

DIPLOMADO

Alta dirección de negocios: Formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios

Reseña del programa	Proporciona una formación integral, complementaria y necesaria para el desarrollo de proyectos de inversión inmobiliarios en México, que se equilibra con una formación práctica que contempla el desarrollo de un proyecto desde su formulación hasta su evaluación.
Coordinador	Arq. Oscar Argüello Guillén
Currículum del coordinador	Maestro egresado de la maestría de Administración Pública, Máster en Proyectos y especialista en Proyectos de Inversión, autor de cursos, Diplomados Y Máster para diferentes Universidades; formado en Brasil, experto nacional e internacional en proyectos de inversión inmobiliario, ex asesor del Banco Mundial y consultor por más de 40 años de más de 50 empresas desarrolladoras, Asesor y Director de 5 Instituciones de Créditos; fue Director del Instituto Nacional de Arquitectura y Urbanismo más de 40 Empresas privadas y Ex director de institutos Públicas. Es docente en la Universidad Iberoamericana, Universidad Anáhuac e Instituto Tecnológico de la Construcción.
Perfil de ingreso	De poseer su empresa podrá hacer una reingeniería de su organización, con organigramas, programas y control de su proyecto registrado. De pertenecer a una empresa aprenderá sistemas que le permitan actuar como área productiva
Requisitos de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> · Copia de título, cédula o carta de pasante, Currículum, Presentar una Entrevista con Coordinador
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Formación integral del desarrollo de proyectos de inversión en: estructuración de negocios, formulación y evaluación, con teorías aplicadas del Banco Mundial. · Asegurar el hacer proyectos minimizando riesgos, incrementando su productividad, · Con teorías de hacer el mejor proyecto de la plaza utilizando el menor recurso de capital. · Permitirá aportar una reingeniería a su empresa y procedimientos de proyectos, haciendo una reestructuración integral asistida por maestros. · Obtendrá una formación integral de liderazgo, con principios éticos y morales.
Contenido temático	Módulo I TALLER DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS Duración: 20 horas <ul style="list-style-type: none"> · Teoría de proyectos de Inversión · Análisis de riesgos jurídicos, de mercado, técnicos y financieros en la integración de expedientes de créditos. · Gestión de créditos de los proyectos inmobiliarios y la evaluación de instituciones de créditos. · Se realizarán ejercicios en desarrollos inmobiliarios registrados, sobre: <ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de inversión. - Origen de recursos. - Análisis de riesgos jurídicos, de mercado y técnico. · Es obligación del alumno presentar y exponer un tema en clase.

DIPLOMADO**Alta dirección de negocios, formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios****Contenido temático****Módulo II****TALLER DE ESTRATEGIAS JURÍDICAS Y FISCALES DE PROYECTOS INMOBILIARIOS**

Duración: 20 horas

- Se conocerá sobre la importancia de la estrategia Jurídica y Fiscal, normatividad y legislación.
- Se dará una introducción teórica sobre modalidades de contratos, condominios, fideicomisos y su régimen fiscal.
- El alumno deberá interpretar la estrategia jurídica con la figura de contrato que considere considerando los aspectos fiscales que más convengan según el caso.
- Se realizarán ejercicios en desarrollos inmobiliarios de temas registrados, sobre estrategias jurídicas y fiscales.

Módulo III**TALLER DE PROGRAMACIÓN, DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS**

Duración: 20 horas

- Liderazgo y alta dirección
- Programación aplicada a la empresa del alumno
- Administración aplicada, incluyendo la empresa familiar.
- Control de proyectos, de acuerdo al tipo de empresa.
- Marca e imagen empresarial
- Desarrollo de los temas en taller del alumno.
- Sabrá exponer la presentación de proyectos a socios, inversionista, dueños de la tierra y otros.

Módulo IV**TALLER DE ESTRUCTURACIÓN DE MODELOS FINANCIEROS**

Duración: 20 horas

- Teoría sobre cálculo de las diferentes tasas, bancarias, tasa interna de retorno, índices de inflación y otras.
- Estructura y modalidades de inversión y sus flujos en el tiempo.
- Estrategia de ventas, Inversión de capital, inversiones y crédito, con sus flujos en el tiempo.
- Desarrollo de planes de ventas para desarrollos horizontales y verticales.
- Cálculos para medir el valor residual y la depresación.
- Diferenciar casos de modelos financieros a corto y largo plazo.
- Ejercicios en clases para los alumnos, evaluación del maestro

DIPLOMADO

Alta dirección de negocios, formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios

Contenido temático

Módulo V

TALLER DE PRESENTACIÓN DEL DIFERENTES MODELOS FINANCIEROS

Duración: 20 horas

- Teoría sobre cálculo de las diferentes tasas bancarias, tasa interna de retorno, índices de inflación y otra.
- Estructura y modalidades de inversión y sus flujos en el tiempo, Desarrollo de casos de modelos financieros a corto y largo plazo.
- Estrategia de ventas, Inversión de capital, inversiones y crédito, con sus flujos en el tiempo.
- Desarrollo de planes de ventas para desarrollos horizontales y verticales.
- Cálculos para medir el valor residual y la depresación.
- Evaluación de riesgos mediante una sensibilización, TIR y VPN
- Presenta ejercicios en clases por los alumnos, evaluación de los mismos.

Módulo VI

TALLER DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN, DEL TEMA DEFINIDO POR EL ALUMNO

Duración: 20 horas

- Exposición de metodología del taller y conocer los diferentes casos de modelos:
 - Casos de Fraccionamientos y clubes
 - Casos de Vivienda horizontal o vertical
 - Casos de Hoteles u otros proyectos turísticos
 - Casos de Centros comerciales, oficinas u otros.
 - Desarrollos en renta en cualquier tema
 - Integración de casos combinados de tema inmobiliario

Módulo VII

TALLER DE DE PRESENTACIÓN Y ENTREGA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Duración: 20 horas

- Metodología de presentación de trabajos
- Temas de de la presentación del alumno de entrega final:
 - Determinar las premisas que sustentan el proyecto de inversión de formulación, evaluación y administración del proyecto.
 - La presentación de marca e imagen de la empresa.
 - La estrategia jurídica y fiscal.
 - La estructura administrativa, de programación y control.
 - La estrategia financiera con su evaluación, análisis de riesgo y sensibilidad.o
- Presentar apoyo con modelos financieros de su proyecto con su evaluación, análisis de riesgo y sensibilidad.
 - Exponer ante los compañeros los principales temas de alumnos, previa revisión de su trabajo taller.
- Presentar el perfil resumen del proyecto de inversión, con una alta rentabilidad y análisis de riesgo de los productos.
- Presentación y entrega final según formatos en poster, cuaderno resumen y CD.

DIPLOMADO**Alta dirección de negocios, formulación y evaluación
de proyectos inmobiliarios**

Informes	Nayeli Cruz Tapia Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615 nayeli.cruz@uia.mx
Coordinadora del área	Mirna Arzate Cienfuegos Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626 mirna.arzate@uia.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.