



**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**  
**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO**  
**PLAN DE ESTUDIOS 2006-II**

**SÍLABO**

**1. DATOS ADMINISTRATIVOS**

Nombre de la asignatura	: <b>GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN III</b>
Código	: AU 1021
Carrera	: Arquitectura
Condición	: Obligatoria
Tipo de Asignatura	: Teórico- Práctica
Semestre	: Décimo
Créditos	: 03
Horas de Teoría	: 02
Horas de Práctica	: 02
Requisito	: AU 0921 Gestión y Administración II

**2. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área académica de Comunicaciones y se dicta en el décimo semestre de la carrera de Arquitectura. Es de naturaleza teórico-práctica y de carácter obligatorio. Tiene por objetivos el conocimiento de las áreas de intervención profesional y de gestión pública y privada. Aplica mecanismos, métodos y técnicas de gestión y la administración moderna en el ámbito de la arquitectura, urbanismo y construcción.

**3. ASPECTOS DEL PERFIL PROFESIONAL QUE APOYA LA ASIGNATURA**

- Participa en la evaluación, promoción así como en el diseño de asentamientos, habilitaciones y equipamiento.
- Participa en equipos multidisciplinarios en aspectos relativos a la gestión urbana.
- Participa en la administración pública en la formulación, administración y gestión de proyectos de inversión.
- Participa en la administración privada en la formulación, administración y gestión de proyectos de inversión.

**4. OBJETIVOS**

- Identificar analizar y manejar las áreas de intervención profesional, los mecanismos de gestión pública y privada. Desarrollar consideraciones sobre financiación, programación y administración de las actuaciones urbanas y la organización empresarial de los campos de la arquitectura, urbanismo y construcción.
- Desarrollar los roles y actividades que competen a la gerencia de proyectos y su relación en los ámbitos interdisciplinarios y sectoriales (público, privado, ONGs, gobiernos locales, Colegios Profesionales) con responsabilidad, liderazgo y trabajo en equipo.
- Manejar y aplicar el marco normativo del proyecto arquitectónico y urbanístico, El Reglamento Nacional de Edificaciones, los Reglamentos de Licencias de Construcción y Habilitación Urbana, la zonificación, y el expediente técnico, con profesionalismo y responsabilidad ética.
- Expresa cabalmente sus propuestas basándose en el conocimiento de los mecanismos de proyectos y organización empresarial relacionados con el campo profesional de la arquitectura, urbanismo y construcción.
- Identificar, analizar y aplicar los instrumentos, estrategias y parámetros urbanísticos y arquitectónicos, aplicando fundamentos de la administración moderna en el desarrollo de proyectos.
- Conocer y aplicar el significado ético del campo profesional en todas las intervenciones en las que actúa.

**5. PROGRAMACION DE LOS CONTENIDOS Y ACTIVIDADES**

**UNIDAD Nº 01. PROYECTO INMOBILIARIO - Fase 1**  
**Logros de aprendizaje:**

- Desarrolla la conformación una empresa inmobiliaria y su plan estratégico.
- Identifica y evalúa oportunidades económicas en el sector inmobiliario de su empresa.
- Evalúa y selecciona la ubicación del proyecto inmobiliario.
- Elabora análisis de entorno del futuro proyecto inmobiliario.
- Realiza estudios básicos de mercado del proyecto inmobiliario
- Elabora perfiles de proyectos inmobiliarios

**Nº de horas lectivas:** 32

**SEMANAS :** 08

Semana	Tema	Actividades
1	<p>Presentación del curso: objetivos generales y específicos.            Enfoque del curso, alcances y limitaciones.            Explicación de los objetivos del trabajo de investigación inmobiliaria.            Revisión de conceptos de gestión y administración            Definición del proyecto. Emprendedores.            Ejemplos de proyectos inmobiliarios            Plan estratégico preliminar de la empresa inmobiliaria</p>	<p>Exposición del tema a cargo del docente.  <b>Taller 1:</b>            En grupos de 4 a 5 alumnos, determinan el nombre, logo y plan estratégico preliminar de su empresa inmobiliaria.            Revisión en RRPP de la disponibilidad del nombre de la empresa.            Negocio inmobiliario. Lluvia de ideas.            FODA.</p>
2	<p>Introducción al Mercado Inmobiliario en el Perú, Demanda de Viviendas, Oferta de Viviendas, Segmentación de Mercado, Fuerzas de Porter.            Normatividad de constitución de empresa inmobiliaria en el Perú.            Gestión de alcance: Criterios de selección del negocio inmobiliario. Ventajas competitivas            Gestión de costos de la empresa inmobiliaria:            Presupuesto de conformación de la empresa.            Gestión de recursos humanos de la empresa inmobiliaria. Organigrama de la empresa.            Arquitectos y agentes inmobiliarios. Matriz de responsabilidades.            Criterios y selección de alternativas de localización del terreno.</p>	<p>Exposición del tema a cargo del docente</p> <p><b>Taller 2:</b> Gestión de costos y recursos humanos de la empresa inmobiliaria.</p> <p>Desarrollo del Taller: Ventaja Competitiva. Presentación de investigación de los alumnos.</p> <p>Primera crítica calificada.</p>
3	<p>Ambiente externo. Grupos de interés.            Formación de la ventaja competitiva.            Estrategias funcional, de negocios y global.            Análisis del Sector Inmobiliario. Concepto de valor. Análisis del Mercado inmobiliario. Clientes potenciales. Competencia por localización y por segmento económico potencial.</p>	<p>Exposición del tema a cargo del docente  <b>Taller 3:</b> segmento económico objetivo de su empresa inmobiliaria.            Descripción, objetivos y localización del Proyecto Inmobiliario.            Análisis Oferta inmobiliaria.</p> <p>Entrega de Informe conformación de empresa nº 1.</p>
4	<p>Proyecto Inmobiliario. Objetivos. Tipos.            Contenido. Criterios y selección de alternativas de localización. Parámetros urbanísticos y edificatorios. Análisis de cabida.            Evaluación legal y técnica del terreno o inmueble en el que se desarrollará el proyecto inmobiliario, el análisis de cabida y el perfil económico del proyecto inmobiliario según los parámetros urbanísticos en la zona que se desarrollará el proyecto inmobiliario.            Análisis de Cabida, y Perfil Económico del Proyecto</p>	<p>Exposición del tema a cargo del docente            Desarrollo del Taller: Análisis de Demanda y de Oferta  <b>Taller 4:</b> Análisis de certificado de parámetros y normatividad nacional. Regional y distrital. Evaluación técnica y legal            Entrega del Informe Nº 1 IF1.</p>

	Inmobiliario.	
5	Perfil del proyecto inmobiliario: Modalidades de adquisición del terreno Análisis del ambiente externo del proyecto: ventajas y desventajas Análisis de Impacto Ambiental del proyecto	Exposición del tema a cargo del docente <b>Taller 5:</b> Estudios preliminares.  Practica Calificada.
6	Análisis estático de inversión. Gestión Municipal Diseño de Producto. Precio. Especificaciones. Anteproyecto. . Programa Arquitectónico del proyecto inmobiliario: Áreas comunes y propias. Planos esquemáticos Mercado / Producto. Variables y atributos de calidad	Exposición del tema a cargo del docente Desarrollo del Taller: Elaboración del perfil del Proyecto. Critica de trabajos.
7	Estrategia de Producto Diseño final del producto. Mercado / Producto. Variables y atributos de calidad del producto inmobiliario. Financiamiento del proyecto inmobiliario Especificaciones técnicas del proyecto inmobiliario.	Exposición del tema a cargo del docente Desarrollo y entrega de Informe.  ESTUDIOS PRELIMINARES n° 2 y de presentación del proyecto inmobiliario a futuros inversionistas (IF2).
8	<b>SEMANA DE EXÁMENES PARCIALES</b>	
<b>Lecturas selectas</b>	Marco legal del sector inmobiliario en el Perú <a href="http://cendoc.esan.edu.pe/portal/inmobiliario/legal/">http://cendoc.esan.edu.pe/portal/inmobiliario/legal/</a> (Consulta 08-07-14)	
<b>Técnicas didácticas a emplear</b>	Mapa conceptual, explicación, proyecto, investigación, debate, lectura reflexiva, análisis de casos.	
<b>Equipos y materiales</b>	Pizarra, Computadora, multimedia, videos, Aula Virtual	
<b>Bibliografía</b>	<p>CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, <i>Ley n° 29090</i>, El Peruano, 2007  CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, <i>Ley n° 29476</i>, El Peruano, 2010  CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, <i>D.S. n° 024-2008-VIVIENDA</i>, El Peruano, 2008  CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, <i>D.S. n° 003-2010-VIVIENDA</i>, El Peruano, 2010.</p> <p><b>Páginas electrónicas:</b>  Guía práctica para abordar la innovación y su gestión en las empresas del sector de la edificación residencial.  <a href="http://www.garraioak.ejgv.euskadi.net/r41-18971/es/contenidos/informacion/guia_innova/es_innova/adjuntos/tomo1cast.pdf">http://www.garraioak.ejgv.euskadi.net/r41-18971/es/contenidos/informacion/guia_innova/es_innova/adjuntos/tomo1cast.pdf</a> (Consulta 01-08-15)  Empresabio.com: red empresarial para la formulacion de proyectos y su vinculación con inversionistas  <a href="http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/10/04/empresabio.com.pdf">http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/10/04/empresabio.com.pdf</a> (Consulta 01-08-15)  Elaboración de plan maestro para proyectos de viviendas multifamiliares típicas desde el punto de vista de la empresa promotora://www.marketinginmobiliario.org/  <a href="http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ9492.pdf">http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ9492.pdf</a> (Consulta 01-08-15).</p>	

## UNIDAD N° 02. PROYECTO INMOBILIARIO - fase 2

### Logros de aprendizaje:

- Elabora perfiles de proyectos inmobiliarios.
- Determina los costos del Proyecto.
- Formula presupuesto de egresos.

- Elabora presupuesto de inversión.
- Evalúa y selecciona las fuentes de financiamiento
- Elabora flujos de caja.
- Determina la viabilidad económica y financiera de proyectos.
- Realiza análisis de sensibilidad.
- Formula el proyecto Integral
- Expone y sustenta los atributos y beneficios del proyecto.
- Diseña estrategias de marketing teniendo en cuenta los requerimientos encontrados en el estudio del mercado

**Nº de horas lectivas: 32**

**SEMANAS: 08**

Semana	Tema	Actividades
9	Estrategia de Precio. Competencia. Proyectos inmobiliarios existentes. Inversión. Costos. Licencias. Estudios y Planos. Construcción. Desarrollo de Flujo de Caja Económico.	Exposición del tema a cargo del docente. <b>Taller 6:</b> Presupuesto de egresos de la inversión.
10	Plan de marketing del proyecto inmobiliario, Análisis de clientes y competidores del mercado, Canales de venta, Presupuesto y cambios del proyecto. Negocio Inmobiliario y Entorno Competitivo, Formulación de la Estrategia, Posicionamiento, Marketing, Mix, Plan de Ventas, y Mecanismos de Implementación y Control. Indicadores de rentabilidad: VAN, TIR, Beneficio/Costo, Periodo de Recuperación	Exposición del tema a cargo del docente. <b>Taller 7 :</b> Plan de Promoción Tercera crítica calificada
11	Evaluación Económica y financiera del proyecto Pre-ventas Aporte Accionistas. Estructura de Capital. Agentes Financieros. Intereses financieros Modalidades. Presupuesto integral del proyecto. Tasas. Garantías.	Exposición del tema a cargo del docente. <b>Taller 8 :</b> Presupuesto integral de inversión .Plan de Financiamiento Cuarta crítica calificada
12	Flujo de caja Financiero Evaluación Económica. Financiera. Análisis de Sensibilidad Impacto ambiental. Factores de éxito.	Exposición del tema a cargo del docente. Quinta crítica calificada
13	Proyecto Integral. Informe del Proyecto bajo los diferentes enfoques: cliente, inversionista agentes financieros.	<b>Entrega de proyecto Integral PY</b>
14	Exposición de Proyectos	Exposiciones grupales
15	Exposición de Proyectos	Exposiciones grupales
16	<b>SEMANA DE EXÁMENES FINALES</b>	
<b>Lecturas selectas</b>	KAFKA Folke. <i>Evaluación Estratégica de Proyectos de Inversión</i> . Lima: Universidad del Pacifico, 1997. p.p 27-47 SAPAG, Nassir. <i>Criterios de Evaluación de Proyectos</i> . Madrid: Mc Graw Hill, 1999 p.p 95-112.	
<b>Equipos y materiales</b>	Pizarra, Computadora, multimedia, videos, Aula Virtual	
<b>Bibliografía</b>	HARVARD BUSINESS REVIEW. Negociación y resolución de conflictos. Barcelona: Deusto, 2001. FISHER, Roger, William Ury y Bruce Patton. Si, de acuerdo como negociar sin ceder. Bogotá: Norma, 2003. KIYOSAKI, Robert Incrementa tu IQ Financiero, Editorial Aguilar, México, 2006.	

	<p>URY, William. <i>Supere el no: cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas</i>. Bogotá: Norma, 1999.</p> <p>RAPPAPORT, Alfred. <i>La creación de valor para el accionista</i>. Bogotá: Deusto, 2006</p> <p><b>Páginas electrónicas:</b>  Evaluación económica de proyecto  <a href="http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml">http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml</a> (Consulta 01-08-15)  Criterios claves en el proceso de la toma de decisión para promoción inmobiliaria de viviendas eco eficientes  <a href="http://www.conama9.conama.org/conama9/download/files/CTs/2737_SSantos.pdf">http://www.conama9.conama.org/conama9/download/files/CTs/2737_SSantos.pdf</a> (Consulta 01-08-15)</p>
--	--

## 6. EVALUACIÓN

### Criterios de Evaluación:

- Asistencia y participación activa en el desarrollo de las clases y prácticas. La inasistencia a las clases teóricas y prácticas superiores al 30% se tomarán en cuenta en la calificación del proyecto integral
- Conocimiento, discernimiento y reflexión en torno a los temas que trata el curso.
- Para el trabajo de investigación, se evaluará la consistencia teórica en la estructuración del trabajo, la creatividad, el aporte en el análisis y las conclusiones, aplicando los conceptos aprendidos en clase, respeto de los formatos de trabajo indicados y la puntualidad en la entrega.

### Obtención del promedio final:

TIPO DE EVALUACIÓN	CLAVE	CRONOGRAMA	PESO
PRACTICA CALIFICADA	PRT1	SEMANA 5	1
INFORME PARCIAL DEL TRABAJO	IF1	SEMANA 4	2
INFORME PARCIAL DEL TRABAJO	IF2	SEMANA 7	2
EXAMEN PARCIAL	EP	SEMANA 8	1
TRABAJO DE INVESTIGACION	TI	SEMANA 13,14 y 15	3
EXAMEN FINAL	EF	SEMANA 16	1
EXAMEN SUSTITUTORIO (*)	ES	SEMANA 17	1
<b>FÓRMULA:</b> $(PRT1+IF1*2+IF2*2+TI*3+EP1+FIN1)/10$			

(\*) La nota conseguida reemplazará necesariamente a la nota del Examen parcial o final. Dicho examen no sustituye la nota del Proyecto Integral.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- APOYO, OPINIÓN Y MERCADO. *Perfiles Zonales de la Gran Lima 2012*. Lima: Apoyo, Opinión y Mercado, 2012.
- BORRERO OCHOA, Oscar y otros. *Gerencia de Proyectos Inmobiliarios*. Colombia: Biblioteca de la Construcción. Editorial Bhandar, 2008.
- BUENO, ENRIQUE. ; SOLA, MANUEL. ; GARCÍA JUAN, JOSÉ RAMÓN. ; LÓPEZ, ENCARNI. MADRID: DÍAZ DE SANTOS *Estrategias en el mundo inmobiliario: dónde y cuándo comprar, qué construir y cómo vender*, 2005.
- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ, *Ley n° 29090*, 2007  
\_\_\_\_ *Ley n° 29476*, 2010  
\_\_\_\_ *D.S. n° 024-2008-VIVIENDA*, 2008  
\_\_\_\_ *D.S. n° 003-2010-VIVIENDA*, 2010
- CÁMARA PERUANA DE LA CONSTRUCCIÓN (CAPECO). *El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao*. Lima: Instituto de la Construcción y el Desarrollo (ICD), 2012

CUETO CORNEJO, GARY DAVID ; GUTIÉRREZ BARRERA, ANA ROCÍO; MIÑANO BARREDA, CECILIA; NAKADA GUSUKUDA, AIMI Metodología para la gestión de proyectos de una PYME en el sector inmobiliario. Lima: Universidad Esan, 2008.

DEL CASTILLO, Elsa y SCHWALB, María Matilde, Guía práctica para la gestión de proyectos con responsabilidad social. Universidad del Pacífico, 2012, Perú,

GORDILLO OTÁROLA, VÍCTOR MANUEL; NUÉ ECHEVARRÍA, CARLOS MANUEL; SERPA RAYMUNDO, ÁNGEL PAVEL *Metodología de gestión de proyectos inmobiliarios multifamiliares basado en el PMBok Guide y en caso proyecto Calera I de Atrial S.A.* . Lima: Universidad Esan, 2009.

HARVARD BUSINESS REVIEW. *Negociación y resolución de conflictos*. Barcelona: Deusto, 2001.

FISHER, Roger, William Ury y Bruce Patton. *Si, de acuerdo como negociar sin ceder*. Bogotá: Norma, 2003.

FLINT, Pinkas. *Manual del Agente Inmobiliario*. Lima: Editora Jurídica Grijley, 2009.

KIYOSAKI, Robert *Incrementa tu IQ Financiero*, Editorial Aguilar, México, 2006

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, *Guía de los fundamentos de la dirección de proyectos* (Guía del Pmbok). 5. ed. Newtown Square, 2014

SAPAG, Nassir. *Criterios de Evaluación de Proyectos*. Madrid: Mc Graw Hill, 2011

### **Direcciones electrónicas**

Criterios claves en el proceso de la toma de decisión para promoción inmobiliaria de viviendas ecoeficientes

[http://www.conama9.conama.org/conama9/download/files/CTs/2737\\_SSantos.pdf](http://www.conama9.conama.org/conama9/download/files/CTs/2737_SSantos.pdf) (Consulta 01-08-15)

Empresabio.com: red empresarial para la formulación de proyectos y su vinculación con inversionistas

<http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/10/04/empresabio.com.pdf> (Consulta 01-08-15)

Elaboración de plan maestro para proyectos de viviendas multifamiliares típicas desde el punto de vista de la empresa promotora://www.marketinginmobiliario.org/

<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ9492.pdf> (Consulta 01-08-15)

Evaluación económica de proyectos

<http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml> (Consulta 01-08-15)

Guía práctica para abordar la innovación y su gestión en las empresas del sector de la edificación residencial. [http://www.garraioak.ejgv.euskadi.net/r41-](http://www.garraioak.ejgv.euskadi.net/r41-18971/es/contenidos/informacion/guia_innova/es_innova/adjuntos/tomo1cast.pdf)

18971/es/contenidos/informacion/guia\_innova/es\_innova/adjuntos/tomo1cast.pdf (Consulta 01-08-15)

Manual de Organizaciones y Funciones: Gerencia de Proyectos Inmobiliarios y Sociales .2013

[http://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/10029/PLAN\\_10029\\_Manual\\_de\\_Organizaci%C3%B3n\\_y\\_Funciones\\_de\\_la\\_Gerencia\\_de\\_Proyectos\\_Inmobiliarios\\_y\\_Sociales\\_del\\_FMV\\_2013.pdf](http://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/10029/PLAN_10029_Manual_de_Organizaci%C3%B3n_y_Funciones_de_la_Gerencia_de_Proyectos_Inmobiliarios_y_Sociales_del_FMV_2013.pdf) (Consulta 01-08-15)

Evolución y dinámica del Mercado Inmobiliario

[http://www.vivienda.gob.pe/dnc/archivos/difusion/eventos/tasaciones\\_lima/01\\_Ing.%20Victor%20Salda%C3%B1a%20Sanchez.pdf](http://www.vivienda.gob.pe/dnc/archivos/difusion/eventos/tasaciones_lima/01_Ing.%20Victor%20Salda%C3%B1a%20Sanchez.pdf) (Consulta 01-08-15).