

MÁSTER EN

DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS | MDI

PROGRAMA CONJUNTO DE:




POLITÉCNICA

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA DE MADRID**



**UNIVERSIDAD
DEL ISTMO**
SABER PARA SERVIR



El Programa de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) es el resultado de un convenio de cooperación académica y técnica entre la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y la Universidad del Istmo (UNIS) para atender la demanda de capacitación y especialización en el campo de la dirección de empresas de construcción y mercadeo de proyectos arquitectónicos e inmobiliarios.

El MDI está dirigido a profesionales universitarios que pretenden mejorar la calidad de sus servicios y adquirir conocimientos y destrezas para visualizar, desarrollar y comercializar bienes inmobiliarios como proyectos habitacionales, centros comerciales, de recreación y descanso, proyectos de atención a la salud, plantas industriales, edificios de oficinas, proyectos de renovación urbana y conservación del patrimonio cultural y natural.

ESTRUCTURA

El Pensum de Estudios del MDI se desarrolla en 10 Módulos presenciales intensivos complementados con trabajos de investigación y se cierra con un Trabajo Final de Tesis que es evaluada por una Terna de Profesores de la UPM y de la UNIS. La carga académica es de 60 (ECTS) créditos equivalente a 1500 horas de trabajo e investigación.

Se desarrolla en un año completo, distribuido en cursos presenciales de 2 semanas, de lunes a viernes, en un horario adaptado a profesionales que ejercen en empresas o instituciones de diversa índole.

REQUISITOS DE ADMISIÓN

1. Solicitud de Admisión proporcionada por la UNIS
2. Título Profesional a nivel de Licenciatura o similar
3. Carta de intención de ingreso al Programa
4. Entrevista Personal

El estudiante del MDI obtiene doble titulación: de la Universidad del Istmo (UNIS) y de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM)

PROFESIONAL EGRESADO DE MDI

1

Contará con la formación y capacitación técnica para mejorar la calidad de sus servicios en cuanto a la elaboración y formulación de planes, programas y proyectos de gestión urbana y territorio en forma sostenible.

2

Tendrá los instrumentos técnicos suficientes para manejar las TIC'S aplicadas al conocimiento del mercado y comercialización de bienes inmobiliarios y asumir la dirección de empresas constructoras.

3

Estará capacitado para administrar recursos físicos y humanos, tomar decisiones y tener liderazgo, programar actividades y trabajar en equipo en las empresas constructoras e inmobiliarias.

4

Adquirirá las competencias suficientes para dirigir en forma técnica, con eficiencia y ética empresarial, los recursos económicos y humanos de empresas constructoras e inmobiliarias tanto en el país como en el extranjero.

EL EGRESADO OBTENDRÁ
TITULACIÓN DE AMBAS UNIVERSIDADES:



POLITÉCNICA

UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA DE MADRID



UNIVERSIDAD
DEL ISTMO
SABER PARA SERVIR



MÓDULO 0

CURSO PROPEDÉUTICO

Ayuda a los alumnos no financieros a desenvolverse razonablemente en materias a las que, generalmente, no están habituados. No pretende convertirlos en expertos en economía y finanzas, pero sí dotarles de los conocimientos y habilidades suficientes para no sentirse ajenos a ellas.

MÓDULO 1

FUNDAMENTOS PARA LA DIRECCIÓN DE EMPRESAS

El panorama del mundo actual obliga a las empresas a reinventarse y hacer más innovadores sus productos, eficientes sus procesos y ágiles las mecánicas de trabajo para diferenciarse y conseguir ventajas competitivas.

MÓDULO 2

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Se desarrollarán las principales cuestiones sobre el marketing estratégico y operativo, así como la comercialización del sector con especial mención a las nuevas tecnologías como herramientas.

MÓDULO 3

GERENCIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD

El empresario debe manejar las herramientas gerenciales y contables que permitan aplicar modelos de análisis para tomar decisiones acertadas en las situaciones financieras a las que se enfrenta en su actuar diario.

MÓDULO 4

FISCALIDAD Y TRIBUTACIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

Tener los conocimientos teórico-práctico de la normativa fiscal así como de los procedimientos tributarios y las figuras impositivas hará que el empresario del sector inmobiliario y de la construcción pueda ofrecer a sus clientes un producto con ventaja competitiva.

MÓDULO 5

LEGISLACIÓN INMOBILIARIA Y URBANÍSTICA

El objetivo de este módulo es brindar al participante los conocimientos de la legislación que regula las negociaciones relacionadas con la compra, alquiler, deslindes, desarrollo y venta de propiedades inmobiliarias, para proteger los derechos del empresario así como los del cliente.

MÓDULO 6

MERCADEO INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN.

LA GESTIÓN COMERCIAL

Cómo desarrollar estrategias para satisfacer al cliente de forma competitiva y rentable para la empresa, optimizando la razón rentabilidad - riesgo a través de un abierto conocimiento y comprensión del mercado y una clara comunicación con el consumidor.

MÓDULO 7

ÁREA TÉCNICA

Trata de comprender los aspectos y agentes clave a lo largo de cada etapa del ciclo de vida de un edificio y de cómo decisiones previas impactan en fases posteriores. Estas etapas se analizan desde el punto de vista de la tecnología y la organización – con especial referencia a los BIM-, los recursos naturales y residuos consumidos y generados (ACV), y los flujos económicos involucrados.

MÓDULO 8

RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EN LA EMPRESA INMOBILIARIA

El triunfo de una empresa reside en el nivel de compromiso que tiene su personal. Por ello es necesario que la empresa tenga políticas claras y prácticas de respeto dirigidas a atraer al personal idóneo, formarlos de manera continua, generar motivación y la vivencia de una cultura laboral.

MÓDULO 9

ÁREA DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

Estudio de casos que permiten analizar los criterios dinámicos y proyecciones, los movimientos y políticas financieras, los flujos, los costos y presupuestos; además analizar y evaluar la rentabilidad, la sensibilidad y los riesgos financieros de proyectos reales y así evaluar los sistemas de Marketing estratégico empleados en los proyectos y formular discusiones y conclusiones operativas. También revisar procesos de la oferta y la demanda y discutir sobre el tratamiento de los gastos operativos, los criterios de valoración empleados y las decisiones tomadas.

MÓDULO 10

SIMULACIÓN DE INVERSIONES

Consiste en el desarrollo de un Proyecto Inmobiliario real en el cual se aplica un modelo digital, elaborado por el MDI de España, y cuyo objetivo principal es que los estudiantes apliquen sus conocimientos, habilidades, técnicas y destrezas aprendidos durante los módulos anteriores.

DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

Dr. José Ramón Gámez

Director UPM España

Arq. Ana María de García

Directora UNIS Guatemala

Dr. Marco Antonio To Quiñónez

Director Ejecutivo del Departamento de Posgrados

MÓDULOS PRESENCIALES

Los módulos presenciales son impartidos en UNIS, sede zona 13:
Edificio Américas 10
(Avenida Las Americas 8-42, Guatemala).

COORDINA TU ENTREVISTA

UNIS, zona 13:

☎ (502) 6671-4350 · 51 · 52

UNIS, Fraijanes:

☎ (502) 6665-3753

Escríbenos:

✉ infofarq@unis.edu.gt





Fotografía: monodeespacio



UNIVERSIDAD
DEL ISTMO
SABER PARA SERVIR

☎ (502) 6671-4350 · 51 · 52

✉ infofarq@unis.edu.gt

www.unis.edu.gt

📘 [FARQUnisgt](https://www.facebook.com/FARQUnisgt)