

### **Malla curricular/Plan de Estudios:**

La malla curricular del programa de postgrado MDI este conformada por los siguientes módulos académicos:

- MDI 611.- Análisis Económico.
- MDI 612.- Información Contable y Control de Gestión.
- MDI 621.- Dirección Financiera A/B.
- MDI 613.- Dirección de Empresas.
- MDI 623.- Dirección Comercial A/B/C.
- MDI 614.- Análisis y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios.
- MDI 615.- Gerencia de Proyectos A/B
- MDI 633.- Dirección de Recursos Humanos.
- MDI 641.- Proyectos Inmobiliarios. Construcción.
- MDI 642.- Proyectos Inmobiliarios. Costos.
- MDI 643.- Aspectos Legales
- MDI 644.- Aspectos Fiscales y Tributarios
- MDI 610.- Matemáticas Financieras.
- MDI 620.- La Informática en las Empresas.
- MDI 030.- Inglés para Empresarios
- MDI 701.- Estudio de casos. A/B/C/D.
- MDI 790.- Plan de Negocios sobre un proyecto real.

### **PLAN DE ESTUDIOS:**

#### **DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS ACADÉMICOS QUE FORMAN PARTE DEL PLAN DE ESTUDIO DEL PROGRAMA MDI**

##### **a.- Análisis Económico.**

Introducción al análisis económico. Elementos básicos del análisis económico moderno necesario para una eficiente gestión empresarial. Microeconomía. Macroeconomía. Interacción existente entre el quehacer microeconómico y el entorno macroeconómico. La economía ecuatoriana. Situación actual de la economía ecuatoriana y mundial.

##### **b.- Información Contable y Control de Gestión.**

Fundamentos contables básicos. La contabilidad como instrumento para tomar decisiones en las empresas de los sectores de la construcción e inmobiliario. Análisis e interpretación de la información cuantitativa. Análisis financiero, análisis de rentabilidad, análisis de crecimiento. Indicadores no financieros.

##### **c.- Dirección Financiera A/B.**

La función financiera. Conceptos de evaluación. La evaluación del cash flow. La inversión de capital. El costo del capital. La estructura del financiamiento. Análisis de los proyectos de inversión en condiciones de incertidumbre. Evaluación de proyectos inmobiliarios.

Prima de riesgo. Tasa de corte. VAN y TIR. Medición de sensibilidades. Análisis económico financiero de proyectos. Criterios de decisión. Factibilidad de proyectos. Planificación de la inversión. Fuentes de financiación en los sectores de la construcción e inmobiliario. Su aplicación a proyectos inmobiliarios reales.

d.- Dirección de Empresas A/B.

Fundamentos que se necesitan para poder dirigir y gerenciar una empresa. Anatomía de la organización. Objetivos organizacionales. Las funciones gerenciales. La toma de decisiones. El entorno. La alta gerencia empresarial. El estilo de gerencia. Sistemas de planificación y control. Estrategia empresarial. Planificación estratégica y operativa. Estrategia competitiva. Las empresas en el sector de la construcción y en el sector inmobiliario. Emprendimiento y estrategias y técnicas de emprendimiento.

e.- Dirección Comercial A/B/C.

La organización y planificación comercial, mercadotecnia, marketing, aftermarketing, telemarketing, segmentación del mercado, la publicidad, técnicas de venta, estudios de mercado, la demanda presente y futura, la optimización de recursos, ciclo de vida del producto, proceso de comunicaciones, el comercio virtual. Nuevas formas de comercialización. Marketing Inmobiliario. Las nuevas técnicas comerciales relacionadas con el producto de la construcción y el producto inmobiliario, nuevos mercados y productos. La oferta y la demanda. La competencia. Sectorizaciones del mercado inmobiliario.

f.- Análisis y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios.

Análisis de proyectos inmobiliarios: la información demográfica y socioeconómica como punto de partida. Oferta y demanda. Determinación del producto adecuado en base al estudio de oferta y demanda. Definición del precio de comercialización. Las regulaciones de utilización del suelo. Desarrollo de proyectos inmobiliarios: el mercado inmobiliario, clasificación de productos (lotizaciones, urbanizaciones, viviendas, oficinas, centros comerciales, centros turísticos y vacacionales, centros culturales y educacionales, centros médicos y de salubridad, centros industriales). Características diferenciadoras del sector inmobiliario. Desarrollo sistemático de un producto inmobiliario. Utilización del suelo. Evaluación del terreno, potencialidad de la tierra. Presentación y evaluación de proyectos inmobiliarios. Operación y mantenimiento de proyectos inmobiliarios. Preparación de proyectos, estudio de mercado, estudio técnico y financiero.

g.- Gerencia de Proyectos A/B.

---

La gerencia de proyectos de construcción y proyectos inmobiliarios. Objetivos. La gerencia integrada. Manejo de tiempos del proyecto. Manejo de costos del proyecto. Manejo de la calidad del proyecto. Manejo de los recursos humanos. Manejo de las comunicaciones. Manejo de los riesgos. Manejo de las adquisiciones. Aplicación práctica a proyectos reales. Capacitación y preparación para tomar los exámenes de acreditación (PMP) al Project Management Institute (PMI).

h.- Dirección de Recursos Humanos.

Comunicación: relaciones interpersonales en la empresa. Negociación: técnicas, estilos, sistemas para generar alternativas. Búsqueda de personal: como contratar, definición del perfil deseado, entrevistas. Sistemas de contratación: personal administrativo, operativo, personal de empresas constructoras e inmobiliarias. Las relaciones laborales y humanas. La capacitación. La promoción. La motivación. Sistemas de retribución. Los conflictos. La legislación laboral. Las relaciones laborales en los sectores de la construcción e inmobiliario.

i.- Proyectos Inmobiliarios 1. Construcción.

La empresa constructora. Su estructura y organización. El personal. Los equipos y maquinarias. Las adquisiciones. La organización y manejo de bodegas. La seguridad industrial. Las tecnologías constructivas. Tecnologías tradicionales. La pre-fabricación. La programación de los trabajos. El cumplimiento de plazos. La coordinación de actividades multidisciplinarias. El control de la obra. El control de la eficiencia administrativa. El control de la calidad de los trabajos. La preparación de ofertas. La participación en concursos. La contratación de proyectos.

j.- Proyectos Inmobiliarios 2. Costos.

Presupuestos de un proyecto inmobiliario. Los costos de construcción: los rendimientos, los precios unitarios, los presupuestos. Costos directos. Costos Indirectos. El control del cumplimiento de presupuestos. El manejo de las inversiones. Formas de financiamiento.

k.- Aspectos Legales.

Derechos patrimoniales. Propiedad horizontal. Derecho de las sociedades. Responsabilidades. Contratos de construcción e Inmobiliarios. La contratación pública. Régimen jurídico de los procesos de construcción e inmobiliarios.

l.- Aspectos Fiscales y Tributarios.

---

Derecho tributario. Impuestos y tributación propias del sector de la construcción y del sector inmobiliario. La comunidad de bienes, las sociedades patrimoniales.

m.- Matemáticas Financieras.

Principios matemáticos básicos. Funciones. Derivadas. Integrales. Las matemáticas aplicadas al análisis financiero de proyectos.

n.- La Informática en las Empresas.

Conceptos fundamentales de la informática aplicada a las empresas. Aplicaciones de programas utilizados en los sectores de la construcción e inmobiliario. Gestión e información. El Internet. E-commerce. El Microsoft Project.

ñ.- Inglés para Empresarios.

Inglés para personas que desarrollan actividades gerenciales y administrativas en empresas vinculados con organizaciones internacionales. El estudiante, de acuerdo a sus conocimientos y dominio del idioma, será ubicado en el nivel que le corresponda. Es requerimiento del programa de postgrado MDI que el estudiante, antes de graduarse, haya aprobado hasta el nivel VI de inglés.

o.- Estudio de Casos. Área Interdisciplinaria. A/B/C/D

Una visión global de los distintos aspectos de un proyecto inmobiliario desde una perspectiva práctica e integrada, mediante el análisis de casos de proyectos inmobiliarios que plantean, de manera simultánea, diferentes problemas de las distintas materias que tienen que ver con estos campos de actividad y que el alumno deberá resolver, de manera similar a lo que le corresponderá hacer en el ejercicio de su profesión.

p.- Plan de Negocios sobre un Proyecto Real.

Investigación previa de las condiciones bajo las cuales se desarrolla un proyecto real. Desarrollo individual completo y programación de un proyecto inmobiliario real, en todos sus aspectos: mercado, competencia, financieros, económicos y técnicos. Análisis de diferentes escenarios. Sensibilidades.

---

**Tronco general:** Administración y Gerencia

**Materias de Investigación:** Investigación de mercados, de sistemas constructivos y optimización de proyectos.

**Materias de Especialidad:** Análisis Financiero de Proyectos Inmobiliarios,  
Marketing Inmobiliario, Administración y Gerencia de Proyectos de Construcción  
y Proyectos Inmobiliarios.