



Curso MDI 2019 (MDI Buenos Aires + MDI Interior y Exterior)

Presentación

El *Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (M. D. I.)* se encuadra en la necesidad de brindar formación a los futuros directores de empresas del sector de la construcción, inmobiliaria y desarrollo inmobiliario, a imagen de los “*Real Estate Centers*” de las universidades norteamericanas.

Ello determinó que el *Departamento de Construcción y Tecnología Arquitectónicas de la ETSAM (Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid)*, con la colaboración de las entidades más representativas del *Sector Inmobiliario y de la Construcción de España*, junto a la *Universidad Politécnica de Madrid* y la *Cámara Inmobiliaria Argentina*, aprobaran llevar adelante en el país la mencionada *Maestría*.

Desde su nacimiento en el año 1986 el MDI fue acrecentando su presencia en *Iberoamérica*, constituyéndose en la especialización en dirección de empresa más importante del sector de desarrollo, construcción e inmobiliario, con cursos actualmente vigentes en *España, Guatemala, México y Perú*.

El curso cuenta con un acaudalado expertise luego de haber logrado una presencia ininterrumpida de 30 años, que ha permitido a los egresados, acrecentar el networking local e internacional, a través del intercambio que se produce entre todos los profesionales que cuentan con la *Maestría*, contribuyendo al crecimiento individual, profesional y de negocios, con más de 8.500 alumnos que han alcanzado esta calificación en *Iberoamérica*.

MDI Internacional

Desde los primeros tiempos del MDI, las miras internacionales fueron puestas en el continente iberoamericano. Hoy el MDI tiene presencia en varios países y la intención de seguir creciendo.

Tener esta presencia internacional nos permite una gran agilidad en las relaciones comerciales con los países involucrados, convirtiéndolos en puertas de acceso para interesantes proyectos empresariales.

A su vez, el intenso intercambio de profesionales del MDI entre los distintos países nos transmite un conocimiento exhaustivo de los diferentes mercados y de las oportunidades de negocio que los mismos pueden aportar.

Certificación RICS

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) es la mayor y más prestigiosa organización de profesionales del ámbito inmobiliario con más de 150 años de existencia, promueve y hace cumplir los más altos estándares de calidad profesional, en el desarrollo y gestión de *Bienes Raíces*. Es el estatus profesional de mayor prestigio en el mundo en este sector. Para inversionistas que buscan menor riesgo y mayor retorno de la inversión, contratando a un profesional certificado que brinde confianza y tranquilidad.

El Máster MDI brinda los conocimientos académicos necesario para alcanzar la *Certificación RICS*, en las especializaciones de “*Finanzas e Inversión Inmobiliaria*”, y “*Gestión y Consultoría Estratégica*”.

Semana Internacional MDI

El Máster MDI organiza en *España* un espacio de capacitación y visitas a diferentes desarrollos o sitios, coincidente con el evento del *Salón Inmobiliario de Madrid*, de cuya semana podrán participar los *Alumnos* del curso, cuyas actividades son parte del intercambio MDI.

Al mencionado evento concurren otros profesionales provenientes de diferentes países en donde se desarrolla la *Maestría*, siendo una excelente oportunidad para producir lazos y sinergias internacionales.

Público Objetivo

El Master está dirigido a *Arquitectos, Ingenieros, Economistas, Abogados, Contadores, Martilleros, Corredores*, profesionales y ejecutivos vinculados al sector inmobiliario, construcción, desarrollo, gestión inmobiliaria y de instituciones bancarias, quienes buscan alcanzar un mayor conocimiento profesional y acrecentar su formación específica.



Titulación

El *Título de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias* es otorgado por la *Universidad Politécnica de Madrid*, luego de aprobada la *Tesis Final*¹, cuya defensa es presentada ante el profesorado del MDI local y del MDI España².

Premio a la Mejor Tesis

Una vez finalizado el *Curso* y presentada la *Tesis Final*, entre todos los *Alumnos* se procederá a realizar la definición y entrega del *Premio a la Mejor Tesis*, correspondiente al curso académico.

Requisitos de Admisión

El número de plazas es limitado. Los aspirantes deberán ser titulados por una carrera de grado de universidad local o extranjera. Los títulos extranjeros y sus antecedentes, deberán llevar la *Apostilla de La Haya* otorgado por el *Ministerio de Relaciones Exteriores* del país donde se cursaron los estudios.

La admisión de los alumnos se realizará tras la entrega de un “*Currículum Vitae*”, una entrevista personal con el *Director del Curso* y un test de selección si fuera necesario. Estos requisitos son indispensables para el acceso al curso.

¹ Al momento de gestionar el *Título* el Alumno deberá abonar a la *Universidad Politécnica de Madrid* la tasa de expedición de *Título* (€ 176,27), en concepto de gastos y gestión del mismo.

² Título propio de la *Universidad Politécnica de Madrid* con validez en la *Comunidad Económica Europea*, pero que no equivale al grado de *Master* en la *República Argentina* conforme la *Ley de Educación Superior Nro 24.521*.

Áreas de Conocimiento

En el curso se desarrollan distintos temas específicos del sector, desde la introducción al mismo hasta la venta del producto, dando así una visión completa de qué son y cómo funcionan las *Empresas Constructoras e Inmobiliarias*.

Las catorce áreas que componen el Master son:

- Análisis Económico
- Análisis de Casos Prácticos
- Costos
- Derecho Inmobiliario y de la Construcción
- Derecho Tributario y Sistema Fiscal
- Dirección Comercial
- Dirección Financiera y Contabilidad
- Empresa y Dirección
- Evaluación de Proyectos Inmobiliarios
- Información y Control de Gestión
- Investigación de Mercado
- Mercados Inmobiliarios
- Planeamiento y Gestión Urbanística
- Desarrollo Inmobiliario Sustentable
- Recursos Humanos

Clases Profesores Extranjeros:³

- Planificación de Operaciones Inmobiliarias Residenciales
MDI, Dr. Felipe Menal Arriazu, Consultor Internacional (España).
- Marketing Inmobiliario
Periodista y Esp. en Marketing Inmobiliario Alba Díaz de Cerio, Directora de Marketing en aREa Real Estate (España).
- Evaluación de Proyectos de Inversión Inmobiliaria
Ing. Máster en Adm. y Finanzas Tito Antonio Piqué Romero (Perú).
- Productividad en la Construcción
Ing. Ernesto Valle Velarde, Director de Constructoras VAIN-ARM (Chile).

Cada área de conocimiento está a cargo de un equipo de profesores especialistas en cada tema, comprendidos por *100 horas de clases de Profesores Extranjeros* y el resto especialistas locales, los cuales se imparten con el propósito de poner a disposición de los alumnos las técnicas precisas para resolver los problemas con los que se han de enfrentar.

³ El MDI Argentina se reserva el derecho de reemplazar a los *Profesores Extranjeros* anteriormente indicados según su disponibilidad de viajes, por otros Profesores que integran el *Staff del MDI internacional*.

Estructura del Curso

El Master pretende cubrir tanto la demanda de profesionales con experiencia como la de aquellos que buscan acrecentar la misma, adecuando la estructura del curso para satisfacer plenamente los deseos de todos ellos.

El MDI se desarrolla a través de las catorce áreas mencionadas anteriormente, divididos en dos contingentes: **MDI Buenos Aires + MDI Interior y Exterior**, cuya modalidad del *Curso* en cada caso es la siguiente:

MDI Buenos Aires

Las clases se impartirán los días *Martes y Jueves de 19 a 22 horas*. Además, dentro del mismo horario, se realizarán conferencias paralelas a los temas tratados impartidas por profesionales de reconocido prestigio en el sector.

Los cursos tendrán lugar en la sede del *Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina* (calle Bartolomé Mitre 784 4to Piso – Ciudad de Buenos Aires).

Es obligatoria la asistencia en un 85% de las clases (se procederá a su control) para obtener la titulación correspondiente.

El curso tendrá una duración de 1 (un) año, comprendidos por 2 (dos) semestres con clases presenciales:

- Primer Semestre: Abril-Julio
- Segundo Semestre: Agosto-Diciembre

Contará, además con un total de *100 horas de Profesores Extranjeros* impartidas por profesores de reconocida trayectoria, las que se denominarán “*Semanas Intensivas*” donde se desarrollarán temas específicos y la ejecución de casos prácticos, las que se dictarán durante cuatro oportunidades en el primer año, entre los días *Jueves, Viernes y Sábado al mediodía*.

Las fechas de concurrencia obligatoria a *Buenos Aires* para los *Alumnos del Interior y Exterior*. Estas fechas serán las siguientes:

4 de Abril (J) – 19:00/22:00 – Lanzamiento del Curso más primera clase
5 de Abril (V) – 19:00/22:00 – Clase de instrucción sobre funcionamiento del
Campus Virtual y Presentación Caso Troncal

16 al 18 de Mayo (J, V y S) – Primera Semana Intensiva
4 al 6 de Julio (J, V y S) – Segunda Semana Intensiva
29 al 31 de Agosto (J, V y S) – Tercera Semana Intensiva
7 al 9 de Noviembre (J, V y S) – Cuarta Semana Intensiva

Para obtener el título de MASTER es necesario realizar y aprobar la *Tesis Final* individual. Es preceptivo entregar, así mismo, los *Casos Prácticos* presentados en clase y los trabajos de curso requeridos por la *Dirección del MDI*.

El MDI entregará toda la documentación relativa a las clases impartidas en formato digital (casos, textos, bibliografía, etcétera).

MDI Interior y MDI Exterior

Este *Curso* estará dirigido exclusivamente a los *Alumnos* que residan a una distancia superior a los 50 Km. de la *Ciudad de Buenos Aires* y aquellos profesionales que residan en aquellos países en donde el MDI no tiene actualmente vigente cursos regulares (tales como, Uruguay, Paraguay, Chile, Bolivia, Brasil y Colombia).

Las clases de *Profesores* locales serán transmitidas *en forma on-line*, durante el mismo horario del *Curso de Buenos Aires*. Es decir, los días *Martes* y *Jueves* de 19 a 22 horas.

La asistencia será obligatoria para clases de *Profesores Extranjeros* “*Semanas Intensivas*”, en donde trabajarán en forma integrada ambos *Cursos*, el MDI Buenos Aires y el MDI Interior y Exterior; cuyas clases se realizarán entre los días *Jueves*, *Viernes* y *Sábado* al mediodía, en las oportunidades que viajen los mencionados *Profesores*, tal lo establecido para el curso madre.

Este *Curso* tendrá la misma extensión, contenidos y profundidad académica respecto del MDI Buenos Aires, cuya única diferencia radicará en la forma que recibirán los conocimientos en las clases de *Profesores* locales (*en forma on-line por Internet*). En el resto de las cuestiones administrativas y de titulación todos los aspectos serán iguales para el *Curso* mencionado.

Los *Alumnos* del MDI Interior y Exterior realizarán el aprendizaje en clases de *Profesores* locales por medio de una plataforma informática on-line de última generación, contando además con el apoyo de la herramienta del *Campus Virtual* que ofrecerá el MDI, por cuanto el *Alumno* podrá participar de la clase cualquiera sea el lugar del mundo en donde se encuentre, solo bastará que cuente con una conexión adecuada de Internet. Además, se entregará un aplicativo APP que permite la conexión a la clase por medio de un dispositivo celular *smartphone*.

Así mismo, todos los *Alumnos*, incluyendo los del Interior y Exterior, estarán integrados a cada uno de los *Grupos de Trabajo* del MDI Buenos Aires, donde trabajarán en forma interactiva en el desarrollo y presentación de los casos; cuya circunstancia permitirá expandir el *networking* del alumnado y acrecentar las posibilidades de negocios.

El modelo de *Curso* MDI Interior y Exterior fue desarrollado y estructurado pensando en las necesidades de los *Profesionales* que residen en forma distante de la *Ciudad de Buenos Aires* y en otros países, buscando minimizar los costos de desplazamiento y estadía.

Casos Prácticos

El desarrollo del *Curso* será eminentemente práctico, donde desde el inicio del mismo se planteará el desarrollo de un *Caso Principal* que consistirá en el análisis y evaluación de un *Proyecto Inmobiliario real* aportado por un emprendedor de prestigio del sector.

El mencionado *Caso Principal* será resuelto en forma paulatina con el desarrollo de cada una de las materias del *Curso*, donde el alumno por medio de su *Grupo de Trabajo* tendrá que resolver el correspondiente *Sub Caso*, relacionado con cada materia.

Una vez alcanzada la versión final del *Caso* los *Alumnos* realizarán la presentación del mismo al *Emprendedor Inmobiliario*, en donde normalmente implica la realización de un viaje al interior del país, siendo otra de las experiencias valiosas que tiene el MDI.

Además, durante el desarrollo del *Curso* se plantearán otros casos de resolución también en forma grupal, conformados en forma interdisciplinaria.

Acceso digital y Campus Virtual

El *Alumno* tendrá acceso a un área digital en donde podrá consultar toda la información del *Curso*, tanto del *Programa*, *Materias*, *Contenidos* y *Apuntes*, los que estarán digitalizados. Además, los *Alumnos* recibirán los apuntes de clase en formato papel en el momento del desarrollo de las clases de *Profesores Extranjeros* correspondientes a las *Semanas Intensivas* (clases en *Buenos Aires*).

A su vez los *Alumnos MDI Interior y Exterior* recibirán acceso a una plataforma informática por medio de la cual accederán a la conexión on-line, en oportunidad de clases de *Profesores* locales *podrán disponer de la imagen y el audio on-line de la clase*; herramienta que permitirá observar las proyecciones que se realicen en clase y las aplicaciones que efectúe el profesor en el pizarrón, pudiendo participar de la misma.

Adicionalmente todos los *Alumnos* con asistencia a clase tendrán la posibilidad de volver a escuchar el audio de la misma, ya sea para un mejor entendimiento de los conceptos, como para revisar contenidos vertidos en clases anteriores, el mencionado material estará subido regularmente al mencionado *Campus Virtual*.



Dirección

D. José Ramón Gámez Guardiola

*Dr. Arquitecto. Catedrático de Construcción del Dpto. de Construcción y Tecnologías Arquitectónicas de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid.
Director General MDI*

D. Juan Carlos Franceschini

*Abogado (MDI). Director Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos
Director MDI en Argentina*

Organización

El MDI Argentina cuenta con la organización de:

- Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA)
- Fundación de Estudios para Desarrollos Inmobiliarios (FEDI)
- Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos (EIA)

Consultas

MDI Argentina

Correo: directormdi@cia.org.ar

Teléfono: 5031-3333 Opción 3

www.ciamdi.com.ar

www.mastermdi.com

Dirección del Curso

Director MDI Argentina: Juan Carlos FRANCESCHINI



J. C. FRANCESCHINI es Abogado, graduado del MDI (Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias) de la Universidad Politécnica de Madrid, donde ha recibido el “Premio a la Idea Original” en su Tesis de Posgrado.

Fundador junto a la Cámara Inmobiliaria Argentina, de la Escuela EIA (Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos). Actualmente se desempeña como Director de Cdi, empresa dedicada a la consultoría, valuación e inversión inmobiliaria.

Es autor del libro “El Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos”. Se desempeñó como Project Leader del “Estudio sobre la Expansión de la Vivienda en el Area Metropolitana Buenos Aires”, desarrollado por el Laboratorio de Estudios de la Vivienda del Centro de Estudios de Arquitectura Contemporánea de la Universidad Torcuato Di Tella, conjuntamente con el Join Center for Housing Studies of Harvard University.

Participó en el libro “Marketing Aplicado a la Industria de la Construcción” (MAIC 99 y MAIC 2000), y de la organización de las 1ras Jornadas de Marketing Aplicado a la Industria de la Construcción y el Desarrollo Inmobiliario 2000, realizado durante el mes de Septiembre en el Museo Renault, de Buenos Aires.

Ha desarrollado el primer programa informático dedicado al análisis de oferta y demanda inmobiliaria en los segmentos de mercado de vivienda suburbana y vivienda urbana, respectivamente.

Se desempeñó como Director del Curso de Tasación de Bienes Inmuebles organizado por la Universidad Tecnológica Nacional y CETRA (Cámara de Empresas Tasadoras de la República Argentina).

Es Profesor del Curso de Especialización en Desarrollo Urbano y Suburbano de la Cámara Inmobiliaria Argentina, ha participado como Profesor del Master en Economía Urbana de la Universidad Torcuato Di Tella y es Co-fundador y Ex Presidente de APPI (Asociación Argentina de Profesores y Directores de Programas, Postgrados y Maestrías del Sector de Inmobiliario y de la Construcción).

Profesores Extranjeros

Consistirá el desarrollo de diferentes temáticas inmobiliarias, mediante el dictado de clases denominadas “*Semanas Intensivas*”, las que serán cuatro, dos en el primer año y dos en el segundo año; con un total de 100 horas de clase.

Profesor: Alba DIAZ de CERIO



A. DIAZ de CERIO es periodista de formación y marketiniana de profesión.

Su carrera profesional ha estado siempre vinculada al mundo del Marketing y las ventas. Hace unos años se especializó en Marketing para el sector inmobiliario, convirtiéndose en gran conocedora del panorama inmobiliario español. Actualmente es *Directora de Marketing* de *aREa Real Estate*; empresa especializada en *Marketing Inmobiliario*.

Su capacidad de gestión de clientes y conocimiento del mercado ha llevado a operar con las mayores empresas inmobiliarias españolas, tanto grandes entidades bancarias españolas como son *Sareb*, *Liberbank*, *Banca March* y *Deutsche Bank*, entre las más relevantes y de *Fondos de Inversión* y *Socimis*, tales como, *Blackstone*, *Castlelake*, *Varderpartners*, *Fidere*, *Patrizia* y *Greenoak*.

Ha trabajado con las mayores consultoras inmobiliarias de España como son: *CBRE*, *Knight Frank* y *Aguirre Newman*, entre otras. Al enfrentarse a diferentes tipologías de activos. Así también, de promotoras inmobiliarias que solicitan su apoyo para definir sus estrategias de Marketing y buscar nuevas soluciones innovadoras.

La fuerza y su presencia en el mercado inmobiliario español la han llevado a fundar la asociación *WIRES (Women in Real Estate Spain)*. Esta asociación tiene por objeto potenciar la presencia de la mujer en el sector inmobiliario desde un prisma igualitario. Además, colabora con las Relaciones Institucionales de *ULI (Urban Land Institute)*. Asociación de la cual es miembro desde hace varios años.

Profesor: Felipe MENAL ARRIAZU



F. MENAL ARRIAZU es Lic. en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid (1981). Abogado en ejercicio por el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid (1983) Colegiado N° 22.065.

Es Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Madrid (1989) Registro n° 319.

Profesor de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid en los Cursos superiores de Maestría y Postgrado MDI impartidos en España, Ecuador, Colombia, Perú, México, Argentina, Bolivia, Venezuela y Guatemala.

Director Gerente del Grupo Inmobiliario COMUNIDADES CASTELLANAS (1987-1991). Adjunto a la Dirección del Grupo Inmobiliario SAN ROMAN (1992-1993). Director Gerente del Grupo Inmobiliario COYCO (1994-2004).

Miembro de los Consejos Rectores de diversas Sociedades Mercantiles Constructoras, Inmobiliarias y de Entidades Urbanísticas colaboradoras.

Vocal de la Junta Directiva de la Asociación de Empresas de la Construcción de Madrid (AECOM).

Abogado especializado en Urbanismo y Derecho Inmobiliario. Consultor y Asesor independiente en desarrollos inmobiliarios y operaciones urbanísticas.

Profesor: Tito Antonio PIQUE ROMERO



A. PIQUE ROMERO es Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional José F. Sánchez Carrión – Perú. Executive MBA; Máster en Dirección y Administración de Empresas, del Instituto de Empresa – Madrid. Es Magíster en Finanzas, Magíster en Administración, con Diploma en Dirección de Operaciones (PADE de Operaciones). Programa de Especialización en Estructuración Financiera de Proyectos, Programa de Alta Especialización en Banca de Inversión y Estructuración Financiera y Programa de Alta Especialización en Decisiones y Proyectos de Inversión; de la Universidad ESAN – Perú.

Participó del Programa de Alta Dirección en Desarrollo Directivo de la Universidad de Piura; Perú.

Durante el año 2016 participó de The Chief Executive Officers (CEO's) Executive Program; del Kellogg School of Management- Evanston Chicago.

En 2009 del The Chief Financial Officers (CFO's) Executive Program; en Chicago Booth The University of Chicago Booth School of Business – Chicago.

En la Universidad del Pacífico participó del Programa de Finanzas Corporativas, el Programa Internacional de Especialización de Asociaciones Público Privadas, el Project Finance y Estructuración Financiera, el Directorios que crean Valor, así como el de Finanzas Corporativas, Evaluación de Inversiones, Planificación Financiera y Valorización de Empresas y Valorización de Empresas.

En la Pontificia Universidad Católica de Chile participó del Curso de Evaluación de Proyectos y el de Gestión Financiera Avanzada.

Durante el año 2001 participó del Programa Creating Value Through Financial Management, The Wharton School – University of Pennsylvania y en 1997 del Curso Finanzas Corporativas de la Universidad de Berkeley.

En 1999 participó del Programa Internacional de Evaluación Integral de Proyectos de Inversión de Harvard Institute for International Development (HIID) de la Universidad de Harvard/UPC.

En la actualidad es Consultor de Negocios y se desempeña como Gerente General de ICCGSA, como responsable de la puesta en marcha de los diferentes negocios y responsable de la emisión de bonos corporativos en el mercado de capitales peruano, para el financiamiento de las inversiones.

Profesor: Ernesto VALLE VELARDE



E. VALLE VELARDE es Ingeniero Civil egresado de la *Pontificia Universidad Católica del Perú*, *Magister en Administración* de la *Universidad del Pacífico de Lima Perú*.

Desarrolló su actividad profesional entre 1980 y 1988 en *Perú*, luego en *Chile* a partir de 1989, y desde 1991 se especializó en la edificación de vivienda social.

En los últimos 5 años ha construido más de 5.000 viviendas sociales, especialmente departamentos en edificios de hormigón en baja altura (4 y 5 pisos).

En tanto, desde el año 2000 se dedicó no solo a la construcción para terceros, como también al desarrollo de proyectos para la comercialización directa, el 20% de lo construido en los últimos 5 años fue desarrollado bajo esta modalidad.

Así también desde el año 2000 asesoró a diversas empresas en *Perú* donde ha participado en el desarrollo de más de 8.500 viviendas en diversas ciudades de ese país.

Actualmente es *Profesor del MDI en Perú* desde el año 2000 y en *Argentina* desde el 2007; en la *Pontificia Universidad Católica de Chile* entre el 1994 y 1998; en la *Pontificia Universidad Católica del Perú* entre el 1979 y 1988.

Profesores Locales

Profesor: Gerardo DIEZ

Materia: Dirección Financiera y Contabilidad



G. DIEZ es Contador Público Nacional, egresado de la Facultad de Ciencias

Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Es graduado del MBA 99/2000 – Instituto de Altos Estudios Empresariales de la Universidad Austral.

Se desempeña como Docente en la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas desde el año 1993, en las materias “Gestión y Costos” y “Planeamiento y control presupuestario”.

Desde el año 2005 es Profesor Adjunto de “Planeamiento y control Presupuestario” en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Se desempeñó como docente en la Universidad de San Andrés de la materia Finanzas Corporativas del programa MBA y de la materia Finanzas Corporativas Avanzadas de la Maestría en Finanzas.

Desde el año 2001 ha dictado diversos cursos y workshops a profesionales independientes, gerentes, responsables de empresas y asociaciones empresarias sobre temas de gestión: Tablero de Comando, Gestión de Créditos, Rentabilidad empresarial, Remuneración Variable, Estrategia empresarial.

Se desempeña actualmente como Gerente de Planeamiento de Supply Chain en Loma Negra.

Profesor: Marcos LEONETTI

Materia: Análisis Económico



M. LEONETTI es Lic. En Economía de Empresa de la Universidad Nacional de Lanús (2003-2009). Es Profesor de Economía y Clima de Negocios, en el Programa de Posgrado DBA de la Universidad de Belgrano.

Es Columnista invitado del Semanario El Economista, desde Junio de 2012 hasta la actualidad.

Es Director de la Economía Online, Diario digital que ofrece información calificada acerca de Economía, Finanzas, Mercados, Negocios y Tecnología.

Escribe columnas de coyuntura de economía nacional, internacional y mercados. Se desempeña como Presidente del Centro de Estudiantes de la Carrera Licenciatura en Economía de Empresa, período 2006-2008.

Se desempeña como Fiduciario del Fideicomiso Río Luján, desde el marzo de 2013. Siendo este un Fideicomiso de Administración e Inversión en la administración de desarrollos inmobiliarios y náuticos. Así también ha realizado la formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios, y ha realizado Estudios de Factibilidad.

Profesor: Victorio DI STEFANO

Materia: Costos



V. DI STEFANO es Contador Público egresado de la Facultad de Ciencias Económicas UBA, habiendo realizado el Doctorado en Administración en la Universidad Católica Argentina.

Es Profesor de Gestión y Costos de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, de Costos y Control de Gestión en la carrera de grado Contador Público y Administración de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UBA.

Es Profesor de Control de Gestión y Operaciones en el MBA (Maestría en Administración de Negocios), de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina.

Es Profesor de Cursos de Postgrados y Cursos In Company, de Costos y Control de Gestión de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina.

Fue Profesor de Contabilidad Gerencial de la Facultad de Ciencias Fisicomatemáticas e Ingeniería en el Master MDI de la Universidad Católica Argentina.

Fue Profesor auxiliar de Costos de la Universidad del Salvador y de Contabilidad y Costos de la Escuela Superior Técnica del Ejército Argentino. Fue Profesor de Costos en la Licenciatura en Administración y la carrera de Contador Público de la UCES. Conferencista, Instructor, Conductor y Expositor de cursos de capacitación, seminarios, talleres de trabajo, etc.; en temas de la especialidad, en distintas instituciones y empresas a saber:

Es Consejero titular del consejo directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, en representación de los profesores Pro titulares y Adjuntos.

Miembro asistente de la Comisión Técnica del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos, desde el 2003 al 2005. Miembro pleno de la Comisión Técnica del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos, desde el 2005 al 2007.

Es Miembro de la comisión de estudios de costos, del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Prosecretario del Comité Organizador del XXV Congreso de Profesores Universitarios de Costos – Buenos Aires – Octubre de 2002.

Es Consultor de empresas del sector de la construcción y desarrollo inmobiliario.

Profesor: Fabio DE MARCO



F. DE MARCO es Arquitecto y miembro fundador, de *Oficina Urbana S. A.*, estudio dedicado al desarrollo de proyectos estratégicos en ciudades y al diseño de proyectos urbanos y de arquitectura de importante escala.

En el período 1996 al 1999, fue *Director General de la Dirección de Fiscalización de Obras y Catastro del GCBA*. En ese rol, realizó la reingeniería administrativa general del área y participó en la elaboración de las normativas urbanísticas de importantes proyectos de rehabilitación urbana: el *Ex Albergue Warnes*, el *Ex Mercado de Abasto, Puerto Madero*, el *Programa del Área Central* y la *Avenida Corrientes*, *San Telmo Monserrat* y *Avenida Rivadavia*.

Fue miembro asesor de la redacción del nuevo *Código de Planeamiento Urbano de la Ciudad de Buenos Aires*.

Entre los años 2002 al 2004 se desempeñó como *Asesor especialista en temas de Defensoría del Pueblo en la Dirección General de Fiscalización de Obras y Catastro del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires*.

Dirigió entre los años 1999 2002, el área técnica legal y de planeamiento de la *Corporación Antiguo Puerto Madero S. A.*

También se desempeñó como miembro asesor del *Programa Impacto Territorial* en el *Corredor Oeste de la Provincia de Buenos Aires* y como miembro consultivo de la *Comisión de Urbanismo del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo de la Ciudad de Buenos Aires*.

Desde su participación en la dirección de *OFICINA URBANA*, desarrolló diferentes proyectos algunos internacionales, con el *Grupo Techint* y los *Municipios de Avellaneda y Quilmes* y los organismos competentes de la *Provincia de Buenos Aires*, desde el año 2008, lleva adelante las tareas para el desarrollo del nuevo barrio y paseo público ribereño frente al *Río de la Plata*. Ha desarrollado el *Plan de Rehabilitación Urbana* y ambiental del *Puerto de Santa Fe*, y el gerenciamiento de la puesta en marcha del mismo.

También se encuentra trabajando en el diseño de un nuevo paseo público ribereño y el diseño de arquitectura del *Club Náutico y Recreativo*, sobre el río *Paraná* en la *Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe*, en la ciudad de *Neuquén*, ha desarrollado el *Master Plan del Paseo de la Costa* para un área ribereña de 600 has. y 20 kilómetros de costa.

Ha participando en diferentes *Conferencias Internacionales* y presentó varias ponencias sobre la temática que ejerce en su actividad profesional.

Profesor: Agustín Alberto PEREZ CAMBIASSO

Materia: Derecho Inmobiliario y de la Construcción



A. A. PEREZ CAMBIASSO es Abogado. Integrante del “Estudio Nicholson y Cano, Abogados”. Graduado con honores (Diploma de Honor) de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires.

Participó del XII Programa de Entrenamiento para Abogados, EABA (1988). Derecho Empresario para Abogados, UADE (1990). Argentine Real Estate & Securitization Seminario (1993). Contratos Financieros y Bancarios, Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires (1999). Mercado de Capitales para Abogados, Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires (2001).

Entre sus actividades académicas se destacan: Coordinador y Expositor del Programa Real Estate Transactions, Facultad de Derecho de la Universidad Austral (2003-2004). Expositor en la Carrera de Especialización en Administración de Justicia, ISEJUS, Facultad de Derecho de la UBA, Temática: Real Estate (2002). Expositor en el Programa Real Estate Management, Universidad Torcuato Di Tella (2006). Expositor en los Seminarios “Fideicomisos”, FORUM (2005 y 2006). Expositor en el Programa de Entrenamiento para Abogados, FORES, Temática: Fideicomisos Inmobiliarios (2006). Auxiliar de Cátedra en Derecho Comercial / Sociedades, Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires (desde 1990 - cargo actual: Jefe de Trabajos Prácticos).

Es redactor y co-redactor de diversos artículos en temas de Real Estate Law. Áreas de Práctica: Derecho Corporativo, Derecho Inmobiliario y de la Construcción (Real Estate Law), Contratos, Sociedades, Fusiones & Adquisiciones.

Profesor: María Gabriela TRIGIANI

Materia: Derecho Tributario y Sistema Fiscal



M. G. TRIGIANI es Contador Público, egresada de la Universidad de Buenos Aires. Ha realizado estudios de posgrado en el Master of Business Administration de la Universidad Torcuato Di Tella (2003), el Programa Ejecutivo de Finanzas de Empresas de la Universidad Torcuato Di Tella (2003) y el Programa Ejecutivo de Finanzas de Empresas del CEMA (1999).

Es profesora adjunta de Teoría y Técnica Impositiva II, de la Universidad de Buenos Aires (1997, hasta la fecha).

Tiene la experiencia de haber desempeñado la función de Auditoría Senior del Estudio Henry Martin & Asociados (Ernst & Young) (1992-1995). Posteriormente, se desempeñó en Gtech Foreign Holdings Corporation, como General Accountant & Tax Supervisor (1995-2004).

Actualmente se desempeña como consultor independiente, trabajando en las áreas de asesoramiento, capacitación de empresas PYMES y organización de sectores.

Profesor: Mario GOMEZ

Materia: Evaluación de Proyectos Inmobiliarios



M. GOMEZ es Contador Público Nacional y Lic. en Administración graduado en la *Universidad Nacional de La Plata*. Director de *Le Blue*, empresa desarrolladora. Se desempeñó como *Director Comercial* de *Toribio Achával*, una de las empresas líderes del mercado inmobiliario argentino. Anteriormente se desempeñó en el sistema financiero en las áreas de *Banca de Inversión* y *Mercado de Capitales*.

Obtuvo un MBA en el IAE (*Universidad Austral*), un *Master en Finanzas* en la *Università degli Studi di Siena (Italia)* y un *Diplomado en Proyectos de Inversión* (México).

Ha dictado clases en distintas universidades. Actualmente es *Coordinador de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios* de la *Cámara Inmobiliaria Argentina*.

Ha sido becario de las *Repúblicas de Italia* y de *México* y de la *Organización de Estados Americanos (OEA)*. Además, fue reconocido por la *Corporación de Rematadores*, en la última entrega del *Premio Taquini*.

Es autor de diversos libros aplicados al mercado de la construcción, comercialización y desarrollo inmobiliario.

Profesor: Juan Carlos FRANCESCHINI

Materia: Investigación de Mercado



J. C. FRANCESCHINI es Abogado, graduado del MDI (Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias) de la Universidad Politécnica de Madrid, donde ha recibido el “Premio a la Idea Original” en su Tesis de Posgrado.

Fundador junto a la Cámara Inmobiliaria Argentina, de la Escuela EIA (Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos). Actualmente se desempeña como Director de Cdi, empresa dedicada a la consultoría, valuación y asesoramiento para la inversión inmobiliaria.

Es autor del libro “El Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos”. Se desempeñó como Project Leader del “Estudio sobre la Expansión de la Vivienda en el Area Metropolitana Buenos Aires”, desarrollado por el Laboratorio de Estudios de la Vivienda del Centro de Estudios de Arquitectura Contemporánea de la Universidad Torcuato Di Tella, conjuntamente con el Join Center for Housing Studies of Harvard University.

Participó en el libro “Marketing Aplicado a la Industria de la Construcción” (MAIC 99 y MAIC 2000), y de la organización de las Iras Jornadas de Marketing Aplicado a la Industria de la Construcción y el Desarrollo Inmobiliario 2000, realizado durante el mes de Septiembre en el Museo Renault, de Buenos Aires.

Ha desarrollado el primer programa informático dedicado al análisis de oferta y demanda inmobiliaria en los segmentos de mercado de vivienda suburbana y vivienda urbana, respectivamente.

Se desempeñó como Director del Curso de Tasación de Bienes Inmuebles organizado por la Universidad Tecnológica Nacional y CETRA (Cámara de Empresas Tasadoras de la República Argentina).

Es Profesor del Curso de Especialización en Desarrollo Urbano y Suburbano de la Cámara Inmobiliaria Argentina, ha participado como Profesor del Master en Economía Urbana de la Universidad Torcuato Di Tella y es Co-fundador y Ex Presidente de APPI (Asociación Argentina de Profesores y Directores de Programas, Postgrados y Maestrías del Sector de Inmobiliario y de la Construcción).

Profesor: Agustín GATTO

Materias: Información y Control de Gestión

Empresa y Dirección

Recursos Humanos

A. GATTO es Contador Público, egresado de la Universidad de Buenos Aires y Master en Dirección de Empresas de la Universidad del Salvador (Argentina) y Universidad de Deusto (España).

Es profesor asociado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, de la materia Contabilidad Patrimonial.

Es profesor adjunto en la Facultad de Ciencias Económicas, de la mencionada Universidad, de las materias Gestión y Costos, Contabilidad Superior y Contabilidad Patrimonial. Es profesor titular de Planificación y Control de Gestión Facultad de Ciencias Económicas, Universidad del Salvador.

Es profesor de Posgrado en la Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de Mar del Plata, Universidad Nacional del Nordeste, la Universidad Nacional de Rosario entre otras Universidades.

Es evaluador de trabajos de investigación y tesis en diversos posgrados y maestrías. Consultor independiente especializado en Control de Gestión, Director y Coordinador de diversos proyectos de capacitación para ejecutivos.

Es autor de artículos y textos en materia contable y control de gestión, y expositor en seminarios y conferencias organizadas por distintas instituciones universitarias, profesionales y organismos internacionales.

Profesor: Guillermo SIMÓN PADRÓS

Materias: Desarrollo Inmobiliario Sustentable



G. SIMÓN PADRÓS es Arquitecto de la Universidad de Buenos Aires (UBA), realizó el postgrado en Gerenciamiento de la Construcción de la Universidad de Belgrano (UB). Ha realizado estudios sobre diseño medioambiental (Environmental Design) en la Universidad de Berkeley, CA. Es un profesional certificado en CHPS (Green Schools Building Design) provisto por el Departamento de Investigación y desarrollo de Energía del Estado de Nueva York (NYSERDA). Posee una acreditación profesional Green LEED Associate, otorgada por el Green Building Certification Institute (GBCI).

En marzo de 2009, Guillermo se unió al grupo del Argentina Green Building Council, una ONG sin fines de lucro - que opera bajo el paraguas el World Green Building Council, para liderar la organización y colaborar en la búsqueda de nuevos desafíos que presentan el diseño y la construcción sustentable en el país.

Anteriormente, trabajó para la empresa de gerenciamiento de construcción *Bovis Lend Lease* como ingeniero de proyecto y como consultor independiente logrando la *Certificación LEED* de varios edificios comerciales.

Radicado en los *Estados Unidos* entre 2001 y 2008, se desempeñó como ingeniero de costos y proyectos en *Turner Construction*, una compañía basada en *Nueva York*, donde tuvo la oportunidad de participar en los trabajos de remediación de la *Zona Cero de las Torres Gemelas*, en la remodelación del *7th World Trade Center* y *American Express*, y en proyectos sustentables como “*John Jay College*” edificio de la *Universidad de NY* y “*The Solaire*”, el primer edificio residencial en recibir la *Certificación LEED Oro*. Ha participado en diversos comités de educación y workshops del *U.S. Green Building Council (USGBC)* para el desarrollo de iniciativas sustentables relacionadas con conservación de energía y calidad ambiental como así también en el manejo de desperdicios en la construcción.

Es miembro del *LEED™ International Roundtable* y forma parte del *Comité Directivo de la Red Regional de las Américas del WorldGBC*. También, es coordinador y profesor del programa *Norma LEED V4. Diseño, Desarrollo y Aplicación a Proyectos Sustentables* dictado en la *Universidad Torcuato Di Tella*.

Profesor: Esteban EDELSTEIN PERNICE

Materia: Dirección Comercial



E. EDELSTEIN PERNICE es Lic. en Administración de Empresas de la *Universidad de Belgrano*. Realizó la especialización en marketing en la *Universidad de Georgia*; y un Máster en Desarrollos Inmobiliarios en la *Universidad de Columbia* en *New York*.

Se desempeña como *Director de Castex Propiedades S.A.*, empresa fundada en 1970. Además, se ha desempeñado como director de marketing y ventas de *Castex Propiedades S.A.*, como *Gerente* de ventas de *Pulte Homes Argentina*, y como *Asociado Senior* de *AIG Global Real Estate*, esta última posición basado en *New York*.

Es miembro del *Urban Land Institute* desde el año 1998.



Conferencistas

Contaremos con la presencia de importantes personalidades del Desarrollo Inmobiliario, con el fin de transmitir experiencias y/o presentar proyectos actualmente en cartera o en ejecución, entre los siguientes:⁴

- Iseel Kiperszmid – DYPSA Desarrollos y Proyectos S. A. (Torres Renoir – Puerto Madero)
- MDI Arq. Daniel Mintzer – G&D Developers (Paseo de la Costa de Neuquén)
- Ing. Gustavo Ortola – GO Real Estate (Emprendimiento La Defense)
- Arq. Guillermo Simón Padrós – Argentina Green Building Council
- MDI Cont. Sergio Goldenberg – Emprendedor Inmobiliario

⁴ Destacamos que la participación de los Conferencistas nombrados quedará sujeta a la organización de la agenda de los invitados.

Programa de Materias

Materia: Dirección Financiera y Contabilidad

Profesor: Cont. Gerardo DIEZ

La función financiera: objetivos. Evolución. El rol de los ejecutivos financieros. El contexto financiero nacional e internacional.

Objetivos de la contabilidad. La ecuación contable. Estados financieros. El estado de resultados y el estado patrimonial. Criterio de lo devengado versus el criterio de lo percibido. Relación entre el estado de resultados y el estado patrimonial. La depreciación.

El cálculo financiero: interés simple e interés compuesto. Tasas: nominal, proporcional, efectiva, equivalente, directa. TEA, TEM. Flujo de fondos. Valor actual. Tasa interna de retorno. Rentas perpetuas. Anualidades. Medición del riesgo: la desviación estándar.

Usos del cash flow. Pautas a considerar en el armado del cash flow para la evaluación de proyectos de inversión. Análisis incremental. Tratamiento del impuesto a las ganancias. Costo hundido. Fondo de maniobra. Depreciaciones. Tratamiento de los intereses. El cash flow directo e indirecto.

Desarrollo de proyectos de inversión. Organización. Criterios de valuación. Flujo de fondos descontados. Valor actual neto. Tasa interna de retorno. Índice de rentabilidad. Casos particulares.

Los costos de los diversos tipos de financiamiento: a) deudas, b) acciones, c) utilidades retenidas. Costo medio ponderado del capital. Modelo de valuación de activos de capital. Modelo del costo marginal del capital, (WACC vs. WARR). EPS vs. EBIT. WACC vs. WARR.

Análisis del riesgo en la elaboración del presupuesto del capital. Modelo de equilibrio de los activos financieros. La relación entre riesgo y rentabilidad. Análisis de sensibilidad.

Materia: Análisis Económico

Profesor: Lic. Marcos LEONETTI

Economía. El problema económico, sus atributos. La frontera de posibilidades de producción. Sistema económico. Espontáneo e inducido. Organización económica. Externalidades. Imperfecciones. Eficacia, eficiencia y equidad.

La economía como ciencia. Teoría. Supuestos. Los modelos. Métodos. Teorías Micro y Macroeconómica. Sus componentes diferenciales. Teoría positiva y normativa. Política económica. Las necesidades y los bienes económicos.

Teoría de la demanda. Teoría de la utilidad y preferencia. Teoría de la conducta del consumidor. Ingreso monetario. La línea de presupuesto. El equilibrio del consumidor. Oferta. Teoría de la producción. Función de producción. Ley de rendimientos marginales

decrecientes. Teoría del costo. Costos fijos, variables, medios y marginales. Máximo beneficio.

Teoría de los mercados Equilibrio competitivo. Competencia imperfecta. Fallas del mercado. Competencia perfecta-imperfecta-monopolio-competencia monopolística. Oligopolio. Resumen pedagógico. Teoría de la distribución. Los factores. Mercado de factores. Mercado de trabajo-Mercado de capital.

Enfoque macroeconómico. Diagramas del flujo circular. Oferta y demanda agregadas. Matriz de insumo producto. Indices de precios. Funciones macroeconómicas. Consumo-Ahorro-Gasto. Inversión. Componentes de la inversión. La demanda de inversión. Equilibrio de mercado.

Teoría y política fiscal. Finanzas públicas. Déficit-superavit. Deuda pública: crédito vs. emisión. Teoría y política monetaria. Dinero. El equilibrio monetario. Oferta y demanda monetaria. Teoría y política del sector externo. Exportaciones e importaciones. Equilibrio en una economía abierta. País pequeño y grande. Balanza de pagos. Política cambiaria.

El ciclo económico y el Ciclo inmobiliario.

Materia: Costos

Profesor: Cont. Victorio DI STEFANO

Introducción a la contabilidad de costos. Distintos sistemas de costeo. Costos, definición. Diferencia entre costo, gasto y pérdida. Vinculaciones entre costos y contabilidad.

Por períodos de costos. Por la forma de asignación a la unidad de costeo. Por el momento en que se calculan. Por la forma en que se calculan. Por función. Por naturaleza. Por variabilidad. Otras clasificaciones. El plan de cuentas.

Materia prima y materiales. Valor de ingreso. Valor de salida. Controles. Mano de obra y cargas sociales. Sistemas de pago. Incentivos. Distintos tipos de cargas sociales. Otros costos directos. Departamentos de servicio directo. Fletes y transportes. Subcontrataciones. Otros costos indirectos. Departamento de servicios indirectos. Gastos financieros. Administración central.

Costos en empresas constructoras. Formas de presupuestar y controlar los costos. Asignación de los costos y determinación de los resultados en la construcción.

Costos normales presupuestados. Costos reales. Variaciones (Determinación y Justificación).

El análisis marginal. Contribución marginal. La selección del artículo más rentable. Costos y precios diferenciales. El punto de equilibrio. Distintos aspectos de la tercerización. El tablero de comando.

Materia: Planeamiento y Gestión Urbanística

Profesor: Arq. Fabio DE MARCO

Los temas contemporáneos que influyen en los procesos de transformación de las ciudades. Los cambios de paradigmas de la organización urbana. Las expectativas de las comunidades y la dinámica de los emprendedores. La estrategia inmobiliaria ante los nuevos desafíos impuestos por el crecimiento y la transformación urbana.

Comprensión del significado de la ocupación y uso del suelo urbano. Ciudad de Buenos Aires. La Provincia de Buenos Aires. Los diversos modos de pensar el territorio. Oportunidades derivadas de la ocupación heterogénea del uso del suelo.

La Planificación de la Ciudad. El Proyecto Urbano. La gestión urbana. La participación pública. Criterios y métodos en la organización de un proyecto Inmobiliario. Variables básicas que intervienen en la determinación de la edificabilidad: FOT, FOS, Altura, Densidad Demográfica, etc. Ejercicios prácticos de organización de un proyecto. La forma de concebir un proyecto inmobiliario según su escala. Impacto del diseño del territorio y del programa de usos, en la estrategia del proyecto inmobiliario. Estudios de casos notables: el Paseo de la Costa de Neuquén.

La gestión Pública y Privada. Estrategia y organización del proceso de gestión de un proyecto urbano. Significado y método de realización de un Master Plan. La comunicación como punto central de la optimización del proyecto. Las formas de concertación de los diversos intereses intervinientes durante la formulación del proyecto. Mapa de acción. Casos prácticos nacionales e internacionales de formas innovadoras de gestión urbana.

Materia: Derecho Inmobiliario y de la Construcción

Profesor: Dr. Agustín Alberto PEREZ CAMBIASSO

Los Derechos Reales y los Derechos Personales. Conceptos Generales de Dominio y Condominio. Otros Derechos Reales. Los Derechos Personales en los Negocios Inmobiliarios. Los Instrumentos en las Inversiones Inmobiliarias: El Instrumento Privado y el Instrumento Público. Documentos Pre-contractuales (Cartas de Intención y Memorándum de Entendimiento). Ofertas de Compra o de Venta. Opciones de Compra o de Venta. Reserva de Compra y Señal. Boletos de Compraventa. Escritura Traslativa de Dominio. La Compra “en comisión”. Cesión de Derechos y/u Obligaciones. Cesión en un Fideicomiso. El Contrato de Locación. La Fecha Cierta. Los Fideicomisos Inmobiliarios: Fideicomiso de Administración, Fideicomiso de Garantía y Fideicomiso Financiero. Leasing Inmobiliario.

Las Sociedades: Concepto. Elementos. Forma. Tipos Societarios. Instrumentación. Inscripción. Sociedades Regulares e Irregulares. Sociedades de Hecho. El Capital: Aportes Dinerarios y No Dinerarios. Resolución Parcial, Disolución. Liquidación. Uniones Transitorias de Empresas, Agrupaciones de Colaboración y Joint Ventures. Otras Figuras de Vinculaciones Empresarias. Las Concentraciones Económicas. Fusión, Escisión y Transformación. Sociedad de Responsabilidad Limitada: Responsabilidad de

los Socios. Capital Social: su División en Cuotas y la Forma de Transmitirlas. Administración. Gobierno. Fiscalización. Sociedad Anónima: Constitución. Estatuto Social. Responsabilidad de los Socios. Acciones: Clasificación y Negociabilidad. Formas de Emisión. Asambleas. Administración. Fiscalización. Responsabilidad de Directores, Síndicos, Miembros del Consejo de Vigilancia y Gerentes. Aumento de Capital. Distribución de Utilidades. Emisión de Obligaciones, Bonos y Otros Valores. Fiscalización Estatal. Sociedades Civiles: Objeto. Funcionamiento. Responsabilidad de los Socios.

La Ley 24.240 de Defensa del Consumidor: Aspectos Aplicables al Mercado Inmobiliario. La Ley 19.724 de Pre-Horizontalidad y la Publicidad Registral. La Ley 13.512 de Propiedad Horizontal y la Publicidad Registral. La Ley 24.441 de Financiamiento de la Vivienda y de la Construcción. La Ley 23.091 de Locaciones Urbanas. Disposiciones del Código Civil y Jurisprudencia. El Corretaje Inmobiliario (Las Leyes 20.266 y 25.028, y las Normas Locales).

Estructuración Jurídica del Negocio Inmobiliario: El Ingreso al Negocio Inmobiliario. La Salida del Negocio Inmobiliario. Estructuración de un Negocio de Desarrollo Tradicional (Venta a Precio Final). Estructuración de un Consorcio de Construcción al Costo. Estructuración de un Negocio con Financiamiento No Convencional (Esquema de Permuta de Tierra por Productos Finales). Organización Jurídica del Desarrollo Inmobiliario: Análisis de Diferentes Alternativas Jurídicas (Según el Tipo de Desarrollo o de Producto): Legislación y Figuras Aplicables en Clubes de Campo, Barrios Cerrados, Tiempo Compartido, Dormies, Parques Industriales, Shopping Centers.

Selección del o de los Profesionales. Contratos con los Profesionales: Anteproyecto, Proyecto, Dirección de Obra y Gerenciamiento de Proyecto (Project Management). Procedimientos de Selección de Contratistas y Proveedores. Pliego de Condiciones Generales y Pliego de Condiciones Particulares. Otros Documentos: Plan de Trabajos y Curva de Inversiones, Pliegos de Especificaciones Técnicas, etc. Preadjudicación y Adjudicación. Sistemas de Contratación: Ajuste Alzado (Absoluto y Relativo), Coste y Costas, por Unidad de Medida y por Administración. Certificaciones de Obra y/o Suministros. La Normativa Laboral y de Medicina, Seguridad e Higiene. La Coordinación y Ayuda de Gremios en Obra.

Contrato de Construcción (Obra Privada): Caracteres del Contrato. Obra y Alcances de la Encomienda. Partes Intervinientes. Derechos y Obligaciones de las Partes. Responsabilidades. Los Contratos de Obra Pública: Consentimiento. Sujetos. Objeto. Forma. Formación: Etapa Administrativa y con el Contratante. Caracteres. Ejecución y Alternativas. La Problemática de la Revisión de Precios y su Normativa Aplicable. Las Concesiones Públicas y Privadas.

Materia: Derecho Tributario y Sistema Fiscal

Profesor: Cont. María Gabriela TRIGIANI

Concepto de tributo. Principios fundamentales de derecho tributario. El régimen tributario argentino. La Nación. Las Provincias. Las Municipalidades. Clases de tributos. Esquema de cada impuesto: Objeto del impuesto. Sujetos y responsables del impuesto. El hecho imponible. Nacimiento del hecho imponible. Términos. Conceptos de devengado y percibido en materia fiscal. Exenciones. Beneficios o montos no imposables. El año fiscal. Las alícuotas. El sujeto pasivo: responsables por deuda propia y responsables del cumplimiento de la deuda ajena. El responsable sustituto. Prescripción. Intereses. Infracciones. Omisión. Defraudación. Ley Penal Tributaria. Ley antievasión.

Transmisión del dominio (venta, permuta, etc.). Utilidades gravadas y utilidades no alcanzadas con motivo de la transferencia. Venta de inmuebles con plazos de financiación superiores a 10 meses. Renta de inmuebles (Alquileres y/o arrendamientos). Loteos con fines de urbanización. Edificación y enajenación de inmuebles bajo el régimen de la ley 13.512 de propiedad horizontal. Valuación de las existencias de inmuebles: Que sean Bienes de Cambio. Que sean Bienes de Uso, etc. (Inmuebles adquiridos; construidos; obras en construcción; mejoras). Venta y reemplazo. Empresas de construcción. Opciones. Sociedades que tributan y sociedades que informan. La sociedad y los socios (Accionistas). El tratamiento fiscal de los dividendos. Impuesto a las Ganancias en Fideicomiso Ordinario (no financiero) y Financiero.

Trabajos realizados sobre inmueble ajeno. Obras efectuadas sobre inmueble propio. Las “empresas constructoras” como sujetos del impuesto. Locación de inmuebles (gravadas y exentas). Instrumentación del IVA en el desarrollo inmobiliario: viviendas y comercial. Instrumentación en Fideicomiso Ordinario (no financiero) y Financiero.

Alquiler de inmuebles. Ventas de inmuebles efectuadas después de los dos (2) años de su escrituración. Venta de única vivienda. Venta de inmuebles afectados a la actividad como bien de uso. El devengamiento en la venta de inmuebles y en los trabajos sobre inmuebles de terceros. Venta de inmuebles en cuotas. Loteos. La construcción: su tratamiento ante el Convenio Multilateral y según la Ordenanza Fiscal de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Bienes Personales: instrumentación. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: instrumentación. Impuesto sobre la transferencia de Bienes Inmuebles: instrumentación y resoluciones de la AFIP año 2006. Impuesto de Sellos: Compraventa de inmuebles, transferencia del dominio de inmuebles y exención (inmuebles destinados a vivienda). Impuestos a los débitos y créditos bancarios. Impuestos varios aplicables al Fideicomiso Ordinario (no financiero) y Financiero.

Antecedentes de la instrumentación y sus efectos en los impuestos aplicables al mercado de construcción y venta de inmuebles. Opiniones técnicas de organismos de organismos de recaudación y niveles jurídicos.

Materia: Evaluación de Proyectos Inmobiliarios

Profesor: Lic. Mario GOMEZ

Estudio de Mercado. Las fuentes de información. Área de Influencia: Definición. El análisis de Oferta y Demanda. Componente de la Oferta y componentes de la Demanda. Demanda Efectiva y Potencial. Métodos de proyección de mercado. Segmentación de mercado: diferentes tipos. Metodologías de análisis de mercado. Indicadores de mercado.

Los Factores de impacto. Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Análisis de factores macro. Análisis de factores micro.

Estudio técnico y financiero. Los sistemas de financiación: Sistema Francés, Sistema Alemán y Sistema Americano. Valor Presente Neto. Tasa Interna de Retorno. Apalancamiento. Variables de un Proyecto: Costos, Precios e Impositivas. Indicadores relevantes. Ecuación del Negocio de Desarrollo Inmobiliario.

Evaluación de Proyectos. Criterios de Valuación. Aceptación o rechazo de proyectos. Métodos de Evaluación de Proyectos. Selección de alternativas. Método del Valor Presente Neto. Método de la Tasa Interna de Retorno. Clasificación de los Proyectos. Ejercicio Práctico.

Concepto de Valuación. El Valor de Mercado. Principios aplicables. Métodos de Valuación de Inmuebles. Método de Comparación. Método de Costo de Reposición. Método de Capitalización de Ingresos. Método residual estático y método residual dinámico. Ejercicio práctico de tasación de vivienda e inmueble comercial.

Confección de la carpeta de un proyecto. Items que debe contener. Recomendaciones útiles para una buena presentación.

Materia: Investigación de Mercado

Profesor: MDI Dr. Juan Carlos FRANCESCHINI

La información de mercado. Información primaria y secundaria. Las fuentes de información. Estructuración de la decisión. La matriz de pago. El árbol de decisión. El valor de la información.

Tipos de Estudios. El Proceso de Investigación. El Proceso de Investigación Inmobiliario. Selección del tipo y método de investigación. Errores típicos de la investigación.

Investigación Cualitativa y Cuantitativa. La Oferta y Demanda Inmobiliaria. El análisis poblacional.

La Encuesta de Mercado. Muestreo. Probabilidad y Confiabilidad. Tipos de muestreos. La Encuesta Inmobiliaria.

Segmentación de Mercado. Segmentación del mercado inmobiliario. Tipos de Segmentación. Segmentación de la Asociación Argentina de Marketing.

Materias: Información y Control de Gestión

Empresa y Dirección, y Recursos Humanos

Profesor: Lic. Agustín GATTO

Información y Control de Gestión

Introducción a la información y control de gestión. El control de gestión de la empresa constructora e inmobiliaria.

Anatomía de la organización. Rol e importancia de la información en la organización. El proceso de toma de decisiones y la información. Objetivos empresariales y la información. Los sistemas de información.

Conceptos fundamentales del sistema de información contable y presupuestario. El proceso contable y presupuestario como generador de información. Usos del proceso para generación puntual de evaluación. Usos del proceso para elaboración de información global: control de desempeño (estados contables) y proyección (estados contables proyectados). Tablero de comando y tablero de control. Uso gerencial. Vinculación. Con la estrategia. Velocidad de cambio en el ramo del negocio y tablero de comando. Ópticas internas externas y de vinculación. Indicadores no financieros.

El sistema de objetivos e indicadores. Estados contables para el control de gestión. Análisis e interpretación de información cuantitativa: análisis financiero. Análisis de rentabilidad, análisis de crecimiento, y de flexibilidad – riesgo. Teoría de las palancas generadoras de resultados. Indicadores financieros.

Empresa y Dirección

Enfoque sistémico de la organización. La organización: conducción, negocio, objetivos. El entorno: actores externos (competencia, proveedores, clientes, organismos de influencia, comunidad y propietarios). Ramo de actividad (marco tecnológico, legal). Macroentorno. La evolución temporal.

Roles Gerenciales. Patologías. Habilidades para cada uno de los roles. Participación de la gente, negociación y conflicto. Proceso de toma de decisiones.

Planificación Estratégica y Operativa: Planificación y estructura organizativa. Cadena de medios-fines. Priorización de objetivos. Objetivos, metas e indicadores. Proceso de Planificación.

Estrategia. Definición. Componentes de la estrategia. Definición de objetivos estratégicos. Actitud frente al riesgo. Búsqueda de oportunidades de negocios. Vinculación entre el ciclo de vida y las estrategias genéricas. Consideraciones sobre su viabilidad. Consecuencias en la flexibilidad. Peligros que genera. Medidas de acompañamiento. Costes y productividad. Análisis de oportunidades de negocios. Entender el negocio en el mercado. Perfil de capacidad. Sinergias y ventajas competitivas. Aportación de la estrategia a los objetivos. Valoración según el riesgo.

Recursos Humanos

Enfoque sistémico de la organización orientado a Recursos Humanos. Rol e importancia de los Recursos Humanos.

Perfiles. Modelo de estilos personales. Usos en la administración de personal. Búsqueda, selección y capacitación. Administración del cambio y del desempeño.

Comunicación. Tipos de Lenguaje. Obstáculos. Modelos mentales. Conflicto y negociación, Visión sistémica. Motivación. Factores Tipos. Teoría de las expectativas. Liderazgo. Estilos. Características. Liderazgo Situacional. Adaptación del estilo según las personas. Trabajo en equipo. Atributos. Etapas. Estilos y roles. Participación.

Materia: Dirección Comercial

Profesor: Lic. Esteban EDELSTEIN PERNICE

Que es marketing?. El mix de marketing. La importancia de la comunicación integral. Proceso de comunicación. Objetivos de la comunicación. Retroalimentación del proceso de comunicación. Importancia de la información. Medición de costo por contacto, y de costo por venta; por medio. Medios de comunicación. Diarios, carteles, flyers, cine, radio, Internet, e-mailing, relaciones publicas, eventos, etc. Diferencias y como definir cual usar?. Organización para hacer marketing de un proyecto. Agencia vs in-house?. Como elijo la agencia?. Como retribuyo económicamente a la agencia?. Diferencias entre agencias de publicidad, agencias de marketing directo, agencias de prensa, agencia de medios, receptorias, y boutiques de diseño. Cual elegir? Discusión.

Definición de producto a partir de un terreno o una idea. Investigación de Mercado. Para generar o chequear conceptos e ideas. Para definir producto o estrategia de comunicación. Para retroalimentación. Segmentación. Estudio de la oferta. Mapa competitivo. Se puede medir la demanda potencial en Argentina?. La importancia de entender las preferencias de los consumidores. Diferenciación. Amenities Hard y amenities soft. Cuales, porque y cuando?. La importancia del diseño. Las nuevas tecnologías.

Distinción entre planeamiento estratégico y operativo. Proceso de planeamiento estratégico. Segmentación de Mercado y posicionamiento. Marketing Estratégico. Análisis externo. Análisis interno. Selección de una estrategia apropiada. Ventajas competitivas sostenibles. Estrategias de diferenciación. Análisis estructural del sector inmobiliario. Fuerzas que determinan la competitividad de un segmento de mercado. Estrategias competitivas genéricas. Requisitos. Riesgos. Análisis de la competencia. Componentes. Perfil de respuesta del competidor.

Etapas en la comercialización de un proyecto. Preventa, venta durante construcción, y venta con el producto terminado. Características y diferencias. Estrategia de precios. Importancia de la venta como parte del desarrollo. Equipo de ventas. Inmobiliaria vs in-house. Proceso de ventas. Etapas. Cierre de la venta.

Materia: Desarrollo Inmobiliario Sustentable

Profesor: Arq. Guillermo SIMÓN PADRÓS

Urbanismo y medio ambiente. Regulación técnica y políticas de cambio climático y energética. Indicadores de desempeño energético. Etiqueta energética. Construcción de marca y diferenciación de un edificio sustentable. Impacto de la construcción sustentable en Argentina. Reducción del consumo de energía y emisiones de CO². Huella de Carbono Inmobiliaria.

Envolvente, aislación y confort. Impacto de la iluminación, agua caliente y aire acondicionado. Generación de energías renovables. ¿Cuál es el valor de etiquetados verdes en el mercado inmobiliario? Programa de etiquetado y fondos de eficiencia energética nacionales. Ejercicio Práctico: aplicación de etiqueta energética, ROI y ahorros energéticos y de CO².

Construcción Verde. ¿Cuál es el costo de una propiedad verde y cómo se calcula?. Productos verdes en la construcción con atributos amigables con el ambiente (composición física y química – calidad ambiental) y como aplican a los segmentos residenciales, comerciales e industriales. ¿Qué beneficios otorgan a las propiedades?

Regulación y Medio Ambiente. Impacto y riesgo para el sector inmobiliario relacionado con el cumplimiento de normativas sustentables (leyes, ordenanzas, códigos de edificación, códigos urbanísticos y códigos ambientales). Evaluación Ambiental Estratégica (EAE) y aceptabilidad social del entorno al emprendimiento. Medidas de mitigación. Due-diligence Ambiental.

Planeamiento y Gestión Urbana Sustentable. Planeamiento urbanístico con criterios de sustentabilidad. El rol del municipio. Modelo urbano y sostenibilidad. Recursos y residuos: consumo de suelos, residuos urbanos, ciclo hídrico, preservación de ecosistemas, energía y emisiones contaminantes. Movilidad sustentable, rehabilitación y renovación Urbana. Medio rural y natural. Integración social y económica. Indicadores de planeamiento y seguimiento y control.

Desarrollo Sustentable. Como agregar valor a un emprendimiento inmobiliario. Ubicaciones Inteligentes y comunidades Integradas, Sitios Sustentables y protección del agua. Certificación LEED para barrios y countries sustentables desde una perspectiva de planificación integrada. Como las estrategias de desarrollo de bajo impacto pueden disminuir el impacto ambiental de viviendas, comercios, industrias y comunidades y cuencas hídricas locales. Cubre el desarrollo orientado al tránsito, espacio público y privado, eco-distritos, plan maestro de comunidades sustentables, pueblos urbanos, desarrollo de uso mixto, y el diseño para la protección del hábitat. El Estándar de construcción WELL.

Materia: Análisis de Casos Prácticos

Profesor: MDI Dr. Juan Carlos FRANCESCHINI

El programa de la materia consistirá en la realización de un *Caso Principal* que consistirá en el análisis y evaluación de un *Proyecto Inmobiliario* real aportado por un emprendedor de prestigio del sector.

El mencionado *Caso* será resuelto en forma paulatina con el desarrollo de cada una de las materias del *Curso*, donde el alumno tendrá que resolver el correspondiente *Sub Caso*, relacionado con la misma. Además, durante el desarrollo se plantearán otros casos de resolución por medio de *Grupos de Trabajo*, conformados en forma interdisciplinaria.

Los temas que comprenderán los mencionados casos, serán entre otros los siguientes:

- Desarrollo Inmobiliario
- Administración de Patrimonio: Gestión de Inmueble
- Valuación de activo inmobiliario
- Selección y Compra de Tierra
- Investigación de Mercado
- Valuación de Inmueble