



FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

MBA em GESTÃO
de NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
e da CONSTRUÇÃO CIVIL

Prezado (a) Sr.(a.),

Agradecemos seu interesse em nossos programas de ensino e lhe cumprimentamos pela iniciativa de buscar o seu aperfeiçoamento profissional.

Você está recebendo o programa do curso de **MBA em Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil** da Fundação Getúlio Vargas. Nele você encontrará informações detalhadas sobre o curso além de: período de realização, horário, local, valor de investimento e procedimentos para efetivação de sua matrícula.

Na oportunidade gostaríamos de ressaltar que o processo seletivo para os cursos de Pós-Graduação *Lato Sensu* da FGV Management compreende uma análise curricular. Desta forma, solicitamos o envio de seu *curriculum vitae* atualizado juntamente com o Formulário de Matrícula, devidamente preenchido. Após a análise curricular, caso seja necessário, será agendada uma entrevista.

Atenciosamente,

Marcos Ramirez Medina
Coordenador Executivo
FGV / IDEAL



FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Criada em 1944 com o objetivo de ser uma instituição voltada ao desenvolvimento intelectual do País, a Fundação Getúlio Vargas é composta por escolas e importantes centros de pesquisa e documentação, localizados no Rio de Janeiro, sede da FGV, em São Paulo e em Brasília. Como centro de excelência, a FGV preocupa-se, permanentemente, com a inovação e direciona suas atividades para áreas estratégicas da vida nacional como a Administração Pública e de Empresas, Economia, Direito, Ciências Sociais e História Contemporânea..

Visando imprimir mais dinamismo ao desenvolvimento e distribuição de seus serviços educacionais, presenciais e a distância, a FGV criou o Instituto de Desenvolvimento Educacional – **IDE** – com a finalidade de prover canais de distribuição únicos para os cursos de pós-graduação *lato sensu* (especialização, aperfeiçoamento, extensão) e de desenvolvimento de executivos, originados nas unidades da FGV.

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EDUCACIONAL

Criado em 2003, o IDE tem como objetivo prover canais de distribuição únicos para os cursos de Educação Continuada das Escolas e Institutos da FGV.

É composto pelos Programas: FGV Management, responsável pelos cursos presenciais abertos; FGV Corporativo, responsável pelos cursos presenciais *in-company*; FGV OnLine, responsável pelos cursos a distância (internet e satélite); e, Inteligência de Negócios e Central de Qualidade.

FGV MANAGEMENT

A experiência acadêmica e profissional dos professores da FGV faz com que os cursos aliem teoria e prática de forma equilibrada, possibilitando que os conhecimentos adquiridos sejam rapidamente incorporados ao dia-a-dia das empresas.

A missão do FGV Management é formar executivos de empresas privadas, governamentais e do terceiro setor, levando aos talentos do nosso país, instrumental necessário para desenvolver seu potencial e agregar valor às empresas onde atuam, estimulando o desenvolvimento de sua região, nos mais diversos segmentos.

SOBRE O MBA

O MBA em Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil da FGV oferece aos participantes o estado da arte sobre teoria e prática, que envolvem as decisões das atividades de incorporação imobiliária e do setor de construção civil inseridas no contexto da gestão empresarial.



Assim, o MBA apresenta disciplinas e ESTUDOS DE CASOS relacionados à estratégia, finanças e pessoas, além dos temas específicos do setor da construção civil, como a análise de viabilidade de projetos imobiliários, orçamento, planejamento, operações e os aspectos jurídicos, entre outras.

O atual "boom" imobiliário gera novas oportunidades para gestores de alto nível, e a competição por estes espaços é acirrada, sendo certo que estes postos de liderança estarão mais próximos daqueles que possuírem conhecimento e informação teórica e aplicada, e dos que adquirirem maior visão geral e entendimento do processo completo.

Entre os principais diferenciais *exclusivos* do MBA, destacamos os seguintes:

- ✓ Reconhecimento do Mercado: pesquisa realizada mostra que os professores da FGV com sua formação acadêmica e sua experiência de mercado fazem um diferencial importante para sua ascensão profissional.
- ✓ Líder nacional no ensino de Pós-Graduação - Lato Sensu. Os cursos de pós graduação da FGV estão presentes em mais de 30 cidades brasileiras.
- ✓ Programa inovador, fundamentado na aplicação prática dos conceitos e técnicas modernas aplicados ao setor imobiliário brasileiro, o qual passa por rápidas transformações e consolidações que estão mudando o perfil dos negócios.
- ✓ Conteúdo programático atualizado e material didático que contempla: apostilas, livros desenvolvidos pelos professores da FGV Management.
- ✓ Tradição e Marca FGV, seus professores, alunos e ex-alunos, sinônimos de qualidade acadêmica e profissional ao longo dos últimos 60 anos;

OBJETIVO GERAL

O curso de pós-graduação Gestão de Negócios na Construção Civil tem como objetivo suprir a necessidade de desenvolvimento gerencial dos executivos do segmento do mercado imobiliário.

As disciplinas que compõem o programa do curso foram selecionadas criteriosamente com o objetivo de complementar a formação do profissional. Seu conteúdo inclui desde fundamentos básicos para a gestão de negócios (contabilidade, custos, matemática financeira, marketing, economia, estratégia, gerenciamento de projetos) até as etapas chaves do ciclo de vida dos empreendimentos imobiliários (concepção, viabilidade, planejamento, desenvolvimento e implementação), passando por tópicos específicos de áreas afins (direito, qualidade, meio-ambiente) e pelo desenvolvimento de habilidades gerenciais (gestão de pessoas, negociação).

O curso é desenvolvido através de aulas expositivas, interação e trabalhos em equipes, recursos audiovisuais e workshops, visando trazer para a sala de aula fundamentos empresariais e estratégicos aplicados à engenharia imobiliária e de construção.



PÚBLICO ALVO

- Profissionais envolvidos com a área de construção civil (empresários, engenheiros, arquitetos administradores) ou que pretendam trabalhar na área e segmentos correlatos.
- Profissionais cujo ponto atingido em suas carreiras os obriga a atingir novos níveis de formação acadêmica.
- Profissionais que sintam necessidade de reciclagem.
- Profissionais que aspirem cargos executivos em suas empresas e que demandem, além de experiência profissional, sólidos conhecimentos de economia, gerência, finanças e pessoas.

AVALIAÇÃO DE APRENDIZAGEM

Os participantes serão avaliados em cada disciplina através de provas individuais, sem consulta e trabalhos em grupos, sendo necessária a nota final de 7,0 (sete) em cada disciplina, para sua aprovação e certificação. Além disso, será desenvolvido um Trabalho de Conclusão de Curso – TCC em datas e horários não coincidentes com as aulas presenciais. O TCC é indispensável para que o aluno obtenha a titulação de Especialista, conforme as exigências da legislação educacional - Resolução nº 01, de 08 de junho de 2007 do CNE/MEC.

ESTRUTURA CURRICULAR

O curso é composto por 18 disciplinas e um Trabalho de Conclusão de Curso – TCC. A carga horária é de 432 horas-aula.

PROGRAMA

Disciplinas	Horas/aula
Núcleo de Pessoas	
Gestão de Pessoas	24
Fundamentos de Negociação	24
Núcleo de Finanças	
Contabilidade para Executivos	24
Gestão Estratégica de Custos	24
Matemática Financeira	24
Núcleo de Planejamento, Marketing e Vendas	
Marketing	24
Marketing Imobiliário	24
Viabilidade de Empreendimentos Imobiliários	24
Núcleo Estratégico	
Economia Aplicada	24
Estratégia de Empresas	24
Núcleo Operacional	
Direito na Construção Civil	24
Orçamento e Planejamento Operacional	24
Coordenação e Desenvolvimento de Projetos na Construção Civil	24
Gestão de Operações e Contratos	24



Núcleo Gerencial	
Fundamentos de Gerenciamento de Projetos	24
Gestão da Qualidade na Construção Civil	24
Gestão Ambiental	24
Projeto Integrado de Negócios	24
CARGA HORÁRIA TOTAL	432
Trabalho de Conclusão de Curso	

EMENTAS

NÚCLEO DE PESSOAS

Gestão de Pessoas

Contextualização da gestão de pessoas. Desafios para a área de RH. Gestão flexibilizada de pessoas. Gestão de competências. Gerenciamento de talentos. Captação e seleção de talentos. Reconhecimento e remuneração. Avaliação de desempenho. Certificação de competências. Aprendizagem e cultura organizacional. Universidades corporativas. Mudanças comportamentais. Aprendizagem e comportamentos organizacionais. Ética aplicada às relações de trabalho. Comunicação. Motivação. Liderança como essência da gestão. Formação e desenvolvimento de equipes.

Fundamentos de Negociação

Princípios de negociação. Plano de negociação com etapas estruturadas. Estratégias adequadas a cada negociação. Forças e fraquezas dos negociadores. Interesses, percepções dos problemas e características pessoais dos negociadores. Conflito nas relações interpessoais originárias de interesse, percepções e de características pessoais. Estratégias e táticas de negociação. Como alcançar acordos mutuamente satisfatórios.

NÚCLEO DE FINANÇAS

Contabilidade para Executivos

Fundamentos da contabilidade. Demonstrações contábeis. Participações societárias e variações do patrimônio líquido. Análise econômico-financeira.

Gestão Estratégica de Custos

Estratégias mercadológicas de preço. Significado das informações do demonstrativo de resultado. Custeio por contribuição X Custeio por absorção. Análise custo-volume-lucro: ponto de equilíbrio, metas de vendas com objetivo de lucro. Decisão de preço quando varia o preço de insumo. Decisão de aceitar ou rejeitar uma proposta. Decisão de preço considerando o retorno sobre o investimento. Retirar ou adicionar um produto de linha. Decisão de comprar ou fazer.

Matemática Financeira

Relação fundamenta e taxas de juros. Regime de juros simples. Regime de juros compostos. Séries uniformes de pagamentos. Sistemas de amortização. Métodos de análise de fluxos de caixa. Desconto.

NÚCLEO DE PLANEJAMENTO, MARKETING & VENDAS

Marketing

Conceito de marketing. Ambiente de marketing. Elementos do composto de marketing. Comportamento do consumidor. Inteligência de marketing. Segmentação de mercado. Posicionamento. Interface do marketing com outras áreas funcionais da organização. Gestão de marketing como ferramenta competitiva no mutante ambiente de negócios. Desenvolvimento da proposta de valor. Desenvolvimento do *mix* de marketing. Marketing de serviços. Estratégia, planejamento e gestão estratégica. Planejamento, implementação e controle de marketing.

Marketing Imobiliário

Pesquisa de mercado. Características do produto imobiliário: residencial, comercial, hotéis, shoppings, loteamentos. Diferenciação. Especificação de acabamentos, flexibilização. Comportamento do cliente do mercado imobiliário. Segmentação de mercado: baixa renda, classe média, alto padrão.

Estratégias de lançamentos imobiliários: stand de vendas, comunicação visual, meios de comunicação (televisão, jornais, revistas, internet, mídia em geral). Planejamento de vendas. Atendimento ao consumidor. Avaliação pós-ocupação.

Viabilidade de Empreendimentos Imobiliários

Conceituação de desenvolvimento imobiliário. Considerações e premissas. Estudo estático e estudo dinâmico – informações preliminares, fórmulas e planilhas necessárias. Análise de resultados. Financiamento por agentes externos. Financiamento pelo incorporador. Repasse. Escolha da melhor alternativa de negócio. Acompanhamento e aferição de resultados.

NÚCLEO ESTRATÉGICO

Economia Aplicada

Conceitos econômicos. Mensuração da atividade econômica. A moeda e o sistema financeiro. Inflação e índices de preços. Balanço de pagamentos.

Estratégia das Empresas

Evolução do pensamento estratégico. A gestão estratégica no novo milênio. Análise do ambiente externo: cenários, oportunidades, ameaças e o ambiente competitivo. Análise do ambiente interno. Aplicação das principais ferramentas estratégicas. Desenvolvimento de estratégias. O Balanced Scorecard (BSC). Objetivos e plano de ação.

NÚCLEO OPERACIONAL

Direito na Construção Civil

Análise jurídica imobiliária. Jurídico em vendas. Processo jurídico de incorporação. Contratos de incorporações imobiliárias e de construção. Licitações (Lei 8666). Responsabilidades de empreendedores e responsáveis técnicos: administrativa, contratual, materiais, danos a terceiros, acidentes. Aspectos trabalhistas, direitos do trabalhador da construção civil. Aspectos ambientais. Aspectos tributários. Processo judicial. Processo ético-profissional. Relacionamento com imprensa. Métodos Alternativos de Solução de Controvérsias (MASC). Mediação e arbitragem.

Orçamento e Planejamento Operacional



NBR 12721 – Avaliação de custos unitários e preparo de orçamento de construção para incorporação imobiliária. Índices de equivalência. Preenchimento de quadros. CUB. Evolução do CUB frente a outros índices. Montagem do memorial de incorporações (Lei 4591/64). Padrões de construção. Estimativas de custo. Técnicas de orçamentação. Centros de custo. Controle orçamentário. Participação em obras públicas e licitações. Planejamento estratégico de empreendimentos imobiliários. Cronograma físico-financeiro.

Coordenação e Desenvolvimento de Projetos na Construção Civil

Etapas dos projetos de empreendimentos para a construção civil: estudo de massa, projeto legal, ante-projeto, projeto executivo, as-built. Aprovações de projetos: prefeituras, concessionárias, órgãos ambientais. Coordenação de projetos e gestão da informação. A multi-disciplinaridade dos projetos e sua compatibilização. Cronograma físico do projeto. Contratação de serviços de projeto e consultoria para o desenvolvimento de empreendimentos de construção civil.

Gestão de Operações e Contratos

Sistemas de apoio à gestão de obras. Acompanhamento físico-financeiro. Planejamento de compras e contratações. Modalidades de contratação. Cartas-convite. Elaboração e acompanhamento de contratos. Critérios de medição. Gestão de empreiteiros. Avaliação e qualificação de fornecedores. Gerenciadoras. Auditoria de Obras. Planejamento operacional. Logística do canteiro de obras. Indicadores de produtividade: acompanhamento do desempenho da equipe própria e de sub-empiteiros. Treinamento de equipes. Estruturação de programas e tarefas sintonizados com premissas de prazo, custo e qualidade. Tradução dos programas e tarefas em números.

NÚCLEO GERENCIAL

Fundamentos de Gerenciamento de Projetos

Definição de projeto. Contexto e evolução do gerenciamento de projetos. As áreas de conhecimento e os processos de gerenciamento do PMBoK. As 13 áreas de conhecimento ditadas pelo PMBoK Construction. Ciclo de vida dos projetos. Estruturas Analíticas de Projetos (EAP). Diagrama de Gantt. Método PERT/CPM. Caminho crítico. Cronograma físico e financeiro. Alocação de recursos humanos e financeiros. Planejamento, acompanhamento e controle do projeto.

Gestão da Qualidade na Construção Civil

Evolução do processo da qualidade. Conceitos básicos, visão de processo. Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ). Sistemas de qualidade e construção: ISO 9000 e PBQP-H. Integração com NR-18 e ISO 14000. Padronização e melhoria. Ciclo PDCA. Ferramentas para gerenciamento. Métodos específicos de implantação e gestão. Análise de processo, diagnóstico, levantamento de dados. Documentação da qualidade: controle, procedimentos e registros. Indicadores de qualidade e produtividade. Análise crítica, controle e prevenção de não conformidades.

Gestão Ambiental

Ecologia: histórico, perspectivas e tendências. Impactos ambientais de projetos de construção civil. Discussão de aspectos legais, regulamentação, tendências internacionais quanto ao meio ambiente. Relacionamento com o poder público e com a opinião pública. Aprovações e licenças ambientais.

Projeto Integrado de Negócios



Desenvolvimento de um Plano de Negócios – trabalho final, realizado em grupos. O plano de negócios. O ramo e as atividades da empresa. O estudo de mercado. A análise estratégica. O plano de marketing. A análise econômico-financeira. A estrutura organizacional. Os elementos de *benchmarks* e motivadores. Palestras complementares com tópicos especiais da Construção Civil.

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Trabalho de final de curso, de caráter obrigatório, que deverá ser apresentado pelos alunos, baseado na integração de diversas disciplinas e alinhado com os objetivos do programa em questão.

METODOLOGIA DO TCC

O trabalho de conclusão de curso – TCC é individual. Tal trabalho será um projeto empresarial a ser apresentado a possíveis investidores, sob a forma de um plano de negócios. Deverá ter caráter de aplicabilidade dos assuntos apresentados no curso, aplicado à realidade profissional dos alunos participantes, e ser de interesse dos componentes do grupo. O trabalho terá acompanhamento (e apoio) à distância, via Internet, da coordenação acadêmica do curso.



COORDENAÇÃO ACADÊMICA

 **Prof. Pedro Seixas - Mestre**

PROGRAMAS INTERNACIONAIS

Os alunos de MBA poderão optar por complementar sua formação cursando um dos Módulos Internacionais da FGV, elaborados em parceria com as melhores Instituições de Educação Executiva da Europa e Estados Unidos. A participação nestes módulos confere aos alunos de MBA da FGV um Certificado Internacional (MBA Executivo Internacional).

Nossos programas internacionais possibilitam ao aluno:

-  A oportunidade de agregar ao *curriculum* uma formação acadêmica internacional;
-  Formação de *networking* com alunos da FGV de outras partes do país e com o corpo discente e docente das instituições estrangeiras.

INFORMAÇÕES:

Grupo Educacional Ideal / FGV

Travessa São Francisco nº 421

Telefone: (91) 3323-0693

E-mail: marcos.medina@fgvideal.com.br

www.grupoideal.com.br/fgv



DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA MATRÍCULA NOS MBAs FGV

- ✓ Original e cópia do **Diploma de Nível Superior** para autenticação no ato da matrícula ou cópia autenticada. (Caso o candidato ainda não disponha, no ato da matrícula, do Diploma de Ensino Superior, poderá apresentar **Declaração** ou **Certificado de Conclusão de Curso**, emitido pela Instituição de Ensino Superior onde o curso foi realizado);
- ✓ Duas fotos coloridas 3x4;
- ✓ *Curriculum Vitae*;
- ✓ Cópia da Carteira de Identidade e CPF;
- ✓ Preenchimento do Formulário de Matrícula.

OBS¹: *Não serão aceitas inscrições de portadores de Certificado de Cursos seqüenciais na modalidade "Complementação de Estudos".*

OBS²: *As matrículas estarão abertas enquanto houver vagas. Não há reserva de vagas.*



F U N D A Ç Ã O
GETULIO VARGAS

MBA em GESTÃO
de NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
e da CONSTRUÇÃO CIVIL