



**EIA** ESCUELA DE EMPRENDEDORES  
INMOBILIARIOS ARGENTINOS  
SINERGIA PARA EMPRENDER

**CIA** CÁMARA  
INMOBILIARIA  
ARGENTINA  
SINERGIA PARA CRECER

**ICI** INSTITUTO DE  
CAPACITACIÓN  
INMOBILIARIA  
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

**FEDI** INSECCION DE ESTUDIOS PARA  
DESARROLLOS  
INMOBILIARIOS  
INVESTIGACIÓN Y DIVULGACIÓN PERMANENTE

# PROGRAMA EJECUTIVO: LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES

[WWW.ESCUELACIA.COM.AR](http://WWW.ESCUELACIA.COM.AR)

## PROGRAMA EJECUTIVO: LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES

La primera pregunta que nos realizamos cuando abordamos el liderazgo, es la de si los líderes nacen o se hacen con el tiempo, con la experiencia, con el esfuerzo, con la formación y el desarrollo de las habilidades de liderazgo.

Una de las perspectivas entiende que existen personas que naturalmente están destinadas a asumir el rol de liderazgo dentro de la organización, la empresa inmobiliaria o el mercado. Ellas son personas que cuentan con rasgos distintivos que la llevan a asumir determinados retos, dados por ambición, energía, capacidad, el carácter y la confianza en sí mismo; quienes están dispuestos a enfrentar determinadas responsabilidades y riesgos, esto último es más visible en nuestro ámbito principalmente de aquellos quienes están posicionados en el mercado, cumpliendo el rol de emprendedor inmobiliario.

El verdadero líder se distingue de los demás, porque constantemente está pensando en la mejora, promueve el cambio y se anticipa al futuro.

Un diferente enfoque entiende que, si bien los líderes tienen ciertos rasgos innatos que conservan en potencia, se trata de profesionales que han apostado a la formación y al desarrollo de las habilidades de liderazgo, quienes se han convertido como directivos en el camino de la empresa, y el ejercicio diario de la dirección y conducción de la misma.

El éxito de los líderes se mide fundamentalmente por los resultados alcanzados en la gestión y no por su popularidad en su relación con sus dependientes.

Normalmente un buen líder se convierte en el espejo en el cual la mayoría nos queremos mirar, y por tanto, imitar o superar.

Por otra parte, la función principal de un líder es la de dirigir y la del ejercicio de la constante toma de decisiones, cuyos efectos normalmente trascienden en el tiempo, por ello debe ser un gran conocedor de los procesos de toma de decisiones, en los diferentes enfoques, con el fin de eliminar errores, ya que según el cariz de la decisión puede estar en juego no solo la propia permanencia, sino también la existencia de la empresa.

Sobre todo, cuando el líder debe adoptar decisiones en contextos inciertos o altamente cambiantes, como ocurre desde los tiempos de la globalización económica y los cambios de ciclos que periódicamente ocurren en nuestro mercado inmobiliario, en donde el líder pone a prueba sus dotes y su condición de liderazgo.

En ese ámbito el líder debe realizar su acción, buscando que sus dependientes, su gente, la empresa y su negocio pueda alcanzar las metas, tratando de influir sobre ellos de la manera más eficiente.

En definitiva, "el liderazgo se define como influencia, es decir, el arte o proceso de influir sobre las personas de tal modo que se esfuercen de manera voluntaria y entusiasta por alcanzar las metas de sus grupos"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Knootz, Harold y Heinz, Weinhrich (2007) .

PROGRAMA EJECUTIVO:

LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES



Bartolomé Mitre 784  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
(+54 11) 5031-3333  
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR  
WWW.FEDI.ORG.AR  
WWW.ICI.EDU.AR  
WWW.ESCUELACIA.COM.AR



## CERTIFICADO

Certificado de "Especialista en Liderazgo Inmobiliario y Toma de Decisiones".

## INSTITUCIÓN OTORGANTE

Certificado de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

## OBJETIVO DEL CURSO

Conocer el entorno del proceso de toma de decisiones y los atributos que un buen líder inmobiliario debe poseer, con el fin de influir en sus dirigidos de manera de lograr los objetivos buscados, el cumplimiento de las metas económicas o bien alcanzar la rentabilidad del negocio requerida.

## RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

Se logrará conocer el proceso de toma de decisiones de la empresa inmobiliaria y el ejercicio del liderazgo del gerente o empresario, haciendo foco en las habilidades y aptitudes que debe alcanzar un buen líder, a través de:

- La eliminación de errores en la toma de decisiones inmobiliarias.
- El desarrollo de criterios de decisión en contextos de incertidumbre.
- El aumento del carácter y la confianza en sí mismo para asumir los retos que el ejercicio de liderazgo conlleva.
- La aplicación de la tecnología en la toma de decisiones.
- La mejora en la capacidad de liderazgo, agregando a nuestras condiciones innatas otros elementos, como habilidades y consejos que permitan alcanzar una mayor performance y resultados económicos.
- Contar con un adecuado conocimiento de los procesos de toma de decisiones, en los diferentes enfoques, con el fin de eliminar errores y tender a la adopción de decisiones efectivas.
- La anticipación al cambio y al futuro, contando con una visión que se adelante a los retos del mañana.

## PROGRAMA EJECUTIVO:

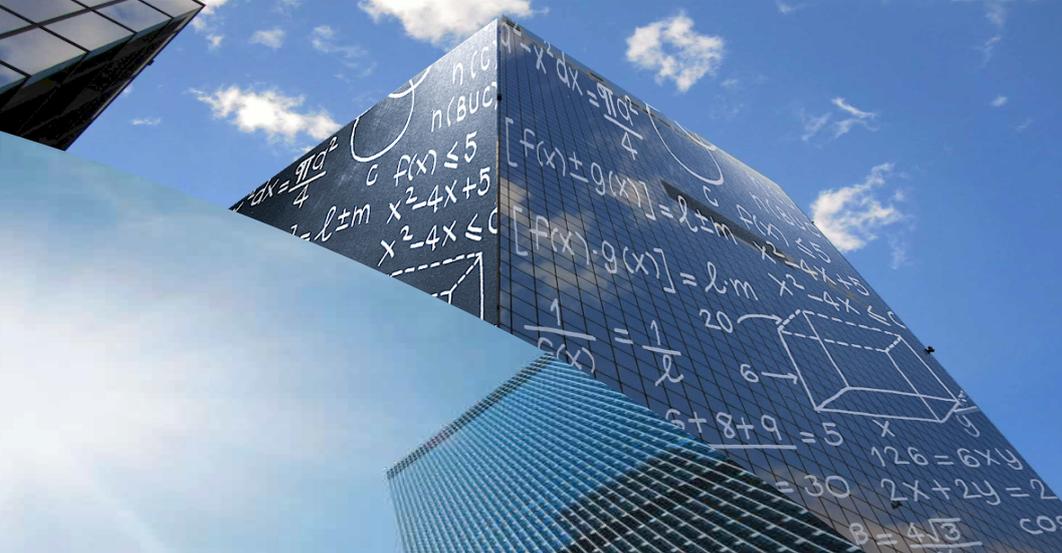
## LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES



Bartolomé Mitre 784  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
(+54 11) 5031-3333  
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR  
WWW.FEDI.ORG.AR  
WWW.ICI.EDU.AR  
WWW.ESCUELACIA.COM.AR





## PÚBLICO OBJETIVO

Jóvenes Profesionales Arquitectos, Ingenieros, Contadores, Abogados, Lic. en Administración de Empresas, Consultor Inmobiliario, Martilleros y Corredores Inmobiliarios, y Profesionales en general del sector inmobiliario. Emprendedores, propietarios, socios e inversionistas.

## PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios está compuesto por cinco Módulos que suman en total una carga horaria de 15 horas de educación continua.

## REQUISITOS COMO ALUMNO REGULAR

- Legajo completo con la documentación requerida oportunamente en el ingreso.
- Cumplir con el régimen arancelario en tiempo y forma.

## MODALIDAD DE DICTADO

Presencial: Tendrá este carácter para los Alumnos que residan en un radio de 50 km. de la Ciudad de Buenos Aires.

On-line: Podrán participar en esta modalidad todos aquellos que residan más allá de la distancia antes señalada, inclusive los afincados en cualquier localidad del interior del país y del exterior del país. La participación on-line consistirá en la transmisión en directo de la clase de Buenos Aires por medio de una plataforma de última generación, en donde el Alumno podrá realizar preguntas por medio de la misma.

## METODOLOGÍA A APLICAR

Para alcanzar un mejor aprovechamiento del programa se utilizarán diferentes metodologías que incluyen: análisis de casos prácticos por grupos de trabajo. Cada desarrollo de Módulo culminará con la realización de un Caso Práctico relacionado con la temática.

## PROGRAMA EJECUTIVO:

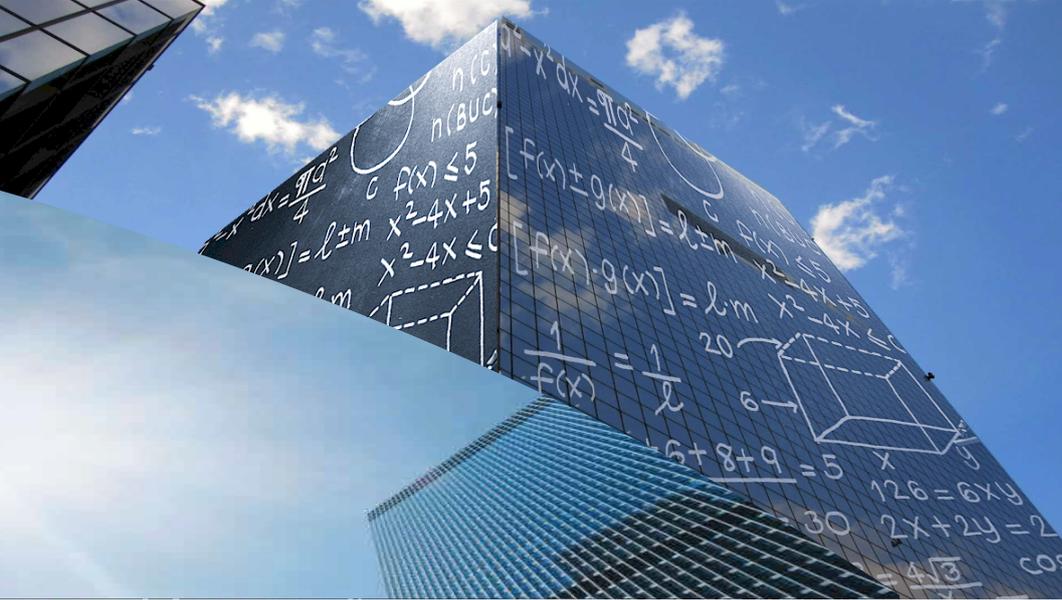
## LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES



Bartolomé Mitre 784  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
(+54 11) 5031-3333  
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR  
WWW.FEDI.ORG.AR  
WWW.ICI.EDU.AR  
WWW.ESCUELACIA.COM.AR





## BENEFICIOS

Los participantes lograrán ampliar su visión sobre el ejercicio del liderazgo y la toma de decisiones obteniendo herramientas y conocimientos prácticos que les ayudarán a mejorar su desempeño, permitiendo alcanzar un mejor proceso de toma de decisiones en el mercado inmobiliario.

## CARGA HORARIA

Horas Cátedra: 15 horas (5 clases).

## PERÍODO DE CLASES

Fecha de Inicio: 7 de Noviembre.

Período: Noviembre de 2018.

Clases: Miércoles de 19 a 22 horas y Martes 13 de Noviembre.

## DIRECCIÓN

MDI Dr. Juan Carlos Franceschini (Escuela EIA).

## COORDINACIÓN

Lic. Marcos Leonetti

## PROGRAMA EJECUTIVO:

## LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES



Bartolomé Mitre 784  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
(+54 11) 5031-3333  
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR  
WWW.FEDI.ORG.AR  
WWW.ICI.EDU.AR  
WWW.ESCUELACIA.COM.AR



# PROGRAMA EJECUTIVO: LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DE DECISIONES

## LIDERES INVITADOS DEL MERCADO INMOBILIARIO



**Daniel Mintzer**  
Emprendedor y Presidente de G & D Developers

Arquitecto (UBA), Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI).

G&D Developers es una empresa desarrolladora de productos inmobiliarios fundada en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina, en 1982. Los directores de la empresa son los arquitectos Gabriel Mayo y Daniel Mintzer. Han construido y desarrollado desde entonces más de 50 emprendimientos inmobiliarios, superando los 400.000 m2 en la Argentina, Estados Unidos y Uruguay.

El historial de proyectos en la Argentina incluye desde la construcción de emprendimientos de viviendas en dúplex, hasta la construcción de torres de vivienda en las zonas de Palermo, Belgrano y Barrio Norte, pasando por proyectos multifamiliares como el Edificio Esmeralda y Palermo Uno, el edificio 360 en Punta del Este, y varios emprendimientos en La Florida, USA.

La actividad de G&D Developers está actualmente enfocada a los mercados de Buenos Aires y Montevideo. En el caso de los productos en Buenos Aires, la empresa propone generar unidades que funcionen como un modelo a la medida del inversor inteligente, buscando productos que tengan al mismo tiempo rentabilidad y apreciación. Se destacan entre otros los proyectos: Holmberg 2350 y Ramblas Boulevard, Perú 1319, Cabildo Estudios, Junín 654 y 9 de Julio, Holmberg ON y Espora Olivos.

A lo largo de su trayectoria, G&D obtuvo varios premios como: premio al desarrollador destacado (politécnico de Madrid/ CIA), premio a la creatividad en desarrollos inmobiliarios (Reporte Inmobiliario) y premio por el desarrollo de +5411 (Bienal de arquitectura), entre otros, así como han sido renqueados por excelencia en el suplemento ARQ del diario Clarín en varias oportunidades.



**Damián Holsman**  
Emprendedor y Presidente de Lad Prop.

Lic. en Administración de Empresas y Contador Público (Universidad de la Plata). Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI). Máster en Dirección de Empresas (CEMA) y Programa en Dirección de Empresas (IAE).

Es fundador de Days Inn Hotel & Suites de la Ciudad de La Plata, fundador de Dholsman Bienes Raíces, Cofundador de Transformar Argentina y fundador de Grupo Land.

Land Estate es una empresa global que desarrolla proyectos inmobiliarios para inversión y vivienda. Su misión es ofrecer productos personalizados acordes a las necesidades de clientes brindando, en el servicio, un alto grado de confidencialidad tanto para el comprador como para el vendedor. Son sellos de la empresa el desarrollo de los productos Land Pymes, Land Tower, Land Village, Land Suites y Land Uruguay.

# PROGRAMA EJECUTIVO: LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DE DECISIONES



## Juan Carlos Franceschini

Consultor Inmobiliario e Investigador.

Abogado (UBA), Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI), Estructuración de Desarrollos. Director del Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI), realizado en Convenio entre la Universidad Politécnica de Madrid y la Cámara Inmobiliaria Argentina.

Director y Fundador de la Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos junto a la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Ex Presidente de la Asociación Argentina de Profesores y Directores de Programas, Posgrados y Maestrías del Sector Inmobiliario y de la Construcción. Director de Cdi Consultora. Es autor del Libro "El Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos", editado en el año 2000 y ediciones posteriores.

Se desempeñó como Projet Leader del "Estudio de Expansión de la Vivienda en el Area Metropolitana Buenos Aires", realizado por el Laboratorio de Estudios de la Vivienda de la Universidad Torcuato Di Tella, por acuerdo celebrado entre esta y el Join Center for Housing Studies de la Universidad de Harvard (Noviembre de 2000). Fue miembro de la Cámara de Empresas Tasadoras de la República Argentina, autor y redactor de la "Norma NAVIH" (Norma Aplicable a la Valuación de Inmuebles Hipotecarios) de CETRA.



## Marcos Leonetti

Emprendedor y Consultor Inmobiliario. Fue Fundador y Director de La Economía Online.

Lic. en Economía de Empresa de la Universidad Nacional de Lanús (2003-2009). Profesor del MDI (Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias) de la Cámara Inmobiliaria Argentina y la Universidad Politécnica de Madrid. Es Profesor de Clima de Negocios, en al Programa de Posgrado DBA de la Universidad de Belgrano.

Es Columnista invitado del Semanario El Economista desde Junio de 2012 hasta la actualidad.

Es Director de la Economía Online, Diario digital que ofrece información calificada acerca de Economía, Finanzas, Mercados, Negocios y Tecnología. Escribe columnas de coyuntura de economía nacional, internacional y mercados.

Se desempeña como Fiduciario del Fideicomiso Río Luján, desde el marzo de 2013. Siendo este un Fideicomiso de Administración e Inversión en la administración de desarrollos inmobiliarios y náuticos. Así también ha realizado la formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios, y ha realizado Estudios de Factibilidad.



## Mario Gómez

Director de Le Bleu Negocios Inmobiliarios S. A. Contador Público Nacional y Licenciado en Administración, graduado en la Universidad Nacional de La Plata. Obtuvo un MBA en IAE Business School, Becado por el Gobierno Italiano un Master en Finanzas en la Universitá degli Studi di Siena (Italia) y por el Gobierno Mexicano y por la OEA un Diplomado en Proyectos de Inversión dictado por la OEA en Ciudad de México.

Es Director de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Docente del MDI (Universidad Politécnica de Madrid) y Profesor invitado del IAE. Ha participado en cursos y seminarios en el país y en el exterior como expositor, ponente e invitado. En marzo de 2010 fundó Le Bleu Negocios Inmobiliarios, de la que es su titular. Ha sido Director y Accionista de Toribio Achaval entre febrero de 1996 y febrero de 2010. Anteriormente se desempeñó en Banco Galicia en las áreas de Banca de Inversión y Mercado de Capitales. Es asimismo Corredor y Martillero Universitario (Diploma de Honor ICI-UM).

Ha sido reconocido por la Corporación de Rematadores, en 1999 con el Premio Taquini. Forma parte desde 2009 del Consejo Directivo del Colegio Profesional Inmobiliario (CUCICBA), donde preside la Comisión de Capacitación.

Es autor de los libros Manual del Corredor Profesional Inmobiliario (2016), Mercado de Capitales y Real Estate (2015), Inversiones Inmobiliarias – Cómo planificar con inteligencia (2014), Estudios de mercado para desarrollos inmobiliarios (2013), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles-Edición actualizada y ampliada (2012), Fideicomisos al Costo (2011), Gestión de la Empresa Inmobiliaria (2010), Evaluación de Proyectos Inmobiliarios (2009), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles (2007) y co-autor de Captación de Propiedades y Clientes (2008) y Principios de la Gestión Inmobiliaria (2006), todos editados por Bienes Raíces Ediciones: [www.brediciones.com](http://www.brediciones.com).

# PROGRAMA EJECUTIVO:

## LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES

### PROGRAMA

#### MÓDULO I: INTRODUCCIÓN A LA TOMA DE DECISIONES

Presentación del Curso. Lineamientos y organización. Teoría de la Decisión: Conceptos generales. Principales teorías de los procesos de la toma de decisiones. Estructura del proceso de la toma de decisiones. Características que influyen en las decisiones. Factores que condicionan los procesos de la toma de decisiones.

Desarrollo de ejemplos. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti

#### MÓDULO II: ELIMINANDO ERRORES EN LA TOMA DE DECISIONES

Enfoques para la toma de decisiones. Desvíos en las decisiones. Sesgos cognitivos y heurísticas.

Caso de toma de decisión inmobiliaria. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti

#### MÓDULO III: EL LIDERAZGO Y EL FUTURO DE LAS DECISIONES EN CONTEXTOS INCIERTOS

Análisis de ambientes de decisiones. Criterios de decisiones en contextos de incertidumbre. Las neurociencias de las decisiones. La tecnología en la toma de decisiones. Consejos de los expertos.

Caso de liderazgo en la toma de decisiones inmobiliarias con Líder invitado. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti y Líder invitado MDI Lic. Damián Holsman, Presidente de Grupo Land

#### MÓDULO IV: LIDERAZGO SITUACIONAL

Estilos de liderazgo. Liderazgo en el mercado y hacia adentro de la organización.

Caso de liderazgo en obra. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Mario Gómez y Líder invitado MDI Arq. Daniel Mintzer, Presidente G & D Developers

#### MÓDULO V: TIPS DE LIDERAZGO EN EL AMBITO DE LA INMOBILIARIA

Estrategias de liderazgo para la inmobiliaria. Caso de liderazgo en ventas. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Mario Gómez

# PROGRAMA EJECUTIVO:

## LIDERAZGO INMOBILIARIO Y TOMA DE DECISIONES

### CRONOGRAMA

|               |  | NOVIEMBRE |    |    |    |    |          |    |     |    |    |                    |
|---------------|--|-----------|----|----|----|----|----------|----|-----|----|----|--------------------|
|               |  | SEMANA 1  |    |    |    |    | SEMANA 2 |    |     |    |    |                    |
| HORARIO       |  | L         | M  | M  | J  | V  | L        | M  | M   | J  | V  |                    |
|               |  | 5         | 6  | 7  | 8  | 9  | 12       | 13 | 14  | 15 | 16 |                    |
| 19.00 A 20.30 |  |           | I  |    |    |    |          | II | III |    |    |                    |
| 20.45 A 22.00 |  |           | I  |    |    |    |          | II | III |    |    |                    |
| HORAS CÁTEDRA |  | 3         |    |    |    |    | 3 3      |    |     |    |    |                    |
|               |  | SEMANA 3  |    |    |    |    | SEMANA 4 |    |     |    |    |                    |
| HORARIO       |  | L         | M  | M  | J  | V  | L        | M  | M   | J  | V  |                    |
|               |  | 19        | 20 | 21 | 22 | 23 | 26       | 27 | 28  | 29 | 30 |                    |
| 19.00 A 20.30 |  |           |    | IV |    |    |          |    | V   |    |    |                    |
| 20.45 A 22.00 |  |           |    | IV |    |    |          |    | V   |    |    |                    |
| HORAS CÁTEDRA |  | 3         |    |    |    |    | 3        |    |     |    |    | TOTAL DE HORAS: 15 |

### CERTIFICADO

