindados por la Oficina de Desarrollo Económico y medio Ambiente de Celendín.

Tabla 1. 9 Zonas de la Feria Tradicional

FERIA TRADICIONAL ANUAL				
ZONAS	Nº de Stands del 2018	Nº de Usuarios Participantes o Vendedores	Nº de Stands del 2019	Nº de Población que participa
Z. S. Artesanías	50	100	56	112
S. Gastronomía	20	40	30	60
Zona de S. Entidades Financieras	4	8	4	8
Zona de Stands de Salud, Bomberos y Ronda	3	6	3	6
Corrales	20	40	30	60
Nº Total de Stands	97	194	123	246
Para sacar la población participante, se considera al participante más un ayudante= 2 personas por Stands				
Nº Stands que han hecho falta		5 Stands = 10 personas		

Fuente: Elaboración propia

Para lograr un promedio de Usuarios (Vendedores) que abastecerá el Proyecto se considerara las cifras mayores:

Nº de Usuarios Permanentes = 256 (Vendedores o Comerciantes más un ayudante)

Usuario 2 (Comprador-Visitante)

Proyección de la Población Distrital y Provincial

Tabla 1. 10 Proyección Poblacional Distrital y Provincial

AÑO	POBLACIÓN A NIVEL DISTRITAL	POBLACIÓN A NIVEL PROVINCIAL
2017	26 925	79 084
2020	27 539	79 877
2030	30 823	83 962

Fuente: Elaboración propia

Para este caso se tendrá en cuenta el número de población que asistió este año a la Feria los 3 días más importantes de la feria, datos aproximados brindados por la Oficina de Desarrollo Económico y medio Ambiente de Celendín.

Tabla 1. 11 Población Visitante de la Feria por Día

DÍAS	N° POBLACIÓN VISITANTE
1° día	3 000 aproximado
2° día	3 000 aproximado
3° día	3 000 aproximado
Total	9 000 aproximado

Fuente: Elaboración propia

De los 9 000 Visitantes el 70% son visitantes del Distrito y 30% de fuera (Provincia), de acuerdo a este dato se sacara la proyección de los visitantes.

Tabla 1. 12 Población Visitante en porcentaje

%	N° de Visitantes
70% del Distrito	6 300
30% de Provincia	2 700
100%	9 000

Fuente: Elaboración propia

1. Población Efectiva

Usuario 1 (Vendedor-Expositor)

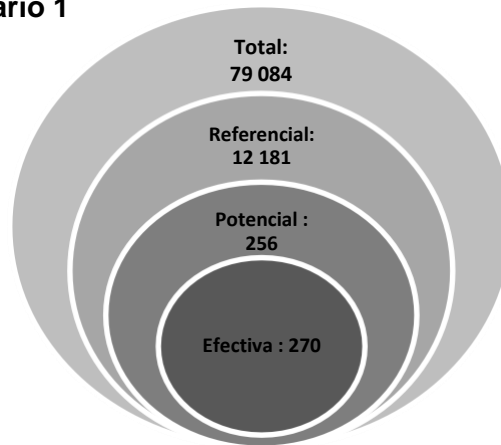
Para hacer una proyección de 10 años se utilizara el Coeficiente de crecimiento anual para ferias de 0.36¹ (Pilco y Esteban, 2018).

Tabla 1. 13 Proyección del Usuario 1

N° de Participantes + ayudante	N° de Stands	Proyección a 10 años(Stands)	Proyección de N° de participantes
256	128 Stands	135 Stands	270

Fuente: Elaboración propia

Usuario 1



Usuario 2 (Comprador-Visitante)

De los 9 000 Visitantes el 70% son visitantes del Distrito y 30% de fuera (Provincia), de acuerdo a este dato se sacara la proyección de los visitantes.

Tabla 1. 14 Proyección de Usuario 2

Usuario Visitante	%	Población	Tasa de crecimiento	Población Proyectada(2030)
Local (Distrito de Celendín)	70%	6 300	Tasa Distrital 1.133	7 051
De fuera (de las Provincias de Celendín)	30%	2 700	Tasa Provincial 0.5	2 838
Total	100%	9 000	Total	9 889

Fuente: Elaboración propia

Usuario 2

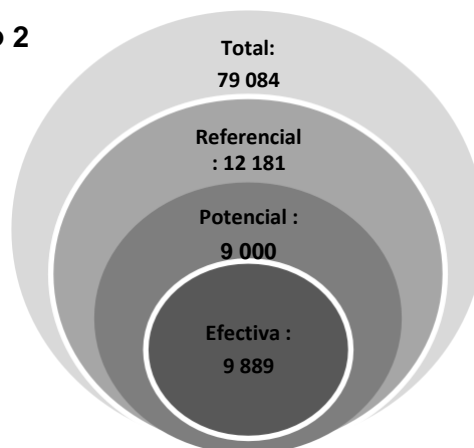


Tabla 1. 15 Brecha

USUARIO	OFERTA	DEMANDA	TASA DE CRECIMIENTO	BRECHA
Vendedor o Expositor + personal administrativo	0	256	Coefficiente de crecimiento anual para ferias de 0.36¹	270
Comprador o visitante de la zona o de fuera	0	3 000 visitante/Día	Tasas de crecimiento Distrital (1.133)y Provincial (0.5)	3 296 visitante/día

Fuente: Elaboración propia

Necesidad del Proyecto

El proyecto surge de la necesidad de poder solucionar el problema de la deficiencia del desarrollo de las actividades comerciales que se realizan durante la feria, las cuales se realizan en zonas inadecuadas perjudicando al desarrollo eficaz de las actividades, trayendo consigo problemas en las actividades de los vendedores y compradores. Es así que para lograr un buen Diseño se tendrá en cuenta las necesidades y las actividades que desarrollan los Usuarios, esto ayudara con la creación de las zonas y ambientes necesarios que se propondrán en el Proyecto.

Como también se verá las principales actividades y festividades que se realizan en la Ciudad de Celendín que requieran el uso del Proyecto, ya que el proyecto también está enfocado en la integración de distintas actividades que se realizan durante todo el año lo cual generara un funcionamiento activo todo el año y lograra mejorar el desarrollo de estas actividades de los pobladores.

Es así que tenemos dentro de las principales actividades y Festividades que se realiza en la Ciudad de Celendín.

Tabla 1. 16 Festividades y Actividades

Festividades o Actividades	Fechas	Principales Actividades Realizadas	Población Participante
Niño Dios de Pumarume	14 de enero	Ferias y eventos culturales Eventuales	Población Urbana y Rural del distrito de Celendín
Carnaval Celendino	Febrero- marzo		
Semana Santa	Marzo(varia)		
Corpus Christi	Junio(varia)		
Virgen del Carmen	16-29 de Julio	Feria Agropecuaria, Agroindustrial, Artesanal, Folklórica, Gastronómica y Turística	Participación de la población a nivel Provincial
Actividad Agrícola	Viernes Sábados y Domingo	Comercio de Productos artesanales (Paja y sombreros toquilla)	Población Urbana y Rural de la Ciudad de Celendín
Actividad Artesanal	Domingos	Comercio de productos agrícolas	

Fuente: Elaboración propia

Criterios de Cálculo de Aforo

Para la elaboración del programa arquitectónico se tuvo en cuenta la población efectiva del Usuario N°1 del 272, lo cual genera una cantidad de 136 Stands repartidos adecuadamente, teniendo en cuenta los porcentajes por tipo de expositores y su actividad brindada por la gerencia de la Municipalidad de Celendín.

Tabla 1. 17 Criterios de Aforo

ZONA	CRITERIOS DE AFORO
Administrativa	Se considera 7 oficinas (O. de Promoción y Fomento, O. de Relaciones Publicas, O. de Contabilidad, O. de RR.HH, O. Administración) cada oficina con una persona a cargo más 2 personas de visitas, en total se tiene 3 personas por oficina, en total 21 personas más la sala de reuniones donde se tiene 16 personas. Para el cálculo de aforo de la zona de Administración se tuvo en cuenta la Norma A 0.80 Oficinas Artículo 6 (9.5 m ² / persona).
Z. Artesanal	Para esta zona se considera 30 Stands, según el análisis previo de oferta y demanda, donde se tiene Stand de Textiles, Stands de Cerámica, Stands de Madera y Stands de Paja Toquilla. Se considera el RNE A 0.70 Comercio (2.8m ² / Persona o 2 personas/ stand)
Z. Agro Industrial	Para esta Zona se considera 30 Stands de los cuales existen, Stands de Productos Lácteos, Stands de Productos Agrícolas, Stands de Granos y frutos. Se considera el RNE A 0.70 Comercio (2.8m ² / Persona o 2 personas/ stand)
Z. Gastronomía	Se consideraran 30 Stands Gastronómicos, los cuales respetan las zonas y diseño Tradicional, área de mesas y área de cocina. Se considera el RNE A 0.70 Comercio (2.8m ² / Persona)
Z. Expo Pecuaria	Se considera 16 corrales para animales Mayores que lograra albergar a 64 animales 4 en cada corral, en los cuales se acogerá a Ganado vacuno y a equinos.se tuene en cuenta el Manual de SENASA (3m ² / bovino- equino, 1,5 m ² / Ovino). Y contara con 13 Corrales par a animales Menores en los cuales se tendrá Gallinas, Cuyes y Ovejas. Se tuvo en cuenta el Manual de SENASA (20 cm ² /animales de 1 k, 20 -50 cm ² / animales de 1 a 3 k, 50 -60 cm ² /animales de 3 a 5 k). Esta zona también contara con un coliseo de juzgamiento con una capacidades de 316 personas
Z. Cultural	En esta zona se contara con un Anfiteatro con una capacidad de 340 personas, el cual contara con su respectivo escenario y graderío, además esta contara con ambientes complementarios como camerinos cuarto de sonido depósito al igual que sus respectivos servicios higiénicos. RNE A 100 Recreación y Deporte (0.50m ² /pers)
Z. Recreativa	Esta zona contara con una plataforma con un área de 1200 m ² la cual está reservada para los juegos mecánicos que puedan llegar en días de ferias. RNE A 100 Recreación y Deportes (4m ² /pers)
Z. Servicios Generales	En esta zona encontraremos la caseta de guardianía, cuarto de limpieza, deposito general, cuarto de máquinas y estacionamiento general. Norma A 130 Requisitos de Seguridad RNE A 0.70 Comercio (1 est. Cada 20 pers)

Fuente: Elaboración propia en base al RNE y SENASA

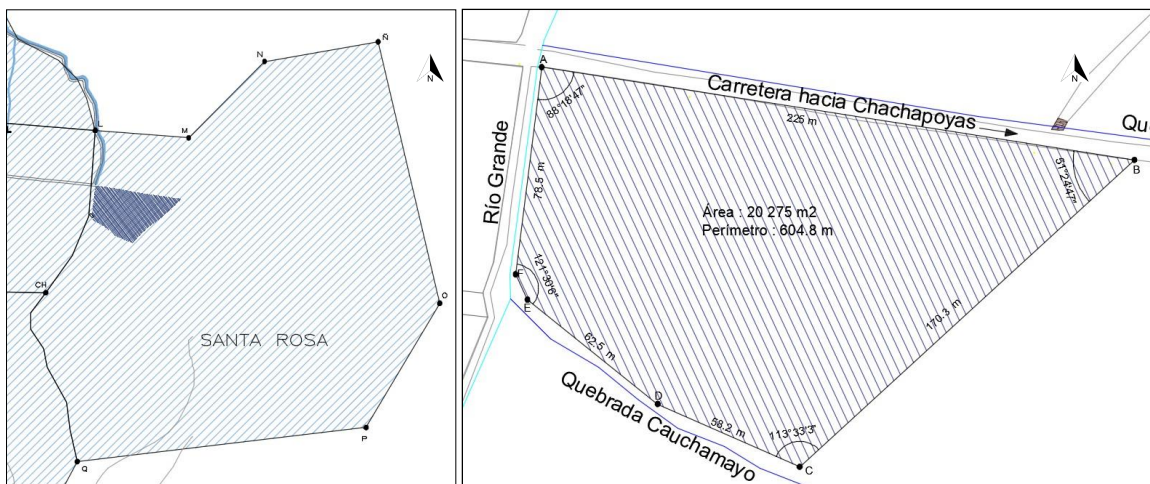
1.1.3. Justificación legal y factibilidad

1.1.3.1. Situación legal del predio

El terreno se ubica en el Departamento de Cajamarca, en la Provincia de Celendín, Distrito Celendín.

El predio se ubica Exactamente dentro del Barrio Santa Rosa, la cual esta considera como área de Expansión Urbana.

Figura N° 1. 17 Ubicación del Terreno dentro de Celendín



Fuente: Elaboración propia

Tabla 1. 18 Datos del Terreno

DATOS DEL TERRENO		TERRENO		
Área	20 275 m ²	Punto	Este	Norte
Perímetro	604.8 m	A	81 6569.58	92 39429.26
DATOS DEL DUEÑO		B	81 6785.12	92 39395.49
Nombres y Apellidos	Abelardo Díaz Roncal	C	81 66 58.97	92 39278.52
DNI	27041552	D	81 6616.41	92 39299.37
SERVICIOS BÁSICOS		E	81 6564.66	92 39337.34
Cuenta tan solo con Electricidad.		F	81 6560.41	92 39349.88

Fuente: Elaboración propia

El terreno cuenta con el servicio de luz Eléctrica y los de Agua y Desagüe están en Proceso de adquirirlo, no tiene litigios ni ningún problema legal.

Según el MINAGRI, menciona que para lotes o predios ubicados a riberas de ríos o quebradas se deberá contar con una faja Marginal, la cual deberá estar aprobada mediante Resolución Directoral por la Asociación Local del Agua (ALA), sin embargo la ciudad de Celendín aún no cuenta con ninguna Resolución Aprobada, por lo que se considerara la faja Marginal Mínima que se menciona en el Ministerio de Agricultura que son 4 metros al lado de la quebrada Cauchamayo y 6 metros al lado del Río Grande puesto que el caudal del Río Grande es muy bajo (0.10 m³/s).

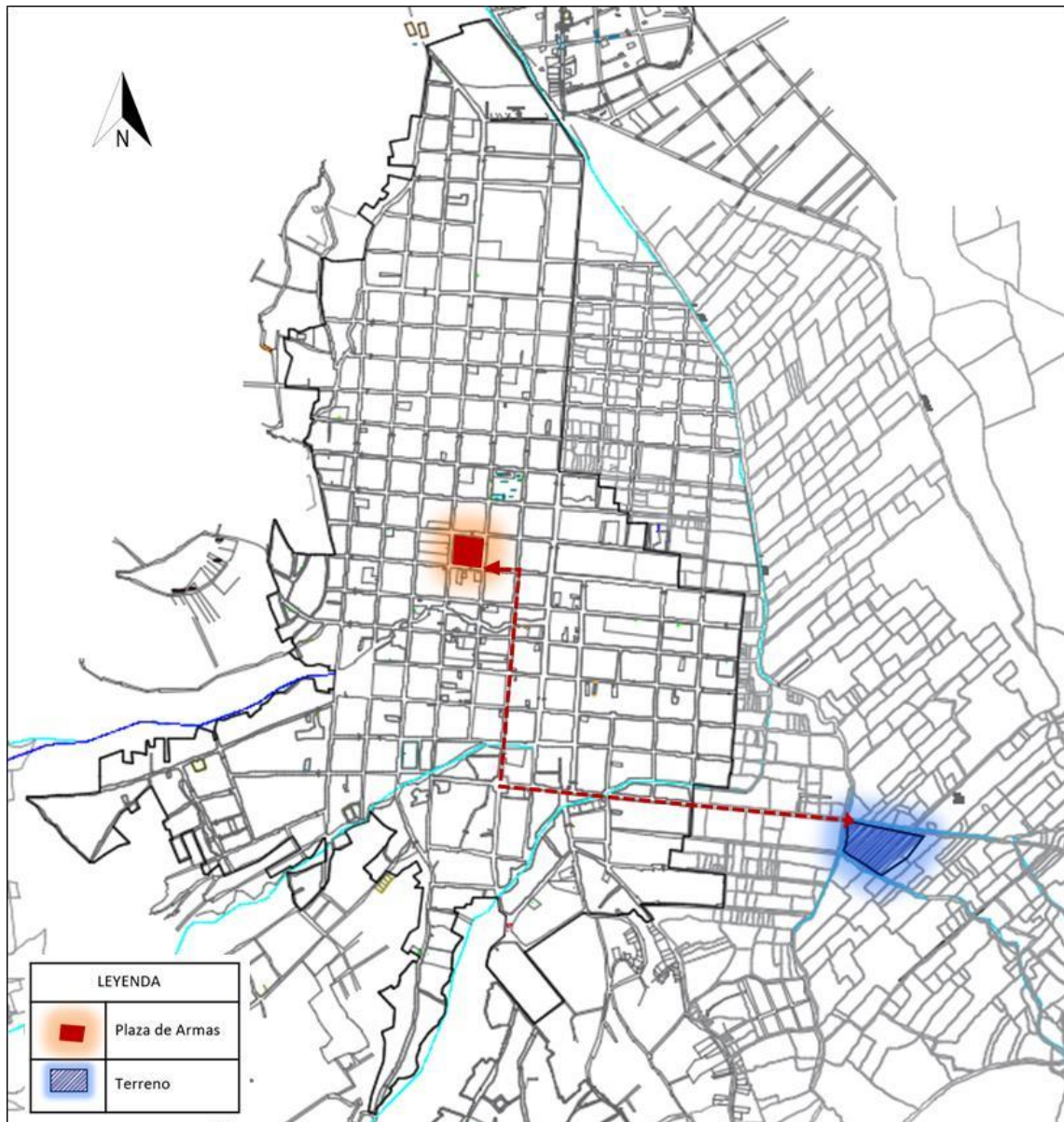
Según el PDU de la Ciudad de Celendín, menciona que para zonas consideradas zonas de expansión urbana se tendrá una flexibilidad de uso de suelo, ya que en el transcurso de urbanización, esta zona tendrá un uso mixto.

La ciudad de Celendín no cuenta con un Catastro, sin embargo el predio cuenta con su código 020513 de propiedad brindada por COFOPRI.

Distancia desde la Plaza de Armas al Terreno

Tomando como principal Hito a la Plaza Principal de la Ciudad de Celendín hacia el terreno, se tiene que caminando se llega en 22 minutos y en auto 6 minutos.

Figura N° 1. 18 Distancia desde la Plaza de Armas al Terreno



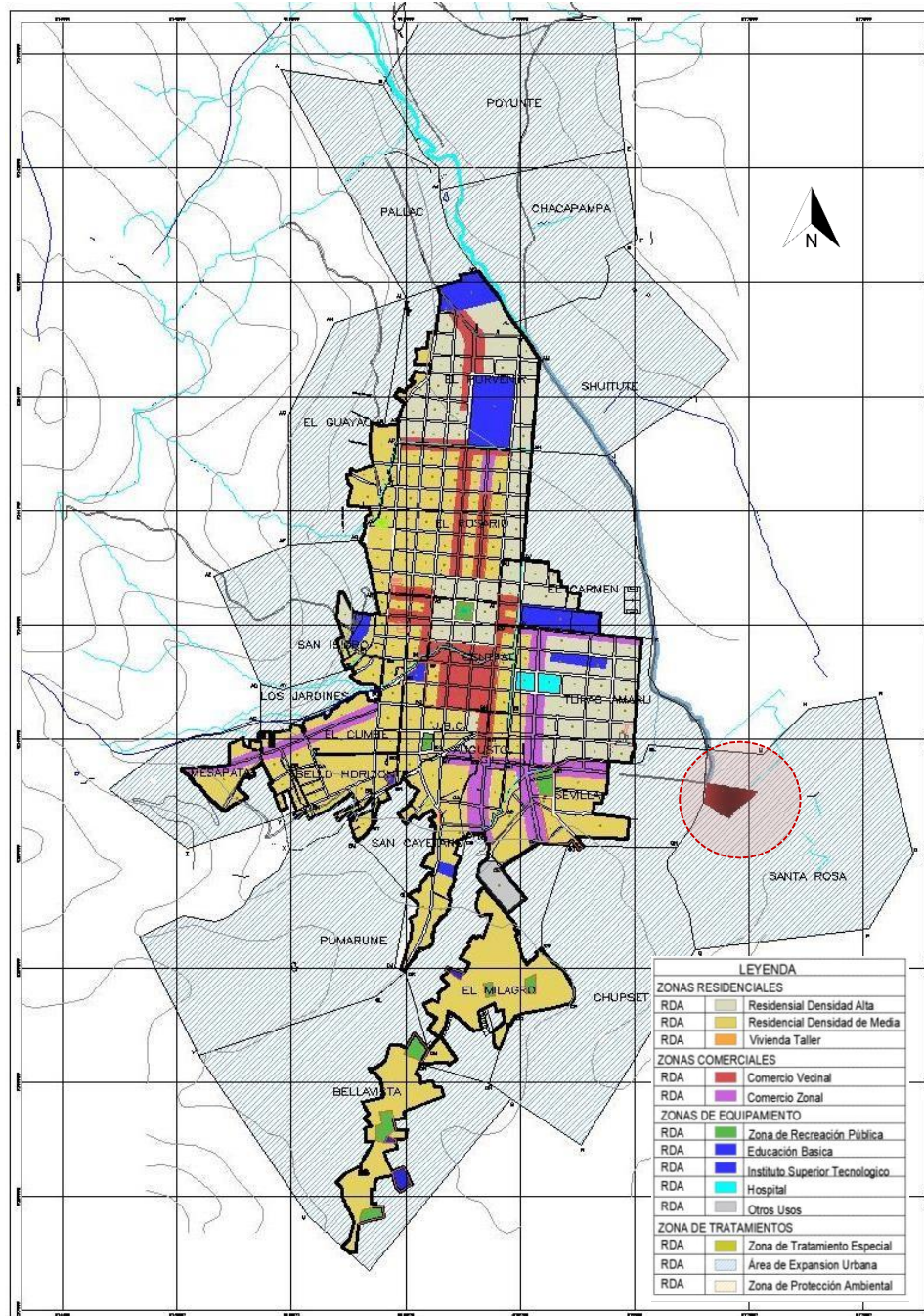
Fuente: Elaboración propia en base de los planos de la Municipalidad Distrital de Celendín

1.1.3.2. Parámetros urbanísticos y edificatorios

Zonificación

Con respecto a la Zonificación en el Plano brindado por la Municipalidad Distrital de la ciudad de Celendín, el terreno se encuentra fuera del casco urbano, dentro de la zona de expansión urbana, sin ninguna zonificación ni uso determinado.

Figura N° 1. 19 Plano de Zonificación de Celendín



Fuente: PDU de Celendín 2010-2015

Tabla 1. 19 Cuadro Normativo

CUADRO NORMATIVO	
PARAMETROS	RNE
Vía Principal	Carretera a Chachapoyas
Barrio	Santa Rosa
Zonificación	Área de expansión Urbana
Uso Predominante	RDA
Densidad Neta	1 300 hab / ha
Coefficiente de Edificación	-----
Área Mínima de Lote	450 m ²
Frente Mínimo	15 m
Altura de Edificación	1.5 (a+r)
Área Libre Mínima	30 %

Fuente: Propia en base al PDU de Celendín 2010-2015

Compatibilidad según usos de Suelos.

Según el PDU del Distrito Celendín se tiene que dentro del Índice de Usos para la ubicación de Actividades Urbanas:

Tabla 1. 20 Compatibilidad de Usos de Suelo

Uso	RDB	RDM	RDA	VT	CV	C2	CM	I-1	I-2	I-3
Ferias y Espectáculos de Carácter Recreativo										

Fuente: Elaboración propia en base del PDU Distrital de Celendín 2010-2015

Reglamento General de Edificación

Para OU (Usos especiales), el PDU de Celendín que los parámetros normativos se regirán a la zonificación predominante adyacente que cuenta el Predio.

Tabla 1. 21 Zonificación Usos Especiales

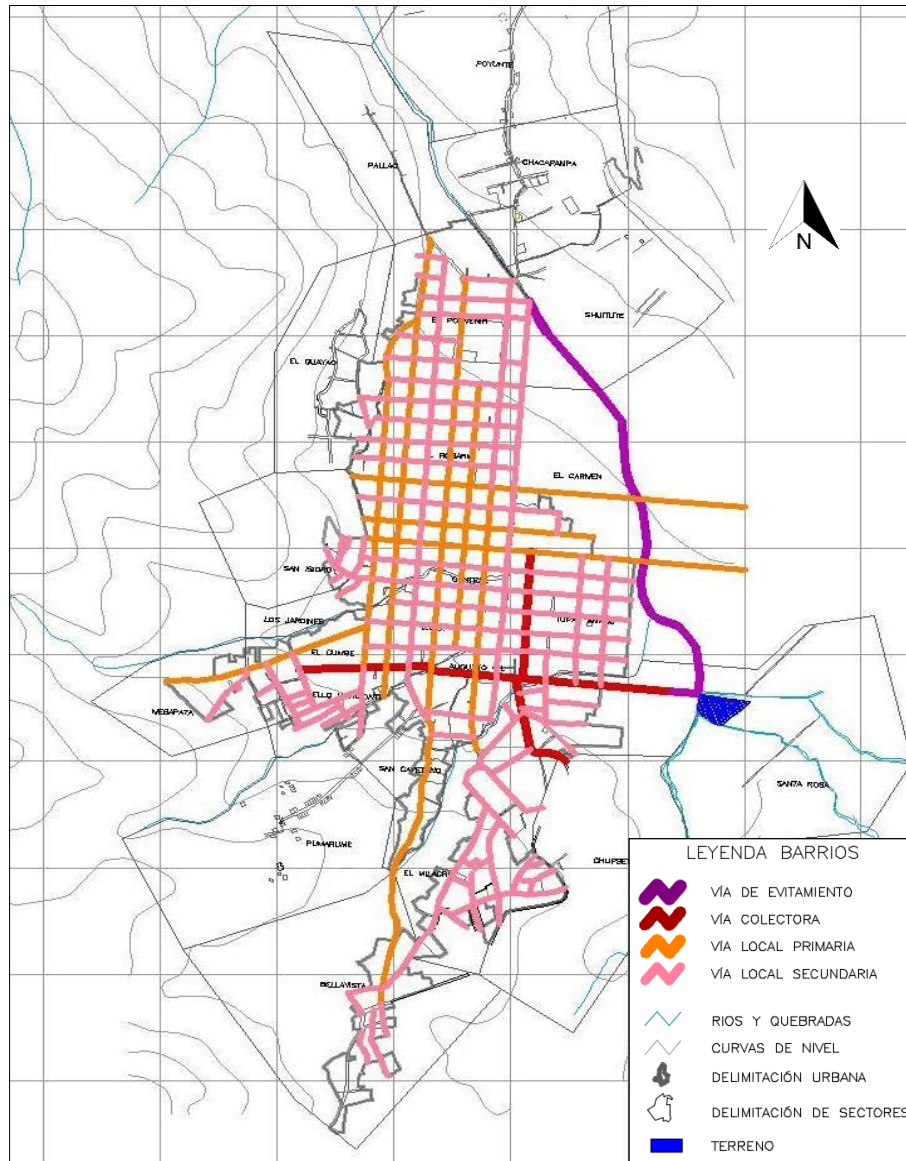
ZONIFICACION DE USOS ESPECIALES	
OU (Usos Especiales)	Se regiran por los parámetros correspondientes a la Zonificación Residencial o Comercial que predomine.

Fuente: Propia en base del PDU Distrital de Celendín 2010-2015

Sistema Vial

Con respecto al sistema Vial, Celendín se cuenta con el Plano Vial brindado por la Municipalidad Distrital de Celendín, donde se puede visualizar las vías primarias, secundaria y colectoras. Donde se puede observar que la vía principal que colinda con el terreno es una vía Colectora.

Figura N° 1. 20 Mapa del Sistema Vial



Fuente: PDU Distrital de Celendín 2010-2015

Normas Genéricas del PDU de Celendín

- Este tipo de habilitaciones no están obligadas a entregar aportes reglamentarios de habilitación urbana.
- Las habilitaciones que concentren a más de 500 personas deberán presentar un estudio de Impacto Ambiental
- Las nuevas Zonas de OU no contempladas en el plano de Zonificación Urbana deberán ser calificadas por la Municipalidad de Celendín.

1.1.3.3. Gestión

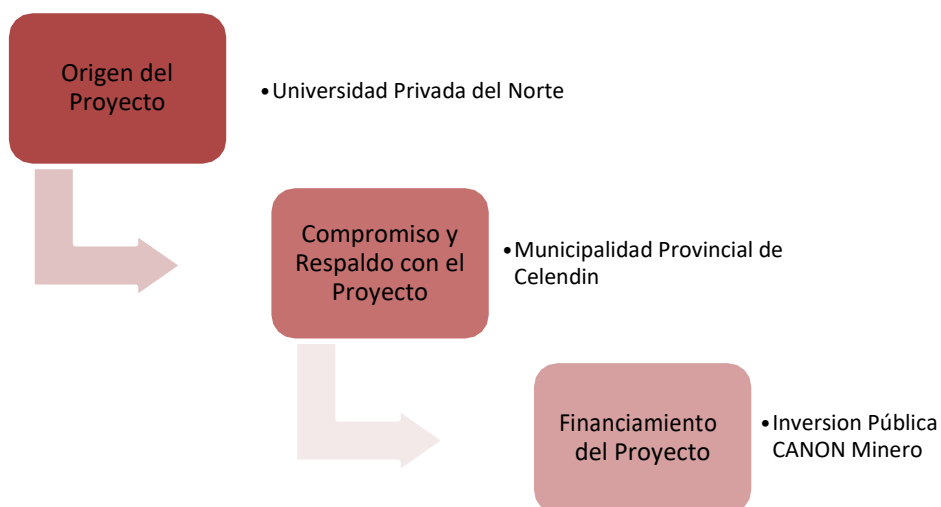
Para este tipo de proyecto (Campo Ferial), el tipo de Inversión será Pública mediante impuestos por medio del CANON y Recursos Directamente Recaudados (RDR), la cual gestionara la Municipalidad Distrital de Celendín, ya que para este tipo de Equipamientos no está considerado dentro del presupuesto anual con la que cuenta.

Para este tipo de proyecto la viabilidad es a mediano Plazo entre 4 a 6 años.

Con respecto al Terreno, se tiene que es Privado y se Gestionara mediante la misma inversión que el Proyecto.

Este tipo de Proyecto viene siendo Necesaria, puesto que mediante la ejecución de esta se logrará grandes mejoras y crecimiento Económico de Celendín, logrando un mejor Desarrollo de las actividades, que se realizaran en ambientes adecuados solucionando los problemas con los que actualmente se tiene.

Figura N° 1. 21 Gestión



Fuente: Elaboración Propia

1.2. Realidad problemática

En la actualidad las actividades Comerciales en todas las partes del mundo son consideradas una de las más importantes, ya que son estas una de las principales que rigen a la economía de cada país, una de estas actividades son el desarrollo de Ferias.

Sanchí (2008), nos menciona con respecto a este tema, que las ferias en Europa es una actividad comercial, social y económica de muy alto valor que se desarrolla en muchos países de Europa, y es esta actividad muy compleja y dinámica. Por ello son consideradas de gran importancia y se toman las medidas necesarias para lograr un buen resultado.

Es por ello que conllevan gran responsabilidad en el desarrollo adecuado y correcto de estas, sin embargo en el desarrollo y proceso de algunas de estas se ven afectadas por distintos factores, que perjudican los objetivos y el desarrollo de las Actividades.

Gómez (2017) señala que en Ecuador los problemas del desarrollo de las Ferias son el uso de Estructura inadecuada y una mala ubicación para el desarrollo de las ferias perjudica el confort y perjudica la reputación de este tipo de Actividades feriales quiere lograr a obtener, generando así una reducción en la participación de la población, limitando las actividades de los usuarios.

La primera impresión logrando una buena experiencia puede lograr que esta actividad crezca sin embargo en la gran mayoría de estas aún existe esa falta de interés al pensar y planificar su ubicación del desarrollo de las Ferias.

En el Perú una de las principales Actividades Económicas se dan mediante el comercio Agropecuario y Artesanal, las cuales se desarrollan y efectúan a través de Ferias Tradicionales que se Desarrollan durante todo el año en distintas Zonas del Perú, sin embargo la mayoría de estas Ferias se desarrollan en zonas inadecuadas e infraestructuras deficientes que perjudican el eficaz desarrollo de las actividades Económicas que se da dentro de estas Ferias al igual que las actividades que realizan los visitantes generando caos, incomodidad y una experiencia desagradable.

Ccallo (2015), nos menciona que actualmente los campos feriales no logran satisfacer las necesidades y exigencias que se requiere en el desarrollo de las actividades puesto que el nivel de la infraestructura es muy básica, en la mayoría son infraestructuras temporales, y que en algunos casos se encuentran deteriorados. Lo que provoca que este tipo de infraestructuras limiten el desarrollo de las actividades y no permitan realizar ventas, promociones y exposiciones de los productos de manera correcta y adecuada. Este tipo de problemas perjudica muchos aspectos dentro del desarrollo Económico y turístico que una ciudad pueda lograr a obtener, ya que si la experiencia no es agradable para el usuario Visitante o comprador este no volverá a acudir a este tipo de actividad Ferial al igual que si el usuario vendedor o expositor no volverá a participar en este tipo de Actividad.

Ccallo (2015) nos mencionan que dentro del Diseño de Un campo Ferial es muy importante tener en cuenta las actividades de los usuarios en este caso se tendría en cuenta a los Visitantes o Compradores y a los Expositores o Vendedores, para así lograr identificar sus principales

necesidades y actividades que se van a desarrollar dentro de un Campo Ferial, puesto que al tener en cuenta las principales actividades de los usuarios para un Proyecto, la posibilidad que el proyecto funcione mejor es muy alta, ya que gracias a esta información se puede lograr generar ambientes que logren satisfacer las necesidades de cada usuario y lograr que las actividades se realicen de una manera más eficaz logrado resultados muy buenos en el funcionamiento del proyecto y así activar la actividad económica de la ciudad de Celendín. Sin embargo tanto las actividades del vendedor o expositor y visitante o comprador no viene siendo analizados como debe de ser ya que cada usuario tiene distintas actividades que llegan a ser afectadas y limitadas por un mal diseño espacial y funcional, perjudicando las ventas, exposición, compra, visita y entre otras actividades de los usuarios.

Con respecto a un Desarrollo Multifuncional en un Campo ferial Ccallo (2015), nos menciona que esta se debe desarrolla a partir de la criterios espaciales y organización funcional, donde una de sus estrategias es el manejo de la flexibilidad Espacial, la cual busca un buen manejo de iluminación, recorridos limpios, espacios mínimos integrando el uso adecuado de mobiliario para cada actividad. Este tipo de concepto viene siendo muy útil la hora de diseñar un campo ferial, puesto que este tipo de proyectos maneja distintas actividades dentro del recinto, alojando a distintas personas de distintas edades, con necesidades, actividades distintas y con distintos tipos de productos que vender o exponer, por lo que un desarrollo multifuncional con base en la organización funcional y criterios espacial es muy fundamental, sin embargo el deficiente funcionamiento y desarrollo de este tipo de proyectos en la actualidad nos demuestra que no se está tomando en cuenta el manejo de este tipo de conceptos de criterios espaciales y organización funcional.

Tarazona, Rojas y Ramos (2012) nos menciona que una feria gana un reconocimiento si esta se desarrolla eficazmente logrando satisfacer las necesidades y expectativas tanto de los visitantes como los vendedores, puesto que el desarrollo eficaz de este tipo de actividades logra promocionar y desarrollar un mercado más amplio y más ingresos, los cuales mejoraría al desarrollo de la ciudad.

Sin embargo como se menciona anteriormente este tipo de Actividades Comerciales sufren un deficiente desarrollo por muchos factores de los cuales las deficientes infraestructuras y los ambientes inadecuados generan una mala imagen y pésima experiencia. Es por esto que es muy importante el desarrollo Eficaz de este tipo de actividades dentro de zonas y ambientes adecuados Generando que las actividades tanto de los vendedores y compradores o visitantes se desarrollen adecuadamente, provocando que los vendedores logren vender sus productos y que los compradores disfruten de la feria, en un ambiente seguro y organizado.

Llevando todo esto a la Ciudad de Celendín se puede afirmar que este mismo problema se ve reflejado en el caos y desorden que llega a tener el desarrollo de la principal Feria Tradicional de Celendín, ya que esta se realiza en el patio de una I.E, la cual no es para este tipo de actividades, esto limita e impide el diseño y organización de la feria ya que solo les queda adaptarse a lo que se tiene. Por lo que, a través de estructuras improvisadas y provisionales se arman los distintos Stands

e infraestructuras que se necesitan, las cuales son inseguras e inadecuadas para algunas actividades.

El Desarrollo de este tipo de Actividad en el patio de una Institución Educativa provoca que muchas de las actividades y necesidades se limiten y sean deficientes, generando varios problemas en el desarrollo eficaz de estas actividades como también la incomodidad de los usuarios que acuden a esta, es así que uno de los tantos problemas se viene reflejando en lo ambiental ya que en la mayoría de estos Ferias no cuentan con áreas de Servicio que logren satisfacer las necesidades del número de visitantes que asisten a este tipo de actividades, generando así un problema ambiental que perjudica la imagen y el ambiente de las Ferias.

El deficiente desarrollo de las Actividades FERIALES en Celendín impide un avance mucho mayor en el aspecto económico y turístico, ya que estas no cuentan con una infraestructura adecuada que cuente con espacios adecuados, mobiliario conveniente para cada actividad, entre otros aspectos, que logre acoger distintos tipos de actividades, funciones y necesidades que el Usuario cuenta.

Es así que, con el desarrollo de estas actividades FERIALES, en un espacio inadecuado con infraestructuras deficientes y sin un diseño que logre satisfacer las necesidades y actividades de los usuarios, genera un retroceso en el desarrollo Social, económico y turístico en la Ciudad de Celendín.

Es por ello la necesidad del Proyecto el cual se aplicará las características Multifuncionales en base a las Actividades de los Usuarios, las cuales nos brindará lineamientos arquitectónicos que ayuden al diseño de ambientes y zonas adecuadas para cada tipo de actividad las cuales tendrán en cuenta las principales actividades de los Usuarios.

1.3. Formulación del problema

Teniendo en cuenta la Problemática Existente en la ciudad de Celendín que es el Deficiente desarrollo de las actividades Económicas tradicionales y comerciales (Ferias) en la Ciudad de Celendín, donde las actividades que tienen el Comprador y Vendedor de efectúan de manera inadecuada provocando más problemas dentro de la ciudad, por lo que mediante de espacios e infraestructura diseñada adecuadamente se logrará resolver los problemas para ello se plantea la siguiente pregunta

¿Cuáles son las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador aplicado en el Diseño de un Campo Ferial en Celendín-2020?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador para el Diseño de un Campo Ferial en Celendín-2020

1.4.2. Objetivos específicos

1. Identificar las actividades del vendedor y comprador
2. Determinar las características del Desarrollo Multifuncional
3. Determinar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador.

1.4.3. Objetivos del proyecto

Diseñar un Campo Ferial aplicando las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador.

CAPÍTULO 2. ETAPA DE ANÁLISIS

2.1. Marco teórico proyectual

Variable 1. Actividades del Vendedor y Comprador

Molina (2016) menciona que dentro de una Feria las principales actividades de los compradores es observar y curiosear para luego comprar algún producto que le agrado. Por otro lado las actividades del Vendedor son Informar y Promocionar sus productos que ofrecen, ambos usuarios logran beneficiar el crecimiento y conocimiento de la Feria.

Arrega (2018) menciona que la competitividad entre los Vendedores cada vez es mayor, ya que ellos tienen que lograr mostrar, informar y promocionar adecuadamente sus productos para que los compradores les llame la atención y logren observar y comprar, y esto se genera gracias a una buena interrelación la cual se da mediante la Negociación.

Mesonero (2004) menciona que la planificación de las actividades del Antes, Durante y Después de una feria puede lograr grandes cambios, es así que dentro de sus actividades del Vendedor deberá participar de capacitaciones previas para lograr informar y promocionar sus productos adecuadamente, para que el comprador logre llamar su atención, observar y llegar a comprar sus productos.

Gómez (2017) menciona que las actividades de Comprador se deberá lograr satisfacer sus necesidades, las cuales se identificarán mediante las actividades que desarrollan como es: recorrer la feria para poder Visualizar los productos los cuales podrían comprar y finalmente asistirán y participaran en exposiciones y espectáculos artísticos, por otro lado para los Vendedores se deberá acudir a talleres que ayuden a promocionar y desarrollar la presentación de sus productos.

Ccallo (2015) menciona que las actividades del vendedor son promocionar, exponer y vender sus productos adecuadamente, por el otro lado tenemos al Comprador el cual recorre y pasea en la feria, observa los productos, visita y participa en distintas actividades recreativas y finalmente logran aprender y conocer nuevos productos y actividades.

Variable 2. Desarrollo Multifuncional

Duartes (2017) menciona que las diversas prácticas como intercambio comercial, difusión de prácticas comerciales y actividades de recreación o esparcimiento son actividades que se realizan dentro de una plataforma de usos múltiples. Donde la funcionalidad de su ubicación y las prácticas sociales llegarían a satisfacer las necesidades de los usuarios.

Ccallo (2015) menciona que el desarrollo multifuncional en una feria se da mediante criterios espaciales y organización funcional óptima, para lo cual se utiliza la estrategia de flexibilidad espacial la cual integra el mobiliario con el espacio mínimo, espacio iluminados y recorridos flexibles buscando transformar el espacio para ser adaptable y optimizarlo para el confort del usuario, logrando así permitir el cambio de actividad.

Optimizar el espacio arquitectónico mediante el correcto planteamiento funcional que logre una perfecta sincronía entre la configuración espacial y la actividad.

Por último tenemos a la modularidad espacial la cual ayuda al orden espacial sincronizando la composición y la estructura espacial.

Wazhima (2016) menciona que un desarrollo multifuncional es aquel que se desarrolla en una plataforma multifuncional es aquella que agrupe varias actividades como respuesta a los requerimientos y necesidades de los usuarios, concentrando en un solo edificio diversos usos generando muchos motivos de encuentro entre los pobladores.

Actividades del Vendedor

Sub Dimensión: Promocionar

Molina (2016) menciona que la actividad de promocionar viene siendo una actividad dirigida a presentar y comunicar un producto, persuadir al Comprador sobre el producto para que llegue a comprarlo.

Camino, J. R., & de Juan Vigaray, M. D. (2002) menciona que la promoción se logra que el producto resalte, se venda y que gane una imagen propia. Brindando información, generando una buena imagen, incrementando las ventas.

Pérez Blanco, E. (2017) menciona que la promoción es el conjunto de actividades y técnicas que se utilizan para llamar la atención, encaminar al cliente al producto, incrementado las ventas.

Boubeta, A. I. B. (2010) menciona que la promoción es el conjunto de operaciones donde se muestra al producto de manera atractiva, resaltando sus atributos, buscando atraer clientes, lanzar nuevos productos.

Indicador: Vender

Pérez Blanco, E. (2017) menciona que la finalidad de una feria es lograr vender su producto, como también lograr ganar al cliente, brindado una buena experiencia

Muñoz, M. A. B. (2004) menciona que con la finalidad de Vender nos menciona que se debe dirigir los flujos de cliente hacia las zonas y productos, colocando los productos a la vista y alcance de los clientes, por lo que se pide diseñar el establecimiento de una manera lógica y ordenada para lograr facilitar las ventas.

Indicador: Llamar la atención.

Zambrano Morocho, G. N. (2019) menciona que llamar la atención mediante la creatividad e innovación se puede lograr a obtener más clientes y aumentar las compras.

Sub dimensión: Exponer

Ramírez Guevara, F. C. (2015) menciona que la exposición tienes como función la presentación del producto y captar la atención del cliente, ofrecer el productos para luego incentivar a comprar. La exhibición es la muestra y colocación de algún elemento o producto que estén a la vista del consumidor. La manera de exhibir los productos mediante el manejo de algún tipo de Mobiliario, colores y ubicación según categorías, lograra ser más atractivo visualmente para los clientes, generando interés e incrementado las ventas.

Indicador: Exhibir los productos.

Ramírez Guevara, F. C. (2015) menciona que la exhibición es la muestra y colocación de algún elemento o producto que estén a la vista del consumidor. La manera de exhibir los productos mediante el manejo de algún tipo de Mobiliario, colores y ubicación según categorías, lograra ser más atractivo visualmente para los clientes, generando interés e incrementado las ventas.

Indicador: Presentación de los productos.

Rodríguez Velasco, P. L. (2019) menciona que una presentación adecuada nos dice mucho de la imagen que se quiere transmitir, el orden y la limpieza son de gran importancia, ya que es un medio de atraer la atención de los clientes.

Con una buena presentación que logre llamar la atención por los colores, por su limpieza, capacidad de almacenaje, comodidad y fácil traslado, puede generar una mejor aceptación de parte del comprador

Zambrano Morocho, G. N. (2019) menciona que presentar el producto a través de una buena comunicación con el cliente mostrando las cualidades y calidad del producto logrando venderlo.

Sub dimensión: Recorrer.

Rodríguez Velasco, P. L. (2019) menciona que el recorrido de una feria se da por una ruta dada por la distribución de las zonas que se han ubicado, por lo que debe ser interesante al ver los productos.

Indicador: Visualizar.

Moya Romo, G. F. (2016) menciona que el uso de materiales y distribución interior ayudara que los clientes puedan visualizar de una mejor manera los productos. La visualización de los productos se realiza de una mejor manera a través de una categorización diferenciados mediante colores y mobiliario.

Cabrera Domínguez, K. P. (2016) menciona que mediante una circulación para el cliente se puede lograr una visualización total de todos los productos de exhibición y venta.

Indicador: Comprar.

Begoña, M., & Martínez, M. (2016) menciona que Compra viene siendo una actividad y principal objetivo, donde después de elegir un producto de su agrado y necesidad, el cliente lo Compra o adquiere.

Indicador: Obtención de información.

Zambrano Morocho, G. N. (2019) menciona que Mediante la buena iluminación dentro de la presentación de los productos se logra la obtención de información de manera más adecuada y agradable.

Sub dimensión: Visitar.

García Magro, C., & Reyes Recio, L. E. (2015) menciona que los visitantes o compradores Visitan las ferias para que puedan obtener información, conocer tendencias y descubrir nuevos productos

Indicador: Obtención de información.

García Magro, C., & Reyes Recio, L. E. (2015) menciona que mediante la obtención de información se quiere llegar a conocer las características, calidad y precio los productos.

Indicador: Conocer nuevos productos.

García Magro, C., & Reyes Recio, L. E. (2015) menciona que Conocer nuevos productos actualiza nuestros conocimientos e información que aún no se tenía.

Toapanta Pinto, M. V. (2018) menciona que Para lograr el interés de Conocer lo que ofrece las ferias se debe considerar tener buena iluminación para una mejor visualización de los productos y una circulación adecuada sin obstrucciones.

Sub dimensión: Flexibilidad espacial.

Ccallo Mamani, R. J. (2015) menciona que con la flexibilidad espacial lo que busca es lograr una relación entre espacio mínimo y mobiliario, utilizando también la modulación el cual sincronizara la composición y estructura del espacio.

Indicador: Modulación.

Ccallo Mamani, R. J. (2015) menciona que La modulación genera una sincronización entre la composición y la estructura del espacio. Genera un orden espacial y utilización de una forma como base del proyecto. Es así que cuando existe una relación de módulos se llamó sistema modular.

Avila, G. (2015) menciona que modulación viene siendo algo estándar, destinado a ser repetido varias veces de forma ordenada, por lo que se necesita un módulo el cual puede variar en forma, tamaño y proporción.

Zambrano Morocho, G. N. (2019) menciona que mediante la modulación se permite que los espacios tengan múltiples funciones, donde sus principales características son adaptabilidad, flexibilidad y es modificables según la función que se tenga. La modulación en los puestos o stands, viene siendo por módulos de (3 x 3, 4 x 3, 4 x 3) logrando una repetición de esta, este tipo de modulación son versátiles.

Barrera Sánchez, C. G. (2018) menciona que modulo viene siendo el conjunto de elementos repetitivos con forma y tamaño similares donde forman parte de un sistema, donde se puede eliminar o conectar elementos según la necesidad y uso que se requiera.

Donde se busca el encaje de elementos que no perjudique la estructura del resto del sistema lo cual permite que tenga una variedad de usos, este tipo de instalaciones pueden ser permanentes temporales.

Indicador: mobiliario.

Cabrera Domínguez, K. P. (2016) menciona que se debe tener mobiliario adecuado para la exhibición correcta de los productos, que sean multifuncionales, versátiles y que manejen una armonía y relación con el entorno.

Zambrano Morocho, G. N. (2019) menciona que mesas/Counters: .Mobiliario que puede servir como exhibidor mediante la creación de dos niveles. Percheros: mobiliario que nos ayuda a colgar prendas o artículos, existen los percheros de gran capacidad y los lineales Vitrinas: mobiliario utilizado para la exhibición o almacenaje de productos

Indicador: Color (Tonalidades)

Fierens, L. (2012) menciona que Mediante el usos de color se puede lograr presentar el producto de manera más interesante y atractivo, atraer al consumidor y logra diferenciarlos de la competencia.

Indicador: Tonos fríos y cálidos.

Martínez Díez, P. (2018) menciona que Los colores fríos se asociaron con términos de calma, descanso, amor o felicidad. Dentro de lo emocional los colores cálidos se ven relacionado son estados de ánimos como alegría, aventura y actividad.

Indicador: Tonos neutros.

Segura Gordillo, N. (2016) menciona que los colores neutros se relacionan con concepto de limpieza, claridad y simplicidad.

Sub dimensión: Iluminación.

Cabrera Domínguez, K. P. (2016) menciona que la iluminación viene siendo muy importante dentro de una exhibición y presentación de productos puesto que esto atrae y resalta el producto, esta iluminación puede ser natural o artificial.

Indicador: Iluminación natural.

Cabrera Domínguez, K. P. (2016) menciona que la iluminación Natural es la que es brindada por el sol, y es por esto que se debe controlar de manera adecuada ya que si existe un exceso o carencia de esta puede perjudicar el desarrollo de las actividades del vendedor y cliente, perjudicando la percepción, por lo que se recomienda manejar un equilibrio promedio de luz natural.

Pattini, A. (2012) menciona que la iluminación Lateral, Iluminación Cenital Y Iluminación Combinada.

Indicador: Iluminación Lateral

Pattini, A. (2012) menciona que se da por aberturas en muros laterales, según la orientación de la abertura puede variar la distribución de luz.

Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Lateral se la puede aprovechar mejor si está Orientada hacia el Norte.

Indicador: Iluminación Cenital

Pattini, A. (2012) menciona que se da por medio de aberturas en el techo.

Pilco (2016) menciona que la Iluminación Cenital logra iluminar al ambiente directamente desde el techo, logrando una iluminación más directa.

Indicador: Iluminación combinada.

Pilco (2016) menciona que la mejor Iluminación Natural que se utiliza para mejorar la actividad de recorrer de un comprador es la combinada, porque mediante esta el espacio puede tener una mejor distribución de iluminación.

Pilco Roque, D. C., & Esteban Victorio, M. A. (2018) menciona que la mejor Iluminación Natural para los puestos de ventas para una feria es la iluminación Combinada la cual está conformada por la cenital y lateral, mediante estas se logra un mejor aprovechamiento de iluminación natural en los módulos de la feria.

Indicador: Tipo de organización.

Carrera, U., & Javier, D. (2018) menciona que Tipo de organización, viene siendo aquellas que se definen a través de una relación y forma que tiene entre espacios.

Indicador: Lineal - Central – Agrupado.

Carrera, U., & Javier, D. (2018) menciona que: Lineal: aquella que se basa en una relación de espacios en una secuencia lineal. Central: Organización estable, compuesta de varios espacios en torno a un espacio central o predominante. Agrupada: Se basa en la relación de espacios por la cercanía y proximidad que tienen entre ellos.

2.2. Casos de estudio y criterios de selección.

Para la investigación se ha realizado el análisis de tres proyectos arquitectónicos alusivo al proyecto. Donde se ha analizado el color, iluminación y mobiliario dentro de los módulos de venta, como también su tipo de organización con la que cuentan los proyectos.

Tabla 1. 22 CASO 1. COMPLEJO FERIAL MENDOZA

CASO 1	COMPLEJO FERIAL MENDOZA
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Mario Corea Aiello, Ubicación: Provincia de Mendoza –Argentina</p>	
<p><i>Figura N° 2. 1 COMPLEJO FERIAL MENDOZA</i></p> 	
DESCRIPCION	
<p>El complejo busca incrementar el crecimiento industrial vitivinícola y olivícola, a través de una infraestructura diseñada por módulos cubiertos donde se logre el correcto desarrollo de las actividades de los Usuarios</p> <p>En lo funcional el proyecto cuenta con una organización Lineal la cual ayuda a una circulación limpia y directa.</p> <p>Con respecto a las características espaciales este proyecto utiliza colores blancos y grises lo cual genera que los ambientes se visualizan mejor y logren una amplitud visualmente, también utilizan una iluminación combinada, la cual generar una mejor iluminación durante el día</p>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 1. 23 CASO 2. CAMPO FERIAL DE LA CIUDAD DE HUANUCO

CASO 2	CAMPO FERIAL, APLICADA CON ESTRATEGIAS BIOCLIMATICAS EN LA CIUDAD DE HUANUCO
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Mayumi Andrea Esteban Victorio y Diana Carolina Pilco Roque</p> <p>Ubicación: Huánuco-Perú</p>	
<p style="text-align: center;"><i>Figura N° 2. 2 CAMPO FERIAL DE HUANUCO</i></p> 	
DESCRIPCION	
<p>Campo Ferial propuesto con la finalidad de mejorar la feria existente de la Ciudad de Huánuco, donde se tienen como objetivos aplicar estrategias bioclimáticas pasivas que ayuden al proyecto.</p> <p>Utiliza características multifuncionales las cuales se reflejan en la utilización de iluminación combinada, la modulación en la distribución de sus Stands de venta y el manejo de una circulación lineal en zinc zac.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 1. 24 CASO 3. CENTRO FERIAL REGIONAL

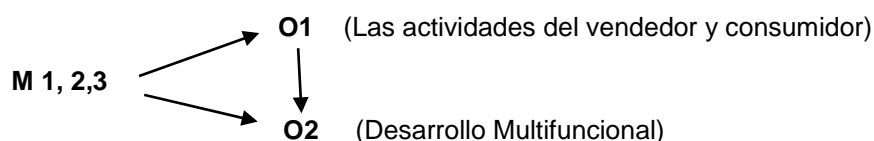
CASO 3	CENTRO FERIAL REGIONAL, IMPLEMENTADO EN LA PARROQUIA SALINAS
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Jimmy Rodolfo Cisneros Castro</p> <p>Ubicación: Guayaquil- Ecuador.</p>	
<p style="text-align: center;"><i>Figura N° 2. 3 CENTRO FERIAL REGIONAL</i></p> 	
DESCRIPCION	
<p>El campo ferial Regional está enfocado en el desarrollo funcional y espacial, en la cual se utilizada circulaciones fluidas, sistema constructivo modular, orden espacial como también estrategias bioclimáticas dentro del proyecto, logrando así un proyecto que logre satisfacer las necesidades de los expositores y visitantes.</p> <p>Trabajando de la mano con las actividades y necesidades tanto del vendedor como comprador.</p> <p>El proyecto utiliza Tonos Neutros dentro y fuera de sus ambientes logrando una mejor iluminación y visualización y visitantes.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

El Análisis y comparación de los Casos teniendo en cuenta las fichas documentales se pueden observar en los Anexos 11 al 17.

2.3. Tipo de investigación y operacionalización de variables

El presente proyecto de investigación es de tipo Cualitativa Descriptiva Transversal no Experimental, es descriptiva porque se pretende determinar las características del desarrollo multifuncional teniendo como base las actividades del comprador y vendedor.



Diseño correlacional descriptivo donde:

M (muestra): Las muestras serán los casos arquitectónicos referentes al proyecto como referencias para determinar y validar la aplicación en el diseño.

O1 (Observación): Precedentes teóricos elegidos para la variable independiente

O2 (Observación): Análisis de casos y Precedentes teóricos elegidos para la variable dependiente

O1 → O2: Relación Correlacional que describe y mide la relación entre las dos variables.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Técnica.

La técnica que se utilizó es la recolección de Información y Teorías de fuentes confiables que ayuden y logren a conocer sobre las Variables que son “Actividades del Comprador y Vendedor” y “Desarrollo Multifuncional”.

Fichas Documentales

En base a la información y teorías obtenidas de ambas Variables se procederá a realizar el cruce de investigación entre la variable Dependiente que es el “Desarrollo Multifuncional” y la Variable Independiente que son las “Actividades del Vendedor y Comprador”

Tabla 2. 1 Actividades del Vendedor y Comprador

Variable	Sub Dimensión	Ficha Documental	Contenido
Actividades del Vendedor y Comprador	Promocionar	Ficha Documental, Promocionar a partir del uso de color (Tonos) Ver Anexo 14	Se describe los efectos de cada tipo de color (tonalidades) para lograr Promocionar.
	Exponer	Ficha Documental, Exponer a partir de la Flexibilidad espacial, Color e Iluminación Natural (Tonos) Ver Anexos 12 al 16.	Se describe cada tipo de Iluminación Natural y se describe cual es el mejor para el desarrollo de Exponer
	Recorrer		

	Visitar	Ficha Documental, Recorre y Visitar a partir del Tipo de Organización. Ver Anexo 18	Se describe el tipos de circulación y organización que mejore las actividades de Recorrer y Visitar
--	---------	---	---

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 2 Desarrollo Multifuncional

Variable	Sub Dimensión	Ficha Documental	Contenido
Desarrollo Multifuncional	Flexibilidad Espacial	Ficha Documental de la Flexibilidad Espacial. Ver Anexos 3 y 4.	Se describe concepto y elementos que involucra la flexibilidad Espacial especificando sus efectos en las actividades de Exponer
	Color (Tonos)	Ficha Documental de los Colores (Tonos) Ver Anexos 5 y 6.	Se describe concepto y tipos de Tonos de Colores especificando sus efectos en las actividades de Promocionar y Exponer
	Iluminación Natural	Ficha Documental de los Tipos de Iluminación Natural. Ver Anexos 7 y 8.	Se describe concepto y los tipos de Iluminación Natural especificando sus efectos en las actividades de Exponer
	Tipo de Organización	Ficha Documental de los Tipos de Organización. Ver Anexo 9	Se describe concepto y tipos de Organización especificando sus efectos en las actividades de Exponer y Visitar

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro Valorativo

En el análisis de las Fichas Documentales se logra obtener cuadros valorativos, los cuales nos ayudarán a medir el indicador que analizamos en cada Ficha, este cuadro tiene una valoración del 1 al 3, donde:

3	Bueno
2	Regular
1	Malo

Fichas de Análisis de Caso

En estas Fichas de investigación y descripción se describe las características del Desarrollo Multifuncional teniendo como base las Actividades del Vendedor y Comprador en cada uno de los Casos estudiados, utilizando el cuadro valorativo obtenido en las Fichas Documentales, donde finalmente obtendremos una puntuación por cada análisis de Casos.

Ficha de Análisis de Casos de la Flexibilidad Espacial

Se analizara los indicadores de la Flexibilidad Espacial que son Modulación y Mobiliario en cada uno de los Casos, teniendo en cuenta que cada indicador al ser utilizado en los ambientes de venta proporciona distintos efectos en las Actividades del Vendedor. Ver Anexo 12 y 13.

Ficha de Análisis de Casos de las Tonalidades de Color

Se analizará los indicadores de las Tonalidades del color que son los Tonos Fríos, Cálidos y Neutros en cada uno de los Casos, teniendo en cuenta que cada indicador al ser utilizado en los ambientes de venta proporciona distintos efectos en las Actividades del Vendedor. Ver Anexos 15

Ficha de Análisis de Casos de los Tipos de Iluminación Natural

Se analizará los indicadores de los Tipos de Iluminación Natural que son la Iluminación Lateral, Cenital y Combinada en cada uno de los Casos, teniendo en cuenta que cada indicador al ser utilizado en los ambientes de venta proporciona distintos efectos en las Actividades del Vendedor.

Ver Anexo 16

Ficha de Análisis de Casos de los tipos de Organización

Se analizará los indicadores de los Tipos de Organización que son la Lineal, En Trama y Agrupada en cada uno de los Casos, teniendo en cuenta que cada indicador al ser utilizado en el Proyecto proporciona distintos efectos en las Actividades del Comprador. Ver Anexo 17

2.5. Resultados, Discusión y lineamientos

Matriz de cruce de Variables

Los resultados obtenidos vienen siendo del análisis y recopilación de información, relacionado así las Características del Desarrollo Multifuncional en base a las Actividades del Vendedor y Comprador.

Tabla 2. 3 Matriz de Cruce de Variables

Variable Dependiente → Desarrollo Multifuncional	Dimensión	Sub Dimensión	Indicador	Actividades del Vendedor y Comprador		
				Indicador	Teoría	
Organización Espacial	Flexibilidad Espacial	Modulación	→	Exhibir	La modulación adecuada para cada tipo de producto que se va exponer y presentar maneja una modulación Estándar entre 3x3 y 4x4 como base de una modulación, el uso de esta modulación genera un orden y una mejor presentación y visualización de los productos.	
				Presentar		
		Mobiliario	→	Exhibir		El uso adecuado del mobiliario dentro de un Stand de Venta para lograr Exhibir y Vender los productos son: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas.
				Vender		
	Color (Tonos)	Tonos Fríos	→	Llamar la atención	Las tonalidades Cálidas son las mejores para poder llamar la atención y vender, estas deben ser utilizadas en exteriores o dentro del Stand en algún elemento, mas no en el interior del Stand ya que genera un ambiente tenso.	
		Tonos Cálidos		Vender		

Organización Funcional	Iluminación Natural	Tonos Neutros	→	Exhibir	Las tonalidades Neutras(Grises y Beige) y Frías son las mejores para utilizarlas en el interior de los Stands de venta para lograr exhibir y presentar los productos
				Presentar	
		Lateral	→	Exhibir	La Iluminación Combinada (Lateral y Cenital) en los Stands de Venta logra obtener una mejor iluminación en el ambiente que logra exhibir y presentar mejor los productos.
				Presentar	
		Cenital	→	Visualizar	La Iluminación Cenital utilizada en los corredores techados, logra una percepción y un recorrido mejor, logrando así visualizar y comprar más cómodamente.
				Comprar	
	Tipo de Organización	Lineal	→	Visualizar	La Organización Lineal dentro del Proyecto logra una organización espacial adecuada la cual permite una circulación limpia y continua que ayude a la visualización, compras, informarse y lograr conocer todo los puntos de venta
				Comprar	
				Obtener Información	
				Conocer	
	En Trama	→	→	Visualizar	La Organización Lineal dentro del Proyecto logra una organización espacial adecuada la cual permite una circulación limpia y continua que ayude a la visualización, compras, informarse y lograr conocer todo los puntos de venta
				Comprar	
Obtener Información					
Agrupada	→	→	Conocer	La Organización Lineal dentro del Proyecto logra una organización espacial adecuada la cual permite una circulación limpia y continua que ayude a la visualización, compras, informarse y lograr conocer todo los puntos de venta	

Fuente: Elaboración Propia

Estudio de Casos/Muestra

Para el desarrollo de la investigación se tuvo en cuenta el análisis de casos donde se van analizar las Características del Desarrollo Multifuncional en base a las Actividades del Vendedor y Comprador.

Resultados del Análisis del Caso N° 1: COMPLEJO FERIAL MENDOZA

Tabla 2. 4 Resultados de Análisis del Caso 1.

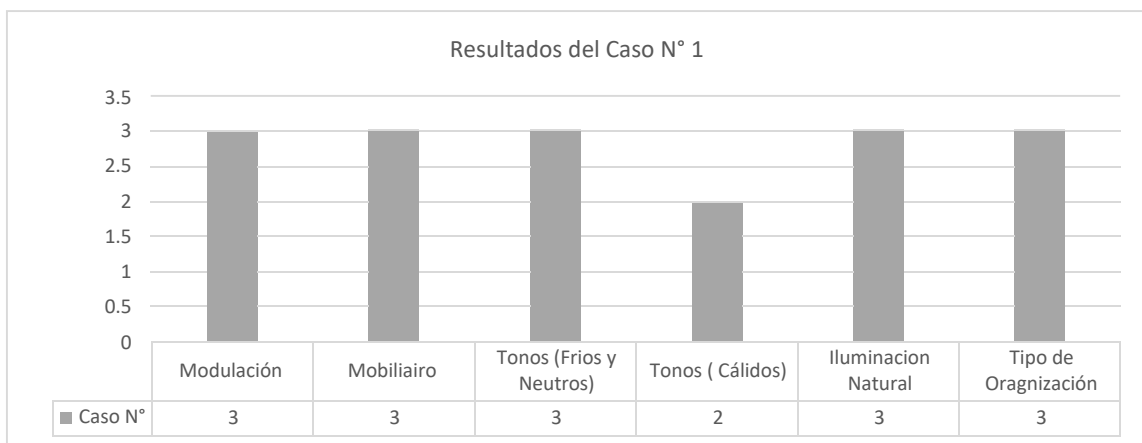
Características del Desarrollo Multifuncional en base a las Actividades del Vendedor y Comprador	Dimensión	Criterios de Ponderación	Valor	V. de Caso	Resultado
	Actividades de Exponer Según la Modulación		Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3	3
		Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2		
		Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.	1		
Actividades de Vender y Exhibir		Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3	3	Su relación es BUENA ya que por ser puestos desmontables el uso de mobiliario puede ser más amplia y flexible, logrando así vender y exhibir mejor los productos

	Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2			
	Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1			
Actividades de Exponer según el color(Tono)	Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos por que estos colores generan que resalte el producto.	3		3	Su relación es BUENA ya que utilizaron tonalidades Neutras en el interior de los módulos de venta que logra mejorar la exposición
	Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente	2			
	Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1			
Actividades de Promocionar según el color(Tono)	Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3		2	Su relación es REGULAR ya que utiliza Tonalidades Neutras dentro y fuera del Proyecto, los cuales son tonalidades que no logran promocionar (llamar la atención vender)
	Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2			
	Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1			
Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural	Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3		3	Su relación es BUENA ya que utiliza Iluminación Combinada en todo el proyecto lo cual ayuda a la actividad de Exponer
	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2			
	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1			
Actividades de Visitar y Recorrer	Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3		3	Su relación es BUENA ya que cuenta con una organización Lineal las cuales ayudan a mejorar las actividades de Recorrer y Visitar.

	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2		
	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1		
	TOTAL			17

Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 2. 4 Resultados del Caso N° 1



Fuente: Elaboración Propia

Conclusión:

En este proyecto se logra hacer uso de la modulación a través de módulos desmontables, esto a la vez logra mayor flexibilidad con el uso de mobiliario, el uso de colores neutros logra resaltar el ambiente logrando visualizar y presentar mejor los productos y finalmente mediante una organización lineal el proyecto gana una mejor circulación permitiendo una mejor circulación continua y limpia dentro del proyecto.

Resultados del Análisis del Caso N° 2: CAMPO FERIAL DE HUÁNUCO

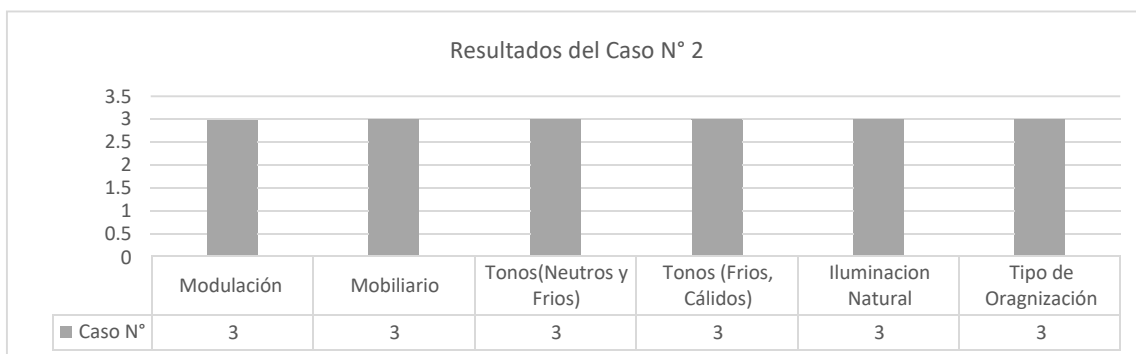
Tabla 2. 5 Resultados del Análisis del Caso N° 2

	Dimensión	Criterios de Ponderación	Valor	V. de Caso	Resultado
Características del Desarrollo Multifuncional en base a las Actividades del Vendedor y Comprador	Actividades de Exponer Según la Modulación	Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3	3	Existe una relación BUENA entre las actividades de Exponer ya que utiliza una modulación de 3x3 de puestos desmontables.
		Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2		
		Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.	1		
	Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario	Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3	3	Su relación es BUENA ya que por ser Stands Desmontables el uso de mobiliario es flexible, entre los mobiliarios que utiliza están las vitrinas, sillas y mesas
		Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2		
		Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1		
	Actividades de Exponer según el color(Tono)	Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos porque estos colores generan que resalte el producto.	3	3	Su relación es BUENA ya que utilizaron tonalidades Neutras en el interior de los módulos ya que estas mejoran la visualización e iluminación del ambiente logrando exponer mejor los productos.
		Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente	2		
		Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1		
	Actividad es de Promoción	Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3	3	Su relación es BUENA ya que utiliza Tonalidades Cálidas en el exterior del Proyecto, lo cual ayuda a llamar la atención, jalara clientes y vender más.

	Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2			
	Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1			
Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural	Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3		3	Su relación es BUENA ya que utiliza Iluminación Combinada en todos los Puestos de Venta, la cual ayuda a una mejor exposición de los Productos.
	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2			
	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1			
Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización	Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3		3	Su relación es BUENA ya que cuenta con una organización Lineal con quiebres en L, las cuales ayudan a una circulación continua logrando un recorrido y visita más placentera.
	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2			
	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1			
TOTAL				18	

Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 2. 5 Resultados del Caso N° 2



Fuente: Elaboración Propia

Conclusión:

En este proyecto el uso de iluminación natural, modulación y uso de tonalidades tanto neutras como cálidas de manera adecuada es muy notoria, logrando así utilizar varias características espaciales dentro del proyecto.

Con respecto al mobiliario esta la maneja adecuadamente ya que los Puestos de venta manejan una modulación según su uso, son permanentes lo cual genera un mejor y adecuado uso de los mobiliarios según el tipo de producto que se quiere vender y presentar.

Resultados del Análisis del Caso N° 3: CAMPO FERIAL REGIONAL DE GUAYAQUIL

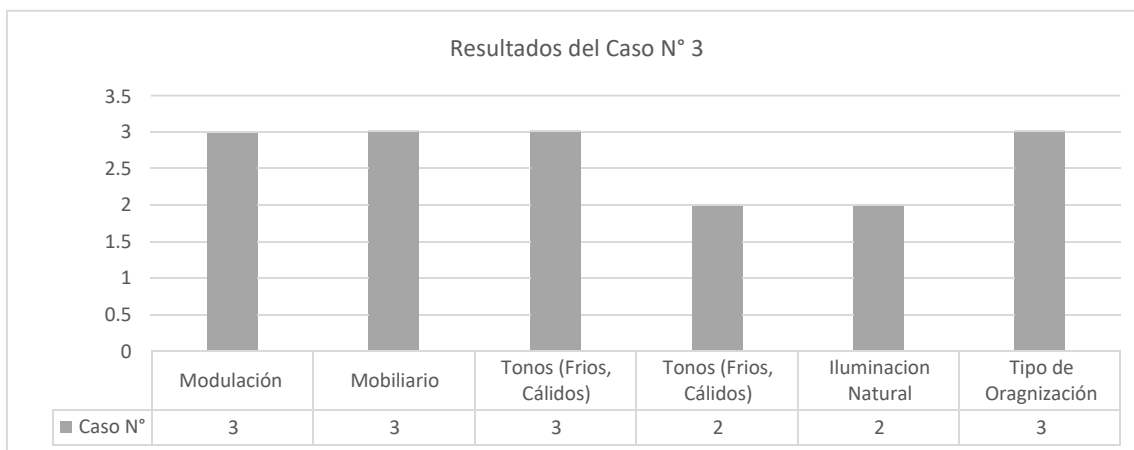
Tabla 2. 6 Resultados del Análisis del Caso N° 3

Características del Desarrollo Multifuncional en base a las Actividades del Vendedor y Comprador	Dimensión	Criterios de Ponderación	Valor	V. de Caso	Resultado
	Actividades de Exponer Según la Modulación		Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3	3
		Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2		
		Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.	1		
Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario		Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3	3	Su relación es BUENA ya que por ser Stands Permanentes, se pueden prever y definir los mobiliarios más adecuados para el uso, y lograr exhibir y vender adecuadamente los productos
		Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2		
		Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1		
Actividades de Exponer según el color(Tono)		Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos porque estos colores generan que resalte el producto.	3	3	Su relación es BUENA ya que utilizaron tonalidades Neutras en el interior de los ambientes de Exposición lo cual mejora la iluminación y visualización de los productos, logrando una mejor Exposición de estos.
		Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos	2		

		colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente				
		Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1			
Actividades de Promocionar según el color(Tono)		Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3		2	Su relación es REGULAR ya que para las actividades de Promocionar se quiere lograr llamar la atención de los Compradores mediante colores Cálidos, sin embargo en este proyecto solo se usan colores Neutros en todo el Proyecto tanto para interiores y exteriores.
		Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2			
		Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1			
Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural		Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3		2	Su relación es REGULAR ya que solo hace uso de Iluminación Lateral para la iluminación de todos los ambientes del proyecto.
		Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2			
		Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1			
Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización		Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3		3	Su relación es BUENA ya que cuenta con una organización Lineal integrada a la topografía con la que cuenta el terreno del proyecto, logrando así un mejor recorrido y visita.
		Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2			
		Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1			
TOTAL					16	

Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 2. 6 Resultados del Caso N° 3



Fuente: Elaboración Propia

Conclusión:

En este proyecto se puede lograr a observar el uso de colores neutros en todo el proyecto, una organización Lineal integrada y adecuada para la topografía del terreno, buscado así una buena organización espacial del proyecto que logre satisfacer las necesidades y actividades de los usuarios.

Resultados de Análisis de Caso por Indicador

1. Dimensión: Actividades de Exponer Según la Modulación

Tabla 2. 7 1. Cuadro de Valoración Dimensión: Actividades de Exponer Según la Modulación

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3	Bueno
Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2	Regulador
Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 8 1. Matriz de Resultado Dimensión: Actividades de Exponer Según la Modulación.

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIAL MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIAL DE HÚANUCO			

CASO 3	CENTRO FERIA DE REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados los tres usan una modulación que logra desarrollar eficazmente la actividad de Exponer			

Fuente: Elaboración Propia

2. Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario

Tabla 2. 9 2. Cuadro de Valoración -Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3	Bueno
Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2	Regulador
Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 10 Matriz de Resultado Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIA MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIA DE HUANUCO			
CASO 3	CENTRO FERIA DE REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados los tres usan adecuadamente el mobiliario, los cuales que predominan son las vitrinas y mesas, los cuales ayudan a la exhibición y la venta de los productos.			

Fuente: Elaboración Propia

3. Actividades de Exponer según el color(Tono)

Tabla 2. 11 Cuadro de Valoración-Actividades de Exponer según el color (Tono)

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos por que estos colores generan que resalte el producto.	3	Bueno
Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente	2	Regulador
Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 12 Matriz de Resultado-Actividades de Exponer según el color (Tono)

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIAL MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIAL DE HÚANUCO			
CASO 3	CENTRO FERIAL REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados los tres usan adecuadamente el uso de tonos Neutros en Interior de los ambientes donde se realizan las actividades de Exposición.			

Fuente: Elaboración Propia

4. Actividades de Promocionar según el color(Tono)

Tabla 2. 13 Cuadro de Valoración-Actividades de Promocionar según el color (Tono)

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3	Bueno
Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2	Regulador
Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 14 Matriz de Resultado-Actividades de Promocionar según el color (Tono)

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIA MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIA DE HÚANUCO			
CASO 3	CENTRO FERIA REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados solo uno utiliza colores cálidos para logara llamar la atención			

Fuente: Elaboración Propia

5. Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural

Tabla 2. 15 Cuadro de Valoración-1.Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3	Bueno
Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2	Regulador
Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 16 Matriz de Resultado-Actividades de Exponer según el Tipo de Iluminación Natural

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIA MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIA DE HÚANUCO			
CASO 3	CENTRO FERIA REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados dos de los casos utilizan una Iluminación Natural Combinada (Cenital y Lateral) en los ambientes donde se realizan las ventas.			

Fuente: Elaboración Propia

6. Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización

Tabla 2. 17 Cuadro de Valoración-Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización

Cuadro de Valoración		
Descripción de Medición	Valoración	Ponderación
Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3	Bueno
Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2	Regulador
Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1	Malo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. 18 Matriz de Resultad-Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización

Matriz de Resultado				
Casos Analizados		Valoración		
		3	2	1
CASO 1	COMPLEJO FERIA MENDOZA			
CASO 2	CAMPO FERIA DE HÚANUCO			
CASO 3	CENTRO FERIA REGIONAL DE GUAYAQUIL			
Conclusión	De los tres Casos analizados los tres casos manejan una organización Lineal, la cual ayuda a un recorrido más placentero y una visita a todos los puntos de venta.			

Fuente: Elaboración Propia

Resumen de los tres Casos Analizados por Variable

Matriz de Resultados de Casos Analizados

Tabla 2. 19 Matriz de Resultados de Casos Analizados

Características del Desarrollo Multifuncional en base a las	Dimensión	Criterios de Ponderación	Valoración	Ponderación Según Casos		
				Caso 1	Caso 2	Caso 3
				COMPLEJO FERIA MENDOZA	CAMPO FERIA DE HÚANUCO	CENTRO FERIA REGIONAL DE GUAYAQUIL
Actividades de Exponer Según la Modulación		Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3			

		Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2			
		Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.	1			
Actividades de Vender y Exhibir según el Mobiliario		Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3			
		Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2			
		Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1			
Actividades de Exponer según el color(Tono)		Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos porque estos colores generan que resalte el producto.	3			
		Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente	2			
		Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1			
Actividades de Promocionar según el color(Tono)		Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3			
		Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2			
		Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1			
Actividades de Exponer según el Tipo		Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3			

Actividades de Visitar y Recorrer según tipo de organización	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2			
	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1			
	Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3			
	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2			
	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1			
	TOTAL		17	18	16

Fuente: Elaboración Propia

Matriz de Resultados de Casos Analizados

Tabla 2. 20 Matriz de Resultados de Casos Analizados

Características del Desarrollo Multifuncional e	Dimensión Su Dimensión Indicador	Criterios de Ponderación	Valoración	Ponderación Según Casos		
				Caso 1	Caso 2	Caso 3
				COMPLEJO FERIAL MENDOZA	CAMPO FERIAL DE HUANUCO	CENTRO FERIAL REGIONAL DE GUAYAQUIL
				Organización Funcional	Flexibilidad Espacial	Modulación
		Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, porque esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.	3			
		Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, porque estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.	2			
		Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.	1			
	Mobiliario	Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas	3			

Organización	Tipos de Iluminación Natural	Iluminación Centital, Lateral y	Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros	2				
			Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria	1				
			Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos porque estos colores generan que resalte el producto.	3				
		Tonalidades	Tonos Fríos, Cálidos y Neutros	Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, porque estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente	2			
				Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.	1			
				Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, porque esto logra llamar la atención y provocar más ventas.	3			
	Tonalidades	Tonos Fríos, Cálidos y Neutros	Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del módulo, porque estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable	2				
			Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado	1				
			Si utiliza la iluminación Combinada porque esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos	3				
	Iluminación	Centital, Lateral y	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta u otros ambientes, porque esta brinda iluminación directa en el ambiente	2				
			Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural.	1				
	Tipo de Organización		Si utiliza una organización Lineal, porque estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.	3				

	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria	2			
	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente.	1			
	TOTAL		17	18	16

Fuente: Elaboración Propia

RESULTADOS FINALES

Tabla 2. 21 Resultados Finales de Variables

Variable			Variable 1. Actividades del comprador y Vendedor								Puntaje Total	
Dimensión			Actividades del Vendedor o Expositor				Actividades del Comprador o Visitante					
Sub Dimensión			Promocionar		Exponer		Recorrer		Visitar			
Indicadores			Llamar la atención	Vender	Exhibir	Presentar	Visualizar	Comprar	Informarse	Conocer		
Variable 2. Desarrollo Multifuncional	Organización Espacial	Flexibilidad Espacial	Modulación			3	3					6
			Mobiliario		3	3						6
		Color(Tonos)	Fríos	2	2	2	2					8
			Cálidos	3	3	1	1					8
			Neutros	2	2	3	3					10
		Iluminación Natural	Lateral			2	2					4
	Cenital				2	2					4	
	Combinada				3	3					6	
	Organización	Tipo de organización	Lineal					3	3	3	3	12
			De Trama					2	2	2	2	8
			Agrupada					1	1	1	1	4

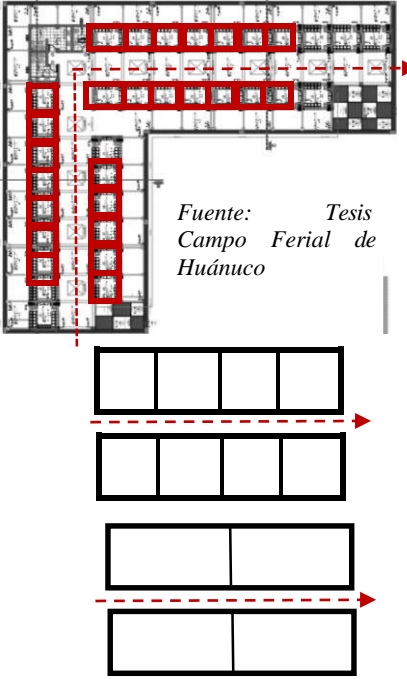

Fuente: Elaboración Propia

Según el cuadro de resultados de análisis de los casos tenemos que el uso de mobiliario adecuado es un ítem importante en el proyecto, que el uso de Tonos Neutros en interiores y exteriores es el mejor, seguidamente de tonos fríos, que la iluminación combinada es la más utilizada en ambientes de venta o stands y que el tipo de organización más eficaz y funcional es la Lineal.

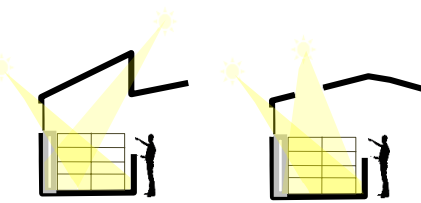
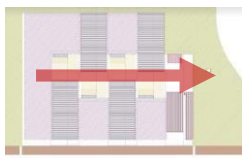

Lineamientos de Diseño

Como resultado de todo lo analizado e investigado anteriormente, mediante fichas documentales y análisis de Casos y un sistema de comparación de ambos, se plantea y obtiene los siguientes Lineamientos:

Tabla 2. 22 Lineamientos de Diseño

DESARROLLO MULTIFUNCIONAL	CRITERIOS ESPACIALES	INDI	CONCEPTO	IMAGEN
		C		
Flexibilidad Espacial	Modulación		<p>Para los Stands de Artesanías: Utilizar una modulación de base de 3x3, la cual brinda una área mínima que logra el desarrollo eficaz de la actividad de venta y exhibición de los productos</p>	 <p><i>Fuente: Tesis Campo Ferial de Huánuco</i></p> <p><i>Fuente: Elaboración Propia</i></p>
			<p>Para los Stands de Productos Agro Industriales: Utilizar una modulación de base de 3x3 o 4x4 la cual brinda un área mínima que logra el desarrollo eficaz de la actividad de venta y exhibición de los productos.</p>	
			<p>Para los Stands Gastronómicos : Utilizar una modulación de formato de 6 o 8 que logre satisfacer las necesidades y actividades de los usuarios.</p>	
			<p>Para los Corrales de Animales Mayores y Menores: Utilizar una modulación de formato de 6 o 8, la cual logre manejar un área adecuada para lograr la comodidad de cada tipo de animal que se exhibirá.</p>	
	Mobiliario		<p>Para los Stands de Artesanías: Utilizar Mobiliario como: Mesas, Vitrinas, Racks, Sillas y Percheros</p>	 <p><i>Fuente: Google</i></p>
			<p>Para los Stands de Productos Agro Industriales: Utilizar Mobiliario como: Mueble Frutero, Mesas, Sillas, Racks y Vitrina.</p>	
			<p>Para los Stands Gastronómicos : Utilizar Mobiliario como: Mesas, Sillas y Racks.</p>	
			<p>Para los Corrales de Animales Mayores y Menores: Para este Zona no se utiliza ningún Mobiliario, tan solo contarán con su comedero y bebedero los cuales van obligatorios dentro de cada corral.</p>	

				Tonos Fríos	<p>Para los Stands de Artesanías:</p> <p>Utilizar en interiores Tonos Fríos en contraste con tonos neutros para que logre un ambiente agradable y mejore la iluminación de los productos.</p>	  <p><i>Fuente: Google</i></p>		
					<p>Para los Stands de Productos Agro Industriales:</p> <p>Utilizar en interiores Tonos Fríos en contraste con tonos neutros para que logre un ambiente agradable y mejore la iluminación de los productos.</p>			
					<p>Para los Stands Gastronómicos :</p> <p>Utilizar en interiores tonos fríos en contraste con tonos neutros para que genere un ambiente agradable y genere una mayor estadía en esta.</p>			
					<p>Para los Corrales de Animales Mayores y Menores:</p> <p>Las columnas, vigas y barandas de los corrales contarán tan solo con colores neutros (blanco o gris)</p>			
				Tonos Cálidos	<p>Stands de Artesanías, Productos Agroindustriales y Gastronomía:</p> <p>Se puede llegar a utilizar tonalidades cálidas en exteriores o en algún elemento de interior que logre llamar la atención del cliente, mas NO en interior en gran cantidad.</p>	 <p><i>Fuente: Tesis Campo Ferial de Huánuco</i></p>		
					<p>Corrales de Animales: No se utilizara este tipo de tonalidades</p>			
				Colores (Tonos)	Tonos neutros	<p>Stands de Artesanías, Productos Agroindustriales, Gastronomía, Corrales y demás zonas.</p> <p>Las tonalidades Neutras son las más aptas y con mayor uso en todos los ambientes y zonas ya que estas logran mejorar el ambiente e iluminación de esta. (Blanco Grises, Beige)</p>		
				Iluminación Natural		Iluminación Lat.	<p>Para Ambientes de Administración, Almacenes y Servicios:</p> <p>Utilizar iluminación Lateral a través de ventanas que logren proporcionar la iluminación necesaria.</p>	 <p><i>Fuente: Google</i></p>
						Iluminación Cenital	<p>En corredores o pasadizos :</p> <p>Los pasadizos techados contarán con iluminación Cenital, la cual ayudará a una mejor iluminación para mejorar el recorrido y circulación como también visualización</p>	 <p><i>Fuente: Tesis Campo Ferial de Huánuco</i></p>

			<p>Iluminación Combinada</p> <p>Stands de Artesanías, Productos Agroindustriales, Gastronomía y Corrales de Animales:</p> <p>En todos estos ambientes se utilizara una Iluminación Combinada (Lateral y Cenital), Lateral a través de ventanas altas y Cenital por medio de tragaluces a través de los techos, los cuales ayuden a una iluminación bien distribuida en el ambiente, la cual también ayude a la visualización de los productos que se venderá y exhibirá en cada Stand o corral.</p>	 <p><i>Fuente: Elaboración Propia</i></p>
<p>ORGANIZACIÓN ESPACIAL</p>	<p>Tipo de Organización</p>	<p>Organización Lineal</p>	<p>Para el Proyecto :</p> <p>El proyecto contara con una organización Lineal, la cual genera un orden espacial y funcional dentro del proyecto, ayudando a tener un recorrido continuo que ayude a visualizar todos los puntos de venta.</p>	 

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Marco referencial

El terreno se encuentra ubicado en la ciudad de Celendín-Cajamarca por la altura del km 88 de la carretera a Chachapoyas entre Rio Grande y La Quebrada Cauchamayo contando con Terrenos aledaños destinados a la ganadería y agricultura.

Según el PDU de Celendín el terreno se encuentra en la zona de expansión urbana sin embargo no cuenta con ninguna zonificación. Como se mencionó anteriormente el terreno se encuentra dentro de la Zona de Expansión Urbana, es así que su entorno que rodea a este predio predomina las visuales de paisajes Naturales.

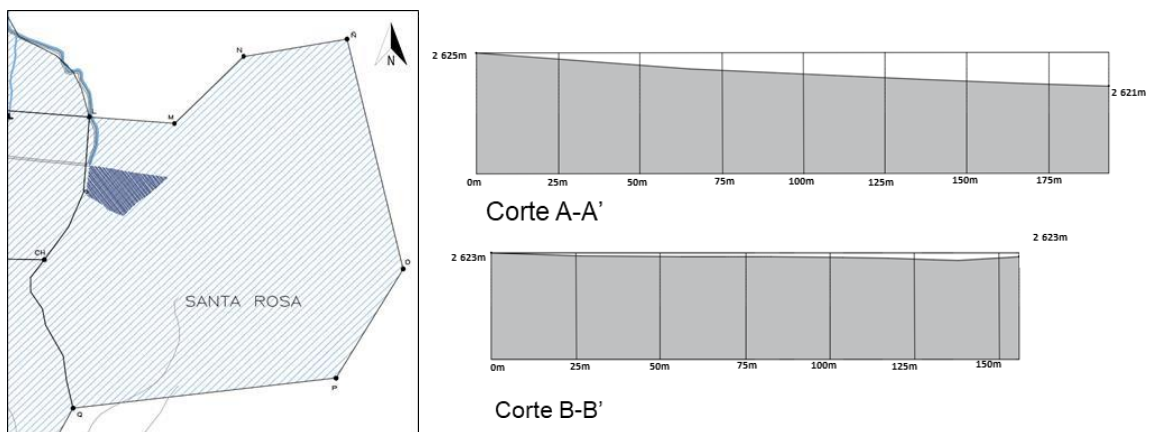
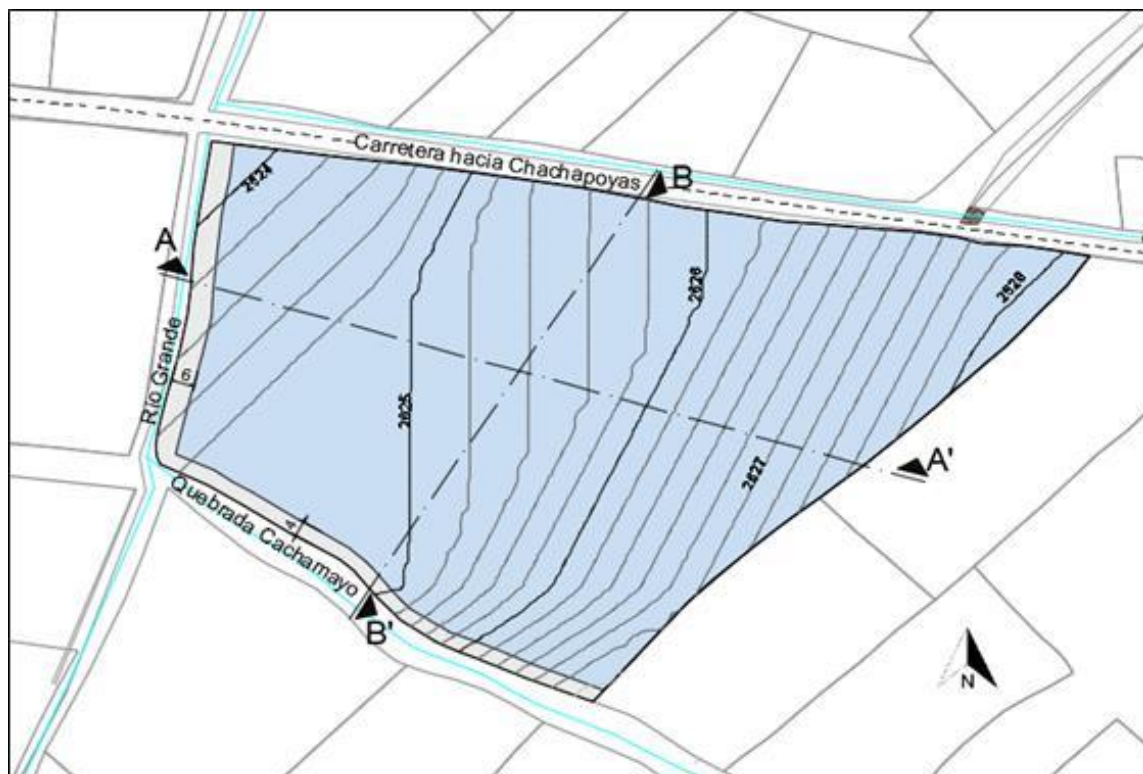


Figura N° 2. 7 Topografía del Terreno y Cortes



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 2. 8 Visuales



Fuente: Elaboración Propia

2.7. Marco normativo

Tabla 2. 23 Normativa para Terreno y Proyecto de Campo Ferial

CRITERIO	NORMA	FUENTE
Ubicación	Su ubicación debe ser céntrica de la población, accesible para los participantes y visitantes.	Manual de Ferias para el Desarrollo Económico Local(EL SALVADOR)
Accesibilidad	Un campo ferial tiene que estar ubicado cerca de rutas del transporte colectivo cercanas al lugar.	
Espacios y Zonas	<ul style="list-style-type: none"> • Los espacios deben ser amplios que permita la movilidad interna, cómoda para los visitantes. • Con entradas y salidas señalizadas. • Espacios con suficiente ventilación, por la afluencia. • Servicios sanitarios ubicados estratégicamente. 	
Área mínima del terreno	Para este tipo de equipamiento (Campo Ferial) es de 1 ha.	Sistema Nacional de Estándares de Urbanismo(SISNE)
Stands/Puestos	1 puesto cada 1 000 habitantes	
Área base	Para este tipo de proyectos es de 60 m ² por puesto.	

Fuente: Elaboración Propia en base del SISNE y Manual de Ferias para el Desarrollo

Servicios Sanitarios Norma A 0.70 Comercio (Galería Ferial)

Para el Aforo de Galerías Feriales es en base al área de venta es así que se tiene 2.0 m² por persona

Con respecto a los servicios Sanitarios para los empleados y para el público se tiene que:

Tabla 2. 24 Servicios Sanitarios para Empleados según Norma A 0.70

NÚMERO DE EMPLEADOS	HOMBRES	MUJERES
De 1 a 5 empleados	1L, 1 u , 1l	
De 6 a 20 empleados	1L, 1 u , 1l	1L, 1l
De 21 a 60 empleados	2L, 2 u , 2l	2L, 2 l

De 61 a 150 empleados	3L,3u , 3l	3L,3l
Por cada 100 empleados adicionales	1L, 1 u , 1l	1L, 1l

Fuente: Norma A 0.70

Tabla 2. 25 Servicios Sanitarios para Público según Norma A 0.70

NÚMERO DE PERSONAS(PÚBLICO)	HOMBRES	MUJERES
De 1 a 100 personas	1L, 1 u , 1l	1L, 1l
De 101 a 250 personas	2L, 2 u , 2l	2L, 2l
Por cada 250 personas adicionales	1L, 1 u , 1l	1L, 1l

Fuente: Norma A 0.70

Estacionamientos

Según la Norma A 0.70

Tabla 2. 26 Norma A 0.70 Estacionamiento

CLASIFICACION	ESTACIONAMIENTO	
	Para Personal	Para Público
Galería Ferial	1 estacionamiento Cada 25 personas	1 estacionamiento Cada 20 personas

Fuente: Norma A 0.70

Tabla 2. 27 RNE la Norma A 0.70 Comercio

CRITERIO	NORMA	FUENTE
Altura libre mínima de piso terminado a cielo raso	h= 3.00m	RNE la Norma A 0.70 Comercio
Ingresos deber ser diferenciado por público y mercadería	A partir de 1000 m ² techados	
Para puertas se tiene una altura mínima	2.40 m – 3.00m	
Material de Pisos	Material de acabado de pisos antideslizantes	
Distancia entre Servicios Higiénicos	No debe ser mayor a 100 m	

Fuente: Norma A 0.70

Según el PDU de Celendín

Tabla 2. 28 Estacionamiento según PDU de Celendín

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE ESTACIONAMIENTO		
TIPO DE USO	PARA PERSONAL	PARA EL PÚBLICO
Uso General	1 Est. Cada 6 personas	1 Est. Cada 10 personas
Locales de Asientos Fijos	1 Est. Cada 15 asientos	

Fuente: PDU de la Ciudad de Celendín

Tabla 2. 29 RNE Norma A 120 Accesibilidad para Personas con Discapacidad y de las personas Adultas Mayores

RNE – NORMA A 120 -CONDICIONES GENERALES		
Criterio	Artículo	Norma
ACCESIBILIDAD	Artículo 4	Se deberán crear ambientes y rutas accesibles que permitan el desplazamiento y la atención de las personas con discapacidad, en las mismas condiciones que el público en general.
	Artículo 5	Las manijas de las puertas, mamparas y paramentos de vidrio serán de palanca con una protuberancia final o de otra forma que evite que la mano se deslice hacia abajo. La cerradura de una puerta accesible estará a 1.20 m. de altura desde el suelo, como máximo.
	Artículo 6	El ingreso a la edificación deberá ser accesible desde la acera correspondiente. En caso de existir diferencia de nivel, además de la escalera de acceso debe existir una rampa.
	Artículo 9	Cuando dos ambientes de uso público adyacentes y funcionalmente relacionados tengan distintos niveles, deberá tener rampas para superar los desniveles y superar el fácil acceso a las personas con discapacidad.
MOBILIARIO	Artículo 12	<p>a) Se habilitará por lo menos una de las ventanillas de atención al público, mostradores o cajas registradoras con un ancho de 80 cm. y una altura máxima de 80cm., así mismo deberá tener un espacio libre de obstáculos, con una altura mínima de 75 cm.</p> <p>b) Los asientos para espera tendrán una altura no mayor de 45cm y una profundidad no menor a 50 cm.</p> <p>c) Los interruptores y timbres de llamada, deberán estar a una altura no mayor a 1.35m.</p> <p>d) Se deberán incorporar señales visuales luminosas al sistema de alarma de la edificación.</p> <p>e) El 3% del número total de elementos fijos de almacenaje de uso público, tales como casilleros, gabinetes, armarios, etc. o por lo menos, uno de cada tipo, debe ser accesible.</p>
	Artículo 14	Los objetos que deba alcanzar frontalmente una persona en silla de ruedas, estarán a una altura no menor de 40 cm. ni mayor de 1.20 m. Los objetos que deba alcanzar lateralmente una persona en silla de ruedas, estarán a una altura no menor de 25 cm. ni mayor de 1.35 cm.
S.S.H. H	Artículo 15	En las edificaciones cuyo número de ocupantes demande servicios higiénicos por lo menos un inodoro, un lavatorio y un urinario deberán cumplir con los requisitos para personas con discapacidad.
Estaci.	Artículo 16	Se reservará espacios de estacionamiento para los vehículos que transportan o son conducidos por personas con discapacidad, en proporción a la cantidad total de espacios dentro del predio.
EDIFICACIONES	Artículo 17	En los restaurantes y cafeterías con capacidad para más de 100 personas, deberán proveerse un 5% de espacios accesibles para personas con discapacidad, en las mismas condiciones que los demás espacios.
	Artículo 18	<p>Las edificaciones para recreación y deportes.</p> <p>a) En las salas con asientos fijos al piso se deberá disponer de espacios para personas en sillas de ruedas, a razón de 1 por los primeros 50 asientos, y el 1% del número total, a partir de 51. Las fracciones ser redondean al entero más cercano.</p> <p>b) El espacio mínimo para un espectador en silla de ruedas será de 0.90 m de ancho y de 1.20mts de profundidad. Los espacios para sillas de ruedas deberán ser accesibles.</p>
Señalización	Artículo 23	Los avisos contendrán las señales de acceso y sus respectivas leyendas debajo de los mismos. La información de pisos, accesos, nombres de ambientes en salas de espera, pasajes y ascensores, deberá estar indicada además en escritura Braille.

CAPÍTULO 3. ETAPA PROYECTUAL

3.1. Idea rectora del proyecto

3.1.1. Imagen objetivo

El proyecto se diseña a base de las principales actividades y necesidades de los usuarios de la mano con conceptos de desarrollo multifuncional, los cuales nos brindaran conceptos que nos ayudarán en el diseño de espacios y ambientes adecuados que logre desarrollar las Actividades Comerciales (Ferias) de manera adecuada y ordenada.

Figura N° 3. 1 Proceso de Imagen Objetivo



Trama: A través de una trama que se genera con una línea paralela a la vía principal (Carretera a Chachapoyas) y una línea perpendicular a esta, podemos obtener la trama deseada que nos ayudara a ubicar y diseñar los espacios ordenadamente.



Eje Organizador: con respecto a la vía principal ubicamos un eje organizador el cual dará lugar al ingreso principal. Como ya se mencionó este permitirá organizar mejor los espacios y ambientes.



Disposición de Bloques.: los bloques se regirán y se ordenaran de acuerdo a la trama y eje que se propone.

Fuente: Elaboración Propia

3.1.2. Conceptualización


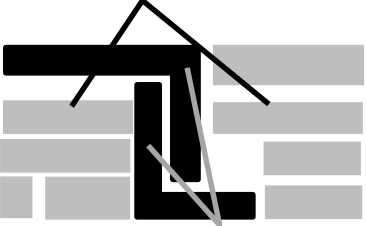

Con el análisis e investigación previa sobre las variables de Desarrollo Multifuncional y las Actividades del Vendedor y Comprador se logra identificar que es muy necesaria un equilibrio de ambas mediante la integración formal y espacial del Desarrollo Multifuncional que se genera para lograr desarrollar las actividades de ambos usuarios de manera adecuada, de lo cual se obtuvo el siguiente enunciado:

“Desarrollo Multifuncional para la integración entre el Vendedor y Comprador”

Donde algunos de los aspectos arquitectónicos se tuvo en cuenta fueron:

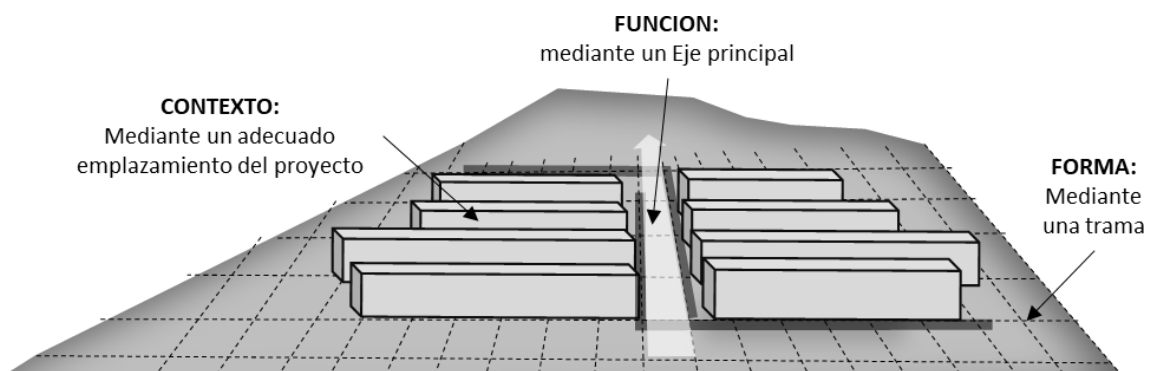
- **Contexto:** Teniendo en cuenta la forma del terreno y su contexto inmediato emplazamos el proyecto hacia el norte, para que logre aprovechar la iluminación natural durante el día.
- **Forma:** Mediante una trama formada a partir de la vía principal, se organizara y distribuirá de forma adecuada las zonas y los módulos de venta.
- **Función:** utilizando un eje central se obtendrá una circulación más limpia y ordenada, la cual generar una organización espacial.

Tabla 3. 1 Idea Rectora

VARIABLES	EXPRESIÓN	SIMBOLOGIA	
Actividades del Vendedor y Comprador	Integración entre el Vendedor y Comprador		 <p>Desarrollo Multifuncional</p> <p>Formas Integradoras</p>
Desarrollo Multifuncional	Espacios y ambientes adecuados para cada tipo de actividad		

Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 3. 2 Volumetría del Concepto



Fuente: Elaboración Propia

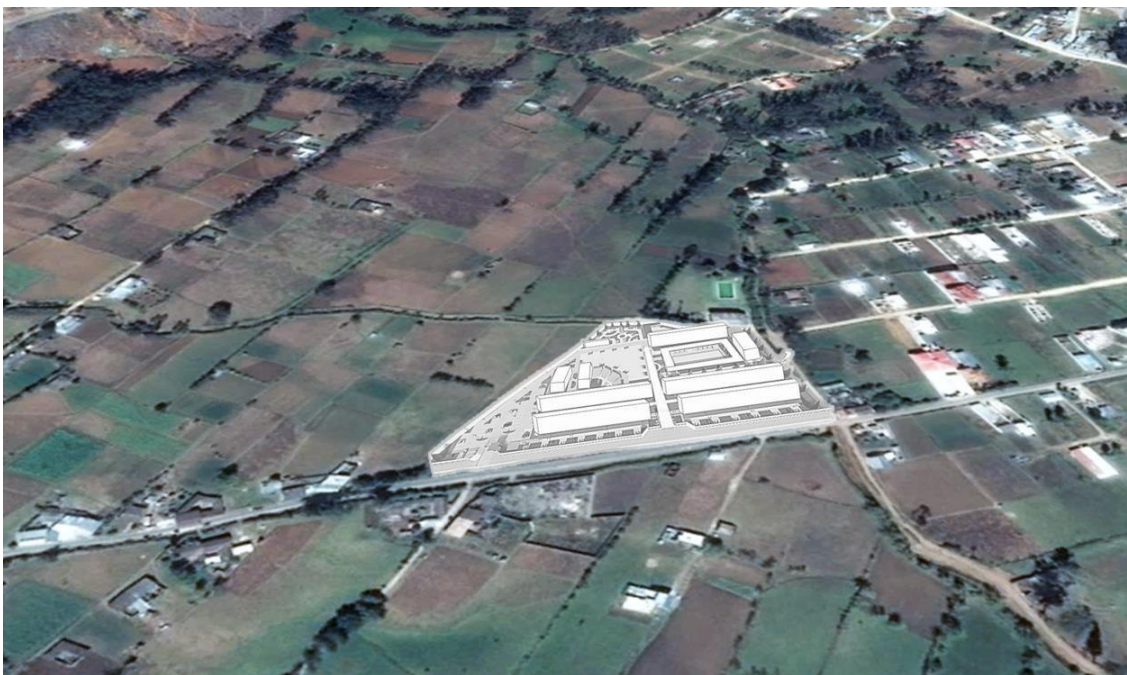
3.2. Integración del proyecto al contexto

El terreno se encuentra fuera del casco urbano, en la zona de expansión Urbana, por lo que las visuales con las que cuenta son grandes áreas verdes y árboles. Por lo que se ha tenido en cuenta la integración del proyecto con su entorno, respetando el panorama y las existencias con las que cuenta el terreno, Manejando adecuadamente la topografía del terreno como también orientando las zonas de manera que el proyecto logre aprovechar la mayor luz natural y una protección contra los vientos.

Emplazado de acuerdo al lado del terreno que esta hacia la carretera hacia Chachapoyas, logrando que las Fachadas más Largas se encuentren Orientadas hacia el Norte para lograr el aprovechamiento Iluminación Natural.

Con respecto a los Vientos predominantes este emplazamiento y orientación del Proyecto logra una protección y desvió de los Vientos.

Figura N° 3. 3Integración del proyecto al contexto



Fuente: Elaboración Propia

3.3. Funcionalidad

3.3.1. Análisis sobre la función de los espacios a diseñar

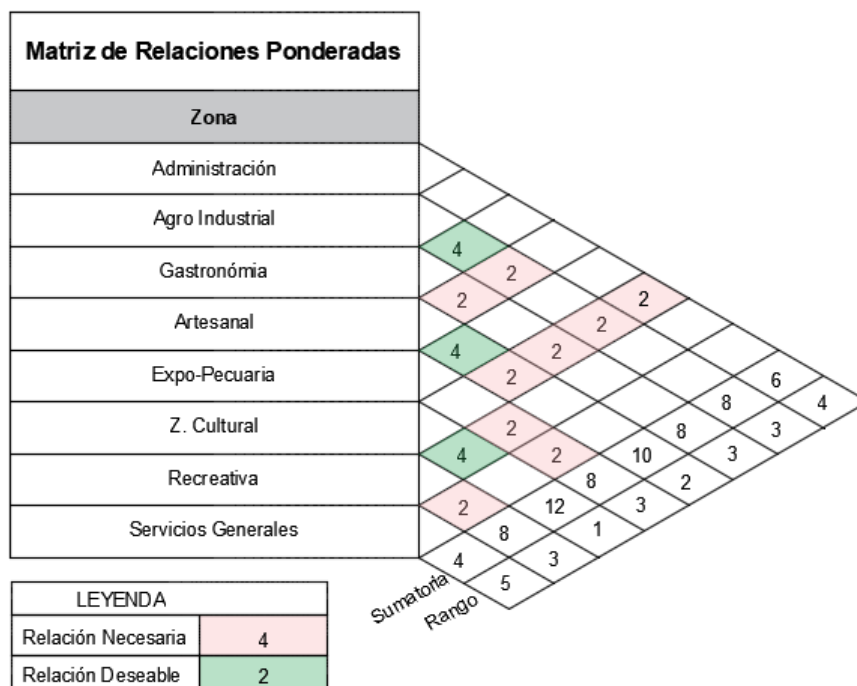
Dentro del Campo Ferial los Espacios más relevantes son los Stands de las Zonas Gastronómica, Artesanal, Agro Industrial y la Expo Pecuaria, las cuales cada zona maneja distinta área y mobiliaria según la actividad que se van a realizar. Para poder visualizar mejor su funcionamiento de cada Stand ver Anexo del 18 al 25.

3.3.2. Diagramas de funcionamiento -interrelaciones entre ambientes-

Diagrama de Relaciones Ponderadas

Diagrama donde se trabaja con las zonas del Proyecto dando Valores a las zonas que manejan más relación entre sí.

Figura N° 3. 4 Matriz de Relaciones Ponderadas

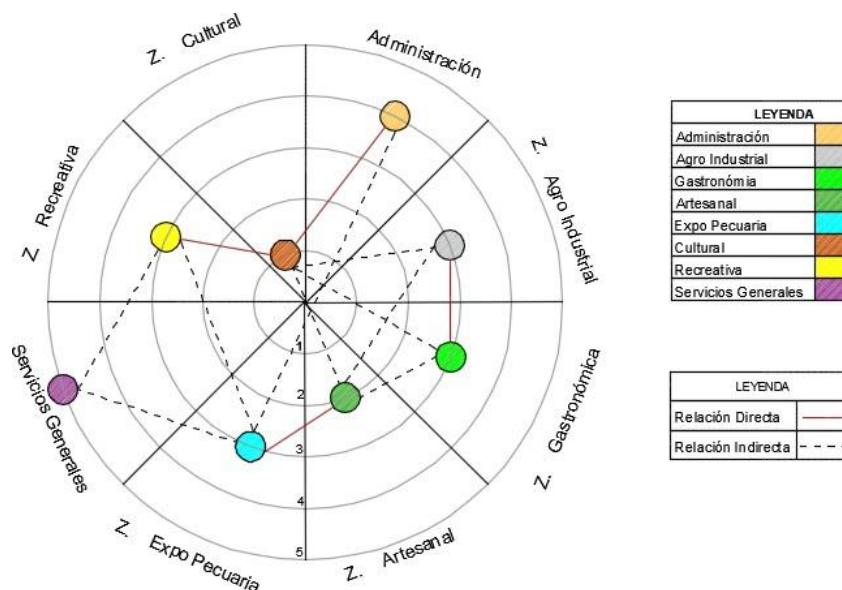


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Ponderaciones

Manejando los resultados del Diagrama de relaciones ponderadas, estas ingresan al diagrama de ponderación en orden según el valor que maneje cada zona.

Figura N° 3. 5 Diagrama de Ponderaciones

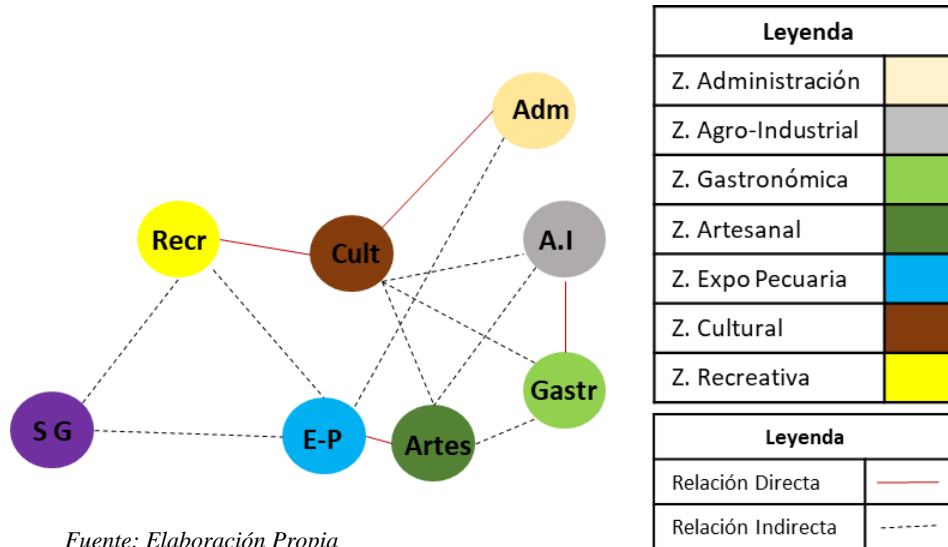


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Relaciones

En este diagrama podemos evidenciar la relación directa e indirecta que maneja las zonas entre sí.

Figura N° 3. 6 Diagrama de Relaciones

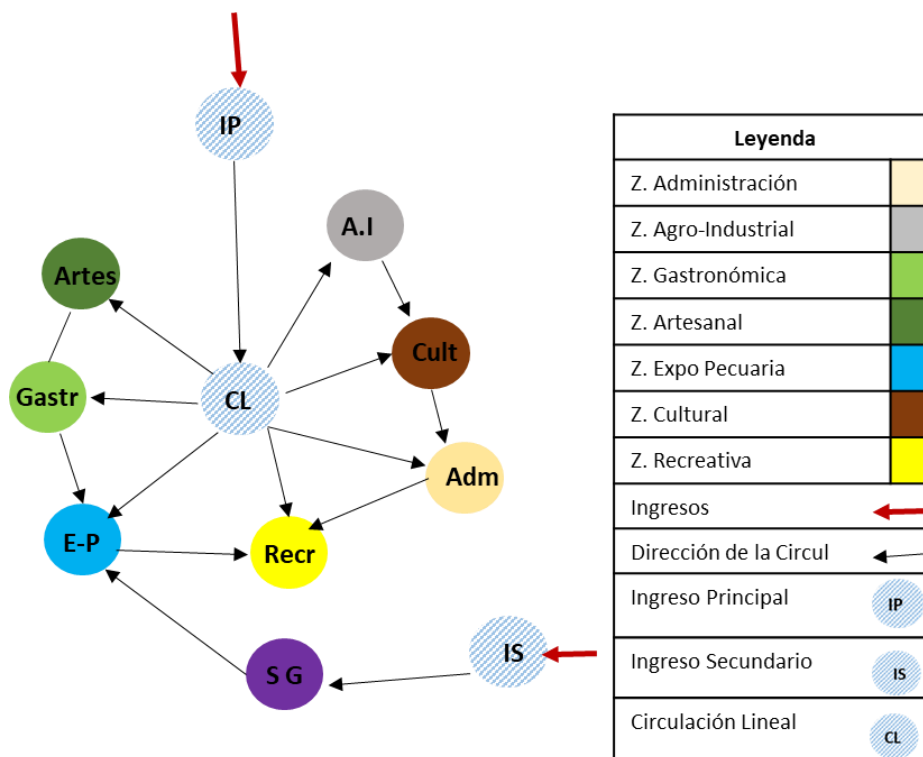


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Circulaciones

Mediante este Diagrama se puede Jerarquizar las circulaciones en Principal y secundaria, logrando identificar los ingresos principales.

Figura N° 3. 7 Diagrama de Circulaciones

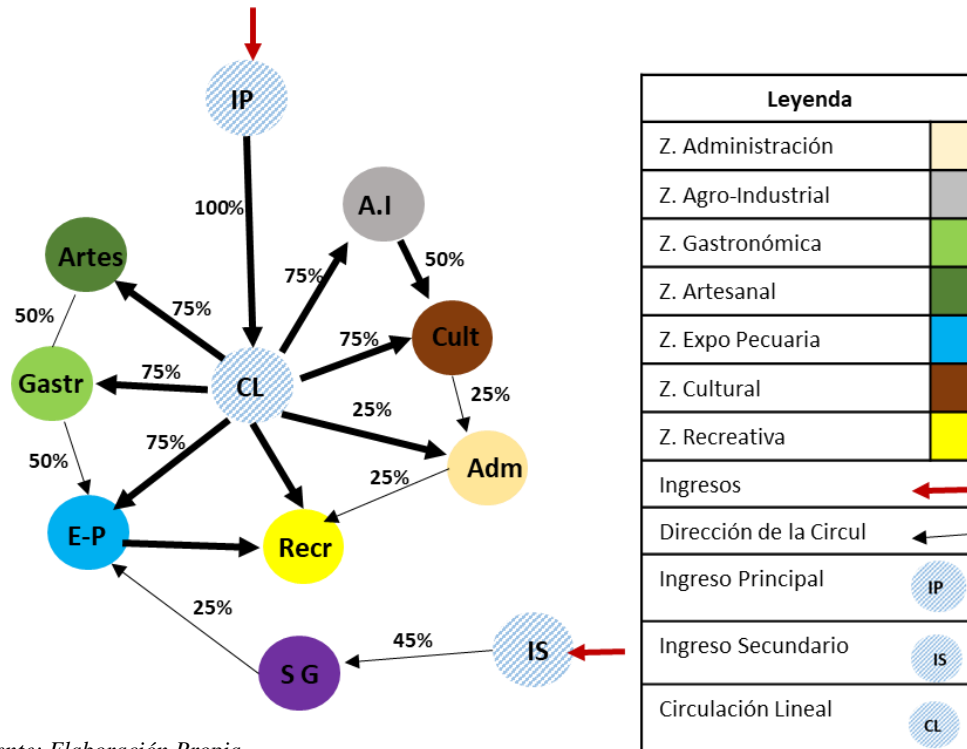


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Flujos de Circulación

Este diagrama se puede identificar cual es el mayor flujo de circulación que existe y entre que zonas son esas circulaciones.

Figura N° 3. 8 Diagrama de Flujos de Circulación

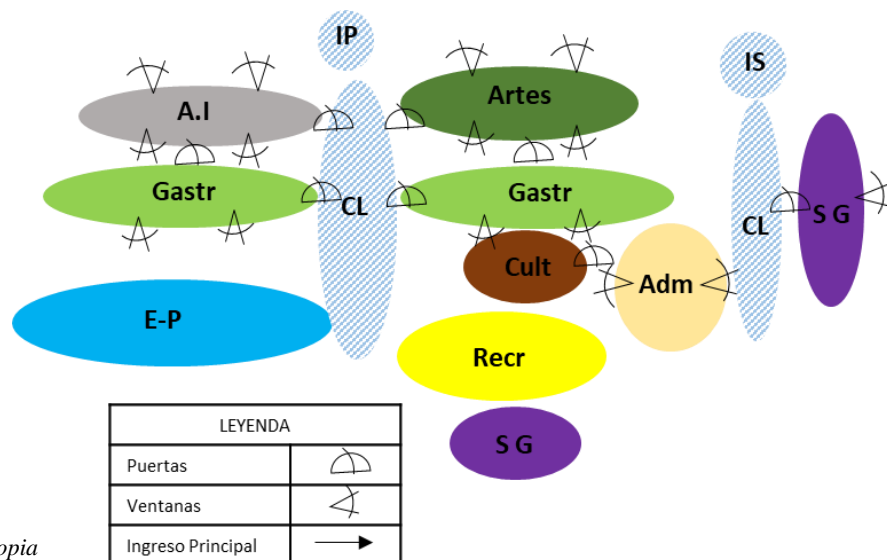


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Burbujas

A través de Burbujas se puede lograr una idea de la ubicación de las zonas del Proyecto y la relación que puedan tener entre sí.

Figura N° 3. 9 Diagrama de Burbujas

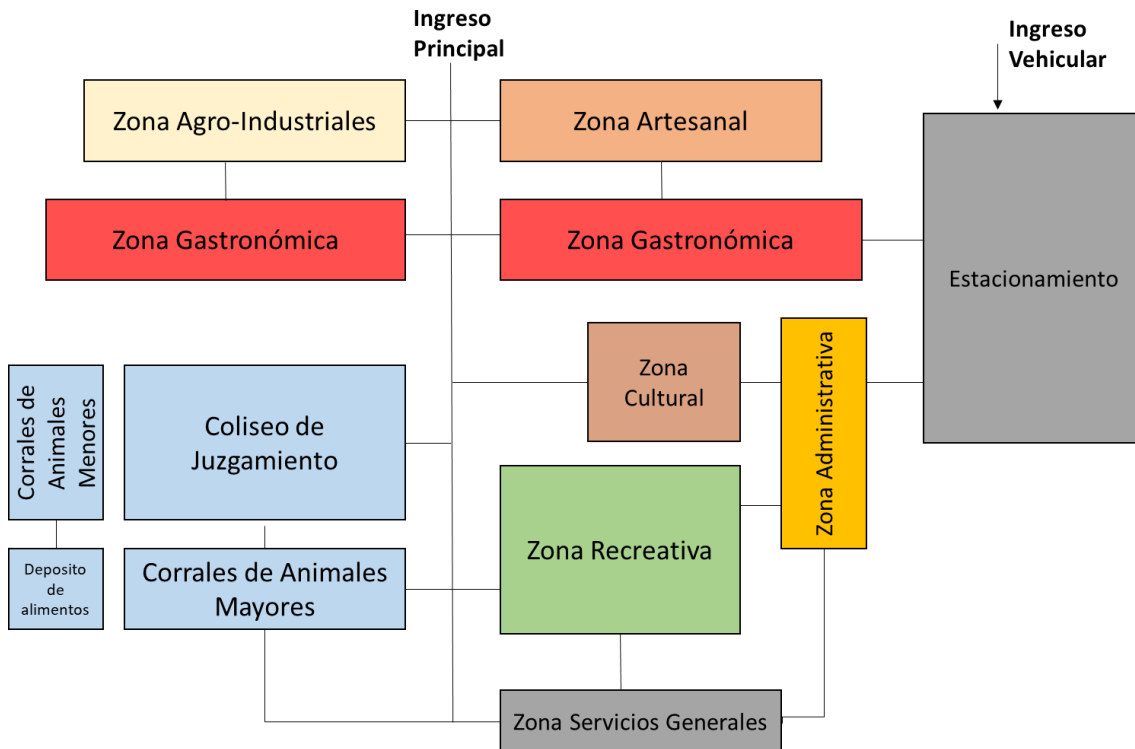


Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Funcionalidad

Mediante el diagrama de Funcionamiento se puede observar la distribución, la implantación de las zonas y la relación entre las principales zonas del proyecto.

Figura N° 3. 10 Diagrama de Funcionalidad



Fuente: Elaboración Propia

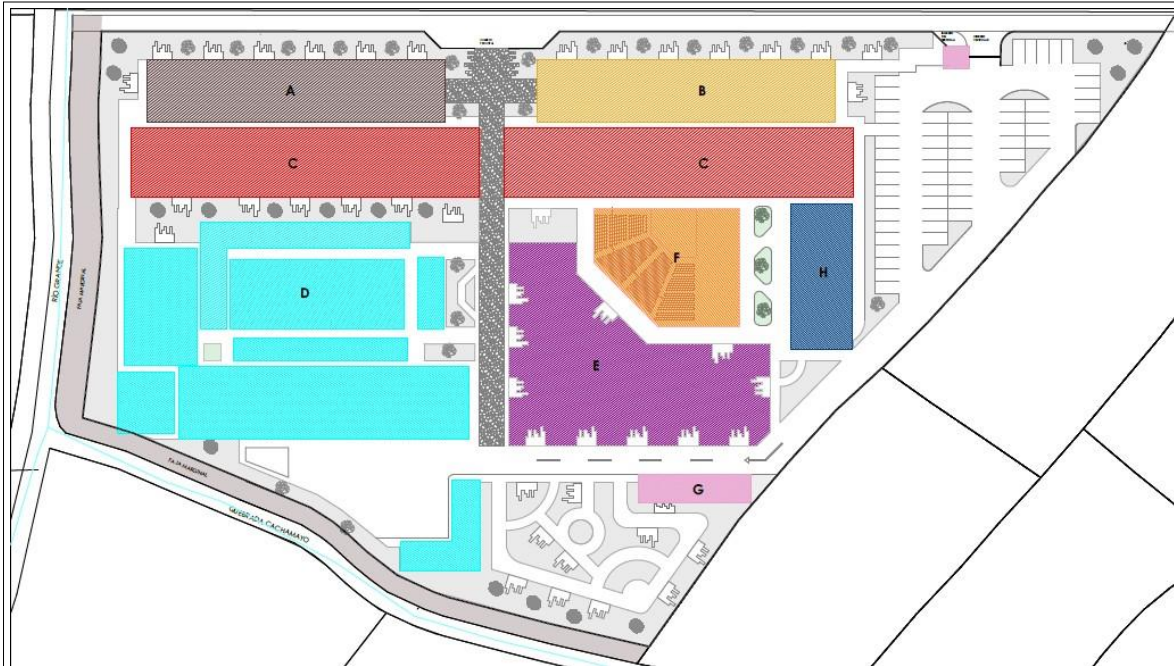
3.3.3. Programa arquitectónico: áreas/ ámbitos y espacios abiertos a diseñar

La programación con la que cuenta el Proyecto está basada en el análisis de oferta y demanda que se realizó anteriormente, en la cual cuenta con zona, sub zonas, ambientes, áreas, aforo, porcentaje de área de muros y circulación, área verde y área total. Ver Anexo 26

3.4. Solución arquitectónica

El proyecto gira en torno a 4 Zonas Comerciales las cuales son las más primordiales las cuales son: Zona Artesanal, Zona Agro Industrial, Zona Gastronómica, Zona Expo Pecuaria, esta cuenta con una organización lineal la cual ayudara a un recorrido continuo y limpio.

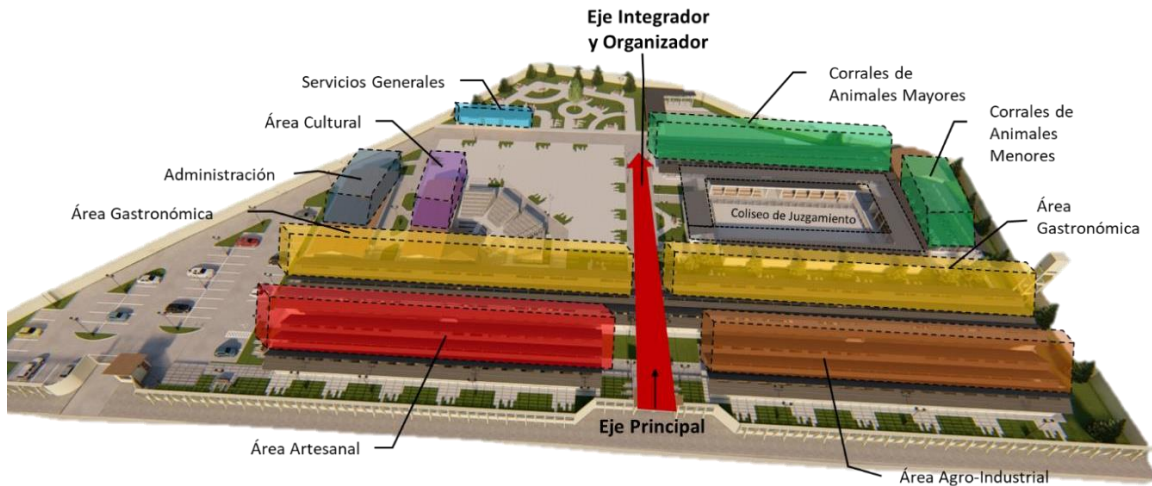
Figura N° 3. 11 Zonificación



CÓDIGO	ZONA
A	agro industrial
B	artesanal
C	gastronómica
D	expo pecuaria
E	recreativa
F	cultural
G	servicios generales
H	administrativa

Fuente: Elaboración Propia

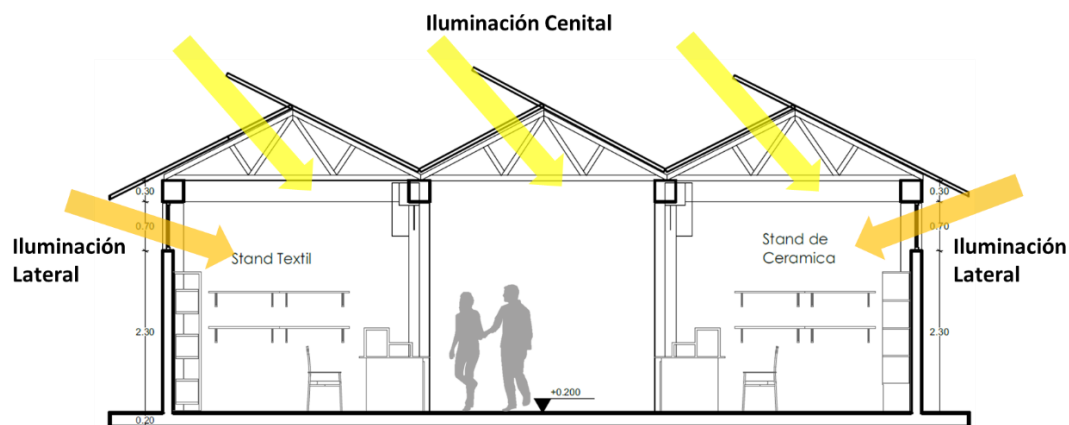
Figura N° 3. 12 Esquema 3D del Proyecto



Fuente: Elaboración Propia

Dentro del proyecto se considera utilizar Iluminación Combinada en toda las Zonas Matrices (Stands), para que estas aprovechen la luz natural del día, mejore la iluminación de cada stand como también el ahorro de energía eléctrica.

Figura N° 3. 13 Corte de Iluminación Combinada del Proyecto

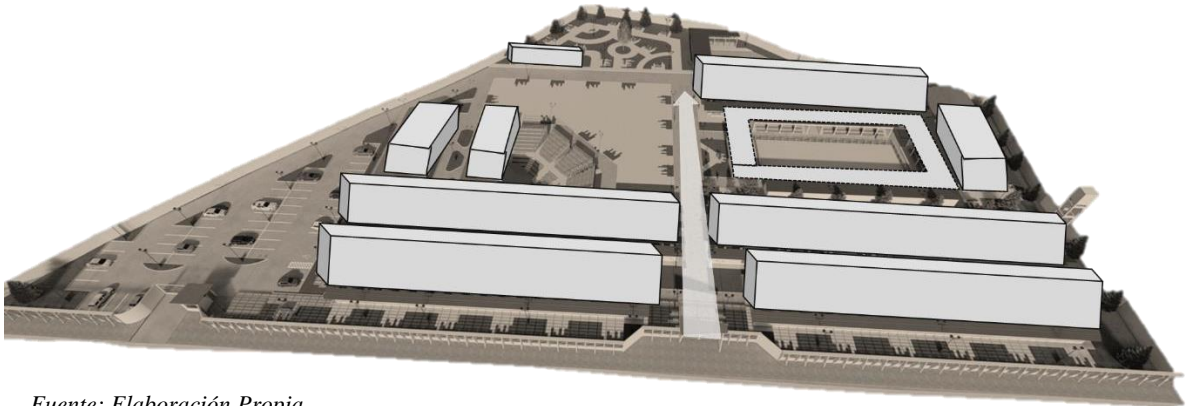


Fuente: Elaboración Propia

3.4.1. Esquemas 3D y propuesta volumétrica simple del proyecto.

El proyecto gira a través de un eje principal el cual busca integrar los módulos de venta y exposiciones los cuales buscan generar un funcionamiento adecuado mediante la adecuada distribución de módulos, satisfaciendo las necesidades de los usuarios logrando un adecuado funcionamiento de las actividades.

Figura N° 3. 14 Esquema Volumétrico Simple



Fuente: Elaboración Propia

3.5. Memoria descriptiva

3.5.1. Arquitectura

El proyecto Arquitectónico Campo Ferial cuenta con un área construida de 9 055 m².

Sus Principales Áreas o zonas Matriz son las Zona Artesanal, Agro Industrial, Gastronómica y Expo Pecuaria, las cuales están organizadas por módulos a través de un eje. El proyecto se ubica en un terreno de 2 ha, el cual se ubica fuera del casco urbano en la zona de expansión urbana, donde predomina áreas verdes y paisajes naturales muy agradables.

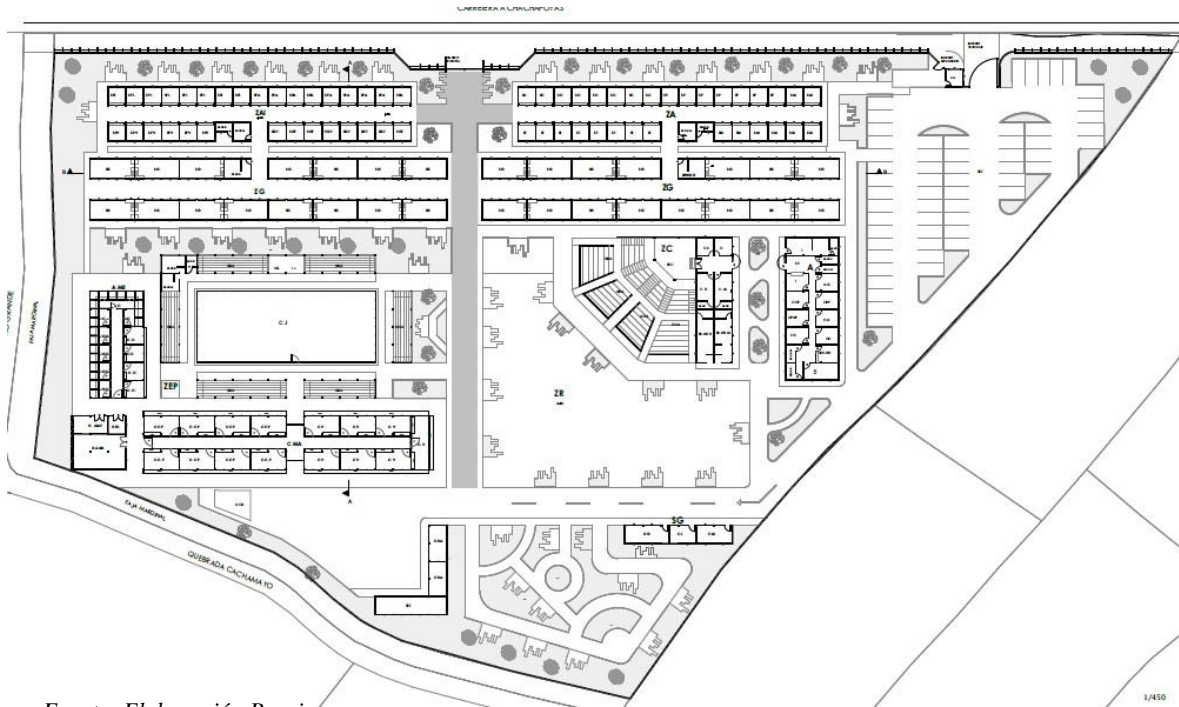
Figura N° 3. 15 Proyecto General



Fuente: Elaboración Propia

En el Plano General del Proyecto se puede visualizar la distribución ordenada a través del eje principal, para esta distribución se tuvo en cuenta una trama el cual ayude a la organización de los zonas. Desde el ingreso se ubican módulos Artesanales y Agro Industrial, seguidamente de los módulos de Gastronomía y en la parte de atrás la zona Expo Pecuaria y entre otras Zonas.

Figura N° 3. 16 Plano General



Fuente: Elaboración Propia

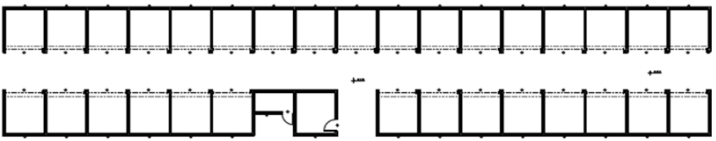


Figura N° 3. 17 Corte General



Fuente: Elaboración Propia

La modulación que se utiliza en el diseño de los Stands depende de la actividad y tipo de Producto que se venderá o expondrá, como también se considera medias de modulación tradicionales que se utilizan en toda Feria. Para Modulación de los corrales de los Animales Mayores y Menores se considera medidas del Manual de SENASA, el cual brinda áreas mínimas para cada tipo de animal que se ubicara en los corrales.

Figura N° 3. 18 Modulación Utilizada en el Proyecto

	<p>Modulación de 3 x 3</p>
	<p>Modulación de 6x6 o 8x8</p>
	<p>Modulación de 6x6 o 8x8</p>

Fuente: Elaboración Propia

Los mobiliarios utilizados en los Stands de venta, han sido seleccionados para que estas logren cumplir y satisfacer las necesidades de cada tipo de Stands. Estos mobiliarios son de diseños tradicionales y comunes los cuales han sido analizados para la ubicación en los Stands donde funcionan eficazmente.

Figura N° 3. 19 Mobiliario utilizado para cada tipo de Stands

MOBILIARIO SEGÚN EL TIPO DE STAND

- Estantes-Repisas
- Mesas y sillas
- Percheros
- Mueble Frutero o de Granos
- Racks
- Vitrinas



Stand de P. Lácteos



Stand Gastronómico



Stand de artesanías
Textiles



Stand de Artesanías
de Cerámica



Stand de
Frutos/Agrícolas



Stand de Artesanías
de Madera

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto al acabado de pintura en interiores de los Stands se utilizara pintura en tonalidades Neutros ya que estas mejoran la iluminación de los ambientes como también mejoraran las actividades de los Usuarios.

Figura N° 3. 20 Tonalidades Neutras en Interiores de Stands



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 3. 21 Vista área del Proyecto 1



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 3. 22 Vista área del Proyecto 2



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 3. 23 3D de Iluminación Combinada 1



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 3. 24 Figura N° 3. 21 3D de Iluminación Combinada 2



Fuente: Elaboración Propia

El proyecto se ubica fuera del casco urbano en la zona de expansión urbana, por lo que se puede predominar área verde y agradables paisajes, como se puede visualizar en la siguiente imagen el proyecto se integra al contexto, mediante el manejo de un solo nivel, utilizando cubiertas a dos aguas y entre otros puntos acabados y distribución del proyecto.

Figura N° 3. 25 Integración del Proyecto al Contexto



Fuente: Elaboración Propia

3.5.2. Estructuras

Generalidades

El proyecto de Campo Ferial está destinada para el desarrollo comercial, difusión y presentación de productos agrícolas, artesanales, gastronómicos y expo pecuaria, donde maneja la difusión de actividades culturales, donde toda la población Celendina puede acudir.

Estructuración

El proyecto solo cuenta con un solo nivel, por lo que la estructura no es tan compleja con respecto a su cimentación, columnas, vigas y en las losas si se ha manejado en algunas zonas losas aligeradas y en las zonas de Comercio se ha manejado Techos de Cerchas metálicas, para todo esto se ha realizado el respectivo pre dimensionamiento y calculo correspondiente. Todo esto se puede observar en los planos de Estructuras respectivas.

Pre dimensionamiento y Cálculos

DATOS ESTRUCTURALES DEL PROYECTO

F'c =	210.00 kg/cm ²
Fy =	4200.00 kg/cm ²
ZONA =	2
FACTOR DE ZONA	0.25
CATEGORIA	B
FACTOR USO	1.3

PREDIMENSIONAMIENTO DE COLUMNAS

COLUMNAS CENTRALES

$$A = P(\text{servicio}) / 0.45 F'c$$

COLUMNAS ESQUINADAS O EXENTRICAS

$$A = P(\text{servicio}) / 0.35 F'c$$

$$P(\text{servicio}) = P * A * N$$

donde:

P =	1250.00 kg/m ²
A =	AREA TRIBUTARIA
N =	NUMERO DE PISOS

AMBIENTES MAS DESFAVORABLES

UBICACIÓN	P	A	N	AREA	COLUMNAS
Administración	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm x 25cm
Corrales animales mayores	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	20 cm X 20cm
Corrales animales menores	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	20 cm X 20cm
Almacén	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm X 25cm
Zona gastronómica	1250.00 kg/m ²	3.94 m ²	1	67.01 cm ²	15 cm X 30cm
Zona artesanal y Agro-Indus.	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	15 cm X 30cm
Zona cultural	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm X 25cm
Servicios generales	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm X 25cm
Coliseo	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm X 25cm
Cuarentena	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	20 cm X 20cm
Caseta	1250.00 kg/m ²	3.52 m ²	1	59.86 cm ²	25 cm X 25cm

PREDIMENSIONAMIENTO DE MUROS

$$h = 2.70 \text{ m}$$

$$t = h/20$$

$$t = 0.15$$

t = ESPESOR DEL MURO

h = ALTURA DEL MURO

PREDIMENSIONAMIENTO DE VIGAS DE CIMENTACION

$$h = 3.50 \text{ m}$$

$$h = L/17$$

$$h = 0.25$$

$$b = P/31 * L1 \geq h/2$$

$$b = 0.25$$

t = ESPESOR DEL MURO

h = ALTURA DEL MURO

F'c =	210.00 kg/cm²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y D-D EN EJE 2-2 Y EJE 16-16				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	Nº DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	536 kg/m ²	1	3.52 m ²			1885.9 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m ³	3	3.25 m	0.15 m	2.70 m	592.3 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.00 m	0.00 m	0.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	1	3.25 m	0.25 m	0.25 m	487.5 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.15 m	0.30 m	3.00 m	324.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	3	3.25 m	0.25 m	0.25 m	1462.5 Kg
PESO TOTAL						4752.22 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 475.22 Kg

PESO TOTAL QUE SOPORTA = 5227.44 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 4021.11 cm²

A = 65.00 cm

B = 65.00 cm

Zapatas para la Zona Artesanal y Agro Industrial

F'c =	210.00 kg/cm²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y D-D EN EJE 1-1 Y EJE 17-17				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	Nº DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	536 kg/m ²	2	3.52 m ²			3771.8 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m ³	2	3.25 m	0.15 m	2.70 m	394.9 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.40 m	0.30 m	1872.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.25 m	0.25 m	975.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.15 m	0.30 m	3.00 m	324.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.25 m	0.25 m	975.0 Kg
PESO TOTAL						8312.69 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 831.27 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 9143.96 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 7033.81 cm²

A = 85.00 cm
B = 85.00 cm

F'c =	210.00 kg/cm ²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y D-D EN EJE 1-1 Y EJE 17-17				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm ²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	536 kg/m ²	2	3.52 m ²			3771.8 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m ³	1	3.25 m	0.15 m	2.70 m	197.4 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	1	3.25 m	0.00 m	0.00 m	0.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	1	3.25 m	0.25 m	0.25 m	487.5 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.15 m	0.30 m	3.00 m	324.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	1	3.25 m	0.25 m	0.25 m	487.5 Kg
PESO TOTAL						5268.25 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 526.83 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 5795.08 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 4457.75 cm²

A = 70.00 cm
B = 70.00 cm

Zona Gastronómica

F'c =	210.00 kg/cm ²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y D-D EN EJE 1-1 Y EJE 21-21				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm ²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	478 kg/m ²	2	3.52 m ²			3367.5 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m ³	2	2.00 m	0.15 m	2.70 m	243.0 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	2	2.00 m	0.35 m	0.30 m	1008.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	1	2.00 m	0.25 m	0.30 m	360.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.15 m	0.30 m	3.00 m	324.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	2	2.00 m	0.25 m	0.25 m	600.0 Kg
PESO TOTAL						5902.47 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 590.25 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 6492.71 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 4994.39 cm²

A = 75.00 cm
B = 75.00 cm

F'c =	210.00 kg/cm2	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE C-C Y B-B EN EJE 1-1 Y EJE 21-21				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm2					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	478 kg/m2	2	3.52 m2			3367.5 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m3	1	2.00 m	0.15 m	2.70 m	121.5 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m3	1	2.00 m	0.35 m	0.30 m	504.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m3	1	2.00 m	0.25 m	0.30 m	360.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m3	1	0.15 m	0.30 m	3.00 m	324.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m3	2	2.00 m	0.25 m	0.25 m	600.0 Kg
PESO TOTAL						5276.97 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 527.70 Kg
 PESO TOTAL QUE SOPORTA = 5804.66 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 4465.13 cm2

A = 70.00 cm
 B = 70.00 cm

F'c =	210.00 kg/cm2	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE B-B Y D-D EN EJE 1-1 Y EJE 20-20				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm2					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	0 kg/m2	2	3.52 m2			0.0 Kg
PESO DE TABIQUERIA FIJA	150 kg/m3	0	2.00 m	0.15 m	2.70 m	0.0 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m3	2	2.00 m	0.35 m	0.30 m	1008.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m3	1	2.00 m	0.25 m	0.30 m	360.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m3	1	0.15 m	0.30 m	4.30 m	464.4 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m3	3	2.00 m	0.25 m	0.25 m	900.0 Kg
PESO TOTAL						2732.40 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 273.24 Kg
 PESO TOTAL QUE SOPORTA = 3005.64 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 2312.03 cm2

A = 50.00 cm
 B = 50.00 cm

Zona de Animales Menores y Mayores

F'c =	210.00 kg/cm2	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y G-G EN EJE 1-1 Y EJE 4-4				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm2					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	242 kg/m2	1	3.52 m2			850.4 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m3	2	3.25 m	0.35 m	0.20 m	1092.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m3	2	3.25 m	0.25 m	0.20 m	780.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m3	1	0.20 m	0.20 m	3.00 m	288.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m3	2	3.25 m	0.25 m	0.25 m	975.0 Kg
PESO TOTAL						3985.38 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 398.54 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 4383.92 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 3372.25 cm²

A = 60.00 cm
B = 60.00 cm

F^c =	210.00 kg/cm²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y G-G EN EJE 1-1 Y EJE 4-4				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	242 kg/m ²	2	3.52 m ²			1700.8 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.35 m	0.20 m	1092.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	1	3.25 m	0.25 m	0.20 m	390.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.20 m	0.20 m	3.00 m	288.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	3	3.25 m	0.25 m	0.25 m	1462.5 Kg
PESO TOTAL						4933.26 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 493.33 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 5426.59 Kg

AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 4174.30 cm²

A = 65.00 cm
B = 65.00 cm

F^c =	210.00 kg/cm²	PESOS QUE SOPORTA LAS ZAPATAS EJE A-A Y G-G EN EJE 2-2 Y EJE 3-3				
Espesor de losa	Liviano					
Esfuerzo del terreno	1.30 kg/cm²					
DESCRIPCIÓN	CARGA	N° DE VECES	LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
PESO DE LA CUBIERTA	242 kg/m ²	4	3.52 m ²			3401.5 Kg
PESO VIGA PRINCIPAL	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.35 m	0.20 m	1092.0 Kg
PESO SECUNDARIA	2400 kg/m ³	2	3.25 m	0.25 m	0.20 m	780.0 Kg
PESO DE LA COLUMNA	2400 kg/m ³	1	0.20 m	0.20 m	3.00 m	288.0 Kg
VIGA DE CIMENTACION	2400 kg/m ³	4	3.25 m	0.25 m	0.25 m	1950.0 Kg
PESO TOTAL						7511.52 Kg

PESO DE LA ZAPATA = 10% del PESO TOTAL = 751.15 Kg
PESO TOTAL QUE SOPORTA = 8262.67 Kg

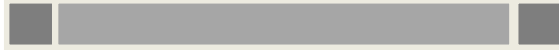
AREA DE LA ZAPATA DEL EJE A-A = 6355.90 cm²

A = 80.00 cm
B = 80.00 cm
B = 80.00 cm

ZONA ARTESANAL Y AGROINDUSTRIAL

VIGAS PRINCIPALES

$$L/12 < h < L/10$$



$$L = 4.15 \text{ m}$$

PERALTE

$$h = 0.40$$

BASE

$$b = 0.30$$

VIGAS SECUNDARIA

$$h < L/14$$



$$L = 3.05 \text{ m}$$

PERALTE

$$h = 0.25$$

BASE

$$b = 0.25$$

ZONA ARTESANAL Y AGROINDUSTRIAL

VIGAS PRINCIPALES

$$L/12 < h < L/10$$



$$L = 4.15 \text{ m}$$

PERALTE

$$h = 0.40$$

BASE

$$b = 0.30$$

VIGAS SECUNDARIA

$$h < L/14$$



$$L = 3.05 \text{ m}$$

PERALTE

$$h = 0.25$$

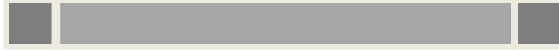
BASE

$$b = 0.25$$

CORRALES ANIMALES MAYORES

VIGAS PRINCIPALES

$$L/12 < h < L/10$$



$$L = 3.30 \text{ m}$$

PERALTE	$h = 0.35$
BASE	$b = 0.20$

VIGAS SECUNDARIA

$$h < L/14$$



$$L = 3.30 \text{ m}$$

PERALTE	$h = 0.25$
BASE	$b = 0.20$

CÁLCULO DE CERCHAS

ZONA ARTESANAL Y AGROINDUSTRIAL

LUZ DE LA NAVE	= 4.00 m	
LUZ DE LA ARMADURA	= 3.25 m	
SEPARACION ENTRE ARMADURAS	= 3.50 m	
CUBIERTA LIVIANA	= 30.00 m	
PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	= 35.00 Kg/m ²	
PRESION DE VIENTO	= 64.00 Kg/m ²	
PENDIENTE	= 14.04	25%

1° PESO DE LA CUBIERTA

PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	+	PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	
1° PESO DE LA CUBIERTA		35.00 kg/m ² +	64.00 kg/m ²
		= 99.00 Kg/m ²	

2° PESO DE LA CUBIERTA EN PROYECTO HORIZONTAL

$$\frac{\text{PESO CUBIERTA}}{\text{COSENO DE LA PENDIENTE}} = \frac{99.00 \text{ kg/m}^2}{0.970126596} = 102.05 \text{ kg/m}^2$$

3° PESO APROXIMADO DE LA ARMADURA

LARGO DE LA ARMADURA	X	SEPARACION DE LA ARMADURA		
3 m	X	4 m	=	400 Kg
PESO POR METRO LINEAL	=	$\frac{400.0 \text{ Kg}}{3 \text{ m}}$	=	123 Kg

4° ALTURA DEL PENDOLON

$\frac{\text{LUZ DE LA ARMADURA}}{2}$	X	PENDIENTE%		
3	X	0.25	=	0.41 m

5° SEMILUZ DE LA ARMADURA

$\frac{3 \text{ m}}{2}$	=	1.6 m		
LONGITUD DEL PAR	=	$\frac{\text{Semiluz Armadura}}{\text{COSENO}}$	=	1.6 m 0.970126596
	=	1.7 m		
SEPARACION ENTRE CORREAS	=	$\frac{1.7 \text{ m}}{2.4}$	=	1 m

CARGA POR METRO LINEAL

Peso propio de la armadura	=	431 Kg
Peso propio de la cubierta	=	$\frac{105 \text{ Kg}}{\quad}$
		536 Kg

ZONA GASTRONÓMICA

Luz de la nave	= 4.25 m	
Luz de la armadura	= 3.75 m	
Separación entre armaduras	= 3.50 m	
Cubierta liviana	= 30.00 m	
Peso de la superestructura	= 35.00 Kg/m ²	
Presión de viento	= 64.00 Kg/m ²	
Pendiente	= 8.53	15%

1° PESO DE LA CUBIERTA

PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	+	PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	
1° PESO DE LA CUBIERTA		35.00 kg/m ² +	64.00 kg/m ²
		= 99.00 Kg/m ²	

2° PESO DE LA CUBIERTA EN PROYECTO ORIZONTAL

<u>PESO CUBIERTA</u>	=	<u>99.00 kg/m²</u>	=	100.11 kg/m ²
COSENO DE LA PENDIENTE		0.988938335		

3° PESO APROXIMADO DE LA ARMADURA

LARGO DE LA ARMADURA	X	SEPARACION DE LA ARMADURA	
4 m	X	4 m	= 400 Kg
PESO POR METRO LENEAL	=	<u>400.0 Kg</u>	= 107 Kg
		4 m	

4° ALTURA DEL PENDOLON

<u>LUZ DE LA ARMADURA</u>	X	PENDIENTE%	
2			
<u>4 m</u>	X	15%	= 0.28 m
2			

5° SEMILUZ DE LA ARMADURA

<u>4 m</u>	=	1.5 m	
2.550102004			
LONGUITUD DEL PAR	=	<u>Semiluz Armadura</u>	= 1.5 m
		COSENO	0.988938335
	=	1.5 m	
SEPARACION ENTRE CORREAS	=	<u>1.5 m</u>	= 0.7 m
		2	
CARGA POR METRO LINEAL			
Peso propio de la armadura	=	373 Kg	
Peso propio de la cubierta	=	<u>105 Kg</u>	
		478 Kg	

CORRALES ANIMALES MAYORES Y MENORES

Luz de la nave	= 14.75 m	
Luz de la armadura	= 10.25 m	
Separación entre armaduras	= 3.50 m	
Cubierta liviana	= 30.00 m	
Peso de la superestructura	= 35.00 Kg/m ²	
Presión de viento	= 64.00 Kg/m ²	
Pendiente	= 14.04	25%

1° PESO DE LA CUBIERTA

PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	+	PESO DE LA SUPERESTRUCTURA	
1° PESO DE LA CUBIERTA		35.00 kg/m ² +	64.00 kg/m ²
		= 99.00 Kg/m ²	

2° PESO DE LA CUBIERTA EN PROYECTO ORIZONTAL

<u>PESO CUBIERTA</u>	=	<u>99.00 kg/m²</u>	=	102.05 kg/m ²
COSENO DE LA PENDIENTE		0.970126596		

3° PESO APROXIMADO DE LA ARMADURA

LARGO DE LA ARMADURA	X	SEPARACION DE LA ARMADURA	
10 m	X	4 m	= 400 Kg
PESO POR METRO LENEAL	=	<u>400.0 Kg</u>	= 39 Kg
		10 m	

4° ALTURA DEL PENDOLON

<u>LUZ DE LA ARMADURA</u>	X	PENDIENTE%	
2			
<u>10 m</u>	X	25%	= 1.28 m
2			

5° SEMILUZ DE LA ARMADURA

10 m	=	1.2 m	
<u>8.850354014</u>			
LONGITUD DEL PAR	=	<u>Semiluz Armadura</u>	= 1.2 m
		COSENO	0.970126596

$$= 1.2 \text{ m}$$

$$\text{SEPARACION ENTRE CORREAS} = \frac{1.2 \text{ m}}{2} = 0.6 \text{ m}$$

CARGA POR METRO LINEAL

$$\text{Peso propio de la armadura} = 137 \text{ Kg}$$

$$\text{Peso propio de la cubierta} = \frac{105 \text{ Kg}}{}$$

$$\mathbf{242 \text{ Kg}}$$

3.5.3. Instalaciones sanitarias

DOTACIÓN DE AGUA FRIA PROYECTO

PRIMER NIVEL

Z.GASTRONÓMICA		
Cantidad Stand	30	
Comedores	Hasta 40 Comedores	
Dtncn. L/d *(comed.)	2000.00 L/d	
Total final	2000 L	2000 L

COLISEO DE JUZGAMIENTO		
Cantidad Espectadores	312	
Dtncn. L/pers	1.00 L/d	
Total final	312 L	312 L

ANFITEATRO		
Cantidad Espectadores	280	
Dtncn. L/pers	1.00 L/d	
Total final	280 L	280 L

ALMACENES DE ALIMENTO DE LA PECUARIA		
Almacén	1	
Área (m ²)	93.80 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	0.50 L/d	
Total final	47 L	47 L

DEPÓSITO GENERAL		
Cantidad Stand	1	
Área (m ²)	25.50 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	0.50 L/d	
Total final	13 L	13 L

ZONA ARTESANAL		
Cantidad Stand	31	
Área (m ²)	12.23 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	6.00 L/d	
Total final	2275 L	2275 L

Z. ANIMALES MAYORES		
N° de Animal.x Corral	4	
Cantidad de Corrales	16	
Dtncn. L/d *(m ²)	40.00 L/d	
Total final	2560 L	2560 L

Z. ANIMALES MENORES			
Animales	Gallinas	Ovejas	
<i>Cantidad</i>	40 Anim	8 Anim	
Dtncn. L/d *100 aves	20.00 L/d	10.00 L/d	
Total final	20 L	80 L	100 L

ÁREA VERDE		
Cantidad	1	
Área (m ²)	2971.25 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	2.00 L/d	
Total final	5943 L	5943 L

ZONA AGRO-INDUSTRIAL		
Cantidad Stand	31	
Área (m ²)	12.23 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	15.00 L/d	
Total final	5687 L	5687 L

ADMINISTRACIÓN		
Cantidad	7	
Área (m ²)	14.70 m ²	
Dtncn. L/d *(m ²)	6.00 L/d	
Total final	617 L	617 L

DOTACION FINAL	19833 L
-----------------------	----------------

Según la dotación que se obtuvo se considera para el proyecto utilizar una cisterna de 15 mil litros con un tanque Elevado de 5 mil litros, llegando así a unos 20 mil litros los cuales abastecerá a todo el Proyecto.

3.5.4. Instalaciones eléctricas

3.5.4.1. Cálculos de la máxima demanda

Carga Unitaria e Instalada

Concepto	Área	Carga unitaria	Carga instalada (W)
ADMINISTRACION	304	25	7600 W
CORRALES ANIMALES MAYORES	601	18	10818 W
CORRALES ANIMALES MENORES	226	18	4068 W
ALMACEN	115	5	575 W
ZONA GASTRONOMICA	854	18	15372 W
ZONA ARTESANAL Y AGROINDUS.	644	25	16100 W
ZONA CULTURAL	250	30	7500 W
SERVICIOS GENERALES	79	25	1975 W
COLISEO	404	30	12120 W
CUARENTENA	104	18	1872 W
CASETA	13	10	130 W
			78130 W

Factor de Demanda

Factor de demanda para alimentador

Concepto	Carga instalada (W)	Factor de Demanda	Demanda
CORRALES ANIMALES MAYORES	10818 W		
CORRALES ANIMALES MENORES	4068 W		
CUARENTENA	1872 W		
	16758 W	50%	8379 W
ALMACEN	575 W		
ZONA GASTRONOMICA	15372 W		
ADMINISTRACION	7600 W		
SERVICIOS GENERALES	1975 W		
	25522 W	950 W	475
		24572 W	6143
ZONA ARTESANAL Y AGROINDUS.	16100 W	100%	16100
COLISEO	12120 W		
ZONA CULTURAL	7500 W		
	19620 W	75%	14715 W
CASETA	130 W	50%	65 W
			45877 W

FACTOR DE DEMANDA	45877 W
--------------------------	---------

Factor de demanda para alimentador

Concepto	Carga instalada (W)		Factor de Demanda	Demanda
corrales animales mayores	10818 W			
corrales animales menores	4068 W			
cuarentena	1872 W			
	16758 W	16758 W	50%	8379 W
almacén	575 W			
zona gastronómica	15372 W			
administración	7600 W			
servicios generales	1975 W			
	25522 W	950 W	90%	855
		24572 W	70%	17200.4
Zona artesanal y Agro-Indus.	16100 W	16100 W	100%	16100
coliseo	12120 W			
zona cultural	7500 W			
	19620 W	19620 W	95%	18639 W
caseta	130 W	130 W	50%	65 W
				61238 W
FACTOR DE DEMANDA	61238 W			

Intensidad Nominal

$$I_n = \frac{MD(w)}{\sqrt{3} \times V \times \cos \phi}$$

DONDE:

MD = Máxima demanda

V = 380 V

Cos ϕ = 0.9

Para Acometida : $I_n = 70$

Para Alimentador: $I_n = 93$

2. Intensidad de Diseño

$$I_d = I_n \times 1.25$$

I_d	116 A
----------------------	--------------

3. Intensidad de la Llave Termo Magnética

125 A $I_D < I_t < I_c$

(3 x 125A) 3 x 70mm² Tw ϕ 35 mm

Máxima Demanda								
ITEM	Concepto	FD (%)	MD Parcial (W)	MD Total (W)	In (A)	Id(A)	Ic (A)	Nomenclatura
CORRALES ANIMALES MAYORES	10818	50%	5409	5409	9.1	11.43	40	(3 x40)4mm2Tw ø P.V.C16 mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		1893	3.2	4.00	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
CORRALES ANIMALES MENORES	4068	50%	2034	2034	3.4	4.30	16	(3 x16)4 mm2Tw ø P.V.C 16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		712	1.2	1.50	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C 16mm
CUARENTENA	1872	50%	936	936	1.6	1.98	16	(3 x16)4 mm2Tw ø P.V.C 16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		328	0.6	0.69	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C 16mm
ALMACEN	575	50%	287.5	287.5	0.5	0.61	16	(3 x16)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		101	0.2	0.21	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
ZONA GASTRONOMICA	15372	50%	7686	7686	13.0	16.24	40	(3 x40)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		2690	4.5	5.68	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
ADMINISTRACION	7600	50%	3800	3800	6.4	8.03	25	(3 x25)4 mm2Tw ø P.V.C 16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		1330	2.2	2.81	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
SERVICIOS GENERALES	1975	50%	987.5	987.5	1.7	2.09	16	(3 x16)4 mm2Tw ø P.V.C 16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		346	0.6	0.73	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
ZONA ARTESANAL Y AGROINDUS.	16100	100%	16100	16100	27.2	34.01	40	(3 x40)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		5635	9.5	11.91	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
COLISEO	12120	100%	12120	12120	20.5	25.61	40	(3 x40)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		4242	7.2	8.96	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm

ZONA CULTURAL	7500	100%	7500	7500	12.7	15.85	40	(3 x40)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		2625	4.4	5.55	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm
CASETA	130	75%	97.5	97.5	0.2	0.21	16	(3 x16)4 mm2Tw ø P.V.C16mm
		ILUMINARIAS Y TOMACORRIENTES		34	0.1	0.07	16	(3 x16)2.5mm2Tw ø P.V.C16mm

3.5.4.2. Cálculo de la evacuación de agua pluvial

Cálculo de evacuación de agua de lluvia

1. Calculo de caudal de agua de lluvia

$$Q = \frac{C \cdot I \cdot A}{360}$$

Donde:

Q = Caudal "m³/s".

C = Coeficiente de escorrentia "Adimensional".

I = Intensidad de lluvia "mm/h".

A = Área "ha".

C = 0.9
I = 65 mm/h
A = 0.98 ha

Q = 0.16m ³ /s
Q = 159.00625l/s

2. CALCULO DE SECCION DE CANAL ABIERTO

$$Q = \frac{1}{n} A R^{2/3} S^{1/2}$$

Donde:

Q = Caudal "m³/s".

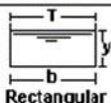
n = Rugosidad.

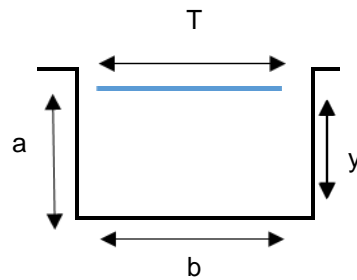
R= Radio Hidraulico.

A = Área "m²".

Sección: Rectangular.

Tabla N° 6 - Relaciones geométricas de las secciones transversales más frecuentes

Sección	Area hidráulica A	Perimetro mojado P	Radio hidráulico R	Espejo de agua T
 <p>Rectangular</p>	by	b+2y	$\frac{by}{b+2y}$	b



$Q = 0.16 \text{ m}^3/\text{s}$

$n = 0.013$

$S = 0.15 \%$

$b = 0.3 \text{ m}$

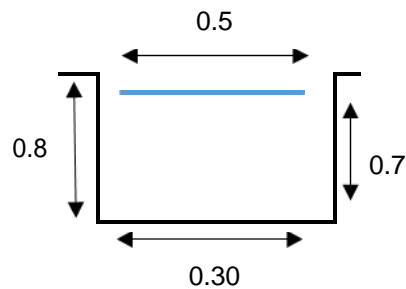
$$R = \frac{by}{b + 2y}$$

$$Q = \frac{1}{n} by \left(\frac{by}{b+2y} \right)^{2/3} S^{1/2}$$

$y = 0.6 \text{ m}$

Al 85% del tirante de agua.

$a = 0.8 \text{ m}$



$Q = 0.16 \text{ m}^3/\text{s}$

$n = 0.013$

$S = 1.5000 \%$

$b = 0.3 \text{ m}$

3. MONTANTE PARA EL AGUA DE LLUVIA

DESCRIPCION	#	Área	Área/#	Ø montante
Z. Agroindustrial	8	786.95	98.36875	2.5
Z. Gastronómica	8	1046.04	130.76	2.5
Z. Artesanal	8	786.95	98.37	2.5
Z. Expo-pecuaria 1	3	302.61	100.87	2.5
Z. Expo-pecuaria 2	2	182.54	91.27	2.5
Z. Expo-pecuaria 3	1	81.85	81.85	2
Anim. menores	2	363.76	181.88	3
Anim. mayores	4	896.27	224.07	3
Deposito	2	155.00	77.50	2
Z. Cultural 1	2	243.00	121.50	2.5
Z. Cultural 2	2	67.95	33.98	2
Cuarentena	2	157.91	78.96	2
Serv. generales	2	135.12	67.56	2
Administración	4	376.56	94.14	2.5
Guardianía	1	26.00	26.00	2

3.6. Especificaciones técnicas

Acabado en Paredes

En este ítem se considera a todos los materiales que se colocan en los muros, los cuales protegen, sellan, impermeabilizan y proporciona una función estética y confortable.

- **Pintura Satinada en Tonos Neutros o Fríos**

En el Proyecto se utilizara Pintura Satinada puesto que este tipo de pintura aporta una apariencia sedosa, tiene una gran resistencia y durabilidad. La utilización de Tonos Neutros o Fríos ayudara a generar que se ilumine mejor el ambiente puesto que este ayuda a reflejar.

Estructuras Metálicas

- **Cerchas Metálicas**

Para las cubiertas de los Stands y los corrales se utilizaran Cerchas Metálicas, por su rápida instalación y por ser más económico.

- **Tubos de acero.**

Tubo de Acero Inoxidable de 2" Ø para elaborar las divisiones de los corrales de los animales Mayores y Menores.

Material de Cubiertas

Para el material de las cubiertas se debe considerar los materiales adecuados que proporcione confort en el ambiente y logre los objetivos de los lineamientos en este caso la iluminación Cenital, para esto se seleccionó la Calamina de Fibra Vegetal y Calamina Traslucida.

- **Teja de Fibra Vegetal**

Este tipo de teja se seleccionó por sus características acústicas y su buen comportamiento térmico.

- **Teja Traslucida**

Este tipo de teja se eligió por la capacidad de permitir el ingreso de luz Natural, esta debe ser resistente a los rayos UV.

Figura N° 3. 26 Corte de Zona de Corrales con Detalle de Materiales

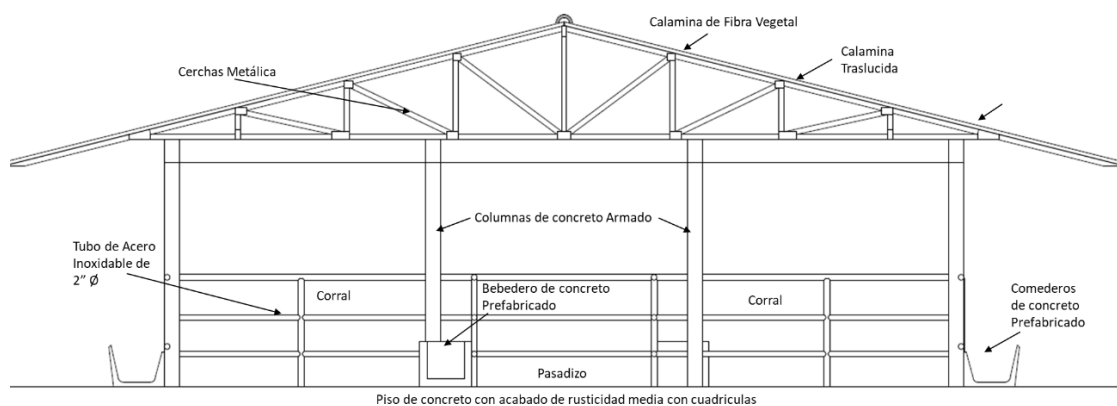
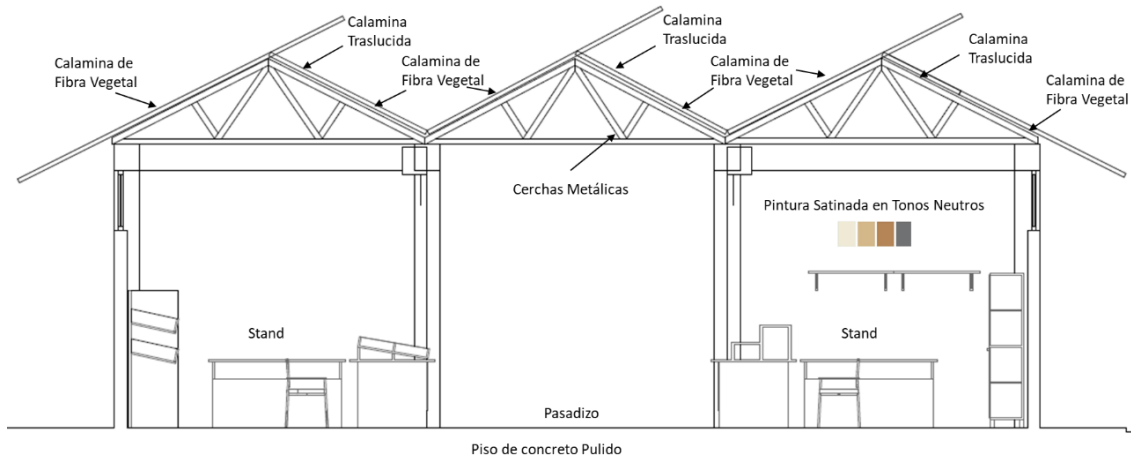


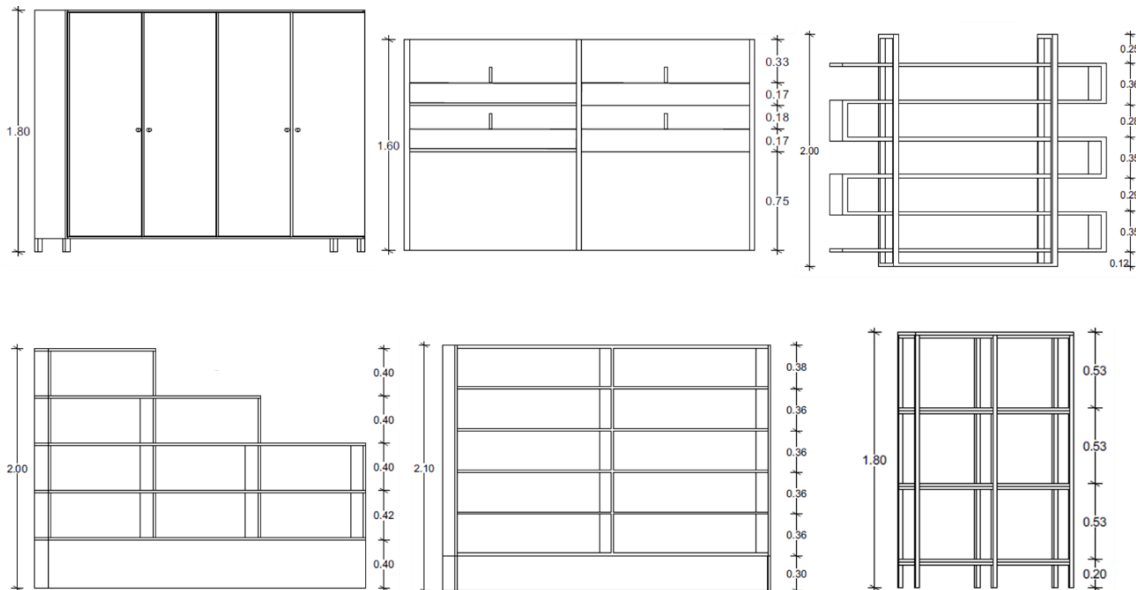
Figura N° 3. 27 Corte de la Zona Stands con Detalle de Materiales



Mobiliario

Los mobiliarios que se utiliza en el proyecto, son mobiliarios comerciales o comunes, los cuales han sido seleccionado con la finalidad que ayuden a mejorar las actividades y satisfagan las necesidades de los vendedores y expositores según la actividad de cada Stand.

Figura N° 3. 28 Mobiliario común utilizado en los Stands



Mobiliario de Corrales

En esta zona se utilizan comederos y bebederos de concreto prefabricado.

3.7. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Se determinó las Características del Desarrollo Multifuncional que se deben utilizar para el diseño de un Campo Ferial que logre mejorar el desarrollo de las actividades de los usuarios

Se determinó identificar las actividades del vendedor y comprador, las cuales nos ayudaran en el diseño del proyecto ya que por medio de estas se pueden lograr a generar ambientes acondicionados que logren un eficaz desarrollo de sus actividades.

Se logró identificar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del Comprador y Vendedor las cuales nos permitirán obtener lineamientos de Diseño específicos para un Campo Ferial que logre satisfacer y desarrollar eficazmente las actividades del Vendedor y Comprador.

Se logró aplicar las características del Desarrollo Multifuncional en base de las actividades del Vendedor y comprador para el Diseño de un Campo Ferial, el cual mejore y facilite el Desarrollo de las actividades del Usuario a través de elementos y espacios arquitectónicos que logren un confort y calidad de los usuarios.

Recomendaciones

Se sugiere que para el diseño de un campo Ferial siempre se tenga en cuenta las Actividades de los usuarios, puesto que gracias a estas se puede lograr identificar las necesidades y funciones que se necesita para generar un mejor Diseño Arquitectónico.

Se sugiere utilizar una modulación adecuada para cada de Stand de venta, para que en esta se desarrolle adecuadamente las actividades del Vendedor, ya que mediante una modulación se lograra un orden y aprovechamiento espacial adecuado.

Se propone utilizar mobiliario adecuado para exhibir los productos de manera más ordenada y presentable donde el objetivo principal es la buena visualización del producto, para esto los principales mobiliarios más utilizados son las vitrinas y mesas.

Se determinó que las Tonalidades más adecuadas para el interior de puestos de ventas son los neutros y Fríos, los cuales generan ambientes más estables, agradables y a la vez ayudan a la iluminación y visualización de los productos.

Se recomienda aprovechar la Iluminación Natural mediante la iluminación Combinada en los ambientes de venta lo cual generaría una iluminación más distribuida dentro del ambiente y un aprovechamiento de luz natural durante el día.

Iluminación Lateral para Oficinas e Iluminación Cenital para los corredores techados.

Se recomienda tener una organización Espacial Lineal la cual ayudara a la circulación continua y limpia que requiere en un Campo Ferial, ya que esta brindara un recorrido limpio y visualización más completa de todos los puntos de ventas.

CAPÍTULO 4. CIERRE

4.1. Referencias

- Arreaga Macías, E. K., Burgos, C., & Kaina, Y. (2018). Las ferias Internacionales y su incidencia en la competitividad de los productos Ecuatorianos (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).
- Avila,G.(2015).Diseñoyestudiotécnicodeunsistemamodular(3X1)paralaconfeccióndestandsdeferiamultifuncionales.
- Apaza, Q., & Joaquín, R. (2016). Campo ferial cultural (Doctoral dissertation).
- Asociación Nacional del Agua (ANA)
- Asociación Local del Agua (ALA)
- Barrera Sánchez, C. G. (2018). Semiótica de la cultura indígena Salasaca para la aplicación en el diseño de módulos de exhibición (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Diseño, Artes y Arquitectura. Carrera de Diseño de Espacios Arquitectónicos.).
- BEGOÑA,M.,&MARTÍNEZ,M.(2016).
Escaparatismoydiseñodeespacioscomerciales.EdicionesParaninfo, SA.
- Bigné, J. E. (2003). Promoción comercial: un enfoque integrado. Esic editorial.
- Boubeta, A. I. B. (2010). Organización en el punto de venta. Ideaspropias Editorial SL.
- CabreraDomínguez,K.P.(2016).SistemadestandsparaelfestivalartesaníasdeAméricadelCIDAP/Standversátiles,multifuncionalesytransportables (Bachelor'sthesis,Universidad del Azuay).
- Ccallo Mamani, R. J. (2015). Campo ferial agropecuario multifuncional de la macro región sur, para la promoción, exposición y venta a nivel nacional e internacional, en la ciudad de Tacna– año 2015.
- Camino, J. R., & de Juan Vigaray, M. D. (2002). La promoción de ventas: variable clave del marketing. Esic Editorial.
- Carrera,U.,&Javier,D.(2018).EstudiodeorganizaciónespacialyfuncionaldelMercadoCentraldelaParroquiaSantaRosadelcantónAmbatodeacuierdoalasactividadescomercialesdeloshabitantesdelazona(Bachelor'sthesis,UniversidadTécnicadeAmbato.FacultaddeDiseño,ArtesyArquitectura.CarreradeDiseñodeEspaciosArquitectónicos.).
- Duartes Molina, Y. (2017). Complejo Ferial Mallowelafquén: plataforma multifuncional para el intercambio comercial, cultural y de prácticas sustentables.
- Fierens,L.(2012).Marketingdelcolor. Universidad de Palermo.
Recuperadodehttp://fido.palermo.edu/servicios_dyc/opendc/archivos/4666_open.pdf.
- GarcíaMagro,C.,&ReyesRecio,L.E.(2015).Modelodeajusteentrelasmotivosdeparticipaciónde los expositoresyvisitantesparalamejoradelosresultadosferiales. Intangible Capital, 11(2), 190-207.

- Gómez Flores, G. A. (2017). Diseño Arquitectónico del Complejo Ferial para el Cantón Zamora (Bachelor's thesis, QUITO/UIDE/2017).
- Mesonero De Miguel, M., & Garmendia Aguirre, F. (2004). Comunicaciones integradas feriales o cómo planificar con éxito una feria industrial.
- Ministerio de Agricultura
- MoyaRomo, G.F. (2016). Diseño de espacio interior de los módulos de venta de la Asociación 9 de Octubre del Mercado Mayorista de la confección de la ciudad de Ambato y su incidencia en la satisfacción del cliente en el momento de adquirir el producto en el año 2016 (Bachelor's thesis).
- Molina, P. G. (2016). Promoción y comercialización de productos y servicios turísticos locales. UF0084. Tutor Formación.
- Muñoz, M. A. B. (2004). Merchandising: cómo mejorar la imagen de un establecimiento comercial. Esic Editorial.
- Norma A 0.70 Comercio
- Pattini, A. (2012). Luz natural e iluminación de interiores. Man. Iluminación Nat, 2-24.
- Pérez Blanco, E. (2017). El escaparate y la incorporación de las nuevas tecnologías: casos de estudio Roca y Loewe.
- Pilco Roque, D. C., & Esteban Victorio, M. A. (2018). Campo ferial, aplicada con estrategias bioclimáticas en la ciudad de Huánuco -2016.
- Plan de desarrollo Urbano de la Ciudad de Celendín
- Quereda, P. F., & Alemán, J. L. M. (2008). El consumidor hedonista: la oportunidad para las ferias. INFORMACION COMERCIAL ESPANOLA-MONTHLY EDITION-, 840, 93.
- Ramírez Guevara, F. C. (2015). Propuesta de exhibición, promoción y merchandising, para el canal tiendas de barrio, localidades Puente Aranda y Teusaquillo (Bachelor's thesis, Universidad Piloto de Colombia).
- Reglamento Nacional de Edificación 2018 Norma E 0.30 Diseño Sismo resistente
- Rodríguez Velasco, P. L. (2019). Propuesta de distribución y puestos de venta que permita mejorar la exhibición de la feria gastronómica de Guápulo (Bachelor's thesis, Quito: Universidad de las Américas, 2019).
- Sanchís, J. P. (2008). La actividad ferial en el contexto europeo. *ICE, Revista de Economía*, (840).
- Segura Gordillo, N. (2016). Marketing del color ¿ cómo influye el color del logotipo en la personalidad de una marca?.
- Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú (SENAMHI)
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)
- Sistema Nacional de Estándares de Urbanismo 2011
- Sistema Nacional de Estándares Urbanismo (SISNE)

- Tarazona, R., Cruz, G., Rojas, G., Ramos, É., & Rubianes, F. (2014). Estudio socioeconómico. Mercado de productores de Huancaro, Cusco. *Ferias y mercados de productores: Hacia nuevas relaciones campo-ciudad*, 43.
- ToapantaPinto,M.V.(2018).Análisis de stands y sistemas multifuncionales para mejorar la organización de espacios en Ferias Populares de Ambato (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Diseño, Artes y Arquitectura. Carrera de Diseño de Espacios Arquitectónicos.).
- Wazhima Clavijo, C. D. (2016). Diseño de un equipamiento multifuncional Municipal para la ciudad de Cuenca (Bachelor's thesis).
- Zambrano Morocho, G. N. (2019). Propuesta de diseño de un stand comercial modular itinerante para venta de ropa, adaptable a los reglamentos de expositores de ferias comerciales del Ecuador (Bachelor's thesis).

4.2. Anexos

- Anexo N° 01 Matriz de Consistencia
- Anexo N° 02 Ficha de Presentación
- Anexo N° 03 Ficha Documental Relación entre Modulación y los Actividades de Exponer.
- Anexo N° 04 Ficha Documental Relación entre Mobiliario y Actividades de Vender y Exhibir
- Anexo N° 05 Ficha Documental Relación entre el Color y Actividades de Exponer
- Anexo N° 06 Ficha Documental Relación entre el Color y Actividades de Promocionar
- Anexo N° 07 Ficha Documental Relación entre la Iluminación Natural y Actividades de Recorrer
- Anexo N° 08 Ficha Documental Relación entre la Iluminación Natural y Actividades de Exponer
- Anexo N° 09 Ficha Documental Relación entre el Tipo de Organización y Actividades de Recorrer y Visitar
- Anexo N° 10 Cuadro de Resultados.
- Anexo N° 11 Presentación de Casos
- Anexo N° 12 Ficha de Análisis de Caso Relación entre Modulación y los Actividades de Exponer.
- Anexo N° 13 Ficha de Análisis de Caso Relación entre Mobiliario y Actividades de Vender y Exhibir
- Anexo N° 14 Ficha de Análisis de Caso Relación entre el Color y Actividades de Exponer
- Anexo N° 15 Ficha de Análisis de Caso Relación entre el Color y Actividades de Promocionar
- Anexo N° 16 Ficha de Análisis de Caso Relación entre la Iluminación Natural y Actividades de Exponer y Recorrer
- Anexo N° 17 Ficha de Análisis de Caso Relación entre Tipo de Organización y Actividades de Recorrer y Visitar
- Anexo N° 18 Ficha de Antropometría del Stand de Productos Agrícolas/Granos y Frutos
- Anexo N° 19 Ficha de Antropometría del Stand de Productos Lácteos
- Anexo N° 20 Ficha de Antropometría del Stand de Productos Variados
- Anexo N° 21 Ficha de Antropometría del Stand de Gastronómico
- Anexo N° 22 Ficha de Antropometría del Stand Textil
- Anexo N° 23 Ficha de Antropometría del Stand de Artesanías de Madera
- Anexo N° 24 Ficha de Antropometría del Stand de Artesanías de Cerámica
- Anexo N° 25 Ficha de Antropometría del Stand de Artesanías de Paja Toquilla
- Anexo N° 26 Programa Arquitectónico

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo	Problema	Objetivos	Variables	Definición operacional	Dimensión de la variable	Sub dimensiones	Indicadores	Instrumento
"Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendín-2020"	¿Cuáles son las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador para el Diseño de un Campo Ferial en Celendín-2020?	<p>Objetivo G</p> <p>Determinar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador aplicado en el Diseño de un Campo Ferial en Celendín-2020</p>	Las actividades del vendedor y comprador	Dentro de las Ferias las Actividades mas primordiales que realizan el Consumidor o Comprador son observar o curiosoear y si es posible comprar, ya que este es parte importante dentro de una feria. Por otro lado tenemos al Expositor o Vendedor el cual Informa y Promociona sus productos. Ambos Usuarios cumplen actividades distintas las cuales logran beneficiar al crecimiento y conocimiento de una feria (Arreaga y Cali, 2018)	Actividades del Vendedor o Expositor	Promocionar	• Llamar la atención	Fichas Documental
		Vender						
		Exponer				Exhibir Presentar		
		Actividades del Comprador o Visitante			Recorrer	Visualizar Comprar	Fichas Documental	
					Visitar	Obtener información Conocer		
		<p>O. Especifico 1</p> <p>Determinar las características del Desarrollo Multifuncional</p> <p>O. Especifico 2</p> <p>Identificar las actividades del vendedor y comprador</p> <p>O. Especifico 3</p> <p>Determinar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador</p> <p>O. Especifico 4</p> <p>Aplicar las características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor y comprador aplicado en el Diseño de un Campo Ferial</p>	Desarrollo Multifuncional	El desarrollo multifuncional en una feria se da mediante a la criterios espaciales y organización funcional optima, para lo cual se utiliza la estrategia de flexibilidad espacial la cual integra el mobiliario con el espacio mínimo, espacio iluminados y recorridos flexibles buscando transformar el espacio para ser adaptable y optimizarlo para el confort del usuario. Optimizar el espacio arquitectónico mediante el correcto planteamiento funcional que logre una perfecta sincronía entre la configuración espacial y la actividad. Por ultimo tenemos a la modularidad espacial la cual ayuda al orden espacial sincronizando la composición y la estructura espacial. (Ccallo, 2015)	Criterios Espaciales	Flexibilidad Espacial	Modulación Mobiliario	Fichas de análisis de caso
						Color (Tonalidades)	Fríos Cálidos Neutros	
						Iluminación Natural	iluminación Lateral Iluminación Cenital Iluminación Combinada	
							Lineal	
					Organización Funcional	Tipo de Organización	En Trama	
							Agrupada	

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendín-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

Campo Ferial

ESPECIALIDAD

TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR

ASESOR:

EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:

LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: julio 2020

ESC:

ANEXO

Nº01

FICHA DE PRESENTACION

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:
Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD
TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FICHA JUSTAMENTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA



UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

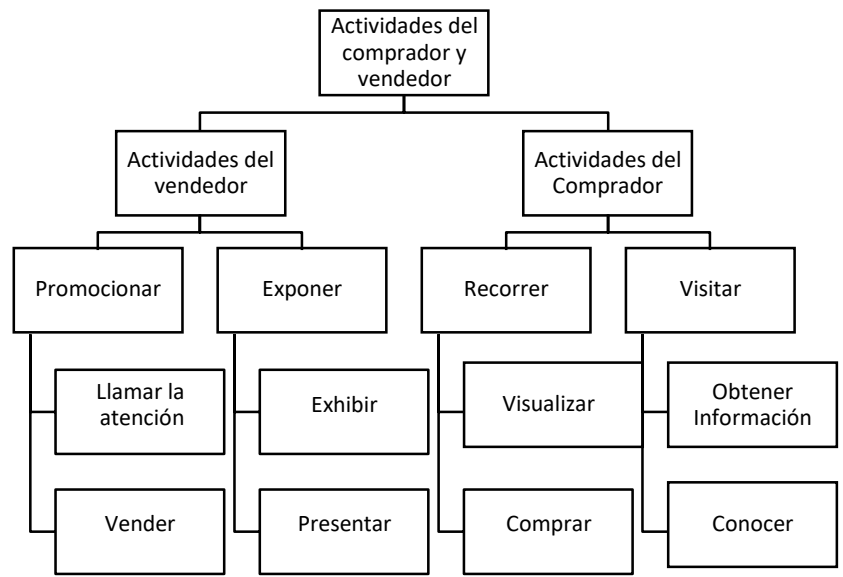
FECHA:
JULIO 2020

ESCALA:
ESC:

NÚMERO DE ANEXO:
ANEXO:

Nº02

Actividades del Vendedor y Comprador					
Concepto	Según Gomez (2017) menciona que son las actividades que se desarrollan en un entorno de comercio siendo los protagonistas los dos tipos de usuarios el comprador y vendedor, los cuales mantienen una interacción y son los principales usuarios que son de gran importancia para el crecimiento de la feria.				
Beneficios	<ul style="list-style-type: none"> Logra impulsar y hacer conocer nuevos productos a la población. Desarrolla el incremento y crecimiento económico. Mejora la experiencia de los compradores a una feria. Incrementa el turismo. 				
Tipos de Actividades	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Actividades del Vendedor</th> <th>Actividades del Comprador</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Los Vendedores deberán participar de talleres que ayuden a promocionar y exponer sus productos, con la finalidad de lograr Vender sus productos . (Gómez, 2017)</td> <td>Comprador desarrolla las actividades de recorrer la feria para poder Visualizar los productos los cuales podrían comprar y finalmente visitar las exposiciones y espectáculos artísticos con la finalidad de conocer y obtener información.(Gómez, 2017)</td> </tr> </tbody> </table>	Actividades del Vendedor	Actividades del Comprador	Los Vendedores deberán participar de talleres que ayuden a promocionar y exponer sus productos, con la finalidad de lograr Vender sus productos . (Gómez, 2017)	Comprador desarrolla las actividades de recorrer la feria para poder Visualizar los productos los cuales podrían comprar y finalmente visitar las exposiciones y espectáculos artísticos con la finalidad de conocer y obtener información.(Gómez, 2017)
	Actividades del Vendedor	Actividades del Comprador			
Los Vendedores deberán participar de talleres que ayuden a promocionar y exponer sus productos, con la finalidad de lograr Vender sus productos . (Gómez, 2017)	Comprador desarrolla las actividades de recorrer la feria para poder Visualizar los productos los cuales podrían comprar y finalmente visitar las exposiciones y espectáculos artísticos con la finalidad de conocer y obtener información.(Gómez, 2017)				
Conclusiones	<ul style="list-style-type: none"> El desarrollo eficaz de las actividades del comprador genera, mayor reconocimiento y ventas de su productos . El desarrollo de las actividades del vendedor en ambientes adecuados facilitaran la promoción y presentación del producto Las actividades del comprador se desarrollan en función la organización y diseño del la feria como también a las actividades que desarrollan los vendedores <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>				



	Actividades	Sub actividades	Espacios donde se Realizan
Actividad del Vendedor o Expositor	Promocionar	Llamar la atención	Zona Comercial (Puestos o Stands)
		Vender	
	Exponer	Exhibir	
		Presentar	
Actividad del Comprador o Visitante	Recorrer	Visualizar	En todo el Proyecto
		Comprar	
	Visitar	Obtener Información	
		Conocer	

FICHA DOCUMENTAL

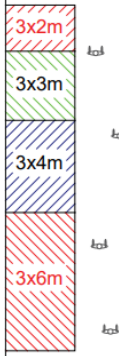
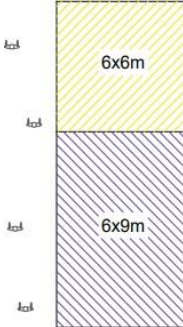
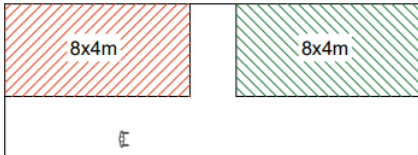
Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Flexibilidad Espacial

INDICADOR : Modulación

RELACIÓN ENTRE LA MODULACIÓN Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

Según Toapanta (2018), menciona que existen dimensiones y requerimientos que se debe considerar para tener una modulación correcta de los Stands, a esto también se debe considerar lo que se va a exponer, el tipo de producto y la cantidad, el donde se maneja el Formato de 3, de 6 y de 8.

Formato de 3	Formato de 6	Formato de 8
 <p>La base mínima es de 3x2 , esta modulación de Stand la manejan las ferias populares. Toapanta (2018).</p>	 <p>Módulos utilizados para exhibir varios productos por la área que maneja, se utilizan en esquinas o en el centro para aprovechar sus dos lados del Stand. Toapanta (2018).</p>	 <p>Tipo de modulación ubicados en rincones o esquinas por el gran área que manejan. Toapanta (2018).</p>
<p>Según Calle (2012), la modulación de 3x3 y la duplicación de este 3 x 6 son formatos Estandarizados y mas utilizados en cualquier feria. Según Ccallo (2015) este tipo de modulación sirve para la venta y exposición de artesanías y productos Agroindustriales por que estas cumplen con la Exhibición, venta y Seguridad, dentro del Stand.</p>	<p>Según Toapanta (2018) este tipo de modulación son versátiles ya que su modulo base es de 3m, sin embargo no son muy utilizadas ferias tradicionales para la venta y exhibición de productos, sin embargo cuenta con áreas mayores las cuales sirven para la exhibición de Animales.</p>	<p>Este tipo de modulación tiene como base un modulo de 4x4, formato utilizado también ferias tradicionales. Según Ccallo (2015) este tipo de modulación cumple con las áreas necesarias para los corrales de los animales en exhibición (vacunos, ovinos entre otros) siendo así el área mínimo 20 m² .</p>

Conclusión : Se concluye que la modulación mas apropiada y utilizada durante las ferias para la venta y exposición de productos artesanales y Agroindustriales son la modulación de formato de 3 (3mx3m) y el formato de 8 (4mx4m).

Para los Corrales y exhibición de Animales se podrán Utilizar los formatos de 6 (6x4) y formato de 8 (4mx5m), los cuales proporcionan el espacio adecuado para los animales.

RELACIÓN ENTRE LA MODULACIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE EXPONER

Según Ccallo (2015), la modulación ayuda al orden espacial, donde se tiene un forma como base o formato para el proyecto, donde la repetición de este modulo base se repite se tiene un sistema modular el cual sincroniza la estructura y composición del espacio.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	<p>Emplea un formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, logrando exhibir y vender de manera correcta.</p>
REGULAR : 2	<p>Emplea un formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, por que estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.</p>
MALO : 1	<p>No emplea ningún de lo formatos de modulación para los Stands ni los corrales.</p>

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA ESC:

ANEXO:

Nº03

FICHA DOCUMENTAL








Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Flexibilidad Espacial

INDICADORES : Modulación - Mobiliario

RELACIÓN ENTRE EL MOBILIARIO Y LOS ACTIVIDADES DE VENDER Y EXHIBIR

Según Sanabria (2015) menciona que los mobiliarios que se debe manejar en los puestos de venta deben ayudar a aprovechar el espacio con lo que cuenta cada puesto de venta, lograr almacenar, exhibir y lograr facilitar la manipulación de los productos.

Góndolas	Mueble Frutero	Racks	Estante Exterior	Vitrinas	Mesas	Percheros
Tipo de mobiliario dispuesto a modo de pared que sirve para exhibir los productos. Se utiliza principalmente en Grandes superficies de autoservicios Sanabria (2015)	Tipo de mobiliario que sirve par almacenamiento , venta y exhibición de productos frutales o agrícolas locales. Pueden ser Móvil o Portables . Sanabria (2015)	Tipo de mobiliario Modular que sirve para almacenar y exhibir productos Se utiliza para varios tipos de necesidades y diferentes espacios Son ajustables y modulares . Sanabria (2015)	Tipo de Mobiliario que se dispone por tablas horizontales que sirven para almacenar distintos tipos de objetos. Cuenta con un sistema abierto Sanabria (2015)	Tipo de mobiliario utilizado para la exhibición o almacenaje de productos ya sean artesanales o agroindustriales Cabrera (2016)	Tipo de mobiliario que sirve como exhibidor en la cual se puede lograr la creación de desniveles. Sirve para la exhibición y venta de Productos . Cabrera (2016)	Tipo de mobiliario que nos ayuda a ordenar y exhibir los productos donde estos estarán colgados. Sirve para colgar prendas de vestir . Cabrera (2016)
						
Este tipo de mobiliario no son aptos para los puestos de venta de una feria, ya que son para centros comerciales.	Tipo de mobiliario aptos para exhibir productos agrícolas y frutales	Tipo de Mobiliario adaptable y modular que sirve para almacenar y exhibir	Este tipo de mobiliario sirve para almacenar y exhibir sin embargo al ser exterior y contar con sistema abierto puede ser inseguro.	Tipo de mobiliario apto para almacenar, exhibir y proteger productos artesanales y agroindustriales	Tipo de mobiliario que sirve para exhibir productos artesanales y agroindustriales	Tipo de Mobiliario que sirve para colgar prendas de vestir y artesanías textiles.

Conclusión : Se concluye que el mobiliario adecuado para desarrollar las actividades de Vender y Exhibir los productos son : Mueble Frutero, Racks, Vitrinas, Mesas y Percheros.

RELACIÓN ENTRE EL MOBILIARIO Y LOS ACTIVIDADES DE VENDER Y EXHIBIR

Según Ramírez (2015) La manera de exhibir los productos mediante el manejo de algún tipo de **Mobiliario** lograra incrementar las ventas, puesto que estas ayudarán a ordenar y a la visualización de los productos Según Cabrera (2016) se debe tener mobiliario adecuado para la exhibición correcta de los productos , que sean multifuncionales, versátiles y que manejen una armonía y relación con el entorno.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Utiliza Mobiliario como: Mueble Frutero, Racks Vitrinas, Mesas, segun la actividad y función que se realizara, para que se logre Vender y Exhibir correctamente
REGULAR : 2	Utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros
MALO : 1	Utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA ESC:

ANEXO:




Nº04

FICHA DOCUMENTAL

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Color (Tonos)

INDICADORES : Fríos- Cálidos – Neutros

TONOS FRIOS	TONOS CALIDOS	TONOS NEUTROS
<p>Los Tonos fríos se asocian con términos de calma, descanso, amor o felicidad. (Martínez, 2018)</p> 	<p>Los Tonos cálidos se ven relacionado son estados de ánimos como alegría, aventura y actividad. Martínez, 2018)</p> 	<p>Los colores neutros se relacionan con concepto de limpieza, claridad y simplicidad. (Segura,2016)</p> 

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER (Exhibir y Presentar)

TONOS FRIOS	TONOS CALIDOS	TONOS NEUTROS
<p>Según Martínez (2018), los tonos fríos (Azul y Morados) generan ambientes agradables y placenteros para el cliente logrando que estos permanezcan mas tiempo en el puesto, observando los productos que se están exponiendo .</p>	<p>Según Martínez (2018), los tonos cálidos generan un ambiente incomodo y con tensión, ya que estos colores generan distracción lo que impide Exponer el producto como se debe.</p>	<p>Según Cazorla (2015), menciona que los tonos neutros de variaciones sutiles de blancos, grises y beige, son los mejores para Exponer los Productos ya que logra que el producto resalte y no pierda protagonismo.</p>

Conclusión : se concluye que las Tonalidades Neutras entre Blanco, Grises y Beige son los mejores en interiores para logara Exponer los productos ya que estos generan resaltar y visualizar los productos presentados.

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

Según Martínez (2018) La influencia de **Tonos** fríos y cálidos dentro de la atmosfera de un establecimiento cada vez viene siendo mas utilizados puesto que son de gran ayuda para Exponer los Productos, ganar mas clientes y lograr mas ventas. Según Ramírez (2015) Una de las mejores maneras de **exhibir** los productos se da por medio del manejo apropiado de **colores** dentro del ambiente .

Según Rodríguez (2019) Exponer los productos con el uso apropiado de colores en el ambiente genera

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	<p>Emplea Tonos (Neutros, Grises y Beige) en interiores de los Stands para que logre exhibir y presentar mejor los productos.</p>
REGULAR : 2	<p>Emplea tonos Fríos en interiores en contraste con tonos neutros.</p>
MALO : 1	<p>Emplea tonos cálidos en los interiores provocando una distracción y un ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.</p>



FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD

TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA
TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

ANEXO:




Nº05

FICHA DOCUMENTAL

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Color (Tonos)

INDICADORES : Fríos- Cálidos – Neutros

TONOS FRIOS	TONOS CALIDOS	TONOS NEUTROS
<p>Los Tonos fríos se asocian con términos de calma, descanso, amor o felicidad. (Martínez, 2018)</p> 	<p>Los Tonos cálidos se ven relacionado son estados de ánimos como alegría, aventura y actividad. Martínez, 2018)</p> 	<p>Los colores neutros se relacionan con concepto de limpieza, claridad y simplicidad. (Segura,2016)</p> 

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE PROMOCIONAR (Llamar la atención y Vender)

TONOS FRIOS	TONOS CALIDOS	TONOS NEUTROS
<p>Según Martínez (2018), los tonos fríos (Azul y Morados) generan ambientes agradables y placenteros para el cliente logrando que estos permanezcan mas tiempo en el puesto.</p>	<p>Según Martínez (2018), los tonos cálidos logran llamar la atención de los clientes, sin embargo en interiores no se recomienda ya que genera un ambiente tenso, por lo que se recomienda en Exteriores, Fachadas o dentro del puesto de Venta como algún elemento que fomente la compra por impulso y se logre vender mas. (Rojo y Amarillo)</p>	<p>Según Cazorla (2015), menciona que los tonos neutros son los mejores para Exponer los Productos ya que logra que el producto resalte, sin embargo estos tonos no llaman la atención.</p>

Conclusión : se concluye que los tonos cálidos son los mejor para llamar la atención y generar mas ventas, sin embargo se deberán utilizar de manera adecuada (exteriores, fachadas o algún elemento dentro del puesto), como se menciona anteriormente los tonos fríos y cálidos se utilizaran dentro del puesto.

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE RECORRER

Según Martínez (2018) La influencia de **Tonos** fríos y cálidos dentro de la atmosfera de un establecimiento cada vez viene siendo mas utilizados puesto que son de gran ayuda para Exponer los Productos, ganar mas clientes y lograr mas ventas. Según Ramírez (2015) Una de las mejores maneras de **exhibir** los productos se da por medio del manejo apropiado de **colores** dentro del ambiente .

Según Rodríguez (2019) Exponer los productos con el uso apropiado de colores en el ambiente genera

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	<p>Uso de tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto., con intención de llamar la atención para vender.</p>
REGULAR : 2	<p>Uso de tonos fríos en contraste con tonos neutros en el interior del modulo, por que estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable</p>
MALO : 1	<p>Uso de tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado</p>



FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin- 2020

PROYECTO

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD

TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOCHEA LARA

UBICACIÓN DE LA
TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

ANEXO

N°06

FICHA DOCUMENTAL

Dimensión : Criterios Espaciales

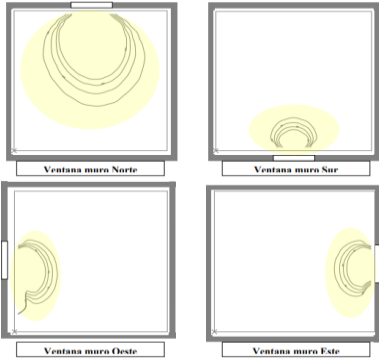
Sub Dimensión : Iluminación Natural

INDICADORES : Lateral-Cenital-Combinada

RELACIÓN ENTRE LA ILUMINACION Y LOS ACTIVIDADES DE RECORRER

LATERAL

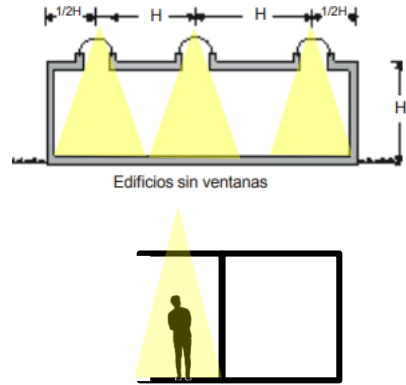
Es aquella que se da por aberturas en muros laterales, según la orientación de la abertura puede variar la distribución de luz .(Pattini, 2012)



Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Lateral se la puede aprovechar mejor si esta Orientada hacia el Norte y son mejor utilizadas para oficinas.

CENITAL

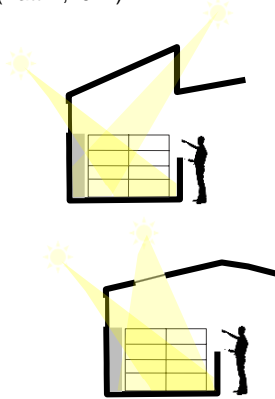
Es aquella iluminación que se da por medio de aberturas en el techo (Pattini, 2012)



Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Cenital se puede utilizar en los corredores techados, logrando así una mejor iluminación en la circulación mejorando el recorrido.

COMBINADA

La iluminación combinada vienen siendo la que se da por medio de la utilización de aberturas en los techos y muros (Pattini,2012)



Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Combinada (Lateral y Cenital) Logra una Distribución de Luz en todo el ambiente,, esta iluminación es mas utilizadas en módulos de venta.

RELACIÓN ENTRE LA ILUMINACIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE RECORRER

Según Cabrera (2016) La iluminación viene siendo una parte importante para la exhibición y presentación de los productos, ya que esto permite que el producto se visualice mejor, si las ferias se desarrollan en el día, la iluminación natural sería la mejor para aprovecharla. El manejo adecuado y equilibrado de la iluminación natural permite una mejor percepción.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Emplea iluminación Cenital para Corredores Techados, para mejorar la visualización de la circulación en el corredor .
REGULAR : 2	Emplea iluminación lateral en corredores cerrados o iluminación combinada, ya que cualquiera de estas ayudara a incrementar la iluminación en el corredor.
MALO : 1	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural en corredores

Conclusión : Se concluye que la mejor Iluminación natural para utilizar en corredores techados y escasos de iluminación, es la Cenital por que esta brinda una iluminación directa en el ambiente y mejora la precepción y mejorar el recorrido



FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor .Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA ESC:

ANEXO:

Nº07

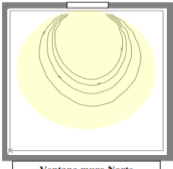
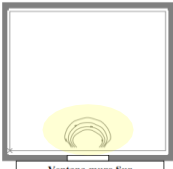


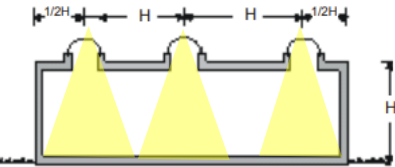
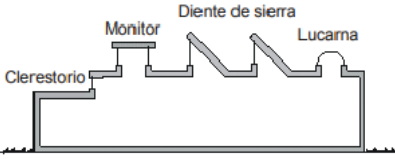
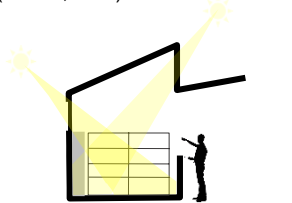
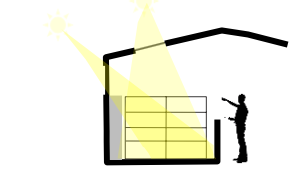
FICHA DOCUMENTAL

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Iluminación Natural

INDICADORES : Lateral-Cenital-Combinada

RELACIÓN ENTRE LA ILUMINACION Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

LATERAL	CENITAL	COMBINADA
<p>Es aquella que se da por aberturas en muros laterales, según la orientación de la abertura puede variar la distribución de luz .(Pattini, 2012)</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: small;">Ventana muro Norte</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: small;">Ventana muro Sur</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: small;">Ventana muro Oeste</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: small;">Ventana muro Este</p> </div> </div>	<p>Es aquella iluminación que se da por medio de aberturas en el techo (Pattini, 2012)</p> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: small;">Edificios sin ventanas</p> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div>	<p>La iluminación combinada vienen siendo la que se da por medio de la utilización de aberturas en los techos y muros (Pattini,2012)</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div>
<p>Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Lateral se la puede aprovechar mejor si esta Orientada hacia el Norte.</p>	<p>Según Pilco (2016) menciona que la Iluminación Cenital logra iluminar al ambiente directamente desde el techo, logrando una iluminación mas directa.</p>	<p>Según Pilco (2016) menciona que la mejor Iluminación Natural que se utiliza para mejorar la actividad de recorre de un comprador es la combinada, por que mediante esta el espacio puede tener una mejor distribución de iluminación</p>

Conclusión : Se concluye que la mejor Iluminación natural y la más optima para desarrollar las actividades de Exponer es la Combinada, la cual es apta para poder utilizarla en casi todos los ambientes del proyecto y proporcionan una mejor distribución de iluminación en el ambiente

RELACIÓN ENTRE LA ILUMINACIÓN Y LAS ACTIVIDADES DE EXPONER

Según Cabrera (2016) La iluminación viene siendo parte importante para la exhibición y presentación de los productos, logrando así muchas mas ventas de los productos como también mejora el recorrido del comprador en la feria

El manejo adecuado y equilibrado de la iluminación natural permite una mejor percepción.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	<p>Emplea iluminación Combinada en los Stands ya que esto ayuda a la exhibición y presentación de los productos</p>
REGULAR : 2	<p>Emplea iluminación cenital o Lateral en los Stands de venta , por que esta brinda iluminación directa en el ambiente</p>
MALO : 1	<p>Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural .</p>



FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOCHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

NÚMERO DE ANEXO

ANEXO:

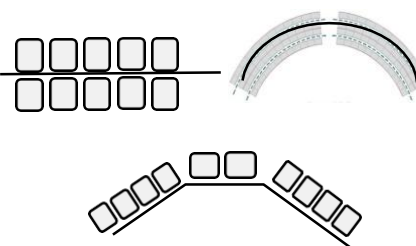
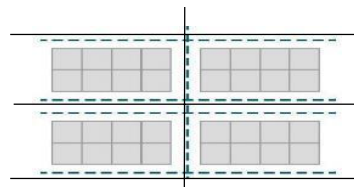
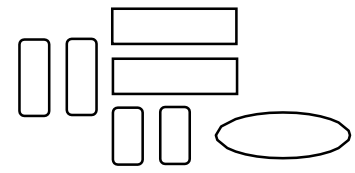
Nº08

FICHA DOCUMENTAL

Dimensión : Organización Funcional

Sub Dimensión : Tipo de Organización

INDICADORES : LINEAL – EN TRAMA - AGRUPADA

LINEAL	EN TRAMA	AGRUPADA
<p>Es aquella que se basa en una relación de espacios en una secuencia lineal (Carrera, 2018)</p> 	<p>Se basa en formas y espacios reguladas por un tipo de trama establecida por un esquema regular, donde se obtiene una serie de unidades modulares repetitivas. (Carrera,2018)</p> 	<p>Se basa en la relación de espacios por la cercanía y proximidad que tienen entre ellos. (Carrera, 2018)</p> 

RELACIÓN ENTRE EL TIPO DE ORGANIZACION Y LOS ACTIVIDADES DE VISITAR Y RECORRER

Según Loayza (2015) menciona que la organización para este tipo de venta en diferentes partes de la sierra peruana son de organización en Trama y Lineal, puesto que estas son las que permiten garantizar el recorrido por los distintos puntos de venta.

Según Toapanta (2018) para lograr **visitar** lo que ofrece las ferias se debe considerar tener una buena y clara **organización espacial**.

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendín-2020

PROBLEMA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
 EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
 LESLIE GOICOCHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
 Julio 2020

ESCALA:
 ESC:

ANEXO:

N°09

RELACIÓN ENTRE EL TIPO DE ORGANIZACIÓN Y LOS ACTIVIDADES DE RECORRER Y VISITAR

LINEAL	TRAMA	AGRUPADA
<p>Según Loayza (2015), menciona que la organización mas utilizada dentro de ferias son la Lineal y en Trama ortogonal, ya que ambas garantizan el recorrido por todos los puntos de venta.</p>	<p>Según Loayza (2015), menciona que la organización en Trama ortogonal garantiza un recorrido por todos los puntos de venta, sin embargo la trama no genera un recorrido continuo, que ayude a la visualización de todos los puestos de venta.</p>	<p>Este tipo de organización no permite algún orden espacial a partir de alguna recorrido continuo , lo que genere que se mala para un recorrido dentro de una feria</p>
<p>Según Pilco y Esteban (2018), la mejor organización es la lineal, ya que esta logra un mejor orden espacial y un recorrido continuo y limpio.</p>		

Conclusión : Se concluye que el mejor tipo de organización y la mas optima para desarrollar las actividades de Recorrer y Visitar es la lineal, la cual logra un orden espacial y un recorrido mas continuo y limpio.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	<p>Emplea una organización Lineal, por que estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.</p>
REGULAR : 2	<p>Emplea una organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria</p>
MALO : 1	<p>Emplea la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente .</p>

CUADRO DE RESULTADOS

MODULACION	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, por que esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.
REGULAR :2	Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, por que estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.
MALO :1	Si no utiliza ningún de lo formatos de modulación para los Stands ni los corrales.

MOBILIARIO	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas
REGULAR :2	Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros
MALO :1	Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria

ILUMINACION NATURAL	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si utiliza la iluminación Combinada por que esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos
REGULAR :2	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta o otros ambientes, por que esta brinda iluminación directa en el ambiente
MALO :1	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural .

Variable			Variable 1. Actividades del comprador y Vendedor								Puntaje Total
Variable 2. Desarrollo Multifuncional	Dimensión		Actividades del Vendedor o Expositor				Actividades del Comprador o Visitante				
		Sub Dimensión	Promocionar		Exponer		Recorrer		Visitar		
		Indicadores	Llamar la atención	Vender	Exhibir	Presentar	Visualizar	Comprar	Informarse	Conocer	
Organización Espacial	Flexibilidad Espacial	Modulación			3	3					6
		Mobiliario		3	3						6
	Color(Tonos)	Fríos	2	2	2	2					8
		Cálidos	3	3	1	1					8
		Neutros	2	2	3	3					10
	Iluminación Natural	Lateral			2	2					4
Cenital				2	2					4	
Combinada				3	3					6	
Organización Funcional	Tipo de organización	Lineal					3	3	3	3	12
		De Trama					2	2	2	2	8
		Agrupada					1	1	1	1	4

COLOR EN ACTIVIDADES DE EXPONER	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos por que estos colores generan que resalte el producto.
REGULAR :2	Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, por que estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente
MALO :1	Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.

COLOR EN ACTIVIDADES DE PROMOCIONAR	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, por que esto logra llamar la atención y provocar mas ventas .
REGULAR :2	Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del modulo, por que estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable
MALO :1	Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado

TIPO DE ORGANIZACIÓN	
VALOR	CRITERIO
BUENO : 3	Si utiliza una organización Lineal, por que estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.
REGULAR :2	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria
MALO :1	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente .

CONCLUSION: Según la ponderación realizada los que tuvieron mas puntaje son: Tonos Neutros (10), Circulación Horizontal (12), Organización Lineal (12), tonos fríos y cálidos 8 y modulación y mobiliario 6, los cuales viene siendo los principales y mas importantes características Multifuncionales que se tienen que aplicar en el diseño del Proyecto, para lograr buenos resultados.

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin 2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD:
TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR:
ASESOR:
EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACION DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA: ESC:

NÚMERO DE ANEXO ANEXO:

Nº10

PRESENTACION DE CASOS

CASO 1	COMPLEJO FERIAL MENDOZA
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Mario Corea Aiello, Ubicación: Provincia de Mendoza –Argentina</p>	
	
DESCRIPCION	
<p>El complejo busca incrementar el crecimiento industrial vitivinícola y olivícola, a través de una infraestructura diseñada por módulos cubiertos donde las exposiciones y ventas se realizan también cuenta con patios exteriores donde se vende y expone al aire libre.</p> <p>Este proyecto cuenta con un eje principal que genera una circulación limpia, ordenado y continua logrando una organización Lineal. Utiliza Tonalidades Blancas y Grises tanto dentro como fuera del Proyecto, buscando una mejor iluminación de esta se utiliza una Iluminación Natural Combinada.</p>	

CASO 2	CAMPO FERIAL, APLICADA CON ESTRATEGIAS BIOCLIMATICAS EN LA CIUDAD DE HUANUCO
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Mayumi Andrea Esteban Victorio y Diana Carolina Pilco Roque Ubicación: Huánuco-Perú</p>	
	
DESCRIPCION	
<p>Campo Ferial propuesto con la finalidad de mejorar la feria existente de la Ciudad de Huánuco, donde se tienen como objetivos aplicar estrategias bioclimáticas pasivas que ayuden al proyecto, es así que vemos la utilización de la Iluminación Natural, entre otras estrategias, tanto dentro de los módulos de venta como los corredores, tratando de lograr tener un confort en todos los ambientes para que el desarrollo de las actividades de los usuarios se desarrollen de manera eficaz. Para esto también se trabaja con una modulación de los Stands de venta logrando así un orden espacial.</p>	

CASO 3	CENTRO FERIAL REGIONAL, IMPLEMENTADO EN LA PARROQUIA SALINAS
DATOS GENERALES	
<p>Arquitecto: Jimmy Rodolfo Cisneros Castro Ubicación: Guayaquil- Ecuador .</p>	
	
DESCRIPCION	
<p>El campo ferial Regional esta enfocado en el desarrollo funcional y espacial, en la cual se utilizada circulaciones fluidas, sistema constructivo modular, orden espacial como también estrategias bioclimáticas dentro del proyecto, logrando así un proyecto que logre satisfacer las necesidades de los expositores y visitantes.</p> <p>Trabajando de la mano con las actividades y necesidades tanto del vendedor como comprador.</p> <p>El proyecto utiliza Tonos Neutros dentro y fuera de sus ambientes logrando una mejor iluminación y visualización.</p>	

<p>TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:</p> <p>Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020</p>	
<p>PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>CAMPO FERIAL</p>	
<p>ESPECIALIDAD</p> <p>TIPO DE INSTRUMENTO:</p>	
<p>TEMA:</p>	
<p>PRESENTADO POR</p> <p>ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE</p>	
<p>BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHEA LARA</p>	
<p>UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN</p>	
<p>FECHA: Julio 2020</p>	<p>ESCALA: ESC:</p>
<p>NÚMERO DE ANEXO ANEXO:</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">Nº11</p>	

COMPARACIÓN



CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si utiliza el formato de 3 (3mx3m) y 8 (4x4) para la exposición y venta de Productos artesanales y agroindustriales, por que esta modulación tienen medidas mínimas que logran el buen funcionamiento de exhibir y vender los productos.
REGULAR : 2	Y formato de 8 (4x5) y 6 (6x4) para la exhibición de animales, por que estas son las que proporcionan áreas que logran la comodidad de los animales.
MALO : 1	Si no utiliza ningún de los formatos de modulación para los Stands ni los corrales.

FICHA DE ANALISIS DE CASO

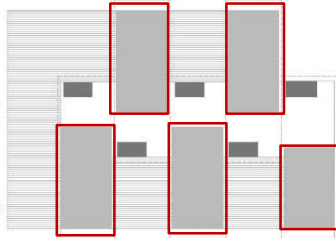
Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Flexibilidad Espacial

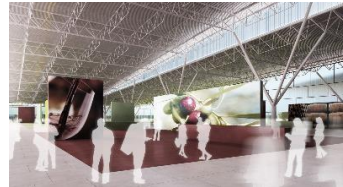
CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

Ubicación: Mendoza-Argentina Año: 2014

Actividades de Exponer



El campo feria presenta una modulación de los bloques feriales de manera intercalada para que beneficie a la relación con las plazas feriales.



Los ambientes de Venta y Exposición se realiza en ambientes amplio y cubiertos, por lo que la modulación de los puestos pueden variar ya que se utiliza un tipo de puestos desmontables, por lo que el sus de modulación que utilizan son los Estandarizados.

CASO 2: CAMPO FERIAL

Ubicación: Huánuco-Perú Año: 2016

Actividades de Exponer



El campo Ferial utiliza una modulación de los puestos de venta dentro de cada bloque ferial, manejando así ciertas medidas estándares para cada tipo de modulo según su actividad de manera consecutiva.



CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Guayaquil- Ecuador Año: 2016

Actividades de Exponer

Las actividades de Exponer se realizan dentro de espacios abiertos de gran altura, donde los módulos de ventas o exposición pueden ser fijos o desmontables.



La modulación que manejan dentro de los bloques son de 3 x 3 m

CENTRO FERIAL REGIONAL		ALTIMETRIA
EXPONER		LIBRE
FUNCION:		
EXPONER, SERVICIOS, EXHIBIR		
3.00		
STANDS DE VENTAS		
MEMBRADO		0.40
MUEBLES ABERTOS		
TOTAL		0.40
INSTALACIONES		PORCENTAJE M2
ALFP	MEMBRADO	0.40
ALAL	MEMBRADO	0.40
ALAL	MEMBRADO	0.40
AREA TOTAL		
9.00		
TELEFONO		
ELECTRICO		
INSTALACIONES ESPECIALES		
CERRAMIENTOS CERRADOS		

RELACION ENTRE LA MODULACION Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

Valoración			
MODULACION	3	2	1

Valoración			
MODULACION	3	2	1

Valoración			
MODULACION	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre la Modulación y las actividades de Exponer en los 3 casos tienen una valoración de 3 lo que significa que en todos los casos utilizan una modulación adecuada las cuales ayudan a un mejor desarrollo de las actividades de Exponer

TITULO DE LA INVESTIGACION:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor , Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACION:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR:
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACION DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

NUMERO DE ANEXO
ANEXO:

Nº12

COMPARACIÓN

FICHA DE ANALISIS DE CASO

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Flexibilidad Espacial

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR:
ASESOR:
EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

ANEXO:

Nº13

CASO 1



CASO 2



CASO 3

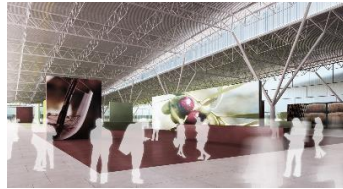


CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

Ubicación: Mendoza-Argentina Año: 2014

Actividades de Vender y Exhibir

El campo feria presenta una modulación de los bloques feriales de manera intercalada para que beneficie a la relación con las plazas feriales.



Los ambientes de Venta y Exposición se realiza en ambientes amplio y cubiertos, por lo que la modulación de los puestos pueden variar ya que se utiliza un tipo de puestos desmontables por lo que el uso de mobiliario es adaptable según la actividad y uso .

CASO 2: CAMPO FERIAL

Ubicación: Huánuco-Perú Año: 2016

Actividades de Vender y Exhibir



Con respecto al mobiliario esta se podrá utilizar la que se necesaria, útil y se adapte a las espacio del modulo de venta ya que estas si son módulos permanentes.

CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Guayaquil- Ecuador Año: 2016

Actividades de Vender y Exhibir

Las actividades de Exponer se realizan dentro de espacios abiertos de gran altura, donde los módulos de ventas o exposición pueden ser fijos o desmontables.



CENTRO FERIAL REGIONAL	
ESPESOR	
TIPO:	ALTEZA
VENDER, EXPOSICION, FERIA	5,00
MOBILIARIO	
FRUTERO	
MESA	
VITRINAS	
TOTAL	

En el mobiliario utilizado para la actividad de Exponer, Utilizan Vitrinas, sillas y mesas

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si utiliza Mobiliario que mejore el desarrollo de las actividades de Vender y Exhibir como: Mueble Frutero, Racks, Vitrinas y Mesas, las cuales pueden lograr a incrementar las ventas
REGULAR : 2	Si utiliza estantes Exteriores para exhibir y vender los productos, sin embargo no son muy seguros
MALO : 1	Si utiliza Góndolas ya que estas no son aptas para los puestos de ventas de una feria

RELACIÓN ENTRE EL MOBILIARIO Y LOS ACTIVIDADES DE VENDER Y EXHIBIR

Valoración			
MOBILIARIO	3	2	1

Valoración			
MOBILIARIO	3	2	1

Valoración			
MOBILIARIO	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre el Mobiliario y las Actividades de Vender y Exhibir en los 3 casos tiene una valoración de 3, lo que nos indica que en todos los casos utilizan adecuadamente el mobiliario que logran así el desarrollo adecuado de las actividades de vender y exhibir adecuadamente.

COMPARACIÓN

CASO 1



CASO 2



CASO 3



CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si se utiliza tonos Neutros entre Blanco, Grises y Beige, los cuales logran exhibir y presentar mejor los productos por que estos colores generan que resalte el producto.
REGULAR : 2	Si se utiliza tonos fríos en el interior de los puestos de venta logrando un contraste con los tonos Neutros, por que estos colores generan un ambiente placentero y cómodo para el cliente
MALO : 1	Si las tonalidades utilizadas son Cálidos, ya que estos colores generan una distracción y ambiente tenso, que no beneficia a la actividad de Exponer.

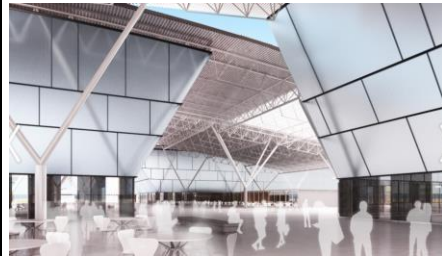
FICHA DE ANALISIS DE CASO

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Color(Tonos)

CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

Ubicación: Mendoza-Argentina Año: 2014



En los bloques feriales donde se realizan las actividades de exposición y Promoción de productos se utilizan Tonalidades Neutras en el Interior, logrando así que resalte y se exhiba mejor los productos

CASO 2: CAMPO FERIAL

Ubicación: Huánuco-Perú Año: 2016



En el interior del Proyecto utilizan colores Neutros, para lograr una mejor iluminación del ambiente lo cual ayuda a exponer el producto.

CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Guayaquil- Ecuador Año: 2016



Las zonas donde se realizan las actividades de exposición de productos se utilizan Tonalidades Neutras, lo que ayuda a visualizar e resaltar el producto.

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre el Color (Tonos) y las Actividades de Exponer, en los 3 Casos utilizan colores en tonos Neutros los cuales logran desarrollar adecuadamente las Actividades de Exponer.

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor , Celendín- 2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR:
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

ANEXO:

COMPARACIÓN

CASO 1



CASO 2



CASO 3



CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si se utiliza tonos cálidos en Exteriores o en algún elemento dentro del puesto, por que esto logra llamar la atención y provocar mas ventas .
REGULAR :2	Si se utiliza tonos fríos en contraste de los tonos neutros en el interior del modulo, por que estos resaltan el producto a vender y generan un ambiente agradable
MALO :1	Si se utiliza tonos cálidos en abundancia en el interior de un puesto de ventas, ya que esto ocasionaría un ambiente tenso y pesado

FICHA DE ANALISIS DE CASO

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Color(Tonos)

CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

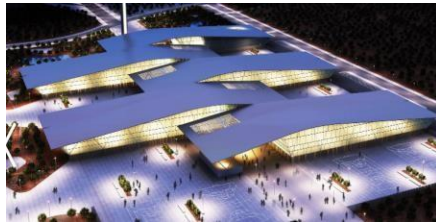
CASO 2: CAMPO FERIAL

CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Mendoza-Argentina Año: 2014

Ubicación: Huánuco-Perú Año: 2016

Ubicación: Guayaquil- Ecuador Año: 2016



En los bloques feriales donde se realizan las actividades de Promocionar de productos se utilizan Tonalidades Neutras tanto por dentro y por fuera del Proyecto, mas no hay existe tonalidades calidades

El proyecto utiliza tonos cálidos en todo el exterior del proyecto, pero en las zonas donde se realizan las actividades de exposición y Promoción de productos se utilizan Tonalidades Neutras

Las zonas donde se realizan las actividades de exposición y Promoción de productos se utilizan Tonalidades Neutras tanto por dentro y por fuera del proyecto.

RELACIÓN ENTRE EL COLOR Y LOS ACTIVIDADES DE PROMOCIONAR

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1
Tonos Cálidos	3	2	1

Valoración			
Tonos Neutros	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre el Color (Tonos) y las Actividades de Promocionar, en los 3 proyectos usan tonos Neutros lo cual es regular para el tipo de actividad, sin embargo en el caso número 2 utilizan además de los tonos neutros, tonos cálidos los cuales ayudan a la actividad de promocionar .

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendín-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOCHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA ESC:

ANEXO:

COMPARACIÓN

FICHA DE ANALISIS DE CASO

Dimensión : Criterios Espaciales

Sub Dimensión : Iluminación Natural

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendín-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA ESC:

ANEXO:

Nº16

CASO 1



CASO 2



CASO 3



CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

Ubicación: Mendoza-Argentina Año: 2014

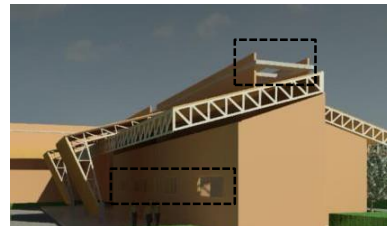
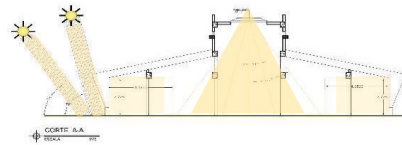


Los bloques Feriales utilizan Iluminación Natural Combinada. Lateral a través de Grandes Ventanales de Cristal Opal y iluminación Cenital por medio de Tragaluz



CASO 2: CAMPO FERIAL

Ubicación: Huánuco-Perú Año: 2016



Todos los módulos de venta cuentan con Iluminación Combinada

CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Guayaquil- Ecuador Año: 2016



Todos los Bloques Feriales cuentan con Iluminación Lateral, a través de Grandes Mamparas.

CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si utiliza la iluminación Combinada por que esta proporciona una mejor distribución de la iluminación en todo el modulo, ayudando a la exhibición y presentación de los productos
REGULAR :2	Si utiliza por lo menos alguna de la iluminación natural ya sea cenital o Lateral en ambientes de venta o otros ambientes, por que esta brinda iluminación directa en el ambiente
MALO :1	Si no utilizan ningún tipo de iluminación natural .

RELACIÓN ENTRE LA ILUMINACION Y LOS ACTIVIDADES DE EXPONER

Valoración			
Iluminación Combinada	3	2	1

Valoración			
Iluminación Combinada	3	2	1

Valoración			
Iluminación Lateral	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre la Iluminación Natural y las actividades de Exponer, se tiene que los dos primeros casos aplican una iluminación combinada la cual es la mas recomendable para el desarrollo de las actividad de Exponer, sin embargo en el último caso solo utiliza Iluminación Lateral.

COMPARACIÓN



CUADRO DE VALORACIÓN

BUENO : 3	Si utiliza una organización Lineal, por que estas permiten un mejor orden espacial y un recorrido continuo lo que permite visitar todos los puntos de venta de una feria.
REGULAR : 2	Si utiliza la organización en Trama ya que esta logra un orden espacial, mas no una circulación continua que facilite un mejor recorrido y visualización de la feria
MALO : 1	Si utiliza la organización Agrupada, puesto que no logra desarrollar las actividades de visitar y recorrer eficazmente .

FICHA DE ANALISIS DE CASO

Dimensión : Organización Funcional

Sub Dimensión : Tipo de Organización

CASO 1 : COMPLEJO FERIAL MENDOZA

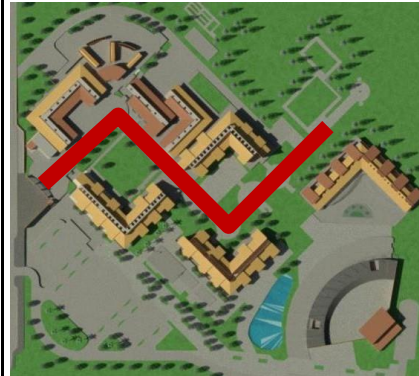
Ubicación: Mendoza-Argentina **Año:** 2014



El proyecto en si se organiza a través de un eje el cual da una organización Lineal, generando una circulación limpia y Continua

CASO 2: CAMPO FERIAL

Ubicación: Huánuco-Perú **Año:** 2016



El proyecto cuenta con una Organización Lineal con quiebres en L.

CASO 3 : CENTRO FERIAL REGIONAL

Ubicación: Guayaquil- Ecuador **Año:** 2016



El proyecto cuenta con una Organización Lineal y Continua

RELACIÓN ENTRE TIPO DE ORGANIZACIÓN Y LOS ACTIVIDADES DE VISITAR Y RECORRER

Valoración			
Circulación Lineal	3	2	1

Valoración			
Circulación Lineal	3	2	1

Valoración			
Circulación Lineal	3	2	1

Conclusión: con respecto a la relación entre el tipo de Organización y las Actividades de Recorrer y Visitar, se tiene que en las tres manejan una Organización Lineal la cual ayuda a Recorrer y Visitar el Proyecto de manera ordenada.

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin- 2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

ESPECIALIDAD TIPO DE INSTRUMENTO:

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR:
EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA:
ESC:

NÚMERO DE ANEXO:
ANEXO:

FICHA ANTROPOMETRICA DEL STAND DE PRODUCTOS AGRICOLAS/GRANOS Y FRUTOS

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:
Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor, Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
CAMPO FERIAL

PROYECTO:
AMBIENTE: STAND DE PRODUCTOS AGRICOLAS /GRANOS Y FRUTOS

LEYENDA:
 ÁREA DE MOBILIARIO
 ÁREA DE USO
 ÁREA DE CIRCULACIÓN
 CÓDIGO DE MOBILIARIO

ESPECIALIDAD:
TIPO DE INSTRUMENTO:
FICHA DE ANTROPOMETRIA

TEMA:

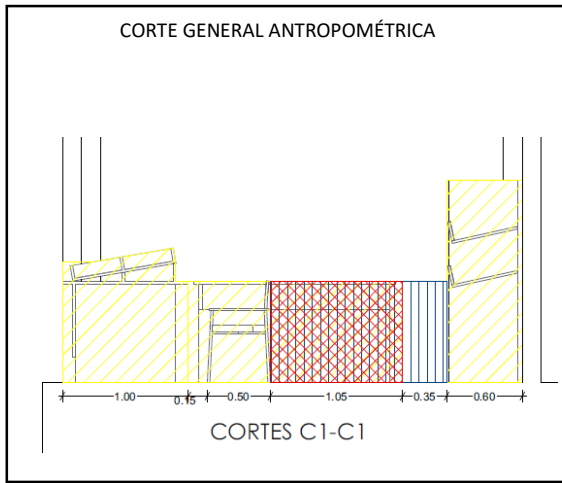
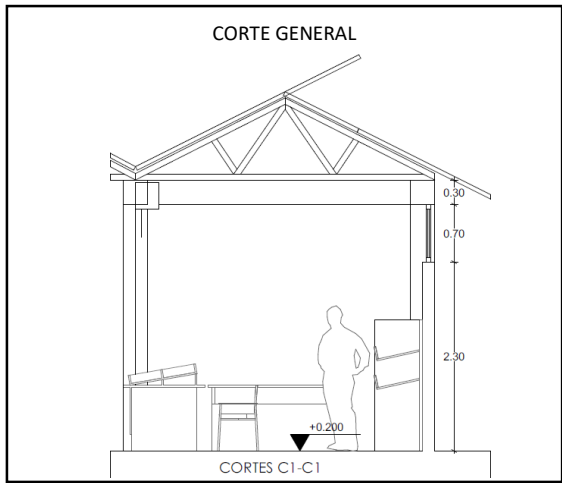
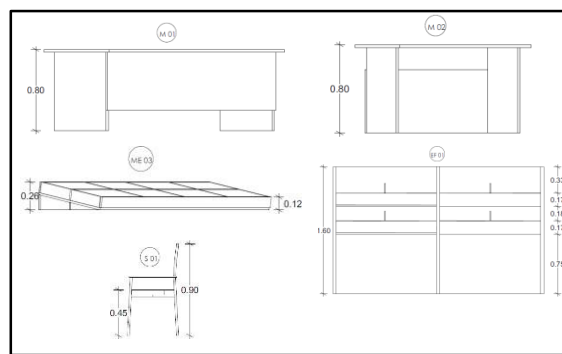
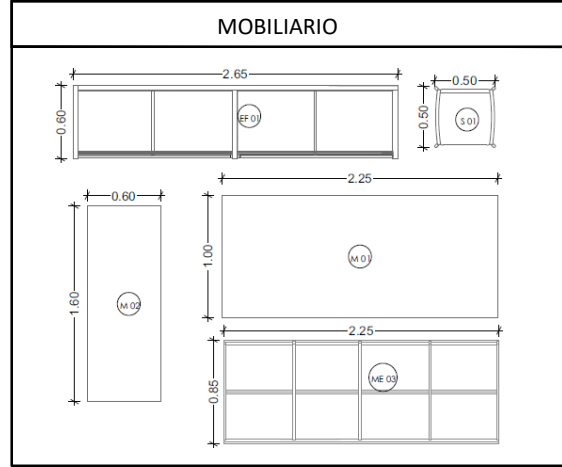
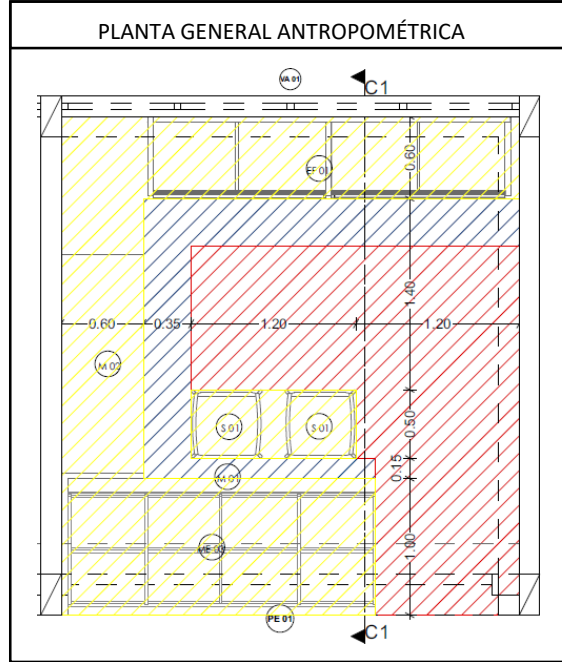
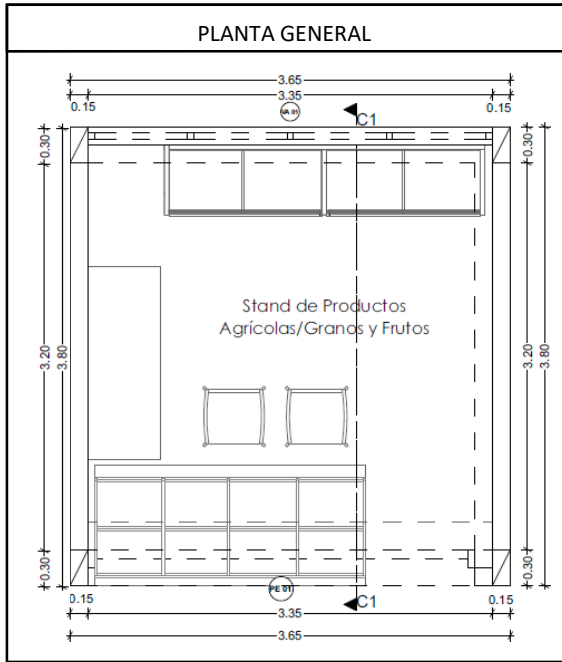
PRESENTADO POR:
ASESOR:
EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020
ESCALA: ESC:

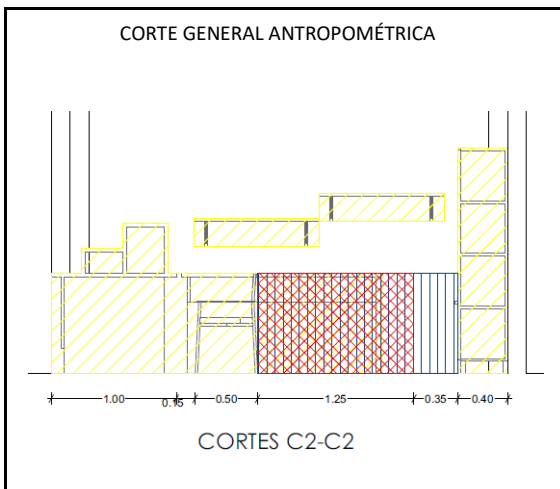
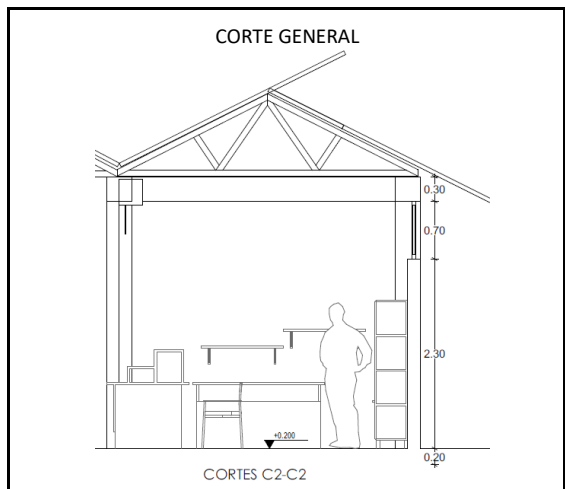
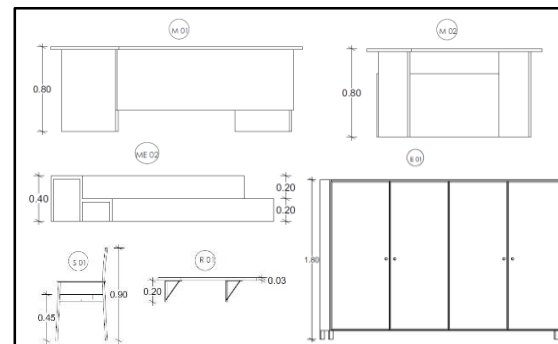
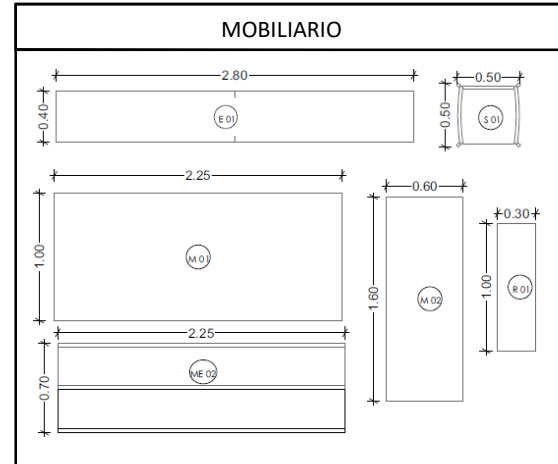
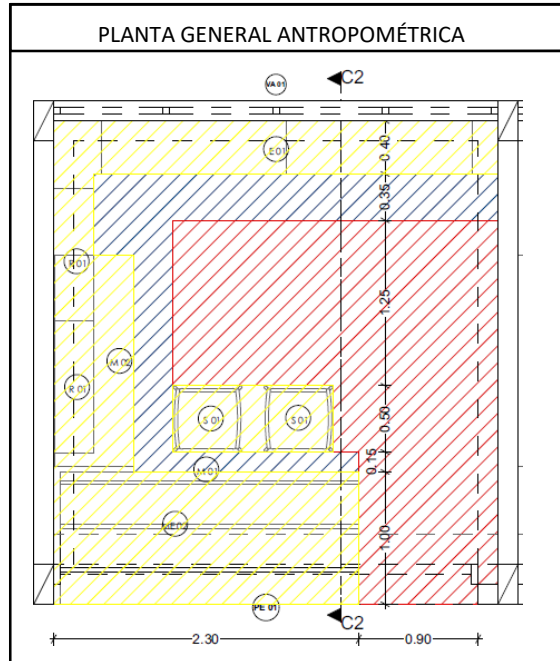
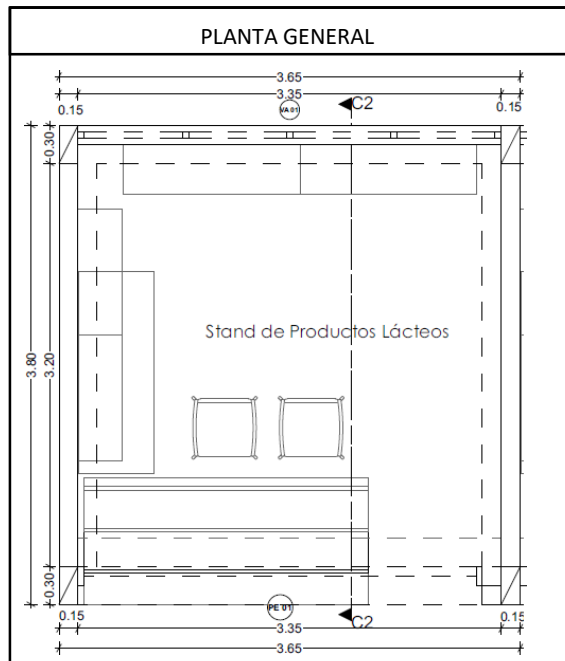
LAMINA:



CUADRO DE CODIGOS	
M01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
M02	Mesa de madera con cajonera de 1.60 x 0.60 m
ME03	Mostrador de Frutas o granos de 4 compartimentos de Madera
S01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50
EF01	Estante Frutero de 8 compartimentos de Madera de 1.50 x 0.50 m

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Agro-Industrial	Stands de Productos Agrícolas	Stand de Productos Agrícolas	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND DE PRODUCTOS LÁCTEOS



CUADRO DE CODIGOS	
M01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
M02	Mesa de madera con cajonera de 1.60 x 0.60 m
ME02	Mueble de madera de dos escalones
S01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50
R01	Repisa de Madera de 1.00 m x 0.35 m
E02	Estante de Madera de 2.80m x 0.40 x 2.00 m

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Agro-Industrial	Stands de Productos Variados	Stand de Productos Variados	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor, Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
CAMPO FERIAL

PROYECTO
AMBIENTE: STAND DE PRODUCTOS LÁCTEOS

LEYENDA:

ESPECIALIDAD
TIPO DE INSTRUMENTO: FICHA DE ANTROPOMETRIA

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHEA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA: Julio 2020

ESCALA: ESC:

LAMINA:

Nº19

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND DE PRODUCTOS VARIADOS

**TITULO DE LA
INVESTIGACIÓN:**

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

**PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN:**

CAMPO FERIAL

PROYECTO

**AMBIENTE: STAND DE
PRODUCTOS VARIADOS**

LEYENDA:

-  AREA DE MOBILIARIO
-  AREA DE USO
-  ARE DE CIRCULACIÓN
-  CÓDIGO DE MOBILIARIO

ESPECIALIDAD

**TIPO DE INSTRUMENTO:
FICHA DE ANTROPOMETRIA**

TEMA:

PRESENTADO POR

**ASESOR: EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE**

**BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA**

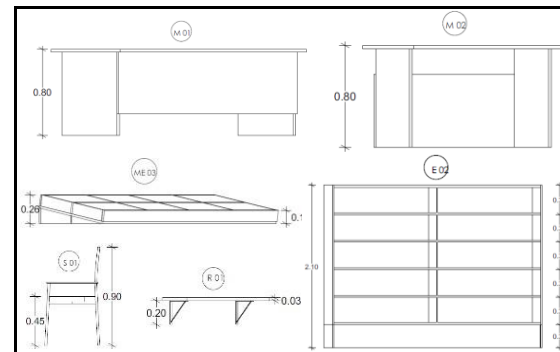
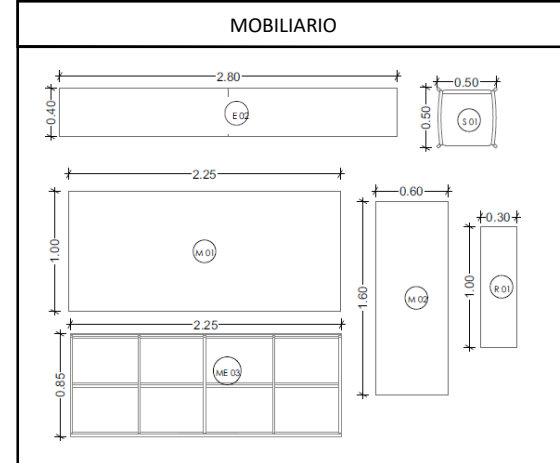
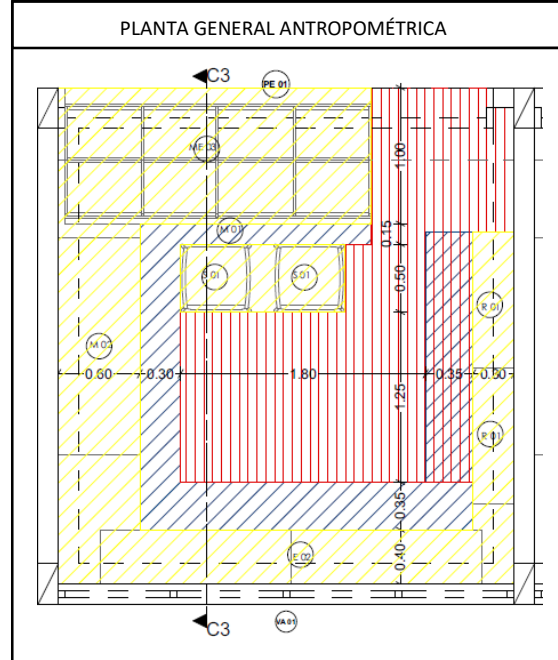
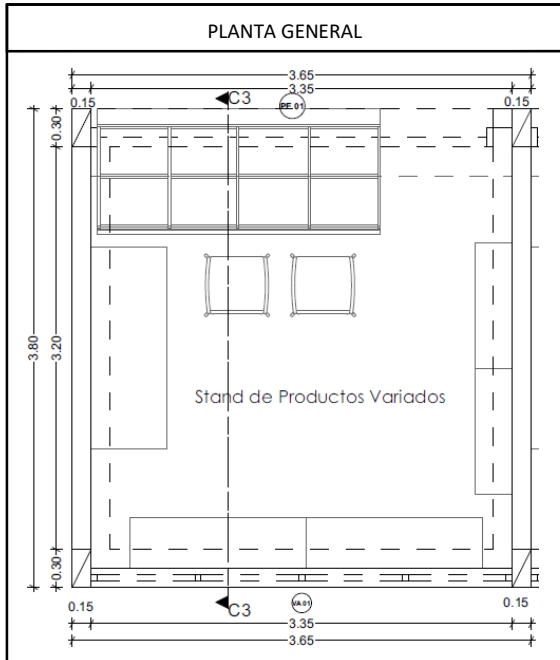
**UBICACIÓN DE LA
TESIS: CELENDIN**

**FECHA:
Julio
2020**

**ESCALA
ESC:**

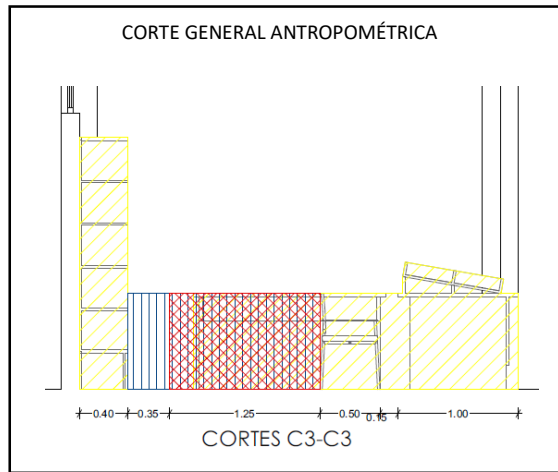
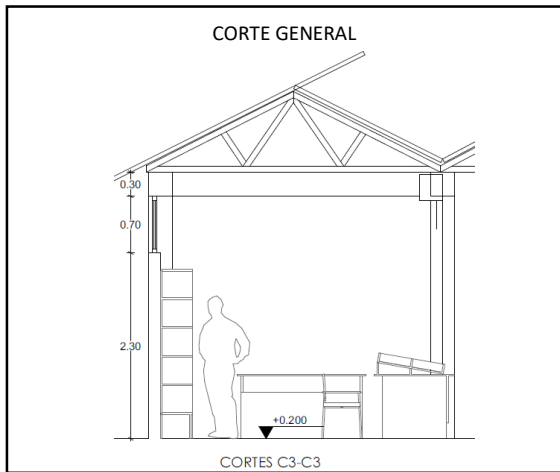
LAMINA:

Nº20



CUADRO DE CODIGOS

M01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
M02	Mesa de madera con cajonera de 1.60 x 0.60 m
ME03	Mesa Escalonada de un Nivel
S01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50
R01	Repisa de Madera de 1.00 m x 0.35 m
EF01	Estante de madera



ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Agro-Industrial	Stands de Productos Lácteos	Stand de Productos Lácteos	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND GASTRONÓMICO

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:
Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor .Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
CAMPO FERIAL

PROYECTO AMBIENTE: STAND GASTRONÓMICO

LEYENDA:

 ■ ÁREA DE MOBILIARIO
 ■ ÁREA DE USO
 ■ ÁREA DE CIRCULACIÓN
 ○ CÓDIGO DE MOBILIARIO

TIPO DE INSTRUMENTO: FICHA DE ANTROPOMETRIA

TEMA:

PRESENTADO POR: ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ: LESLIE GOICOECHA LARA

UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

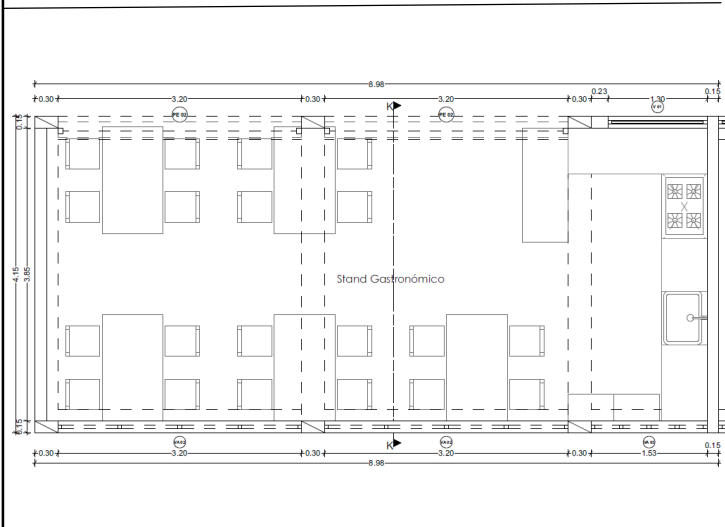
FECHA: Julio 2020

ESCALA: ESC:

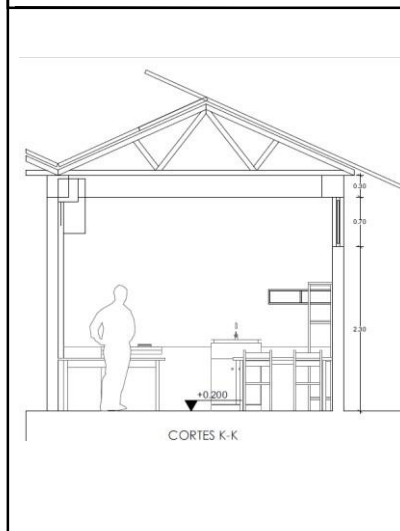
LAMINA:

Nº21

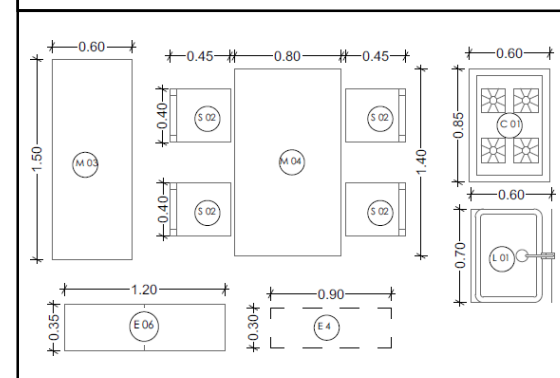
PLANTA GENERAL



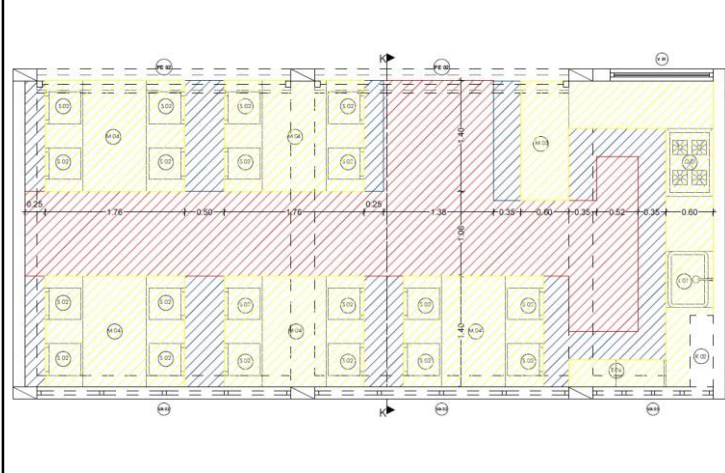
CORTE GENERAL



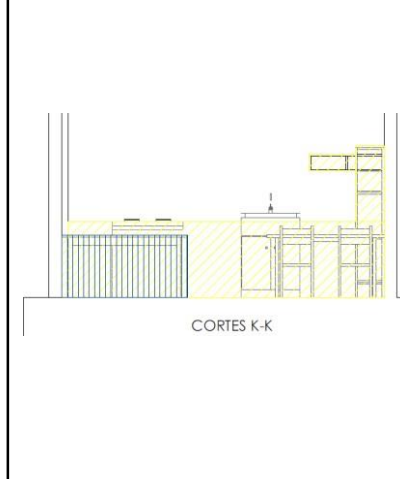
MOBILIARIO



PLANTA GENERAL ANTROPOMÉTRICA



CORTE GENERAL ANTROPOMÉTRICA

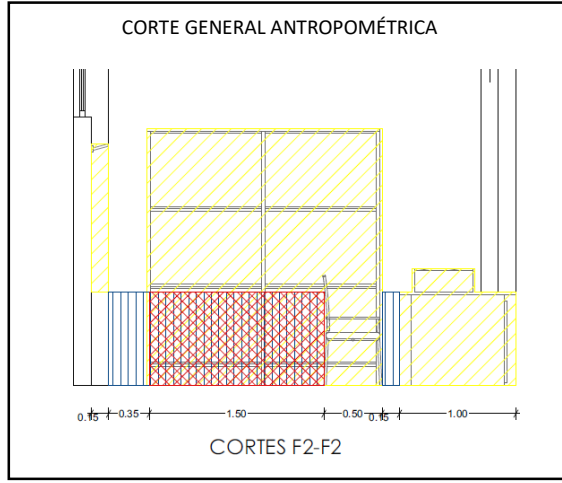
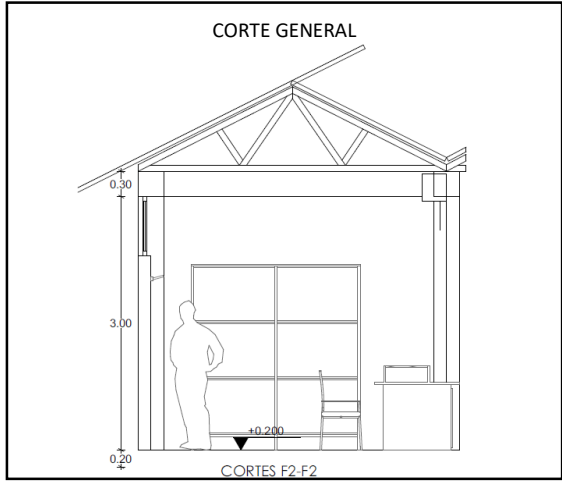
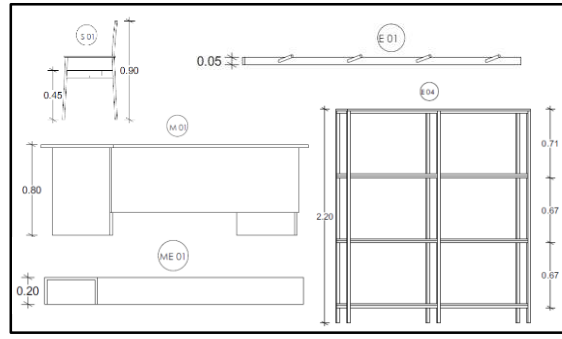
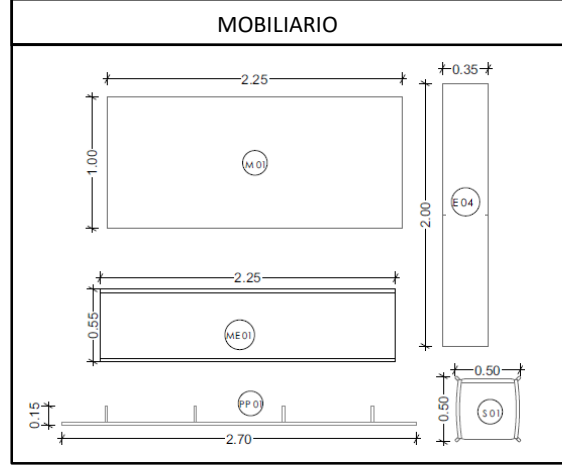
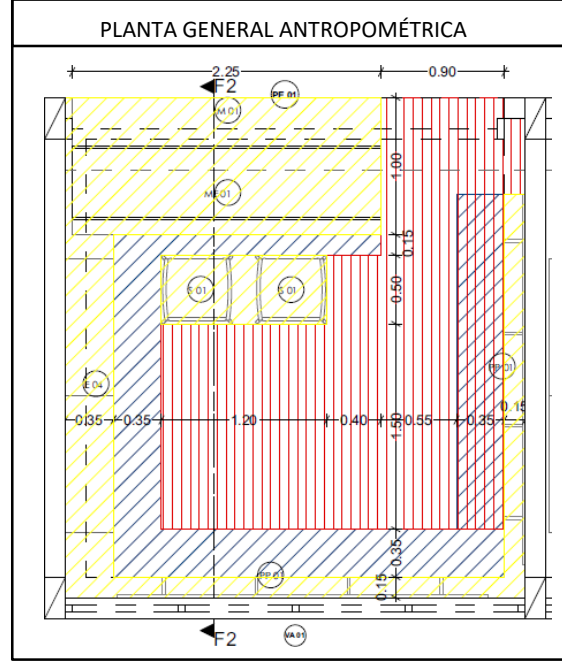
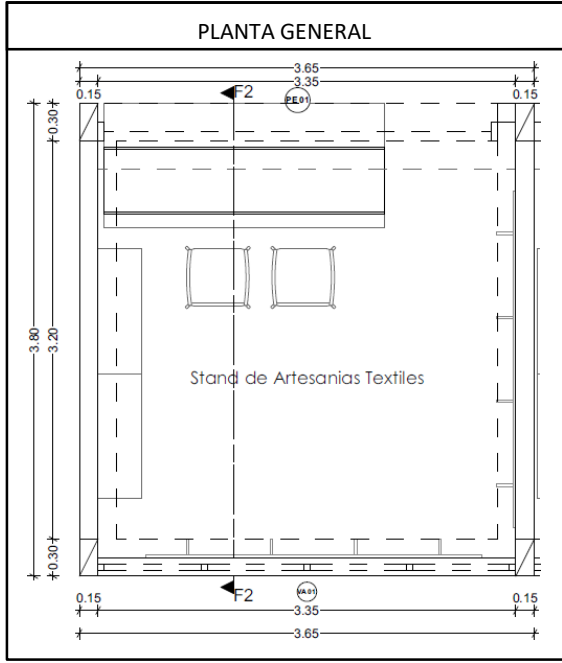


CUADRO DE CODIGOS

C 01	Cocina de cuatro Hornillas tipo Industrial
E 04	Estante o Racks de madera y aluminio de 1.20 x 0.35
L 01	Lavadero de Platos de 0.70 x 0.60 m
M 03	Mesa de Madera de 1.50 x 0.60 m
M 04	Mesa de madera de 1.40 x 0.80 m
S 02	Silla de madera de 0.50 x 0.50 m

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Gastronómica	Stands Gastronómicos	Stand Gastronómico	30	22 personas por Stand	31 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND TEXTIL



CUADRO DE CODIGOS	
M 01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
ME01	Mueble de madera de un escalón
E 01	Estante o Racks de madera y aluminio de 2.00 x 0.35 x 2.00 m
PP 01	Perchero de Pared de Madera de 4 Ganchos, de 2.70 m de largo
S 01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Artesanal	Stands Textiles	Stand de Artesanías Textiles	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND DE ARTESANIAS DE MADERA

TITULO DE LA
INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

PROYECTO

**AMBIENTE: STAND DE
ARTESANIAS DE
MADERA**

LEYENDA:

-  AREA DE MOBILIARIO
-  AREA DE USO
-  ARE DE CIRCULACIÓN
-  CÓDIGO DE MOBILIARIO

ESPECIALIDAD

TIPO DE INSTRUMENTO:
FICHA DE ANTROPOMETRIA

TEMA:

PRESENTADO POR
**ASESOR:EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE**

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

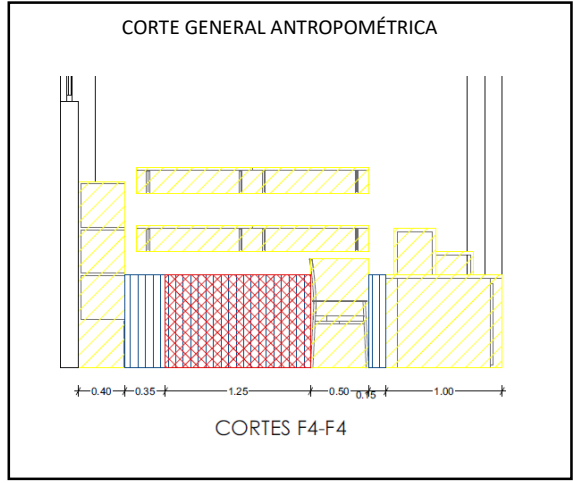
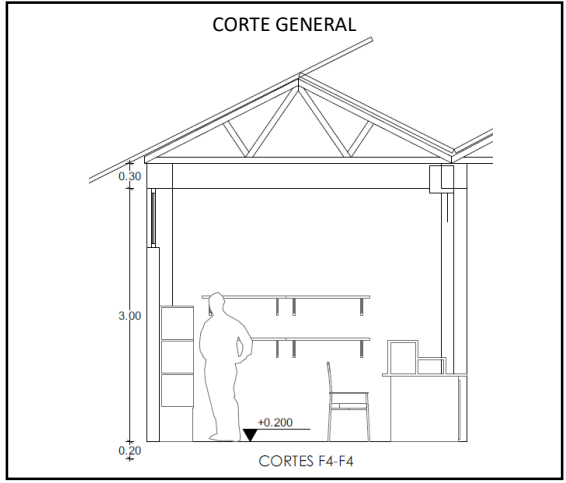
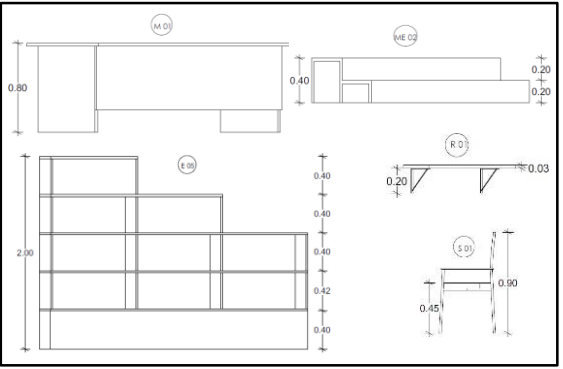
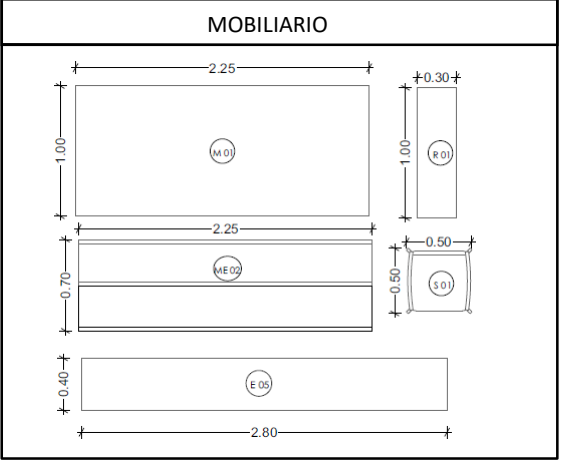
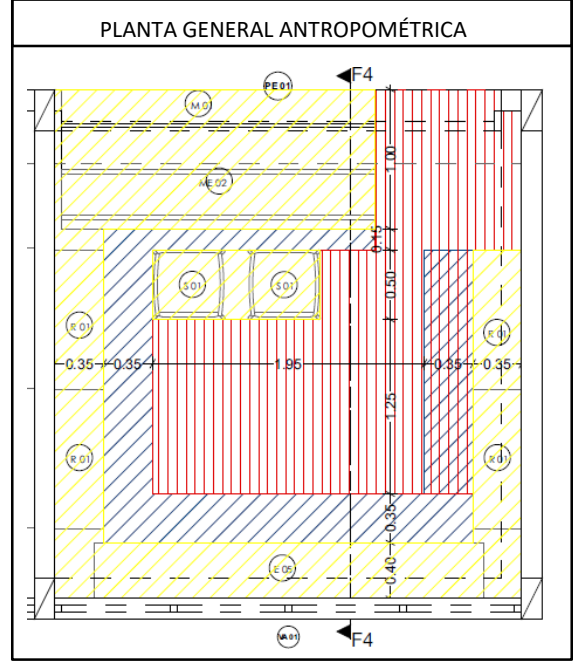
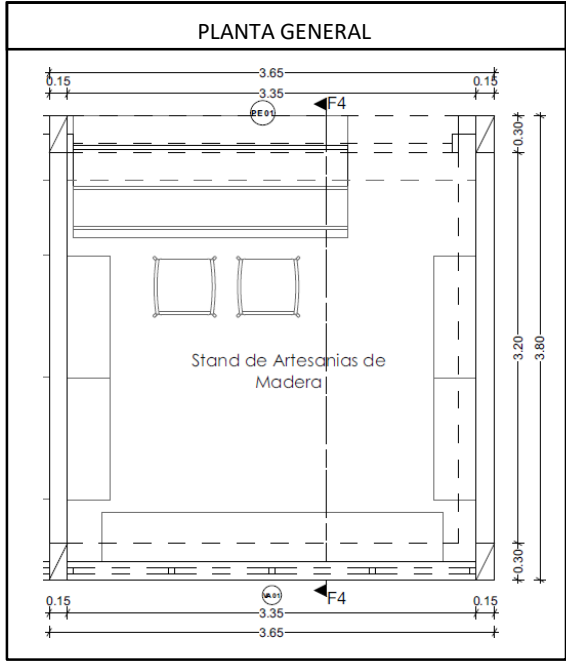
UBICACIÓN DE LA
TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA
ESC:

LAMINA:

Nº23



CUADRO DE CODIGOS	
M 01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
ME02	Mueble de madera de dos escalones
E 02	Estante de Madera de 2.80m x 0.40 x 2.00 m
R 01	Repisa de Madera de 1.00 m x 0.35 m
S 01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Artisanal	Stands de Artesanías de Madera	Stand de Artesanías de Madera	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND DE ARTESANIAS DE CERÁMICA

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo Ferial con características del Desarrollo Multifuncional en base a las actividades del vendedor ,Celendin-2020

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

CAMPO FERIAL

PROYECTO

AMBIENTE: STAND DE ARTESANIAS DE CERÁMICA

LEYENDA:

-  ÁREA DE MOBILIARIO
-  ÁREA DE USO
-  ÁREA DE CIRCULACIÓN
-  CÓDIGO DE MOBILIARIO

ESPECIALIDAD
TIPO DE INSTRUMENTO:
FICHA DE ANTROPOMETRIA

TEMA:

PRESENTADO POR
ASESOR: EBER SALDAÑA FUSTAMANTE

BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHEA LARA

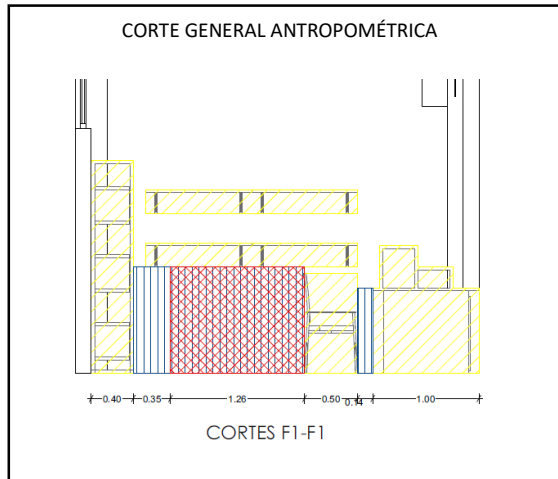
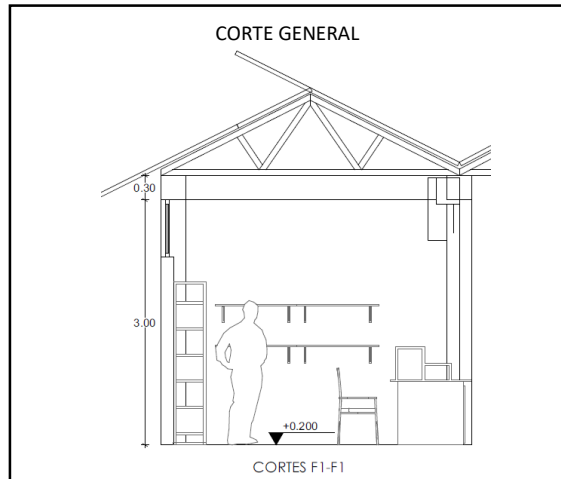
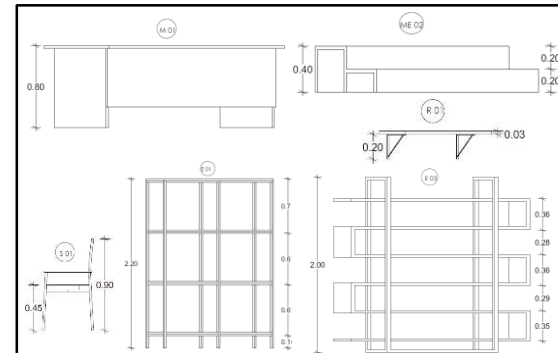
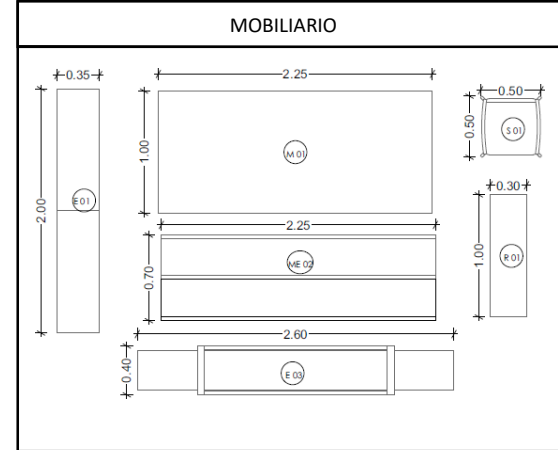
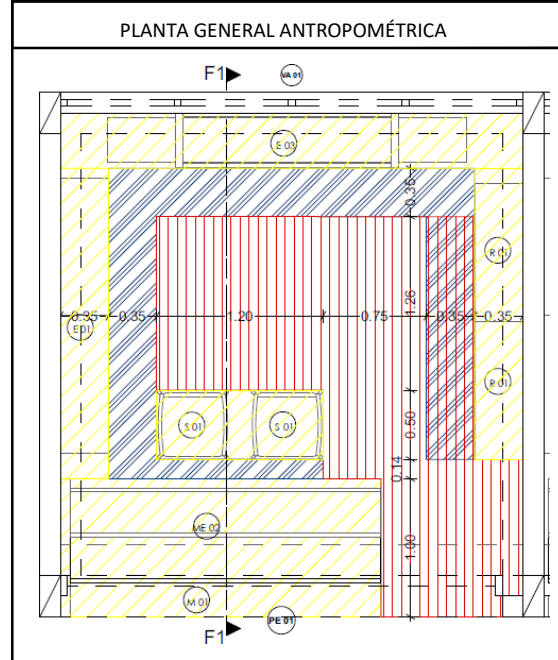
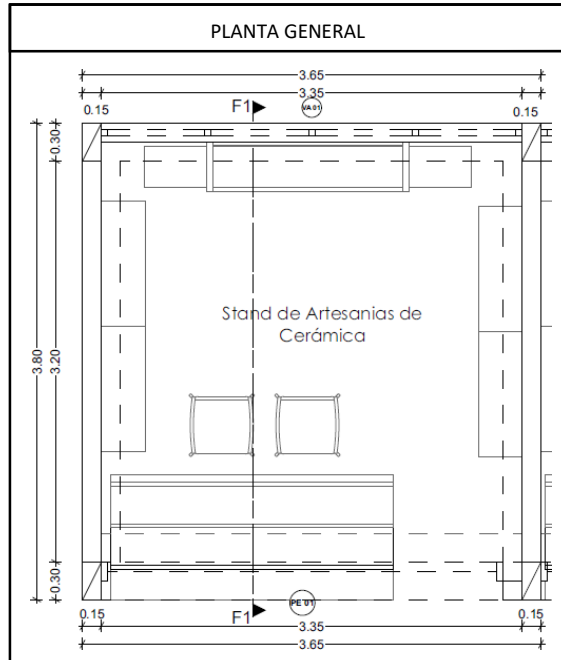
UBICACIÓN DE LA TESIS: CELENDIN

FECHA:
Julio
2020

ESCALA:
ESC:

LAMINA:

Nº24



CUADRO DE CODIGOS	
M 01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
ME 02	Mueble de madera de dos escalones
E 01	Estante o Racks de madera y aluminio de 2.00 x 0.35 x 2.00 m
E 03	Estante de Madera de 2.60 m x 0.40 x 2.00 m
R 01	Repisa de Madera de 1.00 m x 0.35 m
S 01	Silla de madera con cojín de 0.50 x 0.50

ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Artesanal	Stands de Artesanías de Cerámica	Stand de Artesanías de Cerámica	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

FICHA ANTROPOMETRICA DE STAND DE ARTESANIAS DE PAJA TOQUILLA

TITULO DE LA
INVESTIGACIÓN:

Diseño de un Campo
Ferial con características
del Desarrollo
Multifuncional en base a
las actividades del
vendedor, Celendin-2020

PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN:
CAMPO FERIAL

PROYECTO
**AMBIENTE: STAND DE
ARTESANIAS DE PAJA
TOQUILLA**

LEYENDA:

-  ÁREA DE MOBILIARIO
-  ÁREA DE USO
-  ÁREA DE CIRCULACIÓN
-  CÓDIGO DE MOBILIARIO

ESPECIALIDAD
**TIPO DE INSTRUMENTO:
FICHA DE ANTROPOMETRIA**

TEMA:

PRESENTADO POR
**ASESOR: EBER SALDAÑA
FUSTAMANTE**

**BACHILLER EN ARQ:
LESLIE GOICOECHA LARA**

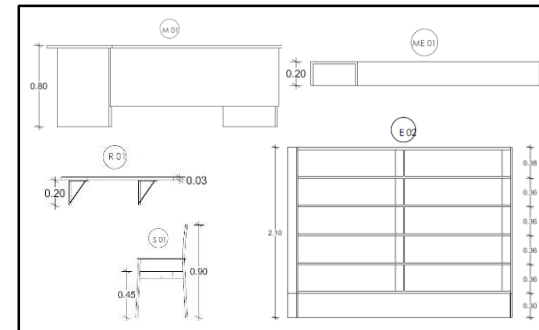
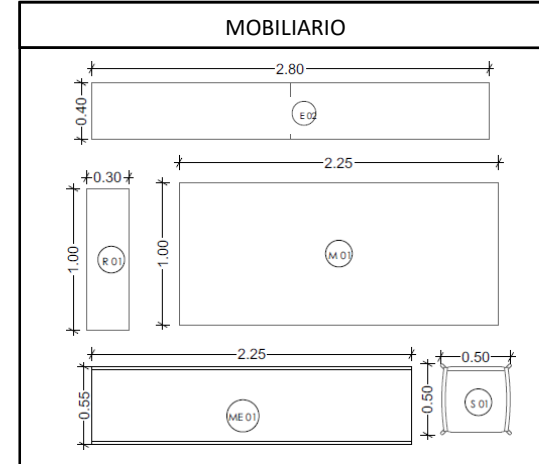
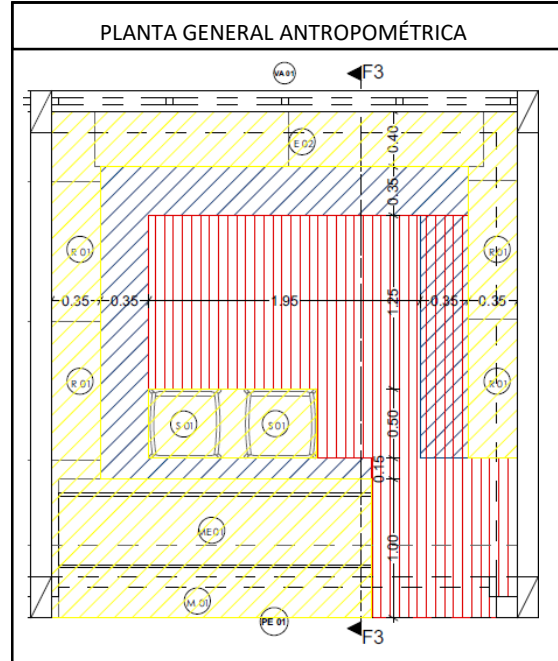
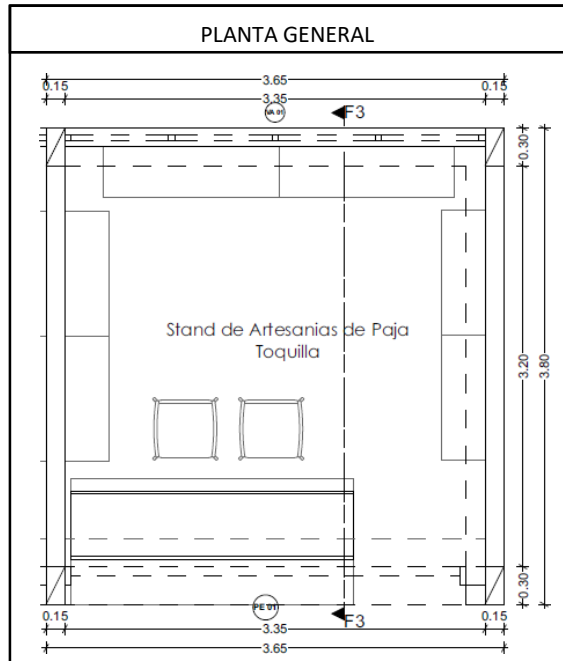
**UBICACIÓN DE LA
TESIS: CELENDIN**

FECHA:
Julio
2020

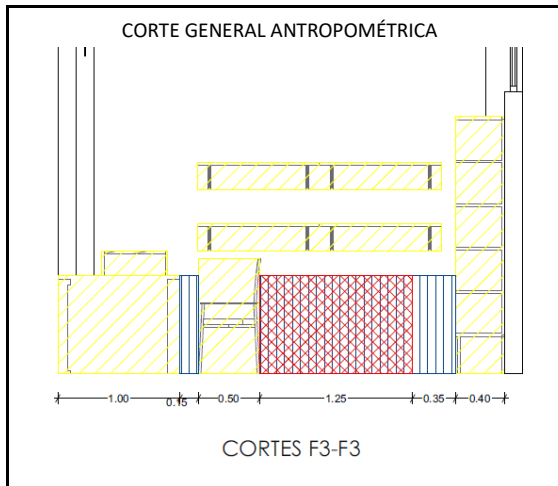
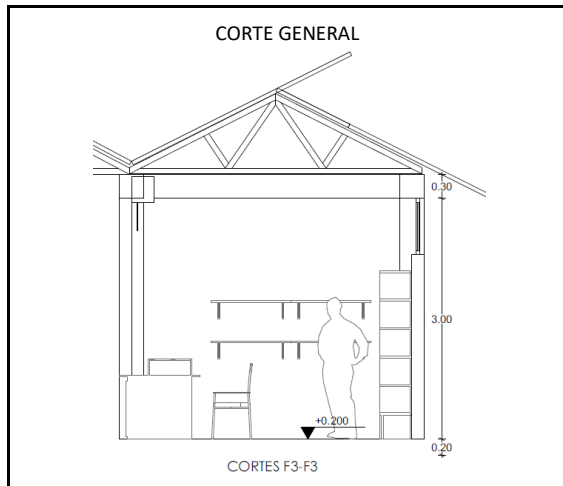
ESCALA
ESC:

LAMINA:

Nº25



CUADRO DE CODIGOS	
M 01	Mesa de Madera de 2.25 x 1.00 m
ME 01	Mueble de madera de un escalón
E 03	Estante de Madera de 2.60 m x 0.40 x 2.00 m
R 01	Repisa de Madera de 1.00 m x 0.35 m
S 01	Silla de madera con cojin de 0.50 x 0.50



ZONA	SUB-ZONA	AMBIENTE	CANTIDAD	AFORO	ÁREA
Artesanal	Stands de Artesanías de Paja Toquilla	Stand de Artesanías de Paja Toquilla	8	2 personas por Stand	12.2 m ²

ANEXO 26

Zona	Ambiente	Cantidad	Área	Area Parcial	Aforo	%	Normativa
ZONA ADMINISTRATIVA	Sala de Espera	1	15	15	5	3.20	RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (1 pers/silla)
	Informes	1	12	12	2		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (1 trabaj/pers)
	Archivo General	1	12	12	2		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Secretaria	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina de Relaciones Públicas	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina de Contabilidad	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina de RR.HH	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina de Administración	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina PNP	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Oficina de SENASA	1	15	15	3		RNE A 0.80 Oficinas Art. 6 (9.5 m²/pers)
	Sala de Reuniones	1	30	30	20		RNE A 0.70 Comercio (1.5 m² / pers)
	Tópico + ss.hh	1	20	20	3		Norma A 130 Requisitos de Seguridad
	Oficina del Gerente General	1	15	15	2		RNE A 0.70 Comercio (2 m² / pers)
	SS.HH Mujeres(Público)	1	6	6	1		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
	SS.HH Hombres(Público)	1	6	6	1		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
Sub Total				221			
Circulacion + muros 30 %				66.3			
Total				287.3	57		
Zona Agro - Industrial	Stands de Granos y Frutos	8	12	96	16	5.40	RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands de productos Lácteos	8	12	96	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands de Productos Agrícolas	8	12	96	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands de Otros Productos	6	12	72	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	SS.HH Mujeres	2	6.4	12.8	6		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
Sub Total				372.8			
Circulacion + muros 30 %				111.84			
Total				484.64	70		
Z. Gastronómica	Stands	30	33	990	660	14.62	RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	SS.HH Hombres	2	10	20	9		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
Sub Total				1010			
Circulacion + muros 30 %				303			
Total				1313	669		
Zona Artesanal	Stands Textil	8	12	96	16	5.43	RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands Madera	6	12	72	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands Cerámica	8	12	96	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	Stands Paja	8	12	96	16		RNE A 0.70 Comercio (2.8m²/Persona o 2 pers/ Stand)
	SS.HH Mujeres	3	5	15	15		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
Sub Total				375			
Circulacion + muros 30 %				112.5			
Total				487.5	64		
Zona Expo-Pecuaría	Corrales para animales Mayores	16	28	448	30	31.29	Manual de SENASA (3m² / boovino- equino , 1,5 m² / Ovino)
	Corrales para animales menores	13	13	169	15		Manual de SENASA (20 cm²/animales de 1 k , 20 -50 cm²/ animales de 1 a 3 k, 50 -60 cm²/animales de 3 a 5 k)
	Coliseo de Juzgamiento	1	700	700			
	Graderías	2	250	500	275		RNE A 100 Recreacion y Deporte (0.50m²/pers)
	Pista de descarga de animales	1	250	250			
	Estrado de carga y descargar	1	25	25			
	SS.HH Mujeres	5	7	35			RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
SS.HH Hombres	5	7	35		RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)		
Sub Total				2162			
Circulacion + muros 30 %				648.6			
Total				2810.6	320		
Zona Cultural(Anfiteatro)	Escenario	1	50	50	15	9.19	
	Graderio	2	250	500	240		RNE A 100 Recreacion y Deporte (0.50m²/pers)
	Camerinos Damas + SS.HH	1	35	35	10		RNE A 100 Recreacion y Deportes (3.0 m²/pers)
	Camerinos Hombres + SS.HH	1	35	35	10		RNE A 100 Recreacion y Deportes (3.0 m²/pers)
	Deposito	1	15	15			
Sub Total				635			
Circulacion + muros 30 %				190.5			
Total				825.5	260		
Z Recreativa	Área de juegos mecánicos	1	1200	1200	300	17.77	RNE A 100 Recreación y Deportes (4m²/pers)
	SS.HH Mujeres	2	7	14			RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
	SS.HH Hombres	2	7	14			RNE A 0.70 Comercio (10m²/ pers)
Sub Total				1228			
Circulacion + muros 30 %				368.4			
Total				1596.4	300		
Z. Servicios Generales	Caseta de vigilancia	1	10	10	1	13.11	Norma A 130 Requisitos de Seguridad
	Cuarto de Limpieza	1	8	8	1		Norma A 130 Requisitos de Seguridad
	Deposito General	1	30	30	2		RNE A 0.70 Comercio (2 m2 por pers)
	Cuarto de Maquinas	1	18	18	1		
	Estacionamiento General	60	14	840	60		RNE A 0.70 Comercio (1 est. Cada 20 pers)
	Sub Total				906		
Circulacion + muros 30 %				271.8			
Total				1177.8	65		
					1800	100	