



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA**

**Gestión Administrativa en la Parcelación Urbanística del Proyecto Santa
Rosa en San Marcos – Ancash de la Empresa Amacorian Business
Global, 2021**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
Para optar el título profesional de Licenciado en Administración**

AUTOR

**Breña Arribasplata, Rony Martín
(ORCID: 0000-0002-1953-5991)**

**Lima, Perú
2022**

Metadatos Complementarios

Datos de autor

Breña Arribasplata Rony Martín

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR: 44175143

Datos del jurado

JURADO 1: Salazar Fernández, Cosme Homero, 07699211, 0000-0001-7962-9001.

JURADO 2: De La Melena Mendoza, José Carlos, 07752507, 0000-0001-7325-5213.

JURADO 3: Veliz Duarte, Jesús Alvaro, 10309432, 0000-0003-4661-051X.

JURADO 4: Velarde López, Leonidas Martín, 7349038, 0000-0001-9269-2726.

Datos de la investigación

Campo del conocimiento OCDE: 5.02.04

Código del Programa: 413256

Resumen

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional emitido, expresa sobre “La Gestión Administrativa en la parcelación urbanística del proyecto Santa Rosa en San Marcos – Ancash de la empresa Amacorion Business Global, 2021”, la cual tuvo como objetivo la coordinación con el ente encargado de brindar la licencia para realizar el proceso de parcelación en la zona de Santa Rosa en San Marcos – Ancash, asimismo se realizaron las gestiones de establecer técnicas y procedimientos para el uso eficiente de los recursos materiales, humanos y financieros, gestión que de manera efectiva realiza la empresa que está dedicada a la parcelación urbanística, generando así espacios habitacionales urbanos para beneplácito de los habitantes, proceso que se desarrolla en tierras de uso agrícola, en la localidad de Lucma, distrito de San Marcos, provincia de Huari, en el departamento de Ancash.

Con la adquisición del terreno y el permiso para realizar la parcelación para dotar de viviendas independientes a pobladores locales, se establecieron las funciones de planificación, organización, dirección, coordinación y control de los procesos administrativos de las etapas de adquisición, loteo y comercialización de los espacios habitacionales, en una nueva estructura de negocio que es la parcelación urbanística, que muestra un gran conjunto de particulares características, al ofrecer mejores bienes y servicios al mercado, mediante la utilización de innovadoras técnicas administrativas que mejoren las tareas y los procesos de la parcelación urbanística, procesos que realice mediante los conocimientos obtenidos en la capacitación académica recibida por la Universidad Ricardo Palma.

El Trabajo de Suficiencia Profesional presentado, contribuye con un modelo de Gestión Administrativa en proyectos de parcelación urbanística la cual cumple con los niveles estratégicos, técnicos y operativos. Estratégicos, teniendo la finalidad para que la empresa

se adapte a los cambios del mercado, técnicos para implantar estrategias que puedan cumplir con planes concretos y operativos para garantizar que todas las tareas y operaciones sean realizadas con efectividad. Además, la Gestión Administrativa se sustenta como una herramienta de desarrollo y crecimiento que genera ventajas económicas y sociales, para ser imitados por otras empresas de parcelación urbanísticas en zonas rurales de terrenos agrícolas, en el resto del país.

Índice

Metadatos.....	ii
Resumen	iii
Índice	v
Lista de figuras.....	viii
Lista de tablas.....	ix
CAPÍTULO I	
1.1 Breve descripción de la naturaleza del trabajo	1
1.2. Importancia del tema desarrollado	3
1.3. Principales logros.	4
1.4. Experiencias que desarrollan el nivel profesional	6
1.5 Otra teorica	9
CAPÍTULO II	
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	11
2.1. Giro del negocio	11
2.2. Denominación.....	11
2.3. Visión, misión y lema.....	12
2.4. Organización y funciones	12
2.4.1. Análisis de la empresa.....	15
2.4.2. Talento humano.....	15
2.4.3. Comunicación.....	16
2.4.4. Estructura organizacional.....	17
2.4.4.1. Estructura organizacional simple.....	18
2.4.4.2. Organización adhocracia.....	19
2.4.4.2.1. La adhocracia administrativa.....	21
2.4.4.2.2. La adhocracia operativa.....	21
2.4.5. Estructura organizacional de la empresa de parcelación urbanística.....	22

2.5. Organigrama y ubicación del cargo que desempeña.....	23
2.6. Planeamiento estratégico.....	25
2.6.1. Entorno empresarial.....	25
2.7. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)	26

CAPÍTULO III

ACTIVIDAD PROFESIONAL DEL TITULANDO	30
3.1 Descripción del cargo que desempeña.....	30
3.2 Funciones generales.....	30
3.3 Funciones eventuales	30
3.4 Resultados.....	31
3.4 Gestión administrativa del proyecto.....	31
3.4.1 Marco lógico del problema	32
3.4.2. Herramientas para la recolección de información.....	33
3.4.3. Fuentes de información.....	33
3.4.3.1. Fuentes primarias.....	33
3.4.3.2. Fuentes secundarias.....	33
3.4.4. Eventual problema suscitado.....	34
3.4.5. Alternativas de solución.....	37
3.4.6. Descripción de alternativa seleccionada.....	37
3.5 Estudio técnico.....	39
3.6. Análisis y descripción del proceso.....	40
3.7. Localización y tamaño del proyecto.....	41
3.7.1. Localización.....	41
3.7.2. Tamaño del proyecto.....	43
3.7.3. Requerimiento para el desarrollo del proyecto.....	44
3.8. Estudio social y ambiental.....	48
3.4.3 Viabilidad económica	50

3.9.1. Inversión tangible.....	51
3.9.2. Inversión intangible.....	52
3.9.3. Capital de trabajo.....	53
3.9.4. Inversión total.....	54
3.9.5. Financiamiento.....	54
3.9.6. Costo promedio ponderado de capital.....	55
3.9.7. Presupuesto de ingresos.....	55
3.9.8. Presupuestos de egresos.....	56
3.9.9. Estado de pérdidas y ganancias.....	59
3.9.10. Punto de equilibrio.....	60
3.9.11. Flujo de caja.....	60
3.9.12. Viabilidad económica y financiera del proyecto.....	62
 CAPÍTULO IV	
OTROS CARGOS PROFESIONALES DESEMPEÑADOS	63
 CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES GENERALES	66
Referencias.....	68
Anexo 1: Parcelación urbanística del Proyecto Santa Rosa de Lucma.....	70
Anexo 2: Constancia de trabajo.....	71
Anexo 3: Memoria descriptiva del Proyecto Santa Rosa de Lucma	72

Lista de figuras

Figura 01: Diagrama Causa efecto de los problemas de la parcelación de terrenos.....	34
Figura 02: Árbol de problemas para la parcelación de terrenos rurales.....	35
Figura 03: Árbol de objetivos para la parcelación de terrenos rurales.....	36
Figura 04: Diseño conceptual de la solución.....	38
Figura 05: Vista panorámica del distrito de san Marcos – Ancash.....	42
Figura 06: Plano de Ubicación Villa Hermosa “Santa Rosa de Lucma”	43
Figura 07: Mapa de procesos del proyecto “Santa Rosa de Lucma”.....	45
Figura 08: Diagrama de Propuesta de Valor del proyecto “Santa Rosa de Lucma”	46
Figura 09: Mapa de Cadena de valor del proyecto “Santa Rosa de Lucma”.....	47
Figura 10: Entradas y salidas ambientales del proyecto “Santa Rosa de Lucma”	50

Lista de tablas

Tabla 01: Análisis FODA de la empresa.....	27
Tabla 02: Análisis interno y externo de la empresa.....	29
Tabla 03: Inversión tangible.....	51
Tabla 04: Resumen de la inversión tangible.....	51
Tabla 05: Inversión intangible	52
Tabla 06: Resumen de la inversión intangible	52
Tabla 07: Capital de trabajo.....	53
Tabla 08: Resumen del capital de trabajo.....	53
Tabla 09: Inversión total.....	54
Tabla 10: Estructura del financiamiento	54
Tabla 11: Condiciones del préstamo.....	54
Tabla 12: Cuadro de amortización del financiamiento anual	55
Tabla 13: El Costo de promedio ponderado de capital	55
Tabla 14: Plan de ventas en unidades de las parcelas	55
Tabla 15: Presupuesto de ingresos por ventas en soles	56
Tabla 16: Planilla de la empresa de parcelación urbanística	56
Tabla 17: Presupuesto de los costos de servicio.....	57
Tabla 18: Presupuesto de gastos de ventas	57
Tabla 19: Presupuesto de gastos administrativos	58
Tabla 20: Costo fijo anual	58
Tabla 21: Costo variable unitario por parcela	58
Tabla 22: Costo total del proyecto	59
Tabla 23: Estado de pérdidas y ganancias	59
Tabla 24: Punto de equilibrio en soles	60

Tabla 25: Flujo de caja del proyecto	61
Tabla 26. Viabilidad económica del proyecto.....	62
Tabla 27. Viabilidad financiera del proyecto.....	62

CAPÍTULO I

1.1. Breve descripción de la naturaleza del trabajo

La naturaleza del Trabajo de Suficiencia Profesional está enmarcada en el proceso de la Gestión Administrativa sobre la parcelación urbanística de los lotes de terreno de uso agrícola que se consideran aptos para la construcción de viviendas rurales, acorde a lo establecido en el “Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE)” que norma los criterios y requisitos de las habilitaciones urbanas y acorde también, con la Ley 28294, que crea el “Sistema Nacional Integrado de Catastro y su vinculación con el Registro de Predios (SNCP)” (Ley N^a 28294, 2004) que permite la inscripción en el Código Único Catastral (CUC) que es el procedimiento de saneamiento catastral registral, con la finalidad de hacer llegar los beneficios de vivienda a los sectores hasta ahora menos favorecidos de la población, sobre todo en regiones alejadas de la Metrópoli.

El Decreto Supremo N.º 004-2011-VIVIENDA, aprueba el Reglamento de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano, en su artículo 22, norma el reajuste de suelos como un mecanismo de gestión de suelo para el desarrollo urbano en áreas de expansión urbana, el cual acuerda que las parcelas rústicas pueden proceder al proceso de habilitación urbana (ya sea individual o en agrupación formal de varios propietarios) mediante la subdivisión del suelo en lotes urbanos y la ejecución de obras de accesibilidad, de distribución de agua y recolección de desagüe, de distribución de energía e iluminación pública (Reglamento de Acondicionamiento territorial y Desarrollo Urbano, 2011).

La parcelación es una operación de división o segregación de terrenos, propiedades o parcelas, y puede darse tanto en el plano urbanístico como rural (con arreglo a la legislación urbanística, agraria y forestal), en tanto que la reparcelación es una operación consistente en volver a parcelar un ámbito de actuación que ya estaba parcelado.

En el presente Trabajo de Suficiencia Profesional se define a las empresas de parcelación urbanísticas como organizaciones de negocio de gestión o ejecución urbanística, encargadas de realizar las actividades de agrupación de posesiones de terrenos, para su nueva división ajustada al planeamiento de unidades constitutivas urbanísticamente de parcelas o solares, a los que deban ser beneficiarios en proporción a sus respectivos derechos, además pueden ejecutar la lotización y comercialización de las parcelas o lotes, satisfaciendo la demanda de espacios habitacionales a pobladores locales otorgándoles una mayor calidad de vida.

No obstante, lo anterior, esta situación representa también un gran reto para las empresas de parcelación urbanística, ya que, les obliga a resolver muchos problemas y paradigmas de Gestión Administrativa existentes en sector de los consumidores de vivienda, ocasionados por la parcelación del terreno en dos o más lotes independientes en sus diferentes modalidades, así como, otros relacionados con los problemas titulación de las tierras, normatividad municipal, factibilidad de servicios públicos, accesibilidad, entre otros.

Las empresas de parcelación urbanística, realizan sus procesos administrativos, generalmente en base a un modelo administrativo, en el cual ofrece un ambiente laboral que permita crecer y alcanzar las metas trazadas por la organización, mediante la capacitación y adiestramiento de los colaboradores para mejorar su desempeño laboral y no al simple apoyo de prestaciones a los mismos; pero, teniendo en cuenta también, que la realización de sus actividades administrativas estarán en función de los costos de los proyectos de parcelación, que restringe o disminuye este apoyo al desempeño laboral.

Los trabajos realizados en la ejecución de proyectos de urbanización de terrenos rurales, por las características de sus actividades son realizados con grandes dificultades, ocasionados por las condiciones ambientales, el acceso a los servicios públicos, el acceso a servicios de telefonía, los escasos alimentos de habitual consumo en la zona de trabajo, entre otras. Todas estas condiciones limitantes inciden en el desempeño laboral de los colaboradores de las

empresas de parcelación urbanística y para la empresa Amacorian Business Global no es ajena a tener estas condiciones como limitantes en sus procesos de parcelación sobretodo se dieron en el proyecto de parcelación en la localidad de Lucma, distrito de San Marcos, provincia de Huari, en el departamento de Ancash, limitantes que fueron fuente de superación para la empresa lográndose el desarrollo total del proyecto en mención.

1.2. Importancia del tema desarrollado

La importancia del Trabajo de Suficiencia Profesional se muestra en su contenido, la cual está plasmada en la Gestión Administrativa que se debe realizar para la parcelación urbanística de cierta área de terreno, asimismo muestra la implementación de este tipo de negocio que aprovecha la oportunidad para el desarrollo urbano de una cierta población, que lejos de representar una preocupación fundamental de las autoridades regionales, provinciales y locales, también es parte de un derecho fundamental, al otorgarle al propietario el derecho de propiedad, proporcionándoles una libertad personal, pues a través de él, se expresa la libertad económica que tiene toda persona en el estado social y democrático de derecho. Es decir, el derecho de propiedad garantiza la existencia e integridad de la propiedad para el comprador, así como la participación del propietario en la organización y el desarrollo de un sistema económico-social. De ahí que en el artículo 70° de la Constitución Política del Perú, se reconozca que el “derecho de propiedad es inviolable y que el estado lo debe garantizar” (Constitución Política del Perú. Art. 70, 1993).

La importancia de las actividades que realizan las empresas de parcelación urbanística permiten eliminar o disminuir la proliferación incontrolada de asentamientos irregulares que se alojan de manera ilegal en propiedades públicas o privadas, en zonas inadecuadas de alto riesgo, en zonas de preservación ecológica, en zonas con potencial agropecuario o

estratégico, o zonas de valor patrimonial, entre otros y no como resultado de la planeación que permitan ejercer una eficiente administración del espacio urbano que se habita.

Ante la observancia de falta de planes urbanísticos municipales, provinciales y regionales, la ausencia de reservas territoriales adecuadas para el crecimiento de los centros de población, las limitaciones o carencia de infraestructura urbana y la insuficiencia presupuestal con su inmediata repercusión en la formación de Centros Poblados, Asentamientos Humanos, invasiones, entre otros, además el escaso control administrativo de la planeación urbana, la ineficacia de publicidad registral, la falta de titulación auténtica, entre otros, por parte de las autoridades regionales, hacen que surjan alternativas de empresas constructoras dedicadas a la ejecución de proyectos que comprenden la habilitación de lotes urbano en un terreno rural, para convertirla en zona de expansión urbana.

1.3. Principales logros alcanzados

El principal logro desarrollado en mi gestión laboral se muestra en el presente Trabajo de Suficiencia Profesional, la Gestión Administrativa ejercida en la empresa Amacorian Business Global sobre la parcelación urbanística, engrandece mi desarrollo profesional, desarrollo profesional en la que aplico todos los conocimientos obtenidos en las aulas de la Universidad Ricardo Palma, las actividades administrativas basadas en procesos y procedimientos de habilitación urbana, independización y lotización del terreno implicaron en mi accionar laboral la adaptación de tareas de trámites municipales, comercialización de terrenos, marketing básico y publicidad básica para llegar a los clientes de zonas alejadas del proyecto.

Cabe resaltar que gracias al logro laboral empresarial desarrollado se viene imitado el proyecto por otras empresas urbanísticas, constituidas en distritos aledaños, para implementar proyectos urbanísticos, como: el proyecto de Urbanización Carmen Rosa y el

proyecto de Urbanización Nuevo Chavín, que fueron creadas producto del éxito observado por parte de Amacorian Business Global en la localidad y que se encuentran ubicadas en zonas aledañas al distrito de San Marcos y cercanos al proyecto que ejecuta actualmente la empresa.

Este modelo de organización del trabajo para las comunidades urbanísticas es mencionado por Mora y Castillo (2019) quienes manifiestan que:

La faena comunal es una forma de trabajo colectivo que se realiza para instalar infraestructura urbana y servicios públicos en áreas urbano-periféricas del Perú. Esta práctica se remonta a la época prehispánica y ha seguido olas de migración de las zonas rurales a las urbanas (...) en las políticas urbanas, surgió una retórica celebratoria que ensalzó el carácter tradicional de esta práctica y puso de relieve su importancia en los procesos de solución habitacional de los pobres urbanos (Mora & Castillo, 2019, pág. 2).

Del mismo modo, existen ciertos logros en similitud al mostrado, el proyecto llamado Shira Ruri, proyecto que se desarrolló en la ciudad de Huaraz, departamento de Ancash, proyecto de parcelamiento de 1 hectárea de terreno en la que se utilizaron todas las herramientas necesarias para gestionar la labor administrativa en dicho proyecto.

Shira Ruri está ubicado a 10 kilómetros de la ciudad de Huaraz, limita con el Mirador de Rataquenua el cual está ubicado a 7 kilómetros al sureste de la ciudad de Huaraz al lado este de la colina.

Rataquenua es un mirador natural que constituye un punto estratégico para divisar la ciudad de Huaraz. La subida hasta Shira Ruri tiene un tiempo de 15 a 20 minutos, ya que la vía es destapada.

El proyecto de parcelación generado en el punto mencionado, fue una fase de segregación del terreno definido como suelo rural.

Para definir que el terreno se divida en parcelas o se segregue, los pasos seguidos fueron los siguientes:

- Se envió un profesional al terreno a parcelar, para este caso fue un arquitecto.
- Se realizó un informe técnico el cual consistió en la redacción del proyecto de parcelación.
- Se solicitó la licencia de parcelación al ayuntamiento correspondiente.
- Se obtuvo una respuesta afirmativa de la administración, con algunas observaciones y se procedió a rectificar el proyecto de parcelación presentado en primera instancia.
- Se llevaron a cabo los trámites jurídicos de escritura de la nueva parcela.
- Se procedió a una declaración catastral.

1.4. Experiencias que desarrollan el nivel profesional

Básicamente la experiencia enriquecedora de mi labor profesional, fue el analizar modelos que se están trabajando en la actualidad, para poder implementar un modelo en este tipo de empresas de parcelación urbanística. En la actualidad la administración de dichas empresas se desarrolla a través de la intuición, empíricamente y por tradición familiar, además en muchas ocasiones buscan en los modelos teóricos, desarrollados en otras realidades, donde las economías son altamente diferentes a la nuestra, trayendo a nuestro entorno empresarial caos y distorsiones administrativas.

Esto significa que no existe una identidad en el manejo de las empresas de parcelación urbanística, que soporte el direccionamiento empresarial y que identifique un modelo nacional unificador, dado que “han desarrollado su actividad económica” en base a la evolución y comportamiento del mercado, adoptando un modelo administrativo para su desarrollo empresarial por moda o imitación de planes y programas que tuvieron un éxito relativo, en otras empresas de giro de negocios similares” (Pazmiño, 2017, pág. 13)

Los estudios cursados en la carrera de Administración y Gerencia, me proporcionaron una formación emprendedora, con capacidad para implementar soluciones mediante un enfoque innovador, con competencias transversales, para ser capaz de evaluar a nivel económico, técnico y comercial, cada proyecto empresarial, potenciando así la rentabilidad de las organizaciones.

1.4.1. Modelos administrativos

La experiencia adquirida en la formación de una empresa de parcelación urbanística, es el enriquecimiento de la formación de modelos administrativos en busca de solucionar el aspecto organizacional, que deben de contar la realización de procesos constructivos en la parcelación urbanísticas en zonas rurales, donde el recurso humano y el liderazgo empresarial juegan un rol importante, en el desarrollo de las mismas, sobre todo en la adopción de una estructura organizacional.

Es importante tener presente que, la administración realiza actividades para alcanzar sus objetivos planeados, para ello se deben de crear o adaptar modelos administrativos que, permitan mejorar el funcionamiento de los mismos, así como, maximizar la utilidad de los recursos y optimizar los resultados económicos de las organizaciones.

Las empresas de parcelación urbanística, han tenido que adaptar modelos a las necesidades de las mismas, a través de sistemas, procesos y de técnicas administrativas. La adopción de un “modelo en este tipo de empresas, es necesario para desarrollar la actividad humana ejecutando los procesos de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar, para obtener resultados en el desempeño del recurso humano de la empresa, a través de las herramientas aplicadas” (Ramírez & Ramírez, 2018).

Las empresas de parcelación urbanística, vienen optando por la elección de un modelo administrativo, adaptando por lo general sus necesidades específicas en su estructura, aunque muchos de los modelos clásicos poseen su propia teoría, pero en “esencia no difieren del

todo, ya que simplemente van evolucionando de acuerdo al entorno social en el que se han presentado y es a través del tiempo que, se han ido complementando y por ende mejorando sus opciones administrativas” (Hérmnandez, 2012)

Un buen modelo administrativo afirmado en procesos administrativos, evitan la dispersión y despilfarro de los recursos, reducen las pérdidas de tiempo, los errores, las duplicaciones, entre otros. Sus resultados conducen a una utilización más eficaz de los individuos, los recursos que disponen y el equipo de trabajo.

El seleccionar y utilizar modelos influye y condiciona el resultado, pero esto depende por lo general, del tamaño y la calidad de los factores para la obtención de logros y la trascendencia del objetivo. Por eso es parte de la realidad el establecimiento y la utilización de modelos apropiados para lograr sus propósitos, que hoy en día, son una necesidad primaria de la administración (Hérmnandez, 2012, pág. 62)

Ya Chiavenato (2002), concebía a la organización como parte de la evolución de la teoría administrativa, como la “función administrativa con la asignación de tareas, la distribución de tareas a los equipos o departamentos y la asignación de los recursos necesarios a los equipos o departamentos” (p. 78). Se refiere a un cambio de enfoque, de forma, un perfeccionamiento al abordar a la organización, su operación y su funcionabilidad.

En la misma línea Mendoza (2017), manifiesta que la Gestión Administrativa en las empresas tiene ser portadora de “acciones coherentemente orientadas al logro de los objetivos a través del cumplimiento de las funciones clásicas de la gestión del proceso administrativo como son: planear, organizar, dirigir y controlar” (p. 952)

La incorporación de un nuevo modelo de Gestión Administrativa propone una “evaluación preliminar y exhaustiva de la situación actual, de tal forma que se conozcan todos y cada uno de los procesos administrativos desarrollados dentro de la institución y los elementos

que intervienen en ellos, tanto personal, como material” (González, Viteri, Izquierdo, & Verdezoto, 2020).

1.5. Información teórica

Es el uso de teorías administrativas de nuevas formas de estructuras organizacionales de la empresa, proporcionan la forma de realizar un manejo óptimo de los recursos humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, entre otros que permiten evaluar el impacto en el compromiso organizacional que tienen los trabajadores hacia la empresa.

Así mismo, las empresas de parcelación urbanística deben de encuestar a sus trabajadores mediante cuestionarios que permitan evaluar la situación actual de la gestión administrativa, mediante la percepción del clima laboral y la satisfacción del talento humano, para adoptar medidas que permitan crear condiciones laborales adecuadas para la retención de los colaboradores de la empresa.

Los resultados obtenidos de la aplicación de la Gestión Administrativa y la parcelación urbanística son importantes empresarialmente, por ser un indicador relevante acerca del comportamiento, actitudes y percepciones de los empleados sobre la empresa, lo cual sirvió para establecer programas que permitan mejorar la productividad laboral y reducir los conflictos, ausentismo, estrés entre otros factores que afectan a los trabajadores.

Los resultados de la investigación servirán como antecedente de estudio para empresas del sector construcción en el área de parcelación urbanística, que busquen mejorar el compromiso de los colaboradores hacia la organización, lo cual incide en la productividad y satisfacción del personal. También, son importantes los resultados para que la Gestión Administrativa de las empresas de parcelación urbanística, establezcan metas y políticas, sobre el manejo de rotación de los puestos de trabajo, cumplimiento de la duración del horario de trabajo, las condiciones laborales para la mano de obra operativa y administrativa,

y otros aspectos, de las tareas específicas de los puestos de trabajo dentro de la empresa de parcelación urbanística.

Hay que tener en cuenta que una buena Gestión Administrativa proporciona políticas y estrategias sobre los procesos y procedimientos de actividades de parcelación urbanística ejecutoras de proyectos, de rehabilitación de lotes urbanos en terrenos rurales para la expansión de urbanizaciones poblacionales, Y además, alcanzar un desarrollo empresarial, que le permita el control, como parte de la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes de la organización.

Todo esto se realiza sin descuidar la satisfacción de los colaboradores, para contar con el compromiso organizacional con repercusión en el comportamiento organizacional en las empresas, medido en la intensidad de la participación de un empleado y su identificación con la organización. Un fuerte compromiso organizacional se caracteriza por el apoyo y aceptación de las metas y valores de la organización, la disposición a realizar un esfuerzo importante con respecto al compromiso afectivo (adhesión emocional del empleado hacia la empresa), el compromiso de continuación para bajar el nivel de deserción (consecuencia de la inversión de tiempo y esfuerzo que la persona ha logrado por su permanencia en la empresa y que perdería si abandona su trabajo), y al compromiso normativo (gratitud que siente el trabajador, el responder de manera recíproca hacia la empresa como consecuencia de los beneficios obtenidos, como el trato personalizado, mejoras laborales, entre otros).

CAPÍTULO II

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Giro del negocio

La empresa Amacorion Business Global dedicada a la parcelación urbanística de proyectos de urbanización, cuenta en la actualidad con más de 10 años de experiencia en el mercado de servicios complementarios de la construcción, en el área de rehabilitación urbanística, así como en el desarrollo inmobiliario. Desde el 2011 ingresó al mercado peruano, ejecutando proyectos de parcelación urbanísticas, teniendo que la experiencia, satisfacción y confianza de nuestros clientes impulsaron nuestro crecimiento sostenido.

Es un tipo de negocio con direccionamiento estratégico empresarial, de una organización que cumple con actividades de planear, hacer, verificar y actuar la realización de procesos administrativos de parcelación urbanística de lotes de terrenos en zonas rurales, buscando ofrecer alternativas donde los clientes puedan encontrar un producto que supere sus necesidades y expectativas, optimizando espacios, ofreciendo el cercado de las mismas, la construcción de las bases de la vivienda, y la construcción completa de las mismas, de acuerdo a los requerimientos de sus clientes, preocupándose por la seguridad y comodidad que se merecen. Cuenta con profesionales, técnicos y obreros cuyos valores, experiencia y compromiso quedan demostrados en la calidad de nuestros productos y servicios

La Innovación y el buen servicio de calidad empresarial en el sector de la construcción en el área de la parcelación, es la prioridad dentro de la empresa, con la finalidad de alcanzar un grado de competitividad, sostenibilidad y liderazgo en el mercado.

2.2. Denominación

La denominación de la empresa es Amacorion Business Global SAC, está dedicada a brindar servicios múltiples en varias líneas comerciales y productivas, entre la que se

encuentra la línea inmobiliaria, que le permite la compra, venta de bienes, muebles, inmuebles, actividades inmobiliarias en general, y corretaje.

Fue fundada el 09 de marzo de 2011 en la ciudad de Lima, por dos socios, Rony Breña Arribasplata y Jhonattan Jesús Breña Arribasplata, ambos de nacionalidad peruana, que corresponden al Gerente general y Sub-Gerente respectivamente.

2.3. Visión, misión, y lema

Visión

Ser líderes a nivel nacional e internacional, con el apoyo de la tecnología, promoviendo la innovación y la solvencia profesional del grupo humano, logrando ser una empresa líder en el Perú en calidad, tecnología y eficiencia en la parcelación, construcción y desarrollo de productos inmobiliarios. Trabajar en equipo con la mejor gente para buscar óptimos resultados y el reconocimiento como tal a nivel nacional e internacional.

Misión

Somos una empresa de gran competitividad que brinda a sus clientes los servicios de parcelación urbanística, ingeniería y construcción de proyectos con excelencia y eficacia, promoviendo el desarrollo integral de las personas y comprometidos en contribuir con el desarrollo del país.

Lema

“Grandes obras, grandes personas”

2.4. Organización y funciones

Gerente General

Es el responsable legal quien velará por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten el desarrollo de las funciones y operaciones de la empresa ante las autoridades

judiciales, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales. Administrar el presupuesto y flujo de caja de los proyectos.

Sueldo: S/ 3,000.00

Jefe de Operaciones

Es el máximo responsable del departamento de operaciones. En dependencia directa del Gerente General de la compañía, es responsable del cumplimiento de los objetivos de los procesos de lotización y construcción de las parcelas. Busca permanentemente optimizar las distintas tareas operativas en la empresa. Mantener y custodiar en la obra los documentos que sean requeridos durante la ejecución de la parcelación (Planos, actas, memorias, especificaciones, comunicaciones, etc.). Se asegura que la obra cuente con los permisos necesarios. Velar por el cumplimiento estricto de las normas de higiene y seguridad laboral en la obra. Supervisar la calidad de los materiales y equipos a utilizar en la obra. Actualizar, coordinar y supervisar la realización la planificación de la obra de parcelación

Sueldo: S/2,000.00

Jefe Administrativo

Es el máximo responsable del departamento de administración. En dependencia directa del Gerente General de la compañía. Planifica el desarrollo de las actividades administrativas del proyecto. Gestionar administrativamente el proyecto (control documentario contables, elaboración de plantillas de sueldo, reintegros, etc.). Gestión de personal (selección, elaboración y revisión de contratos, desempeño, otros) en obra. Realizar un adecuado control de los almacenes de la obra. Se encarga de la administración de los recursos humanos de la empresa

Sueldo: Desde S/ 2,000.00

Residente de obra

Asegurar que se cuantifiquen las cantidades realmente ejecutadas en el periodo de valorización. Conciliar las cantidades con la supervisión y presentar la valorización de obra. Verificar que las condiciones iniciales de terreno sean consistentes con el Expediente Técnico. Asegurar que el levantamiento, trazo, replanteo y control sean ejecutados de forma correcta. Asegurar que el levantamiento a las obras construidas sea acorde con el expediente técnico. Entregar los planos para construcción al personal de Producción. Gestionar las consultas técnicas con la Supervisión y/o Cliente. Identificar opciones de mejora de los procesos constructivos y gestionar la ejecución de estas mejoras.

Sueldo: Desde S/1,250.00

Operador de parcelación

Analizar los planos y las especificaciones técnicas, junto con el residente de obra y definir los recursos a utilizar. Advertir los posibles cambios de los alcances, apoyar y revisar los expedientes de trámite de órdenes de cambio y de ampliaciones de plazo. Revisar y actualizar la programación de las actividades y el cumplimiento de las metas de manera conjunta con los asistentes y supervisores de campo. Verificar los volúmenes de obra por ejecutar y definir los frentes y turnos de trabajo para el cumplimiento de las metas. Dirigir y supervisar las reuniones de programación semanal de trabajos y verificar el levantamiento de las interferencias. Verificar en conjunto con el jefe de Calidad, la conformidad de los recursos que ingresan a obra.

Sueldo: S/1,250.00.

Topógrafo

Realización de estudios y análisis del terreno, efectúa los levantamientos topográficos, en un plano de la realidad de un terreno. Realiza una representación de la superficie terrestre con todos sus accidentes o accesos del terreno. Precisión e integridad de los datos, para conocer con exactitud el estado de una parcelación.

Sueldo: S/ 700.00.

Maestro de obra

Realiza las construcciones de las edificaciones en las parcelas, acondicionando del acceso del agua, desagua y alcantarillado de las parcelas.

Sueldo: Por contrato con el cliente de las especificaciones a realizar

2.4.1. Análisis de la empresa

La empresa Amacorrian Business Global SAC. presenta una organización de relación lineal enfocada a cada proyecto que se va a desarrollar. Cuenta con dos órganos de línea que dependen de la Gerencia General; Asimismo el Gerente de Operaciones cuenta con un residente de obra que reporta los avances mensuales de sus equipos de trabajo, y a su vez los órganos de línea cuentan con departamentos de apoyo directo, esta organización que presenta hace más funcional a la empresa lo que permite el cumplimiento de los proyectos en los plazos establecidos.

2.4.2. Talento humano

En lo referente al recurso humano en las empresas de parcelación urbanísticas, se presenta, una limitada capacitación para la realización de sus tareas, que no le permiten ampliar los conocimientos que poseen y/o de aprender nuevas formas de realización de estas. Además,

en ocasiones se sienten presionados por el supervisor del Amacorian Business Global SAC, por la exigencia en el cumplimiento de las metas.

Además, las complicadas condiciones geográficas de la localidad, dificultan el acceso de los trabajadores (cuya denominación en la localidad es de peones) porque muchos de ellos provienen desde localidades alejadas, donde por ejemplo tienen que esperar a un vehículo de retorno que pasa solo una vez al día, y un viaje que toma cuatro horas tanto de ida, como la vuelta, limitándoles su concentración, responsabilidad y mayor compromiso con la empresa. Por ello la empresa siempre ha tratado de disminuir el efecto de las condiciones extremas de transporte al que está expuesta la labor que realizan los peones.

2.4.3. Comunicación

Otro de los factores que afecta, el funcionamiento de las empresas de parcelación urbanísticas, es su ámbito de operaciones en zonas rurales, alejado de las antenas de las empresas que brindan servicios de telecomunicación e informática; haciendo es casi nulo el uso de la comunicación de telefonía móvil y más aún el acceso a internet.

Sin embargo, la formación de centros poblados urbanísticos por las empresas de parcelación urbanísticas, vienen atrayendo a la zona a empresas de telecomunicación, por mencionar algunos la empresa de telefónica BITEL del Perú y CLARO, las cuales vienen ofreciendo sus servicios de telefónica, acceso internet y cable, tan necesarias para una zona que presenta una naturaleza y geografía accidentada. Además, la empresa PRONATEL de participación mixta privada y pública, ha ingresado al servicio de telecomunicación en el distrito, ofreciendo servicios de internet de alta velocidad, a los colegios, centros de salud, municipios, entre otros; permitiendo el desarrollo social y económico del distrito.

2.4.4. Estructura organizacional

La empresa Amacorian Business Global SAC, inicialmente contaba con una estructura organizacional "Estructura Simple". Con la aplicación de cambios en los procesos administrativos para la adaptación de sus procesos de parcelación urbanística adopta una estructura "Adhocracia organizacional".

Los cambios administrativos realizados en Amacorian Business Global SAC, fueron de pasar de un mecanismo de supervisión directa a uno de adaptación mutua, de una organización estratégica a una de staff de apoyo y núcleo de operaciones y pasar de un tipo de centralización vertical y horizontal a una descentralización horizontal selectiva.

La estructura organizacional según Mintzberg (1989) es el: "Conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en tareas distintas, consiguiendo luego la coordinación de las mismas" (p. 45). Es así, que cada empresa cuenta con un sistema jerárquico, que le permita organizar sus recursos humanos, dividiendo el trabajo en todas las actividades necesarias para realizarlo y la forma como se coordinan estas tareas.

Cada tipo de negocio exige una estructura organizacional única, de tal manera que una estructura organizacional eficiente será la que permita a una organización llegar a cumplir sus metas, optimizando las actividades a realizarse, los recursos humanos y materiales a utilizarse, y la coordinación adecuada de las distintas áreas. Es importante para todos los tipos de organizaciones tener una estructura organizacional bien definida y eficiente, ya que es la única manera de que la empresa u organización se desarrolle, crezca y sea competitiva.

Una estructura organizacional eficiente para empresas de parcelación urbanísticas, permitiría a las mismas funcionar y ejecutar proyectos de una manera ordenada y eficiente, a través de varios departamentos que serán fijos o en forma de asesoría, dependiendo del tamaño de la empresa, y permitiría negociar y ejecutar nuevos proyectos simultáneamente, además deja

una proyección para que la empresa pueda crecer ordenadamente cuando se presente la oportunidad.

Partiendo de la estructura organizacional clásicas de Mintzberg, se selecciona una estructura organizacional para la empresa de parcelación urbanística, para luego adaptarla a sus necesidades de su modelo de gestión empresarial, en donde se agregará el valor añadido del negocio.

2.4.4.1. Estructura organizacional simple

El mecanismo de coordinación de esta estructura es la supervisión directa, la parte principal de la organización es el ápice estratégico y son muy centralizadas. El funcionamiento de esta configuración se centraliza totalmente en el ápice estratégico, la alta gerencia forma parte de todos los procesos, supervisa directamente todas las tareas que se están realizando, desde las de producción hasta las financieras, y además coordina todo el trabajo (Luna, 2013).

Este tipo de organización se utiliza normalmente cuando las empresas son nuevas y no se han organizado bien, cuando existe una situación de emergencia que requiera la centralización del poder, empresas que nunca desarrollaron una nueva estructura organizacional, o en ambientes dinámicos donde debido al cambio constante no se pueden formalizar los parámetros.

Las empresas que funcionan bajo esta configuración suelen ser muy informales, y se basan en la visión del Administrador General. No son muy complejas, y se hace uso mínimo de la planeación, capacitación o mecanismos de coordinación. Casi no existe una división de unidades. La normalización se hace en base a las habilidades de los trabajadores por lo que los procesos no están muy formalizados, y se basa en la adaptación interpersonal que da como resultado varias relaciones informales.

Las organizaciones o industrias de gran tamaño no pueden funcionar de esta manera debido a que debido a que en estas organizaciones la línea media, tecno estructura y staff de apoyo, son muy pequeñas o no existen, por lo tanto, la supervisión directa es realizada por el Administrador General, que sin el apoyo necesario no va a lograr cumplir con esta función y además con sus tareas. Además, como todos los procesos, tareas, problemas pasan por el Administrador, este suele tener tanto trabajo que va a ser el mismo el que demore todos los procesos, tareas y problemas.

Cuando las empresas dejan de ser nuevas y siguen manteniendo esta configuración suelen no crecer. El gerente general tiene que resolver todos los problemas, así como realizar la supervisión, lo que causa que muchas veces se pierda de vista la visión de la empresa, por estar realizando muchas otras actividades. Cuando se pierde de vista la visión de la empresa y no se trabaja para llegar a ella las empresas simplemente van a estancarse y no podrán crecer. Esta es una de las principales desventajas de esta configuración, es muy útil cuando la empresa es nueva, pero no puede mantenerse si se espera un crecimiento.

Este tipo de organización se aplica también en los primeros años de las empresas constructoras, donde el gerente general debe realizar todo el trabajo administrativo, así como toda la dirección de obras. El problema es que al crecer ya no puede seguirse con este lineamiento ya que no va a haber una capacidad operativa para manejar varios proyectos.

2.4.4.2. Organización Adhocracia

La adhocracia es también conocida como organización innovadora debido a que es la única de todas las configuraciones que no se basa en el control total o la burocracia. Adhocracia es justamente lo opuesto a la burocracia. En este tipo de empresas al no hacer siempre lo mismo, y tener un ambiente cambiante no se puede regularizar o normalizar todos los procesos o tareas. En estos casos se aplica la adhocracia (Luna, 2013).

En la adhocracia el mecanismo de coordinación es la adaptación mutua, y la parte más importante es el staff de apoyo junto con el núcleo de operaciones. La descentralización se da selectivamente. Esta es una configuración orgánica, fluida, y adaptable. Es por esto que se da en empresas donde el ambiente es dinámico y complejo, debido a cambio constante del producto o servicio, a proyectos temporales, y a otros factores (Rivas, 2002) .

Entre las características de una organización de adhocracia se encuentran: La poca formalización del comportamiento, la alta especialización horizontal a nivel medio, la delegación de poder por habilidades, la agrupación de especialistas en unidades funcionales con propósitos internos y flexibles, las unidades tendrán miembros del núcleo operativo, línea media y staff de apoyo. Además, cuentan con dispositivos de enlace y línea media muy importantes para fomentar la adaptación mutua, una descentralización selectiva dentro de las unidades y hacia las unidades, que están en varios lugares de la organización, distribuidos en gerentes, staff de apoyo, o jefes operativos, procesos de información y decisión siempre flexibles y principal rol del ápice estratégico será controlar y ayudar a la coordinación de unidades, y decidir cuando no se llegue a un acuerdo por adaptación mutua.

La configuración relevante de este tipo de organización de adhocracia es que se divide a la organización en unidades que contienen profesionales, jefes operativos, entre otros, que se coordinara mediante adaptación mutua, no existen la normalización puesto que la unidad no siempre elabora el mismo producto. Y cada unidad tiene un propósito interno que sirve a la empresa. Por ejemplo, cada unidad en una empresa puede ser la encargada de un proyecto, por lo tanto, nada puede estar normalizado ya que los proyectos nunca son iguales. La alta gerencia se encargará de coordinar las unidades, designar su labor, controlar la ejecución de sus tareas, y tomar las decisiones que se puedan definir por mutuo acuerdo dentro de la unidad. La participación de la gerencia dentro de cada unidad dependerá de cada empresa.

Las unidades tampoco serán permanentes si no que se crearan según la necesidad, y pueden inclusive ser contratadas temporalmente, sobre todo cuando se tiene volúmenes de trabajo más grandes de lo esperado, o cuando al no ser estable el volumen de proyectos o trabajo, es más factible no tener tanto personal de planta.

Existen dos tipos de adhocracias que parten del mismo principio; la adhocracia administrativa y la adhocracia operativa.

2.4.4.2.1. La adhocracia administrativa

Es aquella donde el componente administrativo y el operacional se unen. Esto se da cuando lo que se busca es resolver problemas, o necesidades planteadas directamente por un cliente, por medio de unidades especializadas. Este caso se da en agencias de publicidad, que el cliente plantea una necesidad, que, por medio de la administración y las unidades de una agencia, como la de diseño gráfico, la creativa, etc., complacen directamente al cliente, fusionando el componente administrativo con el operativo, ya que todos trabajan con el mismo fin.

2.4.4.2.2. La adhocracia operativa

Es aquella donde se distingue el componente administrativo del operacional. Es decir, los proyectos o servicios que preste la empresa se hacen para servirse a sí misma. De esta manera el componente administrativo está generando proyectos a ser efectuados por el componente operativo, de una manera separada. Un ejemplo son las empresas constructoras.

En las empresas constructoras, dependiendo de los proyectos que se estén ejecutando, se puede llegar a tener muchos trabajadores en la empresa. Muchos de los trabajadores son temporales, en especial aquellos que trabajan directamente en las obras, como albañiles o peones. Existen leyes y normas para el trato de los empleados, el pago de sueldos, y su seguridad en el trabajo, que son muy importantes.

La principal actividad dentro de esta área es coordinar, controlar, planificar y dirigir, los recursos humanos, así como salud ocupacional, impacto ambiental, y seguridad industrial. A un nivel global en toda la empresa. Es decir, garantizar que todas las actividades que realiza la empresa cumplan con todas las normativas aplicables a cada área.

2.4.5. Estructura organizacional de la empresa de parcelación urbanística

En la empresa de parcelación urbanística, la estructura organizacional seleccionada es la adhocracia operativa, debido a ser funcional, facilitar la comunicación, el control y ser acoplable a las necesidades de la empresa, para funcionar de una manera correcta. Este tipo de organización soluciona los problemas que presentan la adopción de un modelo de gestión administrativa, debido a que al no existir la normalización hacen que los trabajadores sean más flexibles en su trabajo y la coordinación de sus tareas mediante adaptación mutua, harían que el trabajador este cada vez más comprometido laboralmente con la empresa para el crecimiento de la organización.

Cabe entender, que en la organización de la empresa Amacorian Business Global SAC, estas configuraciones de estructura organizacional planteadas anteriormente son considerados en la teoría como puras, o ideales porque en la “realidad no existen como tales, son modelos, simplificaciones, útiles para la clasificación, comprensión, el diagnóstico y el diseño, siendo su gran fortaleza la armonía, la consistencia y el ajuste, pero, también la flaqueza que las debilita” (Mintzberg, 1995).

La adopción de una estructura organizacional de adhocracia operacional de Amacorian, será la más adecuada para la empresa de parcelación urbanística, pero esta se ha adaptado para el modelo de gestión administrativo de la empresa. Sin embargo, en la teoría las empresas se siguen definiendo por las configuraciones puras o ideales para tener la base del funcionamiento de la empresa, por más que es conocido que en la práctica no es así. Es por

esto que luego se empieza a moldear la estructura organizacional ideal según la presión que ejercen los elementos de la organización sobre otros, llegando a un equilibrio y a una eficiencia distinto en la empresa.

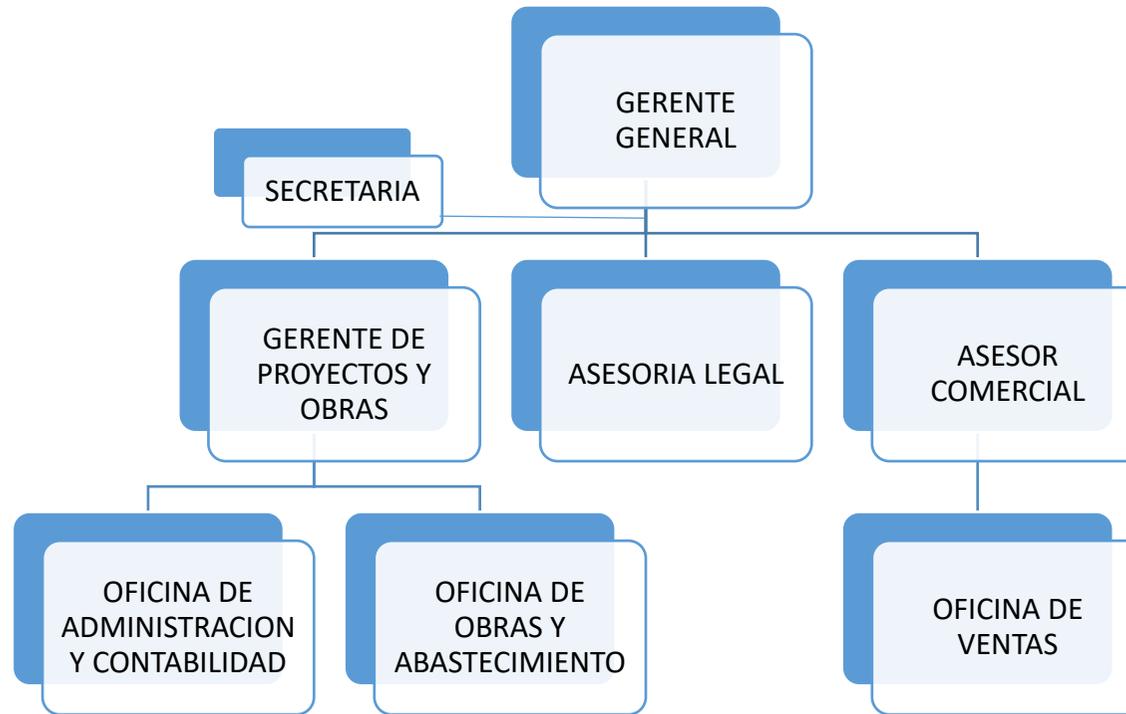
Por lo tanto, cuando se diseñó una estructura organizacional de adhocracia operativa, en esta investigación, basado en la configuración teórica, para que después según el análisis de las presiones ejercidas se acopla la configuración pura al caso específico de una empresa de parcelación urbanística.

En consecuencia, un manejo inadecuado de la gestión administrativa, podría afectar el compromiso laboral del trabajador; esto tendría un impacto en la calidad de trabajo que se ofrece a los clientes, afectando la productividad de la organización, así como el prestigio y la credibilidad ganada en el ámbito local y regional.

2.5. Organigrama y ubicación del cargo que desempeña

La siguiente estructura organizacional es la que presenta actualmente la empresa Amacorian Business Global SAC.

**ORGANIGRAMA
EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C.**



2.6. Planeamiento estratégico

2.6.1. Entorno empresarial

La empresa Amacorian Business Global SAC, es una empresa de parcelación urbanística ubicada en la región Ancash, provincia Huari y distrito de San Marcos, propietaria de Villa Hermosa Santa Rosa de Lucma, dedicada a la realización de actividades de topografía del terreno, lotización y entrega del terreno a sus propietarios, Así como, la construcción de la base y cimientos, paredes y techos de los lotes asignados y otros servicios constructivos que el propietario solicite.

En la actualidad la empresa viene desempeñando sus actividades de forma eficiente y responsable, que le ha permitido contar con un posicionamiento en el sector de construcción en el área de la habilitación urbanística, en la provincia de Huari. Sin embargo, aún no ha logrado aplicar todo su potencial laboral, por la falta del establecimiento de una adecuada estructura organizacional, que refleja problemas administrativos como. falta de capacitación, frenos de tipo cultural, temor al cambio organizacional, estructuras de apoyo deficientes, el acceso al crédito, entre otros.

Una de las restricciones más relevantes que vienen atravesando la empresa Amacorian Business Global SAC, es el limitado acceso al uso de servicios financieros desde el sector financiero. Esto hace que no se pueda realizar inversiones en innovaciones y en expansión empresarial, para que en conjunto poder fortalecer la actividad económica de la empresa, para así, contribuir al desarrollo del país; más aún cuando se trata de empresas que se dedican a la habilitación urbana, que permiten una mayor calidad de vida a la población.

Cabe mencionar además, mencionar los logros alcanzados por Amacorian Business Global SAC, como el hecho de ajustar el precio de los terrenos por metro cuadrado según el catastro del valor del suelo, la identidad comunal con las otras urbanizaciones de la localidad como son las Urbanizaciones Carmen Rosa y Nuevo Chavín, formadas por empresas urbanísticas

competidoras que imitaron la gestión de Amacorian, y la implementación de una forma de trabajo social mediante la organización de faena comunal en beneficio de su propia urbanización.

Amacorian Business Global SAC, propietaria de Villa Hermosa Santa Rosa de Lucma, consiguió que, las otras empresas urbanísticas de la localidad, propietarias de la Urbanización Carmen Rosa y de la Urbanización Nuevo Chavín, unan sus esfuerzos para solicitar a la Municipalidad Distrital de San Marcos (considerada una zona minera, cuenta con altos ingresos económicos, producto del canon), recursos básicos que por ley le corresponden a sus pobladores, como el acceso al agua, electrificación, saneamiento básico, pistas asfaltadas, vías de conectividad entre otros afines, para sus respectivas urbanizaciones

2.7. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

A través de un análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, se han llegado a determinar los riesgos existentes y así poder alcanzar la eficiencia y eficacia en beneficio de nuestros clientes.

Tabla 01: Análisis FODA de la empresa

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Área de post venta, personalizada para reclamos.	1. La maquinaria pesada no es de propiedad de la empresa
2. Capacitación del personal operativo	2. Problemas al acceso de financiamiento
3. Transparencia y cumplimiento en los plazos establecidos	3. No cuenta con publicidad en forma permanente.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Crecimiento de urbanizaciones rurales, con parcelación urbanística	1, Ingreso de pequeñas empresas de construcción, que ingresan al mercado de parcelación urbanística
2. Utilización de mano de obra y equipos locales	2. Organización de grupos de trabajadores para reclamos salariales en la zona
3. Posibilidad de trabajar un nuevo mercado con el Estado peruano.	3. Trámites burocráticos en las municipalidades regionales.

Fuente: Elaboración propia.

Estrategia Externa e Internas

Una vez realizado el análisis FODA y a través de éste, se identificaron algunas observaciones se diseñaron estrategias con la finalidad de convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

Estrategia General

Diferenciación: El principal factor diferenciador de AMACORIAN BUSINESS GLOBAL. de las demás empresas del rubro a nivel comercial, es el trato directo con el cliente y la satisfacción hasta finalizar los proyectos y a nivel de operaciones, estamos implementando utilizar las últimas tendencias de construcción en los nuevos proyectos a realizar.

Análisis

Actualmente el mercado de la construcción en viviendas multifamiliares no ha presentado el crecimiento esperado para proporcionar viviendas a la población, debido a la inestabilidad económica que se encuentra atravesando el país, hecho que ha permitido que se incrementen las inversiones inteligentes dirigidas a realizar obras de urbanizaciones rurales para las personas del segmento D, que tienen recelo de este tipo de obras,

Amacorian Business Global SAC, como empresa de parcelación urbanística, planteó un formato innovador para la construcción de urbanizaciones rurales en el distrito de San Marcos en la región de Ancash, compitiendo en el mercado, en forma diferenciadora al ofrecer un servicio de trato directo con el cliente, otorgándoles la facilidad en los pagos equitativos en la adquisición de una parcela y continuando con el servicio de la construcción de la misma, previo acuerdo y compromiso de ambas partes.

La experiencia en el rubro de la construcción en el área de parcelación y la calidad de los proyectos realizados en la región de Ancash desde hace 11 años, nos obligan a seguir identificando las vulnerabilidades de la empresa, con la finalidad de reorientarlas, fortalecerlas y posteriormente aplicarlas en los proyectos a cargos, con el objetivo primordial de alcanzar la satisfacción y la fidelidad del cliente, y así lograr consolidarse en el mercado de la construcción.

Tabla 02 Análisis interno y externo de la empresa

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<p>F1/O1: Aprovechando el crecimiento en el sector construcción, intensificar la publicidad sobre nuestra área de post venta, como un valor agregado de la empresa.</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA INTERNA / CALIDAD/POST VENTA</p>	<p>F2/A1: Impulsar a través de campañas publicitarias la marca de la empresa, enfatizando su experiencia y personal altamente competitivo.</p> <p style="text-align: center;">ESTRATEGIA EXTERNA/INTEGRACION/HORIZONTAL</p>
<p>F2/O2: Alcanzar la satisfacción del cliente gracias a la capacitación constante de todo el personal y así poder utilizar maquinarias propias.</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA EXTERNA/INTENSIVA/PENETRACIÓN DEL MERCADO</p>	<p>F1/A2: Limitar los pagos a los reclamos y proporcionar más seguridad a los colaboradores de la construcción</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA INTERNA/CALIDAD/SERVICIO</p>
ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<p>D1/O1: A través de campañas leasing operativo impulsada por los bancos, adquirir maquinaria pesada, para que forme parte de los activos de la empresa.</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA INTERNA / TAMAÑO/ UPSIZING</p>	<p>1, Crecimiento de pequeñas empresas de construcción, que ingresan al mercado, con precios bajos en sus presupuestos</p>
<p>D2/O2: Adquirir software para la empresa que a futuro ayudaría a mejorar los procesos</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA INTERNA / TECNOLOGÍA DE LA INFORMACION/ ERP</p>	<p>D2/A2: Tercerizar el personal de seguridad y empezar a trabajar con software no muy costosos para ir implementado las diversas áreas de la empresa</p> <p style="text-align: center;">ESTRATÉGIA INTERNA / OUTSOURCING/ COMPLEMENTARIOS</p>

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

ACTIVIDAD PROFESIONAL DEL TITULANDO

3.1 Descripción del cargo que desempeña

El cargo que desempeño actualmente es de Gerente General de la empresa Amacorrian Business Global Sac.

3.2. Funciones generales

Las funciones generales del cargo que desempeño son:

- El direccionamiento estratégico en los proyectos de parcelación urbanística, como parte de las actividades administrativas de planear, hacer, verificar y actuar con eficiencia un proyecto para ofrecer lotes de terrenos para espacios habitacionales, satisfaciendo las necesidades de clientes, basados en los principios y valores de la organización.
- El control de las actividades de parcelación urbanística, estableciendo indicadores que permitan medir la evolución y los logros alcanzados, y si fuera necesario, introducir elementos correctores que faciliten la consecución de los objetivos.
- Involucrar a las personas en el proyecto para recoger ideas y analizarlas, y de ser necesario estar dispuestos al cambio.

3.3. Funciones eventuales

Las funciones eventuales son:

- Conformar un equipo técnico eventual para ampliación de servicios adicionales que solicite el cliente, como planos de construcción, levantamientos de cercos, entre otros.

- Coordinar reuniones de trabajo con los clientes para asesorarlos en trámites municipales que compete a la urbanización.
- Organizar reuniones de motivación empresarial, para el reconocimiento del desempeño responsable de las tareas a cada cargo.

3.3. Resultados

La empresa AMACORIAN BUSINESS GLOBAL, para llevar a cabo la implementación del proyecto de la habilitación de lotes urbanos, de un terreno rural, considerado como zona de expansión urbana, para de esta manera contribuir con el desarrollo urbano y mejorar la calidad de vida de los pobladores del distrito de San Marcos, se realizaron las siguientes actividades.

3.4 Gestión Administrativa del Proyecto

Planificación

La planificación que se realizó en el proyecto se basó en la organización sistemática de las tareas para lograr el objetivo trazado determinado como PARCELACIÓN URBANÍSTICA DEL PROYECTO SANTA ROSA EN SAN MARCOS – ANCASH, en la planificación del proyecto se expone lo que se hace antes y durante el proyecto.

Organización

La forma como se planteó la organización en el proyecto está determinada para permitir que los recursos humanos tengan la adecuada tarea encargada. Todo ello, en aras de la consecución de un objetivo común, que la PARCELACIÓN URBANÍSTICA DEL PROYECTO SANTA ROSA EN SAN MARCOS – ANCASH sea la más óptima y los objetivos planteados se concreten en el tiempo determinado.

Dirección

La dirección del proyecto PARCELACIÓN URBANÍSTICA DEL PROYECTO SANTA ROSA EN SAN MARCOS – ANCASH se manejó de manera disciplinada con la finalidad de aplicar una serie de conocimientos, incluidas herramientas o técnicas, en la consecución del objetivo trazado y que este tenga éxito. De esta forma, la principal preocupación sobre el proyecto es que llegue a buen término.

Control

La gestión administrativa control en consecuencia al proyecto PARCELACIÓN URBANÍSTICA DEL PROYECTO SANTA ROSA EN SAN MARCOS – ANCASH fue un elemento fundamental para que el proyecto esté bien organizado y sea eficaz, lo cual permitió la existencia de seguridad en lograr el aporte de liderazgo e innovación y asumirlo como propio que necesita el proyecto con la firmeza de cumplir con los objetivos planteados.

3.4.1. Marco lógico de investigación

El estudio realizado para llevar a cabo el proyecto Puesta en Marcha y Comercialización Parcelación del Proyecto Santa Rosa en San Marcos – Ancash de la empresa Amacorian Business Global SAC, se inicia con una investigación exploratoria poblacional en las proximidades de la ciudad de Lucma, en el distrito de San Marcos, teniendo como punto de partida los lineamientos establecidos en el Plan de Ordenamiento Territorial de la zona.

La investigación de campo para recolección de información de terrenos rurales privados a la venta situados estratégicamente y a buen precio es uno de los temas de mayor importancia ya que el proyecto propuesto es diseñado especialmente para familias que quieran vivir dentro un ambiente campestre y de aire puro, dentro de un entorno rodeado de naturaleza, lleno de paz y tranquilidad con todas las comodidades del siglo XXI.

3.4.2. Herramientas para la recolección de información

Las herramientas utilizadas para obtener información acerca de los terrenos que cumplieran con las características del proyecto fue a través de visitas a diferentes sitios cercanos al distrito de San Marcos, empezó con entrevistas con dueños de terrenos agrícolas a la venta o con personas que pudieran dar información de interés acerca del tema del proyecto.

3.4.3. Fuentes de información

3.4.3.1. Fuentes primarias

Se obtuvo información por parte de entes reguladores en el tema como son la secretaria de Planeación Municipal del distrito de San Marcos, en el catastro urbana para obtener el plan de ordenamiento territorial y cumplir con lo legalmente establecido, también se obtuvo información del Organismo de Supervisión de los Recursos Forestales y Fauna Silvestre (OSINFOR), quien administra y gestiona los recursos naturales renovables y el medio ambiente en el territorio peruano, para cumplir con lo establecido en normatividad ambiental para proyectos de parcelaciones de terrenos urbanísticos.

3.4.3.2. Fuentes secundarias

Además de los libros y documentos escritos sobre el tema, se consultaron proyectos similares que sirvieron de información para despejar dudas en la ejecución de parcelaciones rurales.

3.4.4. Eventual problema suscitado

El problema fue parcelar lotes rurales con uso de suelo suburbano que cumpla con las disposiciones legales vigentes en el plan de ordenamiento territorial y de forestación territorial para su respectiva comercialización

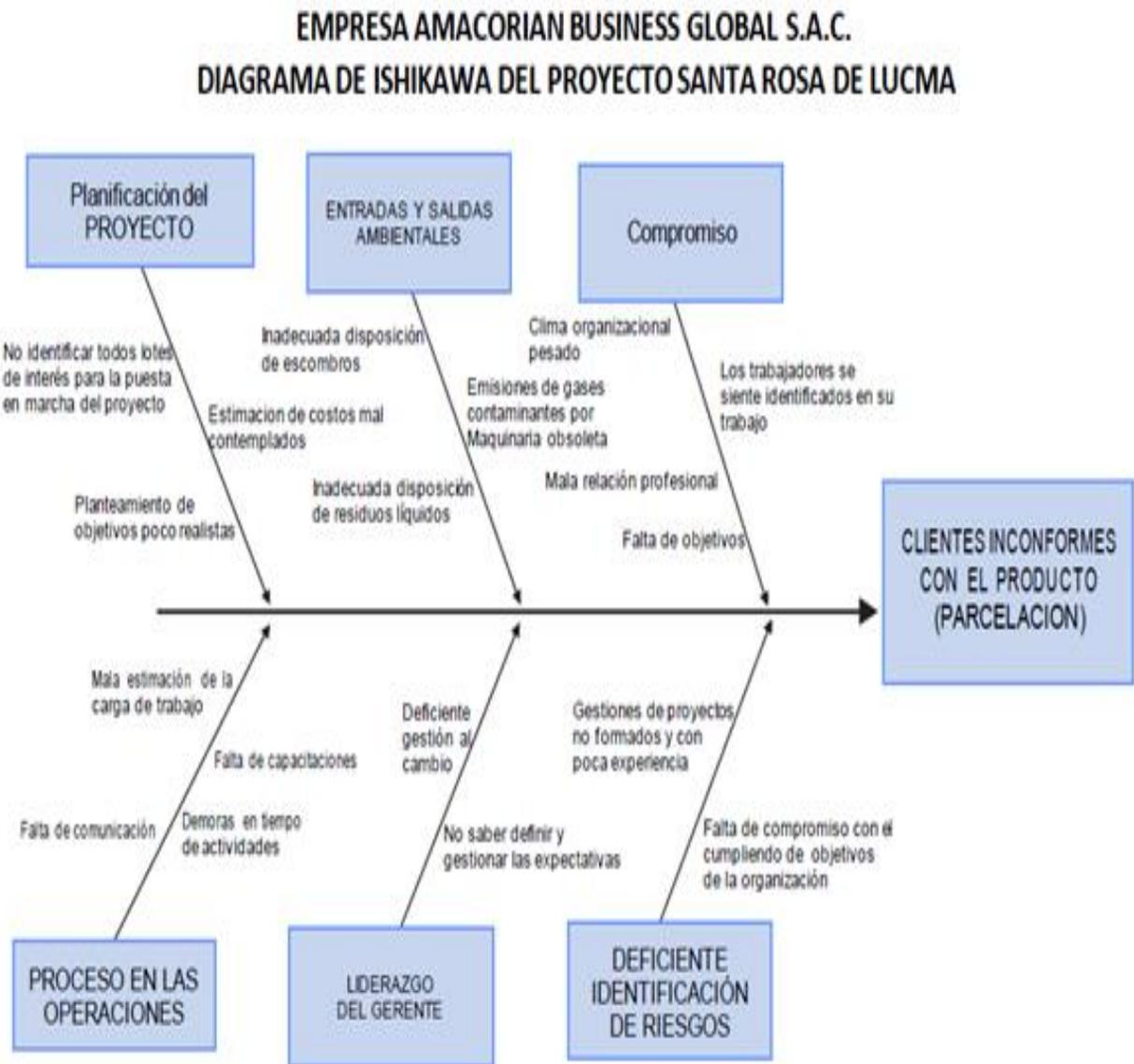


Figura 01. Diagrama Causa efecto de los problemas de la parcelación de terrenos

Fuente: Elaboración propia

El principal beneficio que encuentran las personas que compran casas o lotes en parcelaciones rurales es que es una zona que permite disfrutar del campo, en una zona urbana

y su proximidad con la ciudad. Debemos de tener en cuenta que en este momento hay proyectos de vivienda en áreas suburbanas con proximidades a la ciudad de Lucma, en el distrito de San Marcos.

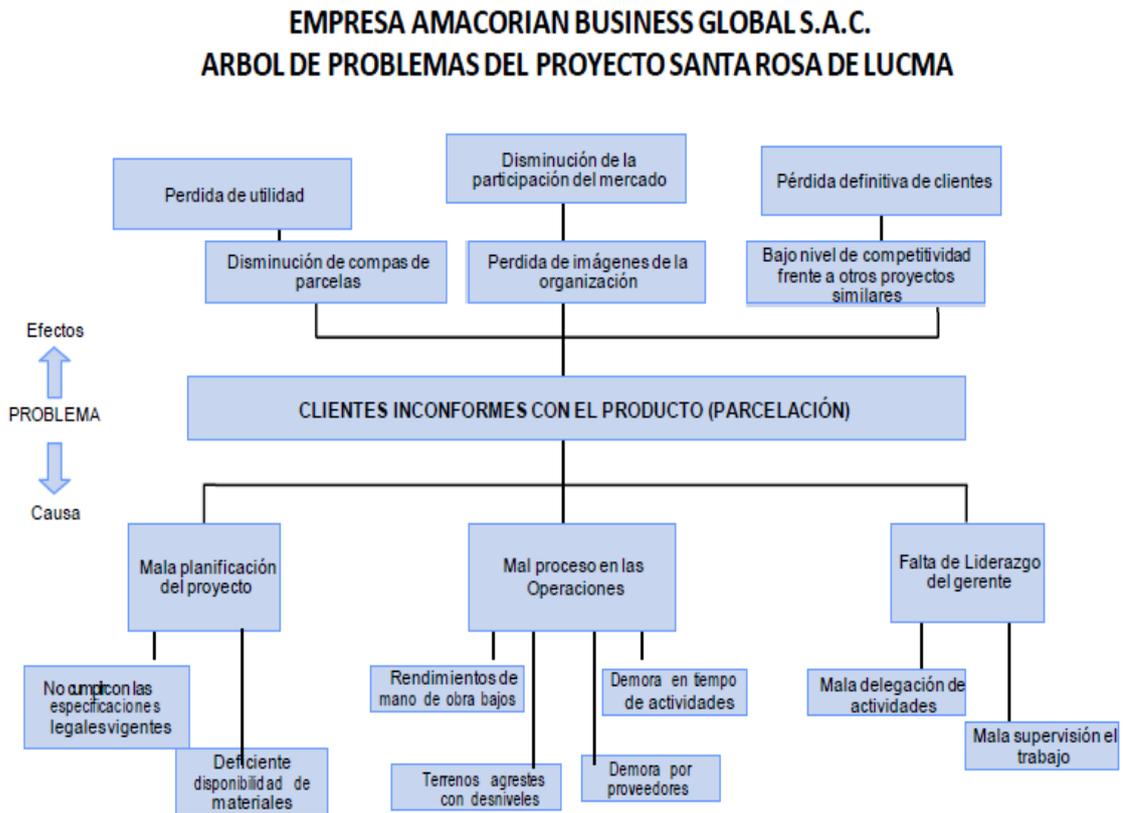


Figura 02. Árbol de problemas para la parcelación de terrenos rurales

Fuente: Elaboración propia

Establecidos el problema que es la disconformidad actual de los clientes que han adquirido un producto final de un lote o una parcela, ocasionando una pérdida de imagen de estas empresas, desalentando y ocasionando el giro a otras actividades de dichas empresas, por la disminución de compras de parcelas

Es en este sentido que es necesario, que las empresas de parcelación urbanísticas, planten una estrategia administrativa que le permitan lograr que los proyectos a implementar sean viables, y rentables, para ello deben de ofrecer un producto final de calidad, donde los

espacios habitacionales sean seguros de ser habitados, sin tener que estar expuestos a impactos negativos ambientales y sobre todo que la titulación de los lotes sea una realidad y no una promesa

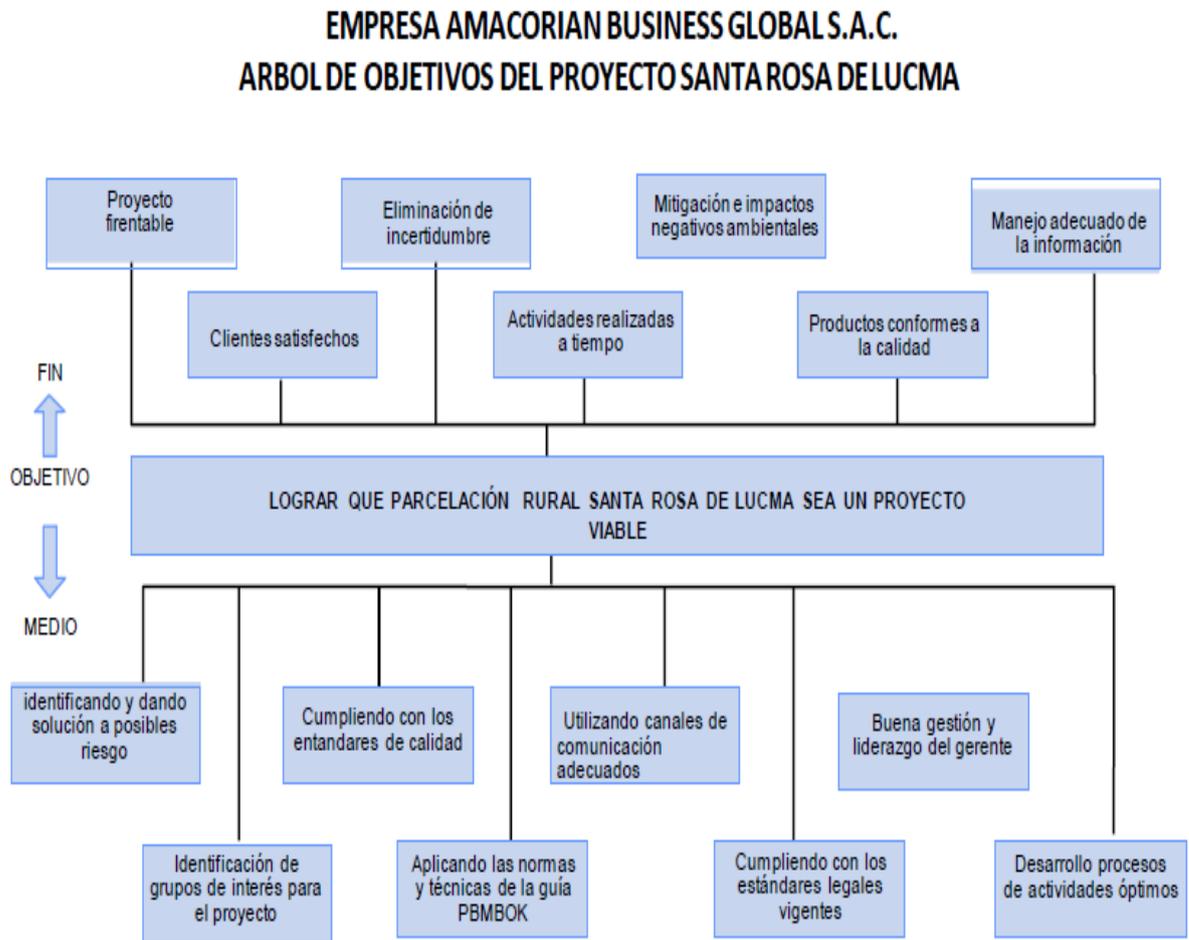


Figura 03. Árbol de objetivos para la parcelación de terrenos rurales

Fuente: Elaboración propia

3.4.5. Alternativas de solución

Para cambiar la situación problemática y basado en los objetivos que desean alcanzar, se presentan las siguientes estrategias que debe de contar una organización empresarial para que el proyecto de parcelación urbanística de terrenos rurales sea viable

- Planificación de las actividades
- Control de revisiones periódicas del cumplimiento de los plazos previstos
- Proceso de comunicación interna con el equipo de trabajo
- Organización de actividades según cronograma de ejecución
- Diseñar con el Manual de Organización y Funciones de los puestos de trabajo
- Identificar los riesgos de las actividades de parcelación para su prevención
- Cumplimiento de las entregas programadas.

3.4.6. Descripción de alternativa seleccionada.

- Planificación de actividades: Planificación las tareas, cumplir con los plazos y disponer de los recursos para llevar a cabo una gestión de proyectos eficiente. De lo contrario, puede correr peligro la consecución de nuestro objetivo.
- Control de revisiones periódicas: El control de las actividades, aseguran que todo se está cumpliendo según los plazos previstos: Permite llevar un control exhaustivo del proceso, para corregir a tiempo posibles errores en su desarrollo.
- Proceso de comunicación interna: El intercambio de información y sugerencias debe ser constante para evitar malentendidos.
- Organización de actividades: Seguir el cronograma de actividades para que no se produzca un aumento del gasto previsto en nuestro presupuesto inicial
- Diseño del MOF: Se debe de asignar las funciones y roles concretos de cada miembro, para comprenda su papel en la ejecución del proyecto y lo desempeña de forma adecuada.
- Identificar los riesgos: Identificar las actividades que pueden afectar al desarrollo de nuestro proyecto, con el objetivo de estar preparados para afrontar sus consecuencias.

- Cumplimiento de las entregas programadas. Cumplir con los plazos de entrega programadas en el calendario.

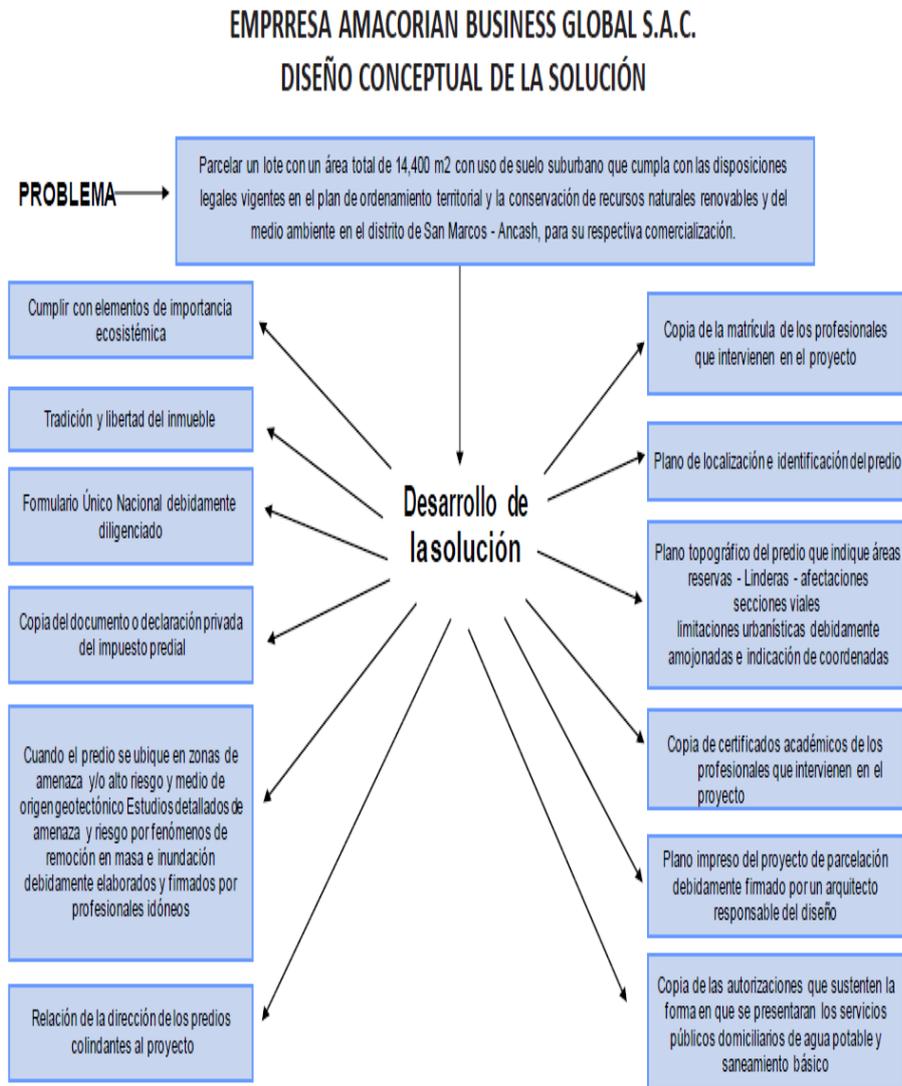


Figura 04: Diseño conceptual de la solución

Fuente: Elaboración propia

3.5. Estudio técnico

Actualmente San Marcos se ha venido constituyendo como uno de los distritos con más dinamismo de Ancash y Lucma, es una ciudad en crecimiento lo que permite identificar tras realizar un estudio de mercado, que la parcelación de lotes para construcción de viviendas familiares sea una excelente oportunidad de negocio, bien sea para familias propias del

distrito que desean adquirir una vivienda tipo campestre como estadía permanente o familias de la provincia de Huari, que se encuentra ubicada a 86 kilómetros dos horas y media

3.6. Análisis y descripción del proceso

En primer lugar, se obtuvo el ordenamiento territorial del distrito de San Marcos, para identificar áreas para el uso con suelos suburbanas. A partir de esta identificación en los planos, se dispuso la realización del trabajo de campo e investigación para la comercialización de dichos terrenos ya identificadas en los planos que cumplan con todas las especificaciones legales vigentes y de esta manera obtener la “licencia para parcelar” la cual dispone los siguientes requisitos mínimos para su expedición.

- Copia del certificado de contrato del inmueble, cuya fecha de expedición no sea superior a un mes antes de la fecha de la solicitud.
- Formulario Único Nacional debidamente diligenciado, en letra de imprenta o a máquina.
- Copia del Documento de identidad del propietario o del poseedor, si es persona natural o certificado de existencia y representación legal, cuya fecha de expedición no debe ser superior a un mes, si es persona jurídica
- Poder únicamente en caso de Abogado o Autorización debidamente otorgado cuando se actúe mediante mandatario, con presentación personal de quien lo otorgue.
- Copia del documento o declaración privada del impuesto predial del último año del inmueble o inmuebles objeto de la solicitud.
- Relación de la dirección de los predios colindantes al proyecto.
- Plano topográfico del predio que indique áreas – reservas – Linderos – afectaciones – secciones viales – limitaciones urbanísticas debidamente limitadas con sus coordenadas indicadas. También dentro de él, se identificaron claramente todos los

elementos de importancia ecosistémica tales como humedales y rondas de cuerpos de agua. Todos estos documentos debidamente firmados por el Topógrafo.

- Plano impreso del proyecto de parcelación debidamente firmado por un arquitecto responsable del diseño (un juego inicialmente) que contenga los predios resultantes de la parcelación, amojonados y alinderados, cuadro de áreas, perfil vial.
- Copia de las autorizaciones que sustenten la forma en que se prestaran los servicios públicos domiciliarios de agua potable y saneamiento básico o las autorizaciones y permisos ambientales para el uso y aprovechamiento de los recursos naturales y el pronunciamiento de la superintendencia de servicios públicos.
- Cuando el predio se ubique en zonas de amenaza y/o alto riesgo alto y medio de origen geotectónico Estudios detallados de amenaza y riesgo por fenómenos de remoción en masa e inundación debidamente elaborados y firmados por profesionales idóneos.
- Plano de localización e identificación de cada predio.
- Copia de los certificados de los profesionales que intervienen en el proyecto. (topógrafo o ingeniero y arquitecto) con su respectiva vigencia.
- Pago del cargo fijo (original del recibo de consignación).
- Anexos: Fotocopia escritura, con área y linderos; Copia de la consulta de Reservas (Afectación vial) tramitada ante el área de catastros de la Municipalidad distrital; copia del proyecto de parcelación en medio magnético.

Una vez cumplido estos requisitos se obtuvo la licencia para parcelar y se dispuso seguir con las actividades de prelación de manera legal, seguidamente para efectos de actividades técnicas y operativas se estima que el lote tenga un área total de 14,400 m² a partir de esta especificación se requieren de 4.500 m² para la construcción de vías y servidumbres, 4.500

m² para áreas comunes, se deberán realizar trabajos de construcción de alcantarillado sanitario, así como como en redes de energía eléctrica y gas, dejando espacios libres para los puntos de conexión.

3.7. Localización y tamaño del proyecto.

3.7.1. Localización

El distrito de San Marcos, se encuentra ubicado en la provincia de Huari, Departamento de Ancash, Región Chavín, es el más extenso de los 16 distritos de la provincia, con 557 km² (seguido de los distritos de Chavín de Huántar y Huari).

San Marcos forma parte del Callejón de Conchudos, ubicado al este de la Cordillera Blanca a 09°31'15" Latitud Sur y 77°09'17" de Longitud Oeste, está constituido por las laderas y valles del flanco oriental de la Cordillera Blanca hasta el río Marañón.

El distrito de San Marcos de Norte a Sur tiene una extensión máxima de unos 44 Km., de Este a Oeste una extensión de unos 20 Km. en sus partes anchas. El río Mosna lo separa de los distritos de Chavín de Huántar (al Sur) y Huántar (al Norte), y la divisoria de aguas de los distritos de Aquia (Bolognesi), más al Sur, y Huallanca (también en Bolognesi), al Suroriente San Marcos se ubica en el piedemonte de la Cordillera Blanca.

Sus límites geográficos son

- Norte: Los Distritos de Huachis y Huari
- Oriente: El distrito de San Pedro de Chana y la provincia de Huamalíes del departamento de Huánuco
- Sur: La provincia de Bolognesi
- Occidente: Los Distritos de Huantar y Chavín de Huantar

En el siguiente mapa se identifican las zonas suburbanas de la ciudad de Lucma en el distrito San Marcos



Figura 05: Vista panorámica del distrito de san Marcos - Ancash

Fuente: Elaboración propia

3.7.2. Tamaño del proyecto

El proyecto Villa Hermosa de Santa Rosa de Lucma de parcelación de terrenos para su comercialización, se realiza en un terreno de 14,400.00 m² en la ciudad de Lucma, en el distrito de San Marcos, con un área total de 8,135.00 m² para la construcción y 1,600 m² para áreas comunes, lo que permitirá atender un segmento del Mercado que demanda 65 lotes de 100 m² a 150 m² independientes, para realizar el desarrollo de parcelación urbanística en la periferia del distrito de San Marcos.

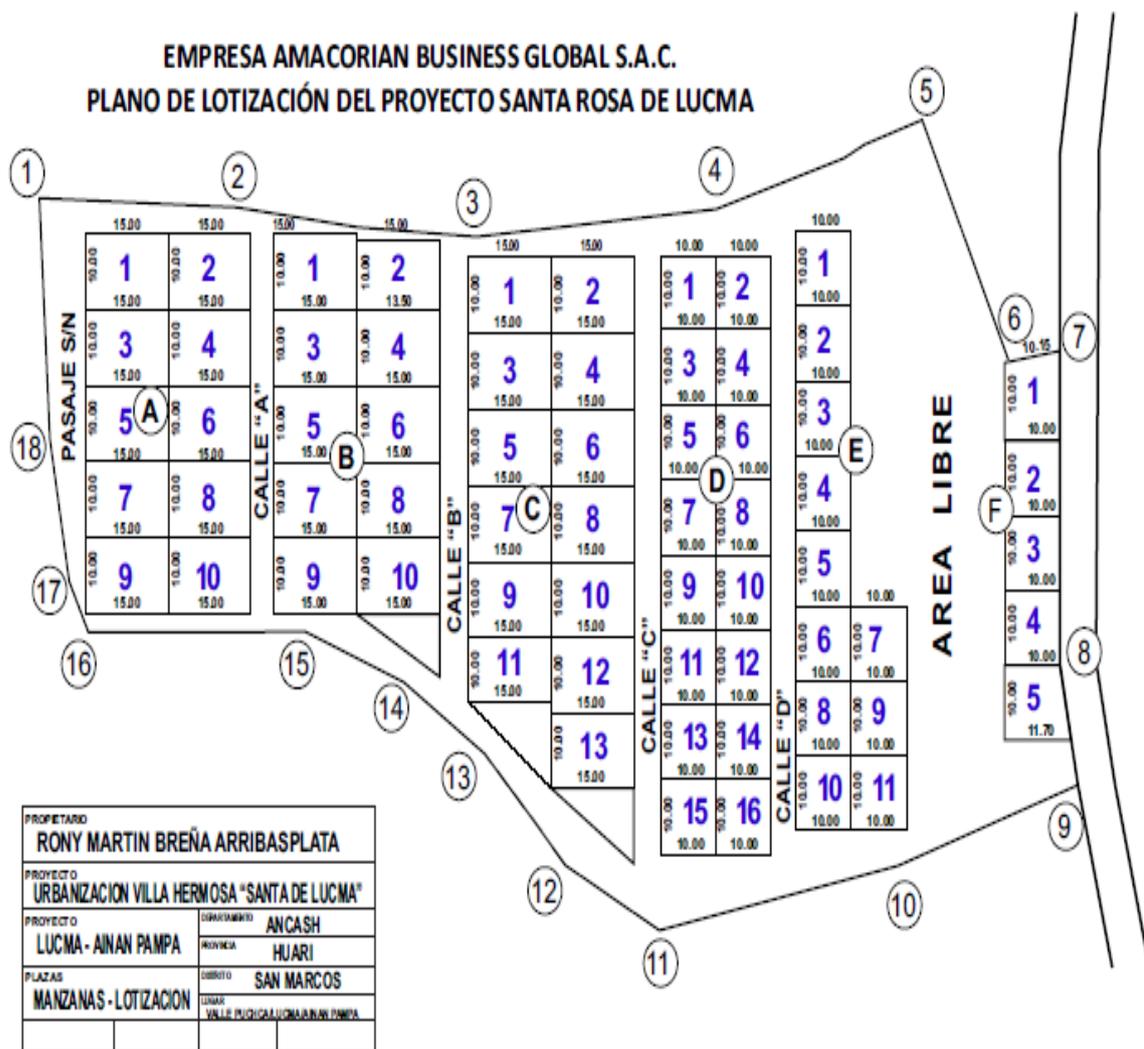


Figura 06: Plano de Ubicación Villa Hermosa “Santa Rosa de Lucma”

Fuente: Elaboración propia

3.7.3. Requerimiento para el desarrollo del proyecto

a. Equipos.

- Computadoras, impresoras y plotter para oficina
- Equipo de topografía
- Infraestructura
- Oficina principal

b. Personal

Un Gerente General que sea inversionista en predios, un jefe de operaciones, un operador de lineamientos de terrenos, un jefe administrativo y una secretaria. Además, tendrá outsourcing un residente de obra en desarrollo urbano, un topógrafo, y un dibujante con excelente manejo de Autocad.

c. Mapa de procesos.

El siguiente mapa de procesos proporcionan las actividades para los resultados previstos por el proyecto en el cumplimiento de sus objetivos Cabe hacer notar que los procesos productivos de parcelación cumplen con los lineamientos de Gerencia y enfoque basado en procesos, mediante las funciones de planificación, operaciones, evaluación de desempeño y liderazgo; pero enmarcados en un marco de mejora continua, para que los proyectos de parcelación, tengan clientes satisfechos y cubran las necesidades de brindar espacios habitacionales, en buenas condiciones ambientales

EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C.
MAPA DE PROCESOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE PROYECTOS DE PARCELACIÓN

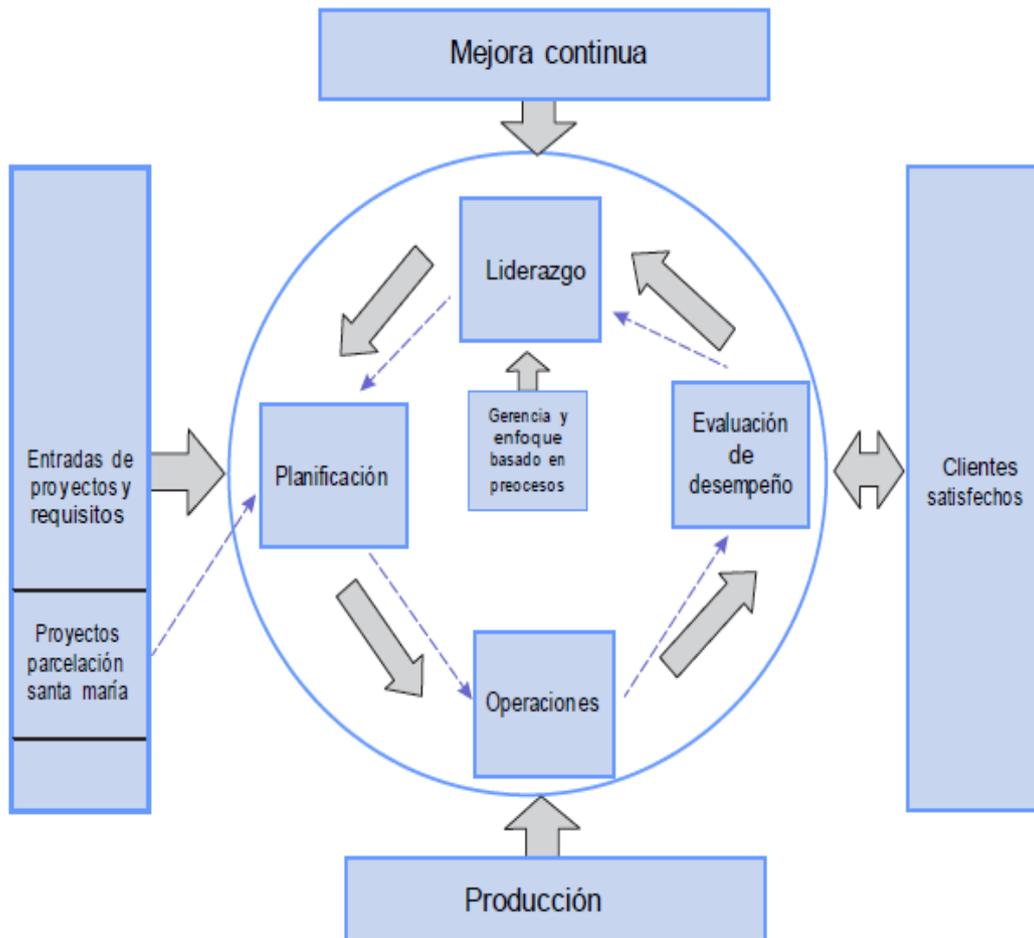


Figura 07: Mapa de procesos del proyecto “Santa Rosa de Lucma”

Fuente: Elaboración propia

Es importante, tener en cuenta que la Gestión administrativa, presente una propuesta de valor para el cliente, partiendo de una perspectiva de procesos internos, para anclar en una perspectivas financiera, para obtener rentabilidad. Esta propuesta de valor, debe estar basada en precios bajos, calidad del producto adecuada, disponibilidad inmediata del mismo y que este pueda ser seleccionado a las posibilidades del cliente

EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C.

MAPA ESTRATÉGICO

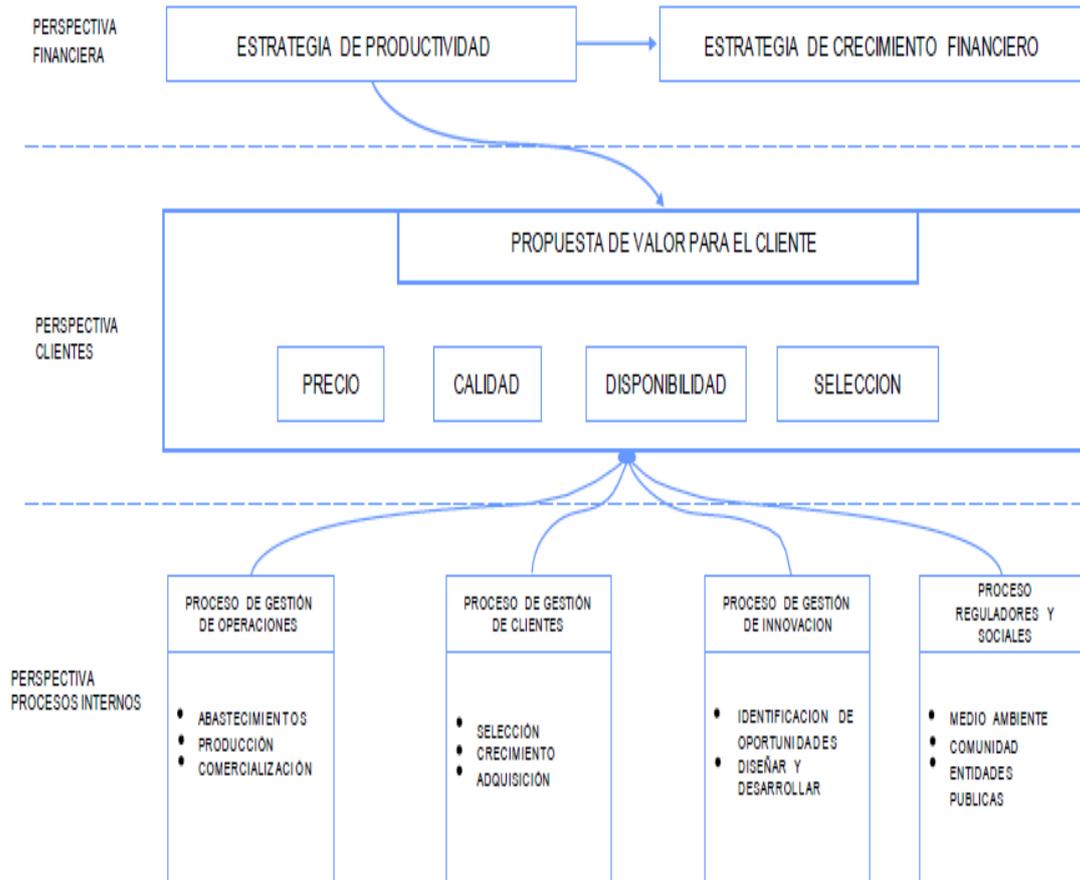


Figura 08. Diagrama de Propuesta de Valor del proyecto “Santa Rosa de Lucma”

Fuente: Elaboración propia

La propuesta de valor debe de estar sustentada en una cadena de valor o cadena de suministros para que sea sostenible en el tiempo, contando con actividades primarias como el desarrollo y diseño del negocio, la gestion de proyectos, la gestion de proveedores, la gestiomn de recursos humanos, y las actividades de operación y mantenimiento de activos

Además debe de contar con actividades de apoyo, como proceos de ventas, gestion de proveedores, ejecucion de proyectos y gestion de infraestructura

**EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C.
CADENA DE VALOR**

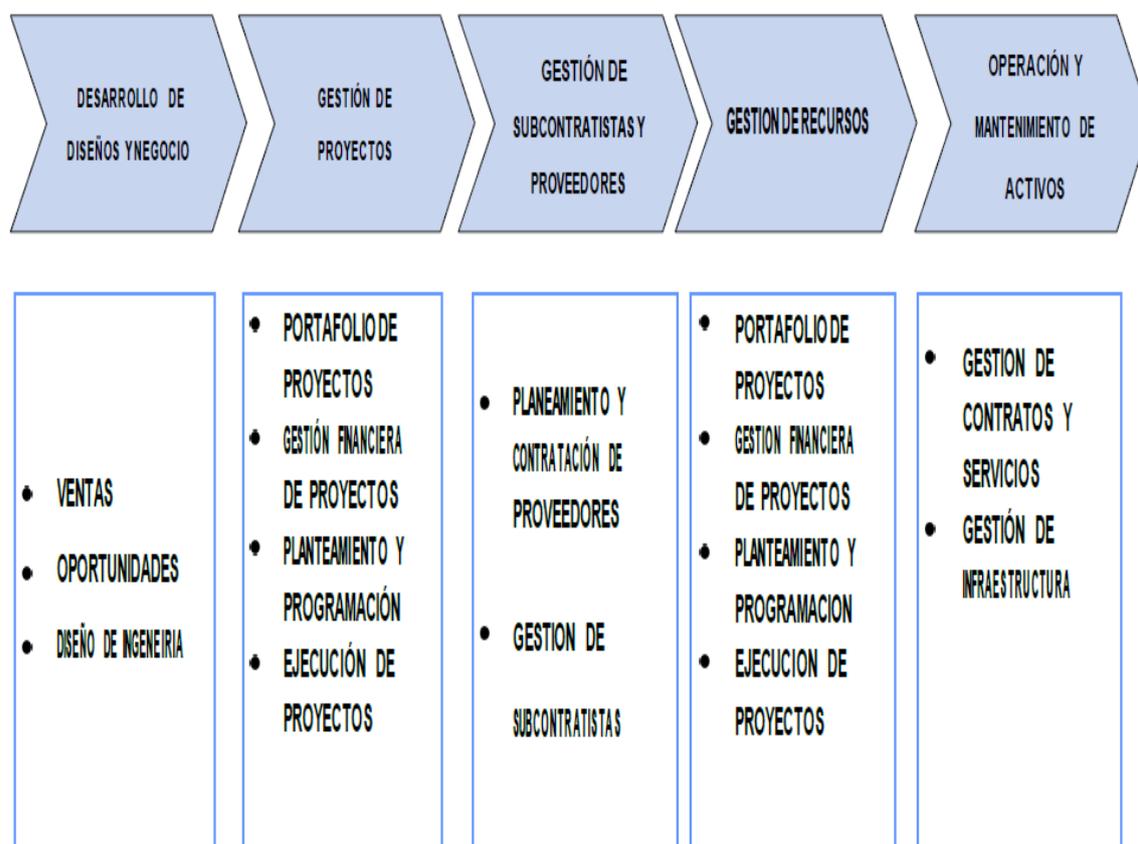


Figura 09: Mapa de Cadena de valor del proyecto “Santa Rosa de Lucma”

Fuente: Elaboración propia

3.8. Estudio social y ambiental

Las medidas dirigidas a la prevención, control, mitigación, protección, recuperación o compensación de los impactos que se generen durante las actividades del proyecto de parcelación urbanística y comercialización Santa Rosa de Lucma, se presentan dentro de una serie de componentes y programas de Manejo Ambiental, estos componentes surgen de la Evaluación de Impactos y de identificar los posibles impactos negativos a la naturaleza los cuales serían:

- Afectaciones en la calidad de agua
- Afectaciones por residuos líquidos contaminantes
- Afectaciones ambientales por escombros y sobrantes de excavación en la calidad de suelo
- Afectaciones ambientales por mal manejo de residuos sólidos
- Afectaciones ambientales por mal manejo de posibles obras de concreto y materiales de construcción:
- Afectación en el medio ambiente por emisiones atmosféricas y ruido:
- Afectación a la vegetación por malos procesos constructivos.

Manejo de aguas superficiales: Establecer las medidas de control y manejo de las aguas superficiales que pueden verse afectadas por la construcción del proyecto. Esto incluye el manejo de aguas lluvias y de escorrentía superficial afectadas y generadas por acciones directas de las obras.

Manejo de residuos líquidos contaminantes: Manejar adecuadamente el recurso hídrico durante la ejecución del proyecto de manera que no se afecte, altere contamine, por la actividades de parcheo, asfaltado, transporte, u otras actividades relacionadas con el proyecto así mismo realizar un manejo adecuado de combustibles, aceites y sustancias químicas que se utilicen en la obra, así como manejo y disposición adecuada de todos los residuos generados, cumpliendo de esta manera con la normatividad ambiental vigente.

Manejo de escombros y sobrantes de excavación: tendrá el objetivo Prevenir el deterioro del recurso suelo en la zona de influencia del proyecto como resultado de las actividades de excavaciones y rellenos en la obra, también evitara y/o mitigara el deterioro ambiental mediante la ejecución de un adecuado manejo, transporte y disposición de los diferentes tipos de residuos sólidos generados durante el proceso constructivo del tramo de vía así como

Promover la implementación de técnicas de reutilización y reciclaje de los materiales removidos, especialmente en las estructuras a demoler.

Manejo de residuos sólidos: Evitará y/o mitigará el deterioro ambiental mediante la ejecución de un adecuado manejo, transporte y disposición de los diferentes tipos de residuos sólidos generados durante el proceso constructivo del tramo de vía.

Manejo de obras de concreto y materiales de construcción: Determinar las medidas de manejo y control que se deben considerar para no causar afectaciones por la disposición de los agregados, material de base y subbase, concreto asfáltico, que se puedan llegar a utilizarán durante la ejecución del proyecto.

Manejo de obras de emisiones atmosféricas y ruido: se Definirán las acciones o medidas a desarrollar para evitar o reducir los impactos ambientales identificados en cada una de las actividades del proyecto que generan emisiones atmosféricas, así mismo se gestionará en Minimizar las emisiones atmosféricas, de tal manera que se cumpla con las disposiciones Manejo de la vegetación. se establecerán las medidas de manejo ambiental y procedimientos adecuados para realizar las actividades de remoción de remoción, transporte y disposición de la vegetación afectada en el área a intervenir por el proyecto así mismo se pretende causar la menor afectación posible a la fauna asociada a la vegetación presente en el proyecto.

Educación ambiental dirigida al personal del proyecto: sensibilización en Prevenir los impactos causados al medio ambiente y fomentar la participación de los trabajadores del proyecto, así como robustecer la gestión interinstitucional promoviendo en los trabajadores una actitud positiva y productiva a los distintos componentes ambientales, la conservación de los recursos naturales y el manejo adecuado de los desechos.

**EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C. FLUJOS
DE ENTRADAS Y SALIDAS AMBIENTALES EN LA RELIZACION
DE PROYECTOS DE PARCELACIÓN**

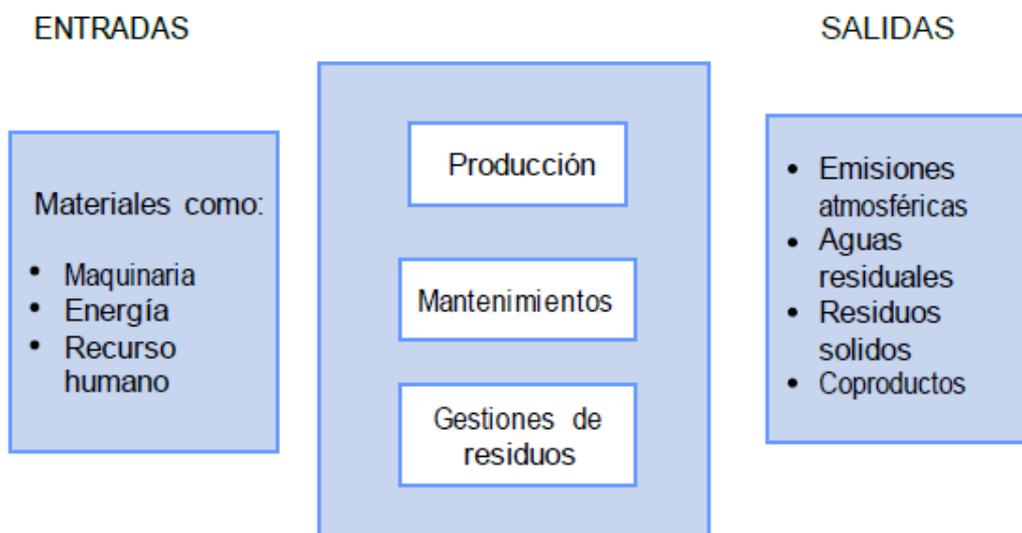


Figura 10: Entradas y salidas ambientales del proyecto “Santa Rosa de Lucma”

Fuente: Elaboración propia

3.9. Viabilidad económica

La parcelación urbanística realizada por la empresa Amacorian Business Global Sac, en el proyecto Santa Rosa en San Marcos – Ancash, fue implementado mediante los siguientes costos, gastos, ingresos, entre otros.

3.9.1. Inversión tangible

Destinada a la inversión en terrenos, equipos, muebles, instrumentos y otros

Tabla 03. Inversión tangible

Concepto	Cantidad	P.U. (S/.)	Total (S/)
Infraestructura			
Adquisición del terreno	1	80,000.00	80,000.00
Remodelación de Oficina	1	4,000.00	4,000.00
Total, de Infraestructura			84,000.00
Equipos			
Computadoras/laptops	2	1,800.00	3,600.00
Impresoras	1	850.00	850.00
Plotter	1	1,950.00	1,950.00
Equipo de topografía	1	1,450.00	1,450.00
Total, de Equipo			7,850.00
Instrumentos			
Palas	6	12.50	75.00
Picos	6	9.50	57.00
Cinceles	6	6.50	39.00
Combas	6	22.50	135.00
Barretas	6	13.50	81.00
Winchas	6	12.50	75.00
Carretilla	6	35.50	213.00
Cascos	6	22.50	135.00
Guantes	6	10.50	63.00
Escaleras	2	42.00	84.00
Sierras	2	26.00	52.00
Martillos	6	6.50	39.00
Total, de Instrumentos			1,048.00
Muebles y útiles de oficina			
Muebles para Computadoras	2	55.00	110.00
Escritorio	2	83.00	166.00
Tabla de apoyo	2	180.00	360.00
Sillas tapizadas	6	85.00	510.00
Pizarra Acrílica	2	60.00	120.00
Archiveros (2 niveles)	2	35.00	70.00
Útiles de oficina	2	45.00	90.00
Folder Archivadores Documentos	12	6.00	72.00
Botiquín	1	45.00	45.00
Total, de Muebles y Útiles de Oficina			1,543.00
INVERSION FIJA TANGIBLE			94,441.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 04. Resumen de la inversión tangible

Descripción	Total (S/.)
Infraestructura	84,000.00
Equipos	7,850.00
Instrumentos	1,048.00
Muebles y útiles de oficina	1,543.00
TOTAL, TANGIBLE	94,441.00

Fuente: Elaboración propia.

3.9.2. Inversión intangible

Destinado a la constitución de la empresa y los gastos de puesta en marcha del proyecto de parcelación urbanística.

Tabla 05. Inversión intangible

Concepto	Total (S/.)
Gastos y puesta en marcha	
Minuta de Constitución	480.0
Escritura Publica	400.0
Búsqueda de nombre en Registros Públicos	40.0
Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas de Lima	35.0
Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional (duración 1año)	209.0
Inspección Básica de Defensa Civil	51.0
Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva (a partir de un 1año)	350.0
Línea Telefónica	70.0
Instalación Internet	98.0
Diseño Pagina Web	330.0
Total, de gastos y puesta en marcha	2,063.00
INDECOPI	
Servicio de Búsqueda de Marca (0.0161 UIT)	67.6
Solicitud de Registro de Marca	452.1
Costo de Publicación en el Diario el Peruano	45.0
Total, INDECOPI	564.72
Capacitación	
Empleados	600.0
Trabajadores	300.0
Total, capacitación	900.00
TOTAL, INVERSION INTANGIBLE	3,527.72

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 06. Resumen de la inversión intangible.

Descripción	Total (S/.)
Gastos de puesta en marcha	2063.00
INDECOPI	564.72
Capacitación	900.00
TOTAL, INTANGIBLE	3,527.72

Fuente: Elaboración propia.

3.9.3. Capital de trabajo

Destinado a la disponibilidad de recursos materiales, mano de obra y caja disponible para solventar los costos en los primeros 3 meses de funcionamiento.

Tabla 07. Capital de trabajo

Concepto	Cantidad	P.U. (S/.)	Total (S/.)
Habilitación de terrenos			
Material	3	75.00	225
Mano de Obra	3	4,235.73	12707
Equipo de Construcción	3	37.50	113
Total, de habilitación del terreno			13,044.68
MANTENIMIENTO DE EQUIPO			
Mantenimiento Maquinaria	1	150.00	150
Mantenimiento de equipo	1	80.00	80
Total, de Mantenimiento de equipo			230.00
UTILES DE OFICINA			
Ciento de facturas	2.00	25.00	50
Millares de papel bond	2.00	6.83	14
Cartucho de tinta para impresora	2.00	8.50	17
Docenas de lapiceros	2.00	2.20	4
Caja de grapas	2.00	1.70	3
Total, de útiles de oficina			88.46
SERVICIOS			
Agua	3.00	45.00	135.00
Luz	3.00	65.00	195.00
Teléfono	3.00	35.00	105.00
Internet	3.00	35.00	105.00
Total, de servicios			540.00
PUBLICIDAD			
Carta de presentación Ciento	3.00	35.00	105.00
Mantenimiento página Web	3.00	15.00	45.00
Total, Publicidad			150.00
DISPONIBLE			
Alquiler adelantado	3.00	180.00	540.00
Sueldos y Salarios de 3mes	3.00	6516.50	19549.50
Caja disponible	3.00	300.00	900.00
Total, Disponible			20,989.50
Total, Capital de Trabajo (S/)			35,042.64

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 08. Resumen del capital de trabajo.

Descripción	Total (S/.)
Habilitación de terrenos	13044.68
Mantenimiento de equipos	230.00
Útiles de oficina	88.46
Servicios	540.00
Publicidad	150.00
Disponible	20989.50
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	35,042.64

Fuente: Elaboración propia.

3.9.4. Inversión total

Compuesta por la inversión tangible, inversión intangible y el capital de trabajo.

Tabla 09. Inversión total

Descripción	Total (S/.)	%
Inversión Tangible	94,441.00	71.0%
Inversión Intangible	3,527.72	2.7%
Capital de Trabajo	35,042.64	26.3%
Total, de Inversión	133,011.36	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

La inversión total para implementar el proyecto de parcelación urbanística es de S/ 133,011.3 soles.

3.9.5. Financiamiento

La inversión total del proyecto, se cubrió recurriendo a un financiamiento del 50% del total de la inversión. La empresa recurrió al Banco Scotiabank, por tener los socios cuentas corriente en dicha institución.

Tabla 10. Estructura del financiamiento

Descripción	Porcentaje	Total (S/.)
Financiamiento	50%	66,505.68
Aporte Propio	50%	66,505.68
Inversión Total	100%	133,011.36

Fuente: Elaboración propia.

El préstamo solicitado a una tasa de interés del 24%, para un plazo de 5 años, con pagos mensuales. El método de amortización en con cuotas constantes.

Tabla 11. Condiciones del préstamo

AMORTIZACION DEL PRESTAMO (S/.)			
Préstamo		S/	66,505.68
Meses			60
Tasa efectiva anual %			24%
Tasa efectiva mensual %			2.00%
Cuota de pago			1,912.22

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro de amortización del préstamo por año es el siguiente:

Tabla 12. Cuadro de amortización del financiamiento anual

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016
Amortización	7,825.83	9,922.48	12,580.86	15,951.44	20,225.06
Interés	15,120.76	13,024.10	10,365.73	6,995.14	2,721.53
Cuota de Pago	22,946.59	22,946.59	22,946.59	22,946.59	22,946.59

Fuente: Elaboración propia.

3.9.6. Costo promedio ponderado de capital

El cálculo del CPPC o WACC (Por sus siglas en inglés) se calcula mediante la fórmula de: $WACC = D/(C+D) \times i_d \times (1 - tax) + C/(C+D) \times COK$

Tabla 13. El Costo de promedio ponderado de capital

RUBRO	IMPORTE	% PARTICIP.		COSTO DEUDA/CAPITAL	% PartxCosto Capital
CAPITAL DE LOS ACCIONISTAS	66,506	50.00%	Costo de Oportunidad	20.00%	10.00%
DEUDA O PRESTAMO	66,506	50.00%	Tasa de la deuda	24.00%	8.46%
TOTAL	133,011	100.00%		WACC	18.46%

Fuente: Elaboración propia.

3.9.7. Presupuesto de ingresos

La comercialización de las 65 parcelas del proyecto fue realizada según el siguiente plan de ventas:

Tabla 14. Plan de ventas en unidades de las parcelas

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Parcelas 100 m2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	2
Parcelas 150 m2	5	4	4	3	3	3	3	3	2	3
Total, unidades/ventas	9	8	8	6	6	6	6	6	5	5

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta que el proyecto cuenta con dos tipos de parcelas de 100 m2 y de 150 m2, a un precio de venta por m2 de S/ 220, se obtuvo el siguiente presupuesto de ingresos:

Tabla 15. Presupuesto de ingresos por ventas en soles

Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Parcelas 100 m2	88,000.00	88,000.00	88,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	44,000.00
Parcelas 150 m2	165,000.00	132,000.00	132,000.00	99,000.00	99,000.00	99,000.00	99,000.00	99,000.00	66,000.00	99,000.00
Ingresos Indirectos	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Total, soles/ventas	271,000.00	238,000.00	238,000.00	183,000.00	183,000.00	183,000.00	183,000.00	183,000.00	150,000.00	161,000.00

Fuente: Elaboración propia.

3.9.8. Presupuestos de egresos

Los egresos corresponden a la planilla de la empresa en donde se considera la mano de obra directa y los sueldos de los empleados administrativos. Además, corresponden a los costos del servicio, los gastos de ventas y los gastos administrativos.

Tabla 16. Planilla de la empresa de parcelación urbanística

CONCEPTO	MANO DE OBRA DIRECTA			ADMINISTRATIVOS			TOTAL, MENSUAL S/	CONCEPTO	TOTAL, ANUAL S/.
	Jefe de operaciones	Operador/ Parcelación	SUB TOTAL (S/)	Gerente General	Jefe de Administración	SUB TOTAL (S/)			
	1	1		1	1				
Remuneración	2,000.00	1,250.00		3,000.00	2,000.00			Remuneración	
Sub Total	2,000.00	1,250.00	3,250.00	3,000.00	2,000.00	5,000.00	8,250.00	Sub Total	99,000.00
Retenciones								Retenciones	
AFP (13%)	260	162.5	422.50	390	260	650.00	1,072.50	AFPP (13%)	12,870.00
Aportaciones								Aportaciones	
ESSALUD (9%)	180.0	112.5	292.50	270.0	180.0	450.00	742.50	ESSALUD (9%)	8,910.00
CTS (8.33%)	166.6	104.1	270.73	249.9	166.6	416.50	687.23	CTS (8.33%)	8,246.70
Total, Mensual	2,606.60	1,629.13	4,235.73	3,909.90	2,606.60	6,516.50	10,752.23	Total, Anual	129,026.70

Fuente: Elaboración propia.

Los costos de los servicios incurridos en los procesos de la parcelación urbanística corresponden a los pagos de los servicios básicos, el sueldo del personal outsourcing como es el contador externo y el residente de obra que trabaja dos veces al año,

Tabla 17. Presupuesto de los costos de servicio

CONCEPTO	Mensual (S/)	Anual (S/)
Agua	45.00	540.00
Luz	65.00	780.00
Teléfono	35.00	420.00
Internet	35.00	420.00
Sueldo del Contador Externo	155.00	1,860.00
Residente de obra (2 meses/año)	1250.00	2,500.00
Total, costos del servicio	335	6,520.00

Fuente: Elaboración propia.

Los gastos de ventas se refieren a los gastos de publicidad impresa, en periódicos; así como, la publicidad de tarjetas y cartas de presentación.

Tabla 18. Presupuesto de gastos de ventas

CONCEPTO	Anual (S/)
1 millar de Tarjetas	180.00
1 millar Carta de Presentación	120.00
Publicidad Periódicos	640.00
Publicidad impresa	280.00
Mantenimiento (Pagina Web)	180.00
Total, Gastos de ventas	1,400.00

Fuente: Elaboración propia.

El presupuesto de gastos administrativos, está conformada por la planilla, el pago de alquiler de la oficina, los útiles de escritorio y otros.

Tabla 19. Presupuesto de gastos administrativos

CONCEPTO	Unitario (S/)	Cantidad mensual	Mensual (S/)	Anual (S/)
Planilla			10,752.23	129,026.70
Papel Bond	12	0.5	6.00	72.00
Tinta Impresora	25.0	4.0	100.00	1,200.00
Alquiler	180.0	1.0	180.00	2,160.00
Telefonía Móvil Nextel	60.0	4.0	240.00	960.00
TOTAL			11,278.23	133,418.70

COSTO TOTAL FIJO	142,038.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70	141,338.70
COSTO TOTAL VARIABLE	1,350.00	1,200.00	1,200.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	750.00	750.00
COSTO TOTAL ANUAL	143,388.70	142,538.70	142,538.70	142,238.70	142,238.70	142,238.70	142,238.70	142,238.70	142,088.70	142,088.70

Fuente: Elaboración propia.

3.9.9. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de Pérdidas y Ganancias, nos muestra que el proyecto de parcelación urbanística, ofrece una rentabilidad de la empresa de 29% en el primer año de sus operaciones.

Tabla 23. Estado de pérdidas y ganancias

AÑOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS POR VTAS	271,000	238,000	238,000	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000	150,000	161,000
COSTOS PRODUCCION	1,350	1,200	1,200	900	900	900	900	900	750	750
UTILIDAD BRUTA	269,650	236,800	236,800	182,100	182,100	182,100	182,100	182,100	149,250	160,250
GASTOS VTAS	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
GASTOS ADM	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419	133,419
UTILIDAD OPERACIONAL	134,831	101,981	101,981	47,281	47,281	47,281	47,281	47,281	14,431	25,431
DEPRECIACION	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044
INTERESES	15,121	13,024	10,366	6,995	2,722	0	0	0	0	0
UTILID. ANTES DE IMP.	118,666	87,913	90,571	39,242	43,516	46,237	46,237	46,237	13,387	24,387
IMPUESTO (30%)	-40,449	-30,594	-30,594	-14,184	-14,184	-14,184	-14,184	-14,184	-4,329	-7,629
UTILIDAD NETA	78,217	57,319	59,977	25,058	29,331	32,053	32,053	32,053	9,058	16,758

Rentabilidad	29%	24%	25%	14%	16%	18%	18%	18%	6%	10%
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----	-----

Fuente: Elaboración propia.

3.9.10. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio en unidades monetarias emplearemos la siguiente formula

$$\text{Formula} = (\text{Costo Fijo} + \text{Depreciación} + \text{Intereses}) / (1 - \text{Costo Variable} / \text{Ingresos Por Ventas})$$

Tabla 24. Punto de equilibrio en soles

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS	271,000	238,000	238,000	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000	150,000	161,000
COSTOS										
FIJO	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339	141,339
DEPRECIACION	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044
INTERESES	15,121	13,024	10,366	6,995	2,722	0	0	0	0	0
VARIABLE	1,350	1,200	1,200	900	900	900	900	900	750	750
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL(S/)	158,292	156,194	153,523	150,116	145,821	143,087	143,087	143,087	143,098	143,049
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL(S/)	13,191	13,016	12,794	12,510	12,152	11,924	11,924	11,924	11,925	11,921
PUNTO DE EQUILIBRIO DIARIO(S/)	440	434	426	417	405	397	397	397	397	397

Fuente: Elaboración propia.

3.9.11. Flujo de caja

El flujo económico y el flujo financiero nos muestra que el proyecto es rentable económicamente y financieramente.

Tabla 25. Flujo de caja del proyecto

AÑOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS POR VTAS		271,000	238,000	238,000	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000	150,000	161,000
VALOR DE RECUPERACION											0
TOTAL, DE INGRESOS		271,000	238,000	238,000	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000	150,000	161,000
INVERSION											
APORTE PROPIO	66,506										
FINANCIAMIENTO	66,506										
TOTAL, DE INGRSO CON FINANCIAMIENTO		271,000	238,000	238,000	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000	150,000	161,000
EGRESOS											
COSTOS FIJOS		143,389	142,539	142,539	142,239	142,239	142,239	142,239	142,239	142,089	142,089
COSTOS VARIABLES		1,350	1,200	1,200	900	900	900	900	900	750	750
DEPRECIACION		1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044
TOTAL, DE EGRESOS		145,783	144,783	144,783	144,183	144,183	144,183	144,183	144,183	143,883	143,883
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		125,217	93,217	93,217	38,817	38,817	38,817	38,817	38,817	6,117	17,117
IMPUESTOS (30%)		-37,565	27,965	27,965	11,645	11,645	11,645	11,645	11,645	1,835	5,135
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		162,782	65,252	65,252	27,172	27,172	27,172	27,172	27,172	4,282	11,982
DEPRECIACION		1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044	1,044
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-133,011	163,826	66,296	66,296	28,216	28,216	28,216	28,216	28,216	5,326	13,026
PRESTAMO	66,506										
INTERESES		-15,121	-13,024	-10,366	-6,995	-2,722	0	0	0	0	0
AMORTIZACIONES		-7,826	-9,922	-12,581	-15,951	-20,225	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-66,506	140,880	43,350	43,350	5,270	5,270	28,216	28,216	28,216	5,326	13,026

Fuente: Elaboración propia

3.9.12. Viabilidad económica y financiera del proyecto

El proyecto es económicamente rentable debido a que obtiene un VANE = 148,496 \geq 0, y una TIRE=76.10 \geq WACC=18.5%.

Tabla 26. Viabilidad económica del proyecto

EVALUACIÓN ECONÓMICA	
TIRE	76.10%
VANE	148,496
COSTO DE CAPITAL	18.5%
El proyecto es rentable económicamente	

Fuente: Elaboración propia

Además, el proyecto es rentable financieramente debido a que se obtiene un VANF= 137,765.90 \geq 0 y una TIRF=24.32% \geq COK=20%

Tabla 27. Viabilidad financiera del proyecto

EVALUACIÓN FINANCIERA	
TIRF	24.32%
VANF	137,765.9
COSTO DE CAPITAL	20.0%
<i>El proyecto es rentable financieramente</i>	

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

OTROS CARGOS PROFESIONALES DESEMPEÑADOS

➤ **Empresa Desarrollo Inmobiliario S.A.C**

La empresa Desarrollo Inmobiliario SAC, es una empresa que inicia sus actividades en el 2019, brinda. Entre las actividades que realiza la empresa está la “provisión de actividades inmobiliarias a cambio de una retribución o por contrata incluyendo servicios inmobiliarios relacionados: actividades de agentes y corredores inmobiliarios; intermediación en compra, venta y alquiler de propiedades inmobiliarias a cambio de una retribución o por contrato; servicios de tasación de propiedades inmobiliarias; agentes inmobiliarios de fideicomiso” (Desarrollo Inmobiliario, 2019)

Los datos generales de a la empresa son:

RUC: 20256021294

Razón Social: Desarrollo Inmobiliario S.A.C.

Razón Social Anterior: Desarrollo Inmobiliario S.A.

Tipo Empresa: Sociedad Anonimia Cerrada

Condición: Activo

Fecha Inicio Actividades: 03 / Diciembre / 2019

Actividad Comercial: Actividad. Inmobiliarias por Retribución.

CIU: 70200

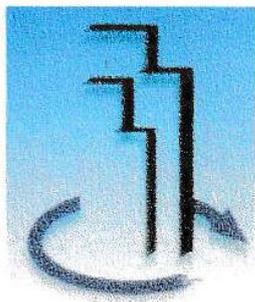
Dirección Legal: Cal. Monterrosa Nro. 228 Int. 901

Urbanización: Chacarilla del Estanque

Distrito / Ciudad: Santiago de Surco

Departamento: Lima, Perú

Logo de la empresa:



DESARROLLO INMOBILIARIO S.A.C.

➤ **Cargos desempeñados**

En la empresa Desarrollo Inmobiliaria SAC, desempeño el cargo de Gerente Administrativo de la Gerencia de Proyectos Inmobiliarios.

Entre las actividades que realizó en el cargo se encuentran:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar la ejecución de las funciones asignadas a la Gerencia Administrativa, así como velar por la adecuada y eficiente ejecución del presupuesto de la Gerencia Administrativa.
- Apoyar a la Gerencia Comercial en la promoción y participación de los Promotores y/o Constructores en los programas de vivienda que participa la empresa.
- Dirigir el seguimiento a los convenios, contratos relacionados a la dotación de terrenos con fines de desarrollo de los proyectos de vivienda en los que participa la empresa.
- Participar en la formulación del planeamiento institucional y en la definición de indicadores de gestión.
- Cuidar el buen uso de las carpetas administrativas, documentos impresos, archivos impresos y digitales de la Gerencia Administrativa.
- Coordinar con la Gerencia General las acciones de capacitación relacionadas al ámbito de Gerencia Administrativa.

- Representar a la empresa en eventos referentes al ámbito de la Gestión Administrativa, según especificación expresa de la Gerencia General.”
- Desempeñar las demás funciones afines que le asigne el Gerente General.

➤ **Tiempo de servicios**

El tiempo desempeñado en la empresa Desarrollo Inmobiliaria SAC es:

Fecha de inicio: 20 de enero de 2017

Fecha final: Hasta la actualidad

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES GENERALES

Las conclusiones para el Trabajo de Suficiencia Profesional titulada la “Gestión Administrativa en la parcelación urbanística del Proyecto Santa Rosa En San Marcos – Ancash de la Empresa Amacorion Business Global SAC, 2021” se definen de la siguiente manera:

1. El Trabajo de Suficiencia Profesional permite concluir que las empresas de parcelación urbanísticas son organizaciones de negocio de gestión o ejecución urbanística de servicios complementarias a la construcción, cuya actividad principal es satisfacer la demanda de espacios habitacionales a pobladores locales otorgándoles una mayor calidad de vida
2. El Trabajo de Suficiencia Profesional, además, permite concluir que, las empresas de parcelación urbanística, están obligadas a resolver muchos problemas y paradigmas de Gestión Administrativa existentes en los diferentes sectores de posibles puntos de vivienda, ocasionados por la parcelación del terreno, relacionados con los problemas de titulación de las tierras, normatividad municipal, factibilidad de servicios públicos, accesibilidad, entre otros.
3. El Trabajo de Suficiencia Profesional también permite concluir que, las empresas de parcelación urbanística, realizan sus procesos administrativos, generalmente en base a un modelo administrativo, mediante una básica capacitación y adiestramiento de los colaboradores para mejorar su desempeño laboral y no al simple apoyo de prestaciones a los mismos, los cuales estarán en función de los costos de los proyectos de parcelación, que restringe o disminuye este apoyo al desempeño laboral.
4. El Trabajo de Suficiencia Profesional también permite concluir que, la Gestión Administrativa de la empresa de parcelación urbanística, presenta actividades

administrativas de los procesos y procedimientos de habilitación urbana, en donde la independización y lotización del terreno implicaron la adaptación de tareas de trámites municipales, comercialización de terrenos, marketing y publicidad para llegar a los clientes de zonas alejadas al proyecto.

5. La empresa Amacorian Business Global, inicialmente contaba con una estructura organizacional de una “Estructura Simple”. Con la Gestión Administrativa se realizaron cambios en los procesos administrativos para la adaptación de sus procesos de parcelación urbanística adopta una estructura de “Adhocracia organizacional”. Pasaron de un mecanismo de supervisión directa a uno de adaptación mutua, de una organización estratégica a una de staff de apoyo y núcleo de operaciones y pasar de un tipo de centralización vertical y horizontal a una descentralización horizontal selectiva
6. La adopción de una estructura organizacional de adhocracia operacional, fue la más adecuada para la empresa de parcelación urbanística, pero esta fue adaptada según el modelo de gestión administrativo que conlleva a auto diseñar a la empresa para que esta cumpla con todas las necesidades de todos los elementos, haciendo una estructura organizacional única.
7. La misma naturaleza la Gestión Administrativa incluye no solo lo organizacional, sino también la económica y financiera, de tal manera que la gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Como se ha podido establecer, mediante la evaluación de la rentabilidad económica y financiera del proyecto de Santa Rosa de Lucma que ha ejecutado la empresa Amacorian Business Global SAC, en el distrito de San Marcos, en Ancash, presenta que la Gestión Administrativa de su organización, trae consigo que este proyecto brinde un retorno económico y financiero a los accionistas de la empresa

Bibliografía

- Chiavenato, I. (2002). *Administración en los nuevos Atempo*s. México: McGraw Hill.
- Constitución Política del Perú. Art. 70. (1993). Del Régimen Económico de la Propiedad. Lima, Lima, Perú: Congreso de la República del Perú.
- González, S. S., Viteri, D. A., Izquierdo, A. M., & Verdezoto, G. O. (2020). Modelo de Gestión Administrativa para el desarrollo empresarial del Hotel Barros en la ciudad de Quevedo. *Revista Universidad y Sociedad, Vol. 12*(núm. 4), pp. 32-37. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-32.pdf>
- Hé Hernández, S. (2012). *Administración: Teoría general administrativa, origen, evolución y vanguardia. (4ta ed.)*. (S. Hernández, Trad.) México. D.F.: McGraw-Hill Publishing Co.
- Ley N^a 28294. (20 de julio de 2004). Sistema Nacional Integrado de Catastro y su Vinculación con el Registro de Predios. Lima, Lima, Perú: Congreso de la República.
- Luna, J. E. (2013). *Propuesta de una estructura organizacional para empresas constructoras con facturación de hasta 4 000 000 usd anuales*. [Tesis de pregrado], Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito-Ecuador.
- Mendoza, A. A. (mayo de 2017). Importancia de la Gestión Administrativa para la innovación de las medianas empresa comerciales en la ciudad de Manta. *Dominio de las Ciencias, Vol. 3*(N^o. 2), págs. 947-964. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Desktop/Dialnet-ImportanciaDeLaGestionAdministrativaParaLaInnovaci-6325898.pdf>
- Mintzberg, H. (1989). *Diseño de organizaciones eficientes*. Madrid, Argentina: Ed. El ateneo.
- Mora, A., & Castillo, M. L. (2019). La faena comunal en el marco de la producción neoliberal del. *UvA-DARE (Digital Academic Repository)*, 1-17. Obtenido de

https://pure.uva.nl/ws/files/44884484/Art_culo_de_Conferencia_La_faena_comuna_l_en_el_marco_de_la_produccion_neoliberal_del_espacio_urbano_.pdf

Pazmiño, M. J. (2017). *Diseño e implementación de un modelo administrativo para el mejoramiento de la prestación de servicios del complejo ecoturístico Nangulvi Cantón Cotacachi*. [Tesis de pregrado], Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato-Ecuador. Obtenido de

<http://45.238.216.28/bitstream/123456789/6305/1/TUAEXCOMETH009-2017.pdf>

Ramírez, C., & Ramírez, M. (2018). *Fundamentos de la Administración*. Colombia: ECOE Ediciones.

Reglamento de Acondicionamiento territorial y Desarrollo Urbano. (16 de junio de 2011). Decreto Supremo N° 004-2011-Vivienda. Lima, Lima, Perú: El Presidente De La República.

Rivas, L. A. (2002). Nuevas formas de organización. *Estudios Gerenciales*, 18(82), 13-45. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v18n82/v18n82a01.pdf>

Anexo 1: Parcelación urbanística del proyecto Santa Rosa de Lucma

**EMPRESA AMACORIAN BUSINESS GLOBAL S.A.C.
DISTRIBUCIÓN DE LOTES DEL PROYECTO SANTA ROSA DE LUCMA**

Mz. A		Mz. B		Mz. C		Mz. D	
LOTE	ÁREA (m2)						
1	150.00	1	150.00	1	150.00	1	100.00
2	150.00	2	135.00	2	150.00	2	100.00
3	150.00	3	150.00	3	150.00	3	100.00
4	150.00	4	150.00	4	150.00	4	100.00
5	150.00	5	150.00	5	150.00	5	100.00
6	150.00	6	150.00	6	150.00	6	100.00
7	150.00	7	150.00	7	150.00	7	100.00
8	150.00	8	150.00	8	150.00	8	100.00
9	150.00	9	150.00	9	150.00	9	100.00
10	150.00	10	150.00	10	150.00	10	100.00
TOTAL 10	1,500.00	TOTAL 10	1,485.00	TOTAL 13	1,950.00	TOTAL 13	1,600.00
				11	150.00	11	100.00
				12	150.00	12	100.00
				13	150.00	13	100.00
						14	100.00
						15	100.00
						16	100.00

Mz. E	
LOTE	ÁREA (m2)
1	100.00
2	100.00
3	100.00
4	100.00
5	100.00
6	100.00
7	100.00
8	100.00
9	100.00
10	100.00
11	100.00
TOTAL 11	1,100.00

Mz. F	
LOTE	ÁREA (m2)
1	105.20
2	100.00
3	100.00
4	100.00
5	108.20
TOTAL 05	513.40

CUADRO RESUMEN DE MANZANAS		
MANZANA	Nº LOTES	ÁREA (m2)
A	10	1,500.00
B	10	1,485.00
C	13	1,950.00
D	16	1,600.00
E	11	1,100.00
F	05	.513.40
TOTAL 05	65	8,148.40

Anexo 2: Constancia de trabajo



DESARROLLO INMOBILIARIO S.A.C.

20 de julio del 2021

Constancia de trabajo

Por medio de la presente hacemos constar que el señor: RONY MARTIN BREÑA ARRIBASPLATA identificado con DNI N°44175143, viene laborando en nuestra empresa desde el 20 de enero del 2017 hasta la actualidad, ocupando el cargo de GERENTE DE ADMINISTRACION devengando un salario mensual de 3500 SOLES, equivalentes a 900 dólares americanos.

En el tiempo que viene laborando para nuestra empresa demuestra empeño, dedicación y profesionalismo en el cargo que se le designo.

Constancia que se expide por petición de parte interesada, a los 20 días del mes de julio del año 2021.

Sin otro particular.

DIEGO ALONSO SALVADOR ARAUJO - ALVAREZ
Gerente General
DESARROLLO INMOBILIARIO SAC



Calle Monterrosa 171 Monterrico – Santiago de Surco

Anexo 3: Memoria descriptiva del Proyecto Santa Rosa de Lucma

HABILITACIÓN URBANA

ESTUDIO TÉCNICO

PROYECTO:

URBANIZACIÓN VILLA HERMOSA

“SANTA ROSA DE LUCMA”

UBICACIÓN:

REGION : ANCASH
PROVINCIA : HUARI
DISTRITO : SAN MARCOS

ENERO 2012


CIPRIÁN DIERIAS DALCÓMARO
INGENIERO CIVIL
CIP N° 112269

MEMORIA DESCRIPTIVA


INGENIERO EN SISTEMAS PALOMINO
Nº CIVIL
Nº 11289

3.3 PERÍMETRO:

El perímetro que encierran estas colindancias mide en total **540.93** metros lineales.

V. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

El presente proyecto comprende en la habilitación de lotes urbanos, un terreno rural, considerado como zona de expansión urbana, para de esta manera contribuir con el desarrollo urbano de la ciudad y mejorar la calidad de vida de los pobladores de esta parte del distrito.

4.1 CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO:

El terreno en la actualidad corresponde a un lote de terreno de uso agrícola, que por el motivo de su habilitación para terreno urbano se encuentra libre, por su ubicación el terreno presenta una topografía con pendiente moderada al inicio que se va suavizando hasta hacerse llano por lo que se considera apto para la construcción de viviendas rurales de acuerdo a lo establecido en el Reglamento nacional de edificaciones, zona sierra.

4.2 DISTRIBUCIÓN DE MANZANAS Y LOTES

De acuerdo a los planos de manzaneo y Lotización el terreno se ha dividido de la siguiente manera:

- 06 Manzanas.
- 65 Lotes para Vivienda.

• ÁREA TOTAL DE TERRENO : 14,400.00 M2
• ÁREA LOTIZADA : 8,135.00 M2

ÁREA LIBRE (Accesos y otros) : **6,265.00 M2**



3.3 PERÍMETRO:

El perímetro que encierran estas colindancias mide en total **540.93** metros lineales.

V. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

El presente proyecto comprende en la habilitación de lotes urbanos, un terreno rural, considerado como zona de expansión urbana, para de esta manera contribuir con el desarrollo urbano de la ciudad y mejorar la calidad de vida de los pobladores de esta parte del distrito.

4.1 CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO:

El terreno en la actualidad corresponde a un lote de terreno de uso agrícola, que por el motivo de su habilitación para terreno urbano se encuentra libre, por su ubicación el terreno presenta una topografía con pendiente moderada al inicio que se va suavizando hasta hacerse llano por lo que se considera apto para la construcción de viviendas rurales de acuerdo a lo establecido en el Reglamento nacional de edificaciones, zona sierra.

4.2 DISTRIBUCIÓN DE MANZANAS Y LOTES

De acuerdo a los planos de manzaneo y Lotización el terreno se ha dividido de la siguiente manera:

- 06 Manzanas.
- 65 Lotes para Vivienda.

• ÁREA TOTAL DE TERRENO	:	14,400.00 M2
• ÁREA LOTIZADA	:	8,135.00 M2

ÁREA LIBRE (Accesos y otros)	:	6,265.00 M2
------------------------------	---	--------------------



DESCRIPCIÓN INDIVIDUAL DEL MANZANO Y
LOTIZACIÓN

MANZANA "A":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	150.00	50.00
2	150.00	50.00
3	150.00	50.00
4	150.00	50.00
5	150.00	50.00
6	150.00	50.00
7	150.00	50.00
8	150.00	50.00
10	150.00	50.00

LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Pasaje Sin Nombre con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.

LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.

LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Pasaje Sin Nombre con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 1, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.


 CIPRIANO DURÁN PALOMINO
 INGENIERO CIVIL
 CIP N° 112269

LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Pasaje Sin Nombre con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.

LOTE 6	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.

LOTE 7	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Pasaje Sin Nombre con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 9, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.

LOTE 8	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 10, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.



LOTE 9	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Pasaje Sin Nombre con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.

LOTE 10	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.

MANZANA "B":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	150.00	50.00
2	150.00	50.00
3	150.00	50.00
4	150.00	50.00
5	150.00	50.00
6	150.00	50.00
7	150.00	50.00
8	150.00	50.00
10	150.00	50.00

LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.



LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 9.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 1, con 9.00 metros lineales.

LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 1, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.

LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.

LOTE 6	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.



LOTE 7	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 9, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.

LOTE 8	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 10, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.

LOTE 9	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "A", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.

LOTE 10	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.



MANZANA "C":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	150.00	50.00
2	150.00	50.00
3	150.00	50.00
4	150.00	50.00
5	150.00	50.00
6	150.00	50.00
7	150.00	50.00
8	150.00	50.00
10	150.00	50.00
11	150.00	50.00
12	150.00	50.00
13	150.00	50.00

LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.

LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.

LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 1, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.



LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.

LOTE 6	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.

LOTE 7	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 9, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.

LOTE 8	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 6, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 10, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.



LOTE 9	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 11, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 7, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.

LOTE 10	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
150.00	50.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 12, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.

LOTE 11	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.

LOTE 12	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "B", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 9, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 12, con 10.00 metros lineales.

LOTE 13	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 12, con 15.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 15.00 metros lineales.
Fondo	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.



MANZANA "D":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	100.00	40.00
2	100.00	40.00
3	100.00	40.00
4	100.00	40.00
5	100.00	40.00
6	100.00	40.00
7	100.00	40.00
8	100.00	40.00
10	100.00	40.00
11	100.00	40.00
12	100.00	40.00
13	100.00	40.00
14	100.00	40.00
15	100.00	40.00
16	100.00	40.00

LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.

LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.



LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.

LOTE 6	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.

LOTE 7	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.

LOTE 8	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.



LOTE 9	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 11, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.

LOTE 10	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 12, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.

LOTE 11	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 13, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 12, con 10.00 metros lineales.

LOTE 12	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 14, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 11, con 10.00 metros lineales.

LOTE 13	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 15, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 11, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 14, con 10.00 metros lineales.



LOTE 14	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 12, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 16, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 13, con 10.00 metros lineales.

LOTE 15	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "C", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 13, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 16, con 10.00 metros lineales.

LOTE 16	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 14, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 15, con 10.00 metros lineales.

MANZANA "D":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	100.00	40.00
2	100.00	40.00
3	100.00	40.00
4	100.00	40.00
5	100.00	40.00
6	100.00	40.00
7	100.00	40.00
8	100.00	40.00
10	100.00	40.00
11	100.00	40.00



LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.



LOTE 6	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.

LOTE 7	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.
Derecha	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.

LOTE 8	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 6, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.

LOTE 9	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 7, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 11, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.

LOTE 10	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Calle "D", con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Pasaje sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 8, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 11, con 10.00 metros lineales.



LOTE 11	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 9, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje sin Nombre, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Lote 10, con 10.00 metros lineales.

MANZANA "F":		
LOTE No	ÁREA (M2)	PERÍMETRO (ML)
1	100.00	40.00
2	100.00	40.00
3	100.00	40.00
4	100.00	40.00
5	100.00	40.00
6	100.00	40.00
7	100.00	40.00
8	100.00	40.00
10	100.00	40.00
11	100.00	40.00

LOTE 1	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
105.20	41.19
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Trocha Carrozable a Chavin de Huantar, con 11.09 metros lineales.
Derecha	Con el Predio 65620, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 2	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Trocha Carrozable a Chavin de Huantar, con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 1, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.



LOTE 3	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Trocha Carrozable a Chavin de Huantar, con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 2, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 4	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
100.00	40.00
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Trocha Carrozable a Chavin de Huantar, con 10.00 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 3, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Lote 5, con 10.00 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

LOTE 5	
Área (M2)	Perímetro (metros lineales)
108.20	41.75
Medidas Perimétricas y Colindancias:	
Frente	Con la Trocha Carrozable a Chavin de Huantar, con 10.05 metros lineales.
Derecha	Con el Lote 4, con 10.00 metros lineales.
Izquierda	Con el Pasaje Sin Nombre, con 11.70 metros lineales.
Fondo	Con el Área Libre, con 10 metros lineales.

RESUMEN DE LOTES		
MANZANA	No. LOTES	ÁREA TOTAL
"A"	10	1500.00
"B"	10	1485.00
"C"	13	1950.00
"D"	16	1600.00
"E"	11	1100.00
"F"	5	513.40
TOTAL 11	65	8,135.00



4.3 ESTRUCTURA VIAL

La estructura vial para el acceso y circulación de los habitantes de esta habilitación urbana, se han diseñado considerando tengan el espacio suficiente y cómodo para la circulación, así mismo teniendo en cuenta lo establecido en el reglamento nacional de Edificaciones.

4.4 REGLAMENTACIÓN :

La reglamentación aplicable a esta zona será:

Zona	:	vivienda Unifamiliares y Multifamiliares.
Coefficiente de Edificación	:	1.6.
Altura de Edificación	:	de 1 a 2 pisos.
Retiro Municipal	:	Según Reglamento y la Municipalidad distrital.

V. DOCUMENTACIÓN TÉCNICA:

El PROYECTO ESTA CONFORMADA POR LA SIGUIENTE:

- 6.1 Memoria descriptiva.
- 6.2 Plano de Ubicación.
- 6.3 Plano Topográfico.
- 6.4 Plano de Manzaneo y Lotización.

VI. CONCLUSIONES:

El Predio ha sido lotizado con la finalidad de efectuar la COMPRA/VENTA de lotes y la construcción posterior de sus viviendas familiares por los interesados.

SAN MARCOS, ENERO DEL 2,012


 CIPRIAN DUENAS PALOMINO
INGENIERO CIVIL
CIP N° 112269