



Ing. Gabriel Báez G.

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

- ✚ El ambiente macroeconómico del Ecuador no se ve muy favorable ya que la inflación supera los ocho puntos porcentuales además el desempleo y subempleo ha subido considerablemente a todo esto debemos tomar en cuenta la disminución en el ingreso por remesas. La situación no se proyecta muy favorable, sin embargo el gobierno se ha visto en la necesidad de llegar a un acuerdo con la banca para que se promueva el crédito hipotecario y el sector de la construcción vea una salida a la crisis.
- ✚ El estudio de mercado del sector del valle de los chillos donde el proyecto se encuentra ubicado nos dio las pautas para el diseño y la tipología adecuadas para el proyecto. El tipo de vivienda tiene un diseño de fachada rustica moderna en estilo ardeco.
- ✚ Las características del producto ofrecido en el proyecto “PORTAL SANTA LUCIA” se ajusta a la demanda de vivienda que existe en el sector, la cual es una vivienda de entre 80 m² a 120 m², con disponibilidad de dos a tres dormitorios, además se tiene apertura hacia cambios que el cliente requiera en distribución de los espacios interiores. Además se ofrece patio posterior individual para cada casa.



Ing. Gabriel Báez G.

- ✚ El precio promedio por metro cuadrado ponderado en el sector, está entre los \$440 a \$520 dólares, al plantear una estrategia de precios bajos se logro establecer un precio por metro cuadrado de \$443,23/m² lo cual se ajusta a un precio muy competitivo en esta zona.
- ✚ El proyecto está concebido para un mercado de nivel socio económico medio con ingresos familiares de entre \$1.000 y \$1.500 dólares mensuales.
- ✚ Al determinar la tasa de descuento se utilizo el método CAPM y nos dio como resultado el 22%, luego se hizo un análisis de costos del proyecto y se desarrollo el cronograma valorado para el flujo de caja, así mismo se propuso un cronograma de ventas, con un velocidad de ventas de 6u por mes, así se obtuvo un VAN de \$30.510 y una TIR 30,6% anual. Estos resultados nos permiten concluir que el proyecto es viable.
- ✚ Al hacer un análisis de sensibilidad del proyecto se pudo apreciar que el proyecto es sensible y se podía prever que el proyecto es sensibles por el valor relativamente bajo se su VAN, los resultados de la sensibilidad son:

El proyecto soporta una baja en el precio de venta máxima de 4,01%, o una subida de costos de ejecución de 5,8% para que el VAN no deje de ser positivo.
- ✚ Con respecto a la velocidad de ventas el proyecto tiene una buena proyección y una holgura que permite un mínimo de 3u vendidas por mes o nueve meses de ventas, lo cual no es una preocupación puesto que la estrategia comercial del proyecto es de precios bajo y esto nos convierte en la primera opción de potenciales clientes.



Ing. Gabriel Báez G.

9.2 RECOMENDACIONES

- ✚ La principal recomendación para el proyecto es que una vez que empiecen las ventas se tome una estrategia de subir porcentualmente los precios para obtener una mayor rentabilidad puesto que una vez que el proyecto sea introducido en el mercado, los precios deben subir gradualmente para que la rentabilidad sea mucho mayor ya que si existe demanda de vivienda en el sector.
- ✚ Se recomienda la ejecución del proyecto ya que al hacer el análisis financiero del proyecto se determinó que es viable y rentable.
- ✚ Se recomienda a la promotora que la apertura para cambios que los clientes puedan solicitar sea controlada ya que podría afectar considerablemente el costo del proyecto y a su vez la rentabilidad del mismo.