

CAPÍTULO DIEZ

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

- El “Edificio Orellana 500” va a desarrollarse en la ciudad de Quito, donde el sector de la construcción es una de las industrias más sensibles ante la crisis económica que vive el país y el mundo. Los resultados financieros obtenidos de este estudio aseguran la viabilidad del proyecto por las siguientes razones: 1.- Un valor VAN de 391 895,31 dólares asegura que el proyecto es una buena decisión de inversión a pesar de los posibles riesgos que presenta la economía del país. 2.- Como el VAN no determina la rentabilidad exacta del proyecto si podemos analizar el margen de utilidad del 18,66% que es considerado como muy bueno al compararlo con los resultados obtenidos en otros proyectos, además de que los porcentajes de rentabilidad del proyecto y del promotor son superiores al 20%. 3.- De acuerdo a los análisis de las probabilidades de que los escenarios planteados sucedan el proyecto responde con un valor del VAN positivo. Este hecho ratifica la decisión de inversión en el proyecto y asegura que las estrategias comerciales, de ventas, financieras planteadas mantienen la solidez del proyecto ante cualquier inestabilidad del mercado.
- El valor alto del terreno cancelado en su totalidad en el primer mes del cronograma es un factor que ciertamente incide en los resultados del VAN. Se realizó el ejercicio de distribuir el pago del terreno en varios periodos y los valores del VAN mejoran notablemente.
- La ubicación del proyecto es una fortaleza importante porque es una zona estratégica en el desarrollo de la actividad ejecutiva de la ciudad, donde existe una buena proyección de crecimiento de la plusvalía del sector gracias a la facilidad de acceso a diversos servicios de comida, transporte, financieros, bancarios, comerciales, educativos, de hotelería y de recreación. Sin embargo, la mayor ventaja del proyecto “Edificio Orellana 500” sin duda es la experiencia de los promotores y constructores como Moncayo & Roggiero, RVC Arquitectos que han trabajado en el sector de Construcción e Inmobiliaria por muchos años generando gran confianza y seguridad en el mercado.

- Es importante resaltar el diseño arquitectónico del proyecto que plantea un lenguaje contemporáneo con una expresión clara y equilibrada tanto en la composición volumétrica del edificio que se identifica proporcionalmente con el terreno y el entorno, como en la conformación de los espacios internos amplios, correctamente iluminados y con especiales ángulos visuales de la ciudad. Además la flexibilidad en la distribución permite atender la demanda de todos los segmentos del mercado fortaleciendo el carácter altamente competitivo del proyecto.
- La infalible ejecución del proyecto está garantizado por la intervención de la figura fiduciaria, administradora de fondos para garantizar el desarrollo y cumplimiento de todos los detalles tanto financieros, constructivos como técnicos del proyecto.
- Las estrategias de comercialización planteadas son muy favorables para penetrar en el mercado con fuerza al atender al cliente con un precio adecuado de 1.246,66\$/m² de oficina en un edificio de alta calidad en una zona estratégica de la ciudad con las condiciones comerciales y promocionales más favorables que permitan la seguridad de sus inversiones. Sin embargo en cuanto a los precios por estacionamientos y bodegas, a pesar de que los valores planteados están dentro de los costos del mercado, estos son un poco bajos al comparar las áreas establecidas por cada unidad las áreas promedio que se venden en el mercado. Por ejemplo, la bodega promedio que ofrece el proyecto es del doble de tamaño de aquella estándar que podemos encontrar en el mercado, y sin embargo la diferencia en precio es únicamente del 50%.

10.2 RECOMENDACIONES

- Ya que este es un trabajo escrito para la obtención del título de Magister en Empresas Constructoras se recomienda que se realice una base de datos sobre indicadores financieros importantes como: cálculo de la tasa de descuento, cálculo del coeficiente β y un seguimiento de los resultados obtenidos de los trabajos de tesis presentados. El objetivo que debe plantearse es recopilar información importante de referencia que permita realizar los estudios financieros tanto en proyectos reales como en nuevos trabajos de tesis, en base a datos reales y confiables de la sensibilidad de un proyecto frente a los riesgos del mercado de la construcción en nuestra ciudad.
- Con respecto a las recomendaciones hacia el proyecto, en las estrategias de comercialización se invita a incrementar los valores de los factores de altura y ubicación para la definición de los precios por metro cuadrado de oficinas ya que en el mercado el incremento en precio por la altura de la ubicación de una oficina son superiores a los planteados en este estudio y evidentemente al mejorar estos factores de ponderación puede mejorar la utilidad que genera el proyecto.
- Se recomienda fortalecer las estrategias de promoción del proyecto porque en el presupuesto entregado no hay una adecuada asignación de recursos correspondientes a una publicidad y promoción de calidad. A pesar de que las características del proyecto son su fortaleza no es una publicidad suficiente para el mercado altamente competitivo. Es necesario plantear estrategias fuertes de penetración para lograr un buen posicionamiento y aceptación en el mercado.