

EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA -AVANZADO

Dra. Andrea Altamirano

Dr. Alfredo Álvarez

Duración: 4 clases de 3hs

Alfredo Álvarez

Contador Público Nacional (Universidad de Buenos Aires-1986)

Posgrado: Finanzas - (Universidad de Palermo - 1998)

*Ex Secretario de la Comisión de Planeamiento y Control de Gestión del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires (1993/2001)
Docente del Posgrado de Gestión Estratégica de Diseño en la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires (desde Noviembre 1998)
Docente del Posgrado de Ingeniería en Administración de la Universidad Tecnológica Nacional Regional Buenos Aires (desde Marzo 2005)
Docente a cargo de Actividades de capacitación en Evaluación de Proyectos Inmobiliarios en el Colegio de Graduados de Arquitectura de la Provincia de Buenos Aires, San Luí, Córdoba, Mendoza, Santa Fe, Jujuy y en la Sociedad Central de Arquitectos de Buenos Aires (desde Marzo 1999)
Disertante en numerosas Conferencias y Coordinador de Talleres de Trabajo dictados en los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas de la ciudad de Buenos Aires y de la Provincia de Córdoba sobre temas de Planeamiento y Control de Gestión (desde Mayo de 1995)
Antecedentes Laborales
Coordinador de Presupuestos y Control de Proyectos de Aluar Aluminio Argentino S.A.I.C. (1984 a 1993)
Director Administrativo del Instituto Washington School de Buenos Aires (1994 a 1996)
Gerente de Administración y Finanzas de Ilca S.A.I.C. (1996 a 1998)
Consultor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD.) desde Septiembre 2000, en programas de financiamiento con Organismos Internacionales de Crédito.
Consultor externo en temas de Planeamiento, Gestión Financiera y Control de Gestión de numerosas empresas y estudios profesionales.*

NUEVO ROL PROFESIONAL

La forma de ejercer la profesión ha cambiado drásticamente en los últimos años. Lo que hasta ayer era exitoso, hoy nos puede conducir al fracaso. La formación universitaria, tanto en nuestro país como en el resto del mundo, no siempre ha seguido el ritmo de estos cambios. Esto se trasluce en la falta de incorporación de herramientas de análisis de otras disciplinas y que en la actualidad son imprescindibles a la hora de insertarse en un mercado globalizado y altamente competitivo.

*Hasta hace unos años, el Arquitecto se limitaba a **diseñar, construir y dirigir** una obra para un cliente que golpeaba la puerta de su estudio.*

*Hoy no existe ese cliente que viene a buscarnos; la misión es buscar **inversores** que estén dispuestos a **arriesgar su capital** en un **producto** que les permita alcanzar un adecuado **rendimiento de dicha inversión**, sabiendo además a que segmento del **mercado** debe dirigirse.*

*La construcción debe ser evaluada como una **inversión financiera** más y los inversores que se vuelcan a este negocio manejan una serie de conceptos de análisis, que el arquitecto, aunque no sea un especialista en el tema, debe conocer. La captación de estos inversores es un elemento esencial del proceso.*

*El profesional hoy no debe solamente **diseñar y construir** una obra, sino que debe convertirse en un **gestor de nuevos negocios**.*

INCORPORACION DE NUEVAS HERRAMIENTAS

Ya no se puede hablar solamente de un Proyecto de Obra, sino que debe existir un Proyecto Integral de Inversión del cual aquel forma parte. Las otras columnas sobre las cuales se asienta este esquema son el Análisis de Factibilidad Económico-Financiera y el Marketing del Proyecto.

*Para realizar un adecuado Análisis de Factibilidad debemos comenzar a familiarizarnos con herramientas de Planeamiento y Gestión Financiera, tales como **Presupuesto, Control Presupuestario, Flujo de Fondos, Indicadores de Rentabilidad y Punto de Equilibrio**. Del desarrollo y análisis de dichas herramientas trata la actividad de capacitación que proponemos.*

Curso Avanzado (12 horas)

- **Identificación del Proyecto**
 - Caracterización del entorno macro y micro.
 - Situación actual y evolución futura de las principales a tener en consideración.
 - Formulación de las necesidades a resolver u oportunidades detectadas en el mercado.
 - Análisis estratégico. Determinación de la Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
- **Prefactibilidad del Proyecto**
 - Relevamiento de información zonal (población, empleo, educación, ingresos, etc.)
 - Estudio de demanda potencial (caracterización del demandante tipo, cuantificación de la demanda, demanda objetivo, segmentación de la demanda)
 - Estudio de oferta actual y futura (caracterización de la oferta actual competitiva, composición y cuantificación de la oferta, precios y ritmos de venta, marketing)
- **Herramientas de Financiamiento**
 - Características, costos, tratamiento impositivo.
 - Análisis de las distintas alternativas (preventiva, financiación bancaria, fideicomisos, etc.)
- **Armado de un caso práctico.**