



Universidad Católica Andrés Bello



Universidad Politécnica de Madrid
Escuela Técnica Superior de
Arquitectura
Departamento de Construcción y
Tecnología Arquitectónica



Centro
Internacional
de Actualización
Profesional



Master / Diploma de Estudios Avanzados en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias

PENSUM DE ESTUDIOS

Módulo I: Empresa y dirección

- ✓ Conceptos fundamentales: ¿Qué es el Management hoy? Universalidad de su aplicación a todo tipo de Organizaciones. Alta Dirección, etc. Dirección como proceso. Secuencia y contenido: Decisión de los objetivos. Elaboración de planes, programas y presupuestos. Ejecución y control de las acciones (operaciones), etc. Estructura de Poder. Líneas maestras: División y especialización del Trabajo: niveles de autoridad. Línea y staff. Áreas de responsabilidad: deberes y obligaciones, etc. Ejercicio del poder. Modelo total de la empresa: Capital, tiempo, trabajo y técnica. Área de la decisión. Área de la organización. Área del control, etc. Organización y ejercicio del poder de soberanía: Definición del propósito de la Empresa, etc. Organización y ejercicio del poder de dirección: Ejercicio del gobierno y control de la gestión. Elaboración de las cuentas anuales y determinación del resultado anual, etc. Organización y ejercicio del poder de gestión: Ejercicio de la gestión y control de la ejecución de las operaciones de la Empresa. Objetivos globales de la Empresa y su factorización por áreas y sectores, etc. Desarrollo de directivos: Ejercicio preliminar de autocalificación personal. Liderazgo. Motivación: Estilos de Dirección y formación de equipos, etc. Constitución escrita de la empresa: Estatutos sociales. Organigramas. Organización: estructura de una Empresa Constructora. Organización y estructura de una Empresa Inmobiliaria, etc.
- ✓ Gestión Integrada de Proyectos de Edificación (Project management): Introducción al Director de Proyectos. Los "Medios" del Director de Proyectos. La Programación y Planificación de Proyectos. Organización de la Dirección Integrada de Proyectos. La Contratación, el Seguimiento del Proyecto y el Resultado Final.
- ✓ Gestión Integrada de Inmuebles (Facility management): Introducción al Gerente de Inmuebles. Estudios de Edificios, Técnica y Económicamente. Gestión de Espacio y Gestión de Cambios en Inmuebles (Edificios Inteligentes). Implantación y Organización del Departamento de "Facility Management". Servicio Integrado de "Facility Management".

Modulo II: Dirección financiera y contabilidad

- ✓ Contabilidad directiva: La contabilidad como información para la toma de decisiones. Fundamentos contables básicos. El balance de situación. La cuenta de resultados. Análisis de los estados financieros. El equilibrio financiero. Los ratios de situación financiera. Rotaciones. Puntos críticos. Rentabilidad. Apalancamiento. Sector Inmobiliario. El plan de cuentas de la empresa inmobiliaria. Análisis de los estados financieros de la empresa inmobiliaria. El control de gestión en la empresa inmobiliaria. Sector Construcción. El plan de cuentas de la empresa constructora. Análisis de los estados financieros de la empresa constructora. El control de gestión en la empresa constructora.
- ✓ Inversión y financiamiento: Análisis Económico-Financiero de proyectos de inversión. Criterios de decisión T.I.R. - V.A.N. Los flujos financieros. La planificación de la inversión. Las fuentes de financiación. Crédito bancario. Financiaciones especiales. La financiación mediante la emisión de títulos (bonos y pagarés). Las fuentes espontáneas de financiación. Sector Inmobiliario. Planificación financiera de la promoción. Riesgos

financieros. Productos financieros específicos de la promoción inmobiliaria. Préstamos hipotecarios. Leasing Inmobiliario. Crédito diferido. Endowment. Hipoteca-pensión. Obligaciones hipotecarias. Fondos de Inversión Inmobiliaria. Sector Construcción. Financiación de la empresa constructora. El descuento. Los anticipos de proveedores. Leasing de bienes de equipo.

Módulo III: Recursos humanos

- ✓ La dirección de recursos humanos: Evolución de los conceptos de relaciones laborales y relaciones humanas. Selección de personal. Técnicas. El test. La entrevista. El "Vitae Vitae". Sistemas de retribución. Conceptos retributivos. La productividad. Legislación laboral. El estatuto de los trabajadores. El contrato de trabajo. Formas. Derechos y deberes. Sanciones. El contrato del directivo. Formación y promoción. Planes de formación. La formación continua. La promoción en la empresa. Motivación. Relaciones laborales colectivas. Convenios. Conflictos. Los agentes sociales. Los sindicatos. Casos. Sector Inmobiliario. Relaciones laborales en el sector inmobiliario. Tipos de contratación. Características. Contratación en el área comercial. Contratación de servicios técnicos. Sector Construcción. Relaciones laborales en la empresa constructora. Tipos de contrato. Movilidad. Traslados. Referencia a las Uniones Temporales de Empresas. Seguridad e higiene. Trabajos en el extranjero. La Normativa Comunitaria

Módulo IV: Dirección comercial

- ✓ Orientación comercial de la empresa. Organización comercial. Planificación comercial. El plan de Marketing. El marketing integral. Información comercial: Los estudios de mercado. Evaluación de la demanda futura. La prospectiva. Funcionamiento del sistema comercial. Nuevos mercados y productos: rehabilitación de viviendas; cementerios privados; parques tecnológicos; centros comerciales; servicios sociales; ocio; tercera edad. Nuevas fórmulas de comercialización. El time-sharing, el lease-back. Casos. Sector Inmobiliario. El marketing integral en la empresa inmobiliaria. La información del mercado. El Plan de Marketing. La atribución de responsabilidades. Optimización de los recursos. Análisis de actuaciones concretas. La publicidad. La campaña publicitaria. Elección de medios. Definición del producto. Criterios para la elección y definición del producto. El control. Casos. Sector Construcción. La comercialización en la empresa constructora. El mercado. Sector público y sector privado. Diversificación y especialización. El producto diferenciado. Nuevos productos y productos atípicos. La construcción llave en mano. Servicio post-venta. Mantenimientos industriales. La prestación de servicios. Los productos ecológicos y el medio ambiente. El mobiliario urbano. Infraestructura. Explotación de servicios públicos. Las Uniones Temporales de Empresas. El mercado exterior. La U.E. La imagen exterior de la empresa.

Módulo V: Tributación y sistema fiscal

- ✓ Estudio de los impuestos estatales de naturaleza directa (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuestos sobre Sociedades e Impuestos sobre Sucesiones y Donaciones), indirecta (IVA y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados) y municipales, que inciden directamente en los ámbitos inmobiliario y de la construcción con especial dedicación a las reglas que determinan el ámbito de aplicación del IVA y del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la entrega de terrenos, ejecuciones de obra, entrega de edificaciones y alquileres de inmuebles. El objeto de análisis, asimismo, la tributación de determinadas actuaciones típicas en el mundo de la construcción e inmobiliario: promociones en régimen de comunidad de bienes o comunidad de propietarios; permutas de suelo a cambio de entrega de edificación en el futuro; aportación de inmuebles al capital de sociedades; opciones de compra sobre terrenos; leasing inmobiliario y transparencia fiscal de sociedad patrimoniales, entre otros temas. Finalmente se examinan determinadas normas anti-elusión de impuestos directamente relacionadas con inmuebles y posibles estructuras fiscales para evitar la doble imposición, prestando una especial atención a la tributación de las sociedades "holding", dividendos, reducciones de capital, sociedades de cartera de control, etc. Se realizan casos prácticos y ejemplos para el mejor conocimiento de los temas anteriores.

Módulo VI: Derecho inmobiliario y de la construcción

- ✓ Asesoría jurídica: El abogado. Estatuto legal. Régimen de prestación de servicios. Responsabilidad. Derecho comparado. Intervención judicial y extrajudicial. Otras profesiones jurídicas: Notarios, Registradores de la Propiedad y Mercantiles, Jueces, Procuradores. Procedimientos judiciales, administrativos y de arbitraje.

- ✓ El empresario y la empresa: Empresarios individuales y sociedades. Modalidades societarias. El Registro Mercantil. Escrituras públicas. Poderes. Responsabilidades: civil, penal, societaria. Empresas inmobiliarias y constructoras: especialidades. Responsabilidad decenal.
- ✓ Sociedades: Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria, Sociedad en comandita por acciones, Sociedad Anónima, Sociedad Limitada, Sociedad Unipersonal, Otras Modalidades.
- ✓ La adquisición del suelo: La propiedad del suelo. La posesión. Derechos reales. El Registro de la Propiedad. Sistemas de adquisición. Compraventa. Aportación de solar y sus modalidades. Permuta. Opción de compras. Compromiso de compra y de venta. Condiciones suspensivas y resolutorias. Resolución del contrato. Cosa futura. El precio. Arras. Transmisión. Cargas y gravámenes. Arrendatarios. Vicios ocultos. Saneamiento y evicción. Servidumbres. Análisis de contratos concretos.
- ✓ El contrato de obra: Principales tesis jurídicas: arrendamiento de servicios, compraventa de cosa futura o carácter autónomo. Modalidades del contrato de obra. La posición contractual de la propiedad y del contratista. Análisis exhaustivo y negociación de los contratos de obra. Subcontratos. Contratos de suministro. Regulación y tendencias legislativas.
- ✓ Cuestiones jurídicas subsiguientes: Declaración de obra nueva y división horizontal. La compraventa de vivienda. Contratos de reserva, señales y arras. Precio. Garantías. Hipotecas. Propiedad Horizontal. Arrendamientos Urbanos.
- ✓ Contratos públicos: Características fundamentales. Regulación legal. Modalidades. Publicidad. Licitación: capacidad; clasificaciones. Procedimientos y formas de adjudicación. Ejecución del contrato.

Módulo VII: Planeamiento y gestión urbanística

- ✓ Marco referencial: Los diferentes usos de la tierra urbana. El gradiente del valor de la tierra en función del uso. La planificación urbana y el desarrollo inmobiliario: ¿Cómo incide la planificación en el desarrollo inmobiliario?. El Sistema de planes en Venezuela. los instrumentos de regulación urbanística. El Plan de Ordenación Urbanística (POU). El Plan de Desarrollo Urbano Local (PDUL). Los procesos de aprobación de los proyectos: Procedimientos para urbanizar. Procedimientos para construir edificaciones. Manejo de los instrumentos de planificación urbana según la condición de desarrollo del inmueble. Las variables urbanas fundamentales (VUF). Conceptos básicos: Áreas aprovechable y no aprovechable. Áreas global, bruta y neta. Densidades global, bruta y neta. Aplicación de las VUF en terrenos no urbanizados. Cumplimiento de la Resolución N° 151 de MINDUR. Aplicación de las VUF en terrenos urbanizados. Definición del producto inmobiliario a desarrollar. El aprovechamiento de las máximas condiciones de desarrollo urbanístico no siempre es la opción más rentable. Otros factores que inciden en el desarrollo inmobiliario Accesibilidad. Usos predominantes de la zona y áreas adyacentes. La infraestructura urbana. Dinámica urbana. Nivel de consolidación de un sector. Calidad ambiental. Programas de renovación urbana.

Módulo VIII: Sistemas de información e informática

- ✓ Conceptos fundamentales sobre informática: Hardware, Software y Firmware. Pasado, presente y futuro. La informática en la Empresa Inmobiliaria: Aplicaciones según subsectores, aplicaciones a medida o estandares, paquetes integrados. Caso práctico. Base de Datos: Públicas y/o Privadas y sus aplicaciones inmobiliarias. Hojas de Cálculo: Aplicación al análisis de inversiones, Aplicación al análisis de control de Gestión. Comunicaciones. La información en la Empresa: Origen, cauces, distribución y destino. Tipos de Información, Gestión e Información. Control de la Informática. Seguridad. Caso práctico. La informática en la Empresa Constructora. Aplicaciones. Caso práctico.

Módulo IX: Area interdisciplinar. Casos prácticos

- ✓ La presente área, de la misma importancia que el resto de las que componen este programa, pretende dar al alumno una visión global de los distintos aspectos de una empresa constructora o inmobiliaria desde una perspectiva práctica. Para ello se realizan casos que plantean problemas de distintas materias simultáneamente, y que el alumno debe resolver al igual que lo hará en el ejercicio de su profesión. En estos casos se hará especial hincapié en el estudio y análisis de diferentes proyectos de inversión inmobiliaria.