



# ARQUITECTO PABLO PEIRONE BOGGIO

## EXPERIENCIA ACADEMICA

- Especialista en Docencia Universitaria. UNCuyo.
- Diplomado en Finanzas Corporativas, Administración de Proyectos y Fideicomisos .Universidad Juan Agustín Maza .
- Docente de Grado, Facultad de Ingeniería y Arquitectura UNCuyo
- Profesor de Posgrado “Especialización en Gestión de Obras Civiles” UNCuyo. Financiamiento de Proyectos.
- Presidente del Directorio “Caja de Previsional Técnica de la Provincia de Mendoza.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **Director del Estudio Peirone&Asociados**

#### Emprendimientos Realizados

- COMPLEJO BOMBAL :Edificio de Departamentos y Co-Workig de Planta Libre
- COMPLEJO DEPARTAMENTOS y LOCALES COMERCIALES BALCARCE .Edificio de Departamentos de 1, 2 Dormitorios, Studio/apart , Locales comerciales y cocheras
- COMPLEJO DEPARTAMENTOS y LOCALES COMERCIALES QUINTA Edificio de Departamentos de 1, 2 Dormitorios, Planta Libre Turismo, Local comercial y cocheras
- COMPLEJO DEPARTAMENTOS y LOCALES COMERCIALES ACONCAGUA Edificio de Departamentos de 1, 2,3 Dormitorios, Coworking, Local comercial y cocheras
- COMPLEJO FIDEICOMISO ALMIRANTE BROWN Edificio de Departamentos de 1, 2 Dormitorios, Monoambientes y cocheras
- COMPLEJO 23 DEPARTAMENTOS- FIDEICOMISO ANZORENA Edificio de Departamentos de 1, 2 Dormitorios, Monoambientes y cocheras

Contacto: [pablo.peirone@ingenieria.uncuyo.edu.ar](mailto:pablo.peirone@ingenieria.uncuyo.edu.ar)

# Metodología de trabajo del curso / Cronograma

CLASE 1 11-5-22	CLASE 2 18-5-22	CLASE 3 1-6-22	CLASE 4 8-6-22
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tratamos el tema Emprendedorismo</li><li>• Conceptos básicos de flujo circular de la renta , y los actores económicos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tratamos el tema Análisis de Mercado</li><li>• Concepción del emprendimiento</li><li>• Modelo y estructura de la inversión</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organización del producto inmobiliario</li><li>• Prefactibilidad</li><li>• Factibilidad de un proyecto de inversión</li><li>• Plan de negocios</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tratamos el tema de Gestión de proyectos.</li><li>• Participantes del proceso de desarrollo</li><li>• Planificación del proyecto</li></ul>
<p>Nos introduciremos en el concepto de emprendimientos y economía . El flujo circular de la renta para la comprensión de la relación entre los actores económicos y la Industria de la construcción y los desarrollos</p>	<p>Esta clase se trata de comprender la demanda y ofertas del mercado Introducirnos en la comprensión de los componentes de un desarrollo y su estructura organizacional.</p>	<p>Esta clase está planteada para conceptualizar los distintos pasos en el proyecto, llegando al resultado preliminar. Introducirnos en los indicadores financieros VAN y TIR</p>	<p>Esta clase tiene como fin introducirnos en la planificación del proyecto: concepción, factibilidad, diseño, construcción, y operación y la gestión multidisciplinaria entre los actores.</p>

# Metodología de trabajo del curso / Cronograma

CLASE 5	15-6-22	CLASE 6	22-6-22	CLASE 7	29-6-22
<ul style="list-style-type: none"><li>• Financiamiento de Proyectos Inmobiliarios</li><li>• Fideicomisos inmobiliarios</li><li>• Fondos Fiduciarios de inversión</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Foro de resolución participativa de emprendedores/as</li><li>• Influencia de los ciclos económicos en la industria de la Construcción</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Comercialización del producto inmobiliario</li><li>• Introducción al Marketing inmobiliario</li></ul>	
<p>En esta clase estudiamos la modalidad de financiamiento de Fideicomiso, elemento jurídico de aplicación en el mercado inmobiliario actual</p>		<p>Se plantea un Foro donde cada participante plantee su caso de estudio , y se resuelvan las inquietudes en un equipo de trabajo planteado los distintos puntos de vistas y posibles resultados</p>		<p>Se plantea la comercialización de los productos inmobiliarios desde su etapa de concepción hasta la etapa de ventas.</p>	

# Objetivos/Metodología/ M1 M2

DAR respuestas aspectos de carácter Urbanísticos, Arquitectónica y de Ingeniería que respondan a su relación contextual con la ciudad.

DEBEN generen renta para quien invierte, considerando aspectos económicos , financieros ,jurídicos gestión.

OBJETIVO plantear formación de profesionales en el emprendedorismo

CUMPLIR un rol en la sociedad en la cual sean artífices en la creación de nuevos emprendimientos  
ACTITUD pro-activa en la generación de trabajo, en el MEDIO

DESCUBRIR , identificar una oportunidad de negocios  
ORGANIZAR y/o conseguir los recursos necesarios para llevarla a cabo  
CONCEVIR un desarrollo Inmobiliario  
INTRODUCIR al análisis del Estudio de Mercado Inmobiliario  
PLAN de negocios  
ANALIZAR económica y financieramente un proyecto inmobiliario  
GERENCIAR un emprendimiento.  
INTRODUCCIÓN en comercialización y marketing de un emprendimiento

# Componentes Desarrollo Inmobiliario

***-TIERRA***

***-FINANCIAMIENTO***

***-COMERCIALIZACION***

***COMUNICACION***

***-ARQUITECTURA***

***-GESTION/ADMINISTRACION***

***-EJECUCION***

-Emprendedorismo

Comprender el sistema económico

-Estudios de mercados

-Concibe un proyecto inmobiliario

-Evaluación de un proyecto inmobiliario

-Financiamiento de proyectos

-Gestión y gerenciamiento de proyectos

-Comunicación y comercialización

# Que es ser EMPRENDEDOR

Por que emprender

Que es ser emprendedor

entrepreneurship/intrapreneurship

El entrepreneurship es un motor importante del crecimiento económico y la creación de empleos

Pocos cambios habría en los países emergentes sin un aumento de la actividad de los emprendedores/ras

# Que es ser EMPRENDEDOR

- Unos de los grandes desafíos que presentan los países emergentes, consiste en la necesidad de desarrollar una cultura profesional del proceso emprendedor.
- Las economías con mayor tasas de crecimiento en el mundo , su gran motor es la actividad de los emprendedores, sus empresas generan la mayor cantidad de nuevos empleos .
- En los últimos 10 años el 90% de los nuevos puestos de trabajo en EEUU y el 80% en China proviene de nuevos proyectos emprendedores

# Que es ser EMPRENDEDOR

- Que es un emprendedor?
- UN EMPRENDEDOR ES UNA PERSONA QUE DETECTA UNA OPORTUNIDAD Y CREA UNA ORGANIZACION (O LA ADQUIERE O ES PARTE DE UN GRUPO QUE LO HACE)-intrapreneuship-PARA ENCARARLA
- EL PROCESO EMPRENDEDOR COMPRENDE TODAS LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON DETECTAR OPORTUNIDADES Y CREAR ORGANIZACIONES PARA CONCRETARLAS

# ONCE CONDICIONES

- 1-Emancipacion
- 2-Moderacion en la ambición del dinero
  - 3-Pasión
  - 4-Foco en Resultados:
    - 5-Espiritualidad
    - 6-Novicio-Aprendiz
    - 7-Disfrute del camino
    - 8-Exitos compartidos
    - 9-Determinacion
  - 10-Optimismo y sueño
- 11-Responsabilidad protagonismo

-Libertad ,e independencia es una motivación  
-Solo el 20% considera que el dinero es su mayor motivación. Es una consecuencia inevitable del emprender exitosamente, no un objetivo en si mismo

-Pasión

-Soñar/hacer hacer hacer.

-Combinación del trabajo profesional con un profundo trabajo consigo mismo

-Voluntad de aprender y humildad- No al sabelotodo.

-Equilibrio entre dificultades y placer del logro diario

-Ver los integrantes del equipo como iguales ,  
comparten el valor creado

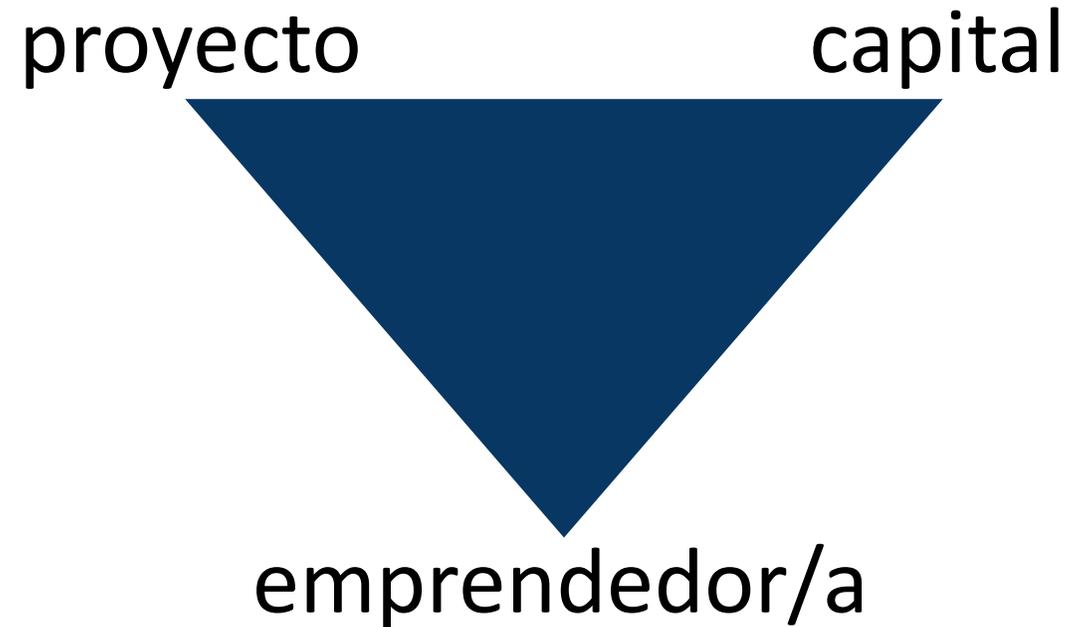
Tomarse tiempo necesario para tomar las decisiones,  
muestra seguridad y firmeza en sus acciones

-Clara visión y esperanza hacia donde llevan su futuro

-No asumir papel de victima por contexto “lo que no hacen”, un emprendedor actúa como protagonista.

Dado el contexto que me toca , como decido enfrentarlo

# EL TRIANGULO INVERTIDO



¿para VOS cual es el mas importante?

- Todo proceso emprendedor integra estos tres componentes
- Si alguno de ellos no esta , no es exitoso.
- El emprendedor no fue bueno o no se obtuvo el capital o no era bueno el proyecto.
- Cual es la razón del triangulo invertido?

# Emprendedor/ra se hace o se nace

-Estos tienen que ver con la formación y el aprendizaje educativo

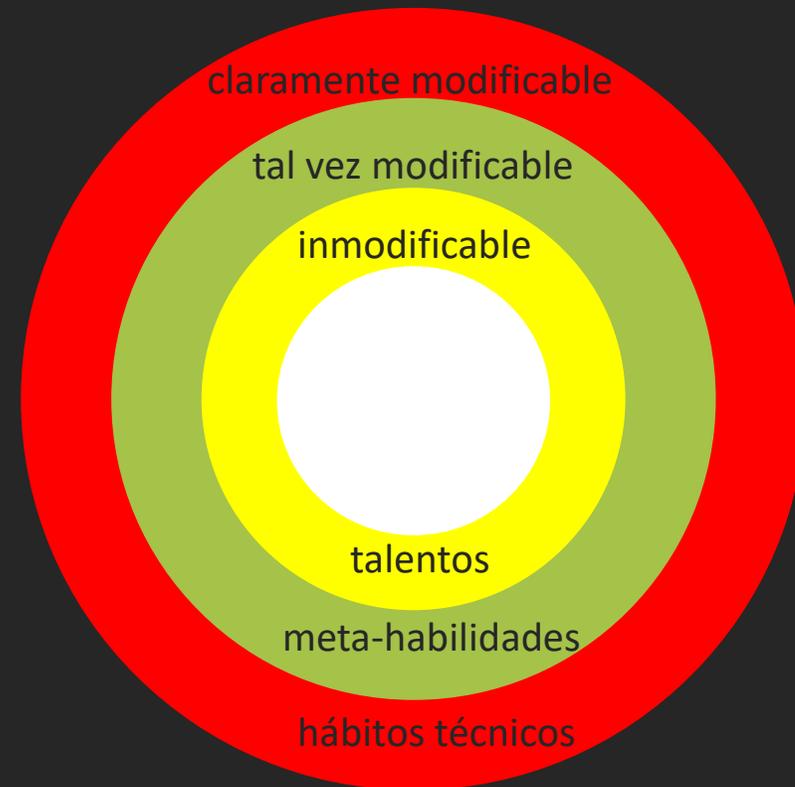
-Área gris de lo tal vez modificable

Las 11 características

-Talentos inmodificables se tienen o no se tienen.

(Por más que entrene nunca voy a ser como Messi)

Lo importante es hacer lo mejor dentro de mis posibilidades



# POR QUE EMPRENDER

## MOTIVACIONES Y ACTITUDES

### LOS DEDICADOS

Emprende por que es la única alternativa que tiene.

Se le hace imposible trabajar para otro.

Las circunstancias del contexto te conducen

### LOS QUE APROVECHAN EL MOMENTO

Van sobre ondas de moda, en busca de personas

Según boom del momento

### LOS LUCHADORES

Quienes sienten el proceso emprendedor en la sangre y lo hacen

independiente mente del contexto

# DIFERENCIA ENTRE ÉXITO Y FRACASO

*El proceso de emprender tiene una enorme cantidad de obstáculos y la diferencia entre los emprendedores exitosos y quienes no lo son, esta justamente en la manera de afrontar con entereza y altura esas dificultades*

El grupo 1 generalmente llega al éxito



El grupo 2 generalmente queda en el camino



El grupo 3 generalmente tienen mayor éxito.



POR EJEMPLO EN EL MUNDO DESARROLLADO EN LA DECADA DEL 90-2000 EL 90 % DEL EMPLEO GENERADO Y EL 95 % DE LAS INNOVACIONES SURGIERON DE EMPRESAS EMPRENDEDORAS

# RECONOCER LA OPORTUNIDAD

De donde surgen las ideas?

Estadísticamente el 90% de las ideas que se ponen en marcha surgen de la actividad que el emprendedor estaba desarrollando anteriormente

Solo el 10% es un flash de inspiración

El proceso en general comienza con detectar , a partir del mercado que uno opera y su probable evolución , las oportunidades de negocio que uno puede emprender.

**LAS BUENAS IDEAS NO SON UNICAS**

(sobre todo en el mercado inmobiliario)



IDEAS INNOVADORAS

BUENAS VIEJAS IDEAS

IDEAS TOMADAS SOBRE EL MERCADO

REFORMULADAS

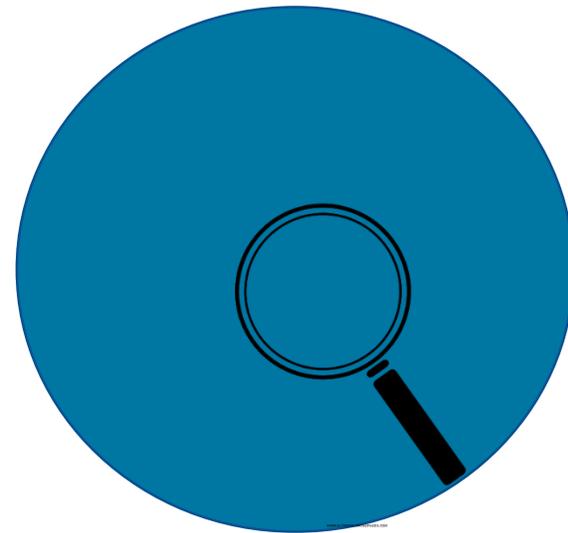
LA DIFERENCIA ESTA EN LA IMPLEMENTACION

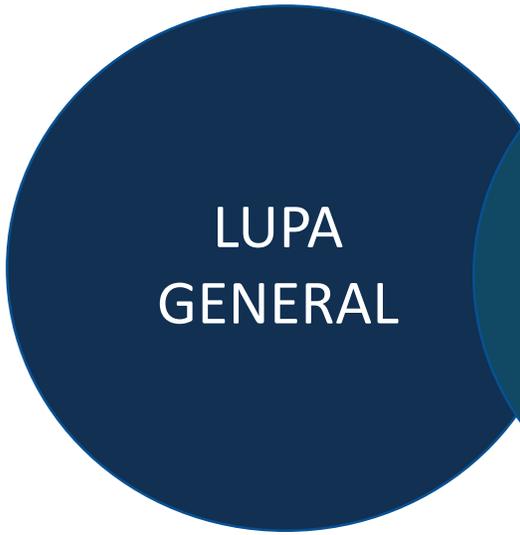
¿QUE VA A HACER QUE VOS Y TU EQUIPO  
PUEDAN CONVERTIR LA IDEA EN ALGO EXITOSO?

POR ESO EL TRIANGULO DEL PROCESO  
EMPRENDEDOR APARECE INVERTIDO

LUPA DEDUCTIVA

GUIA PARA DETECTAR OPORTUNIDADES

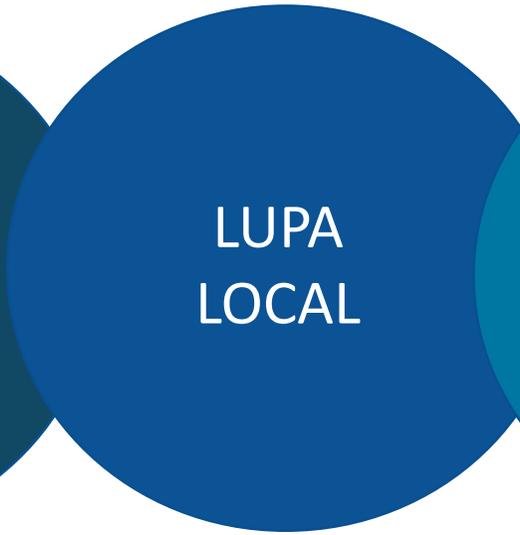




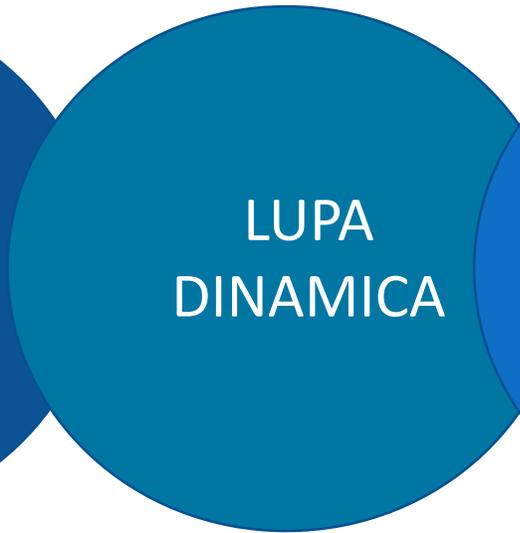
LUPA  
GENERAL



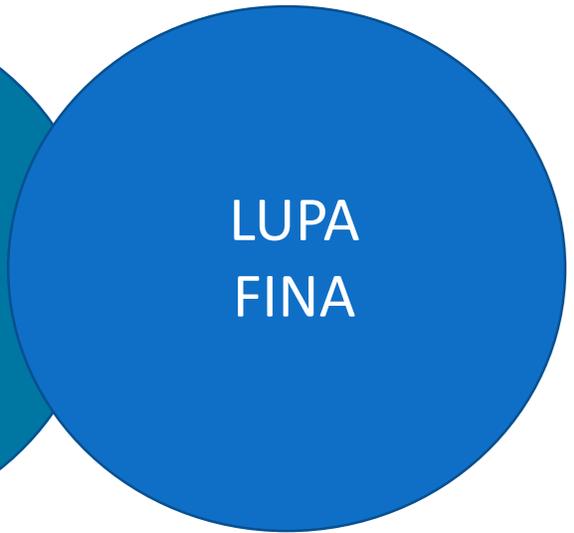
LUPA  
MUNDIAL



LUPA  
LOCAL



LUPA  
DINAMICA



LUPA  
FINA

LUPA GENERAL  
definir las áreas de actividad.  
La tenemos definida área inmobiliaria.  
Alguna en especial?

LUPA MUNDIAL  
de la actividad aprender de ella en mercados desarrollados (caso financiamiento inmobiliario)

LUPA LOCAL  
conocer el mercado del sector (ventaja de ver al mundo que se hace y en cuanto tiempo puede llegar acá. O con las grandes ciudades/capitales)

LUPA DINAMICA  
analizar el curso probable  
Cual es la dinámica mas probable en el sector para ver las oportunidades. Que crece que no etc. (viv unif. lotes, multivivienda comercio industria)

LUPA FINA  
enfocarse en lo particular.  
Segmento de la actividad.  
Competencia  
Valores Tierra  
Tipologías  
Financiamiento  
Clientes

# LOS PILARES DE UN EMPRENDEDOR/A

- El emprendedorismo es un trabajo multidisciplinario
- Hay una instancia de escalas en cuanto al emprendimiento , en cuanto al equipo
- Estos pilares constituyen parte importante para el éxito del emprendor/ar
  - **Macroeconomistas , Analistas financieros**
  - **Contador , Abogado/a ,Escribano/a**
  - **Arquitecto/a, Ingeniero/a, Agrimensor Brokers**
- MACROECONOMIA
  - La macroeconomía juega un papel crítico en el éxito o fracaso de un emprendimiento, sobre todo en un país emergente
  - *iii*Aprendizaje*iiii* , como administrar un emprendimiento en escenarios complejos macroeconómicos.
  - Impactos de cambios en los Mercados. Inflación , Devaluación , tipo de cambio, tasas de interés, niveles de prestamos hipotecarios.

# ECUACION DE VALOR ESTRATEGIAS DE ENTRADA AL MERCADO

- Detectada la oportunidad, debemos convertirlo en un proyecto concreto.
- Tenemos el vértice del proyecto definido para buscar capital.

## PPD

- Precisar la oportunidad/ecuación de valor
- Pensar una estrategia / mercado
- Desarrollar un plan de negocios

- Precisar /ecuación de valor
- A las cosas el valor es una atribución que un sujeto le brinda
- LO QUE OFRECEMOS, ENTONCES ES ALGO QUE GENERA EN EL CLIENTE UNA PERCEPCION DEL VALOR CREADO
- Teoría TONY, percepción del producto, vale más , que lo que nos cuesta hacerlo.
- Entender claramente cual es le producto que el cliente potencial necesita

- Estrategia se inicia cuando determinamos a que segmento de Mercado no vamos a abarcar
- Trabajo de campo en el segmento de mercado. Preguntar , escuchar. Encuestas tel personales, focus groups.
- Precisar el segmento, enfocarnos en que necesidades debemos satisfacer
- EL SECRETO DE UNA BUENA ESTRATEGIA Y ECUACION DE VALOR ES DEFINIR A QUE MERCADO CONCRETO VA A ESTAR DIRIGIDO NUESTRO PRODUCTO

# COMO ENTRAR en el MERCADO

- producto inmobiliario vinculo al negocio comercial subyacente.
- FRANQUICIAS
  - Modelo Condo Hotel (pago inicial /regalía periódica (Royalty/propiedad unidad)  
Hampton by Hilton, Argenway Travel y Real State
- propiedad compartida también conocidos como *timesharing* y *fractional*,  
propiedad fraccionada (propiedad unidad fraccionada)

## EMPRENDIMIENTOS PROPIOS

- Sistema park suite, Presidente Desarrollos
- Desarrollo un Centro Comercial , con una marca reconocida
- Modelo de Consultorios Médicos caso Walmart.
- Coworking

En TuEme ES un modelo innovador que se ajusta a las necesidades actuales de los profesionales de la salud, que les permite agendar sus consultas en línea, y atender a sus pacientes en diferentes horarios y ubicaciones, sin costos fijos y pagando solo por las horas que utilicen

## CRECIMIENTO ORGANICO

EL PASO A PASO, sin adquisiciones importantes, sin auspiciante sin franquicias.  
Capacidad propia , esfuerzo y dedicación

# Crear un PLAN DE NEGOCIOS exitoso

Determinada la ecuación de valor y la estrategia de entrada al mercado

Determinamos en la fase de pre factibilidad, el plan de negocios  
(business plan)

Combinamos un trabajo académico de análisis de una actividad y un documento de ventas, donde transmitamos el entusiasmo por encarar un desafío

**Un plan de negocios es un documento de ventas que tiene por objeto transmitir a un posible inversor el entusiasmo y el potencial de concreción de un equipo emprendedor en una actividad específica**

**Nosotros debemos ser el cambio que  
queremos ver en el mundo. Gandhi**

El hierro se oxida por no usarse, el agua  
estancada pierde su pureza y el clima frío la  
congela; de igual modo, la inmovilidad  
consume la energía de la mente. Leonardo  
Da Vinci

**Hay solo una cosa que es mas fuerte que  
todos los ejércitos de mundo, y eso es la  
idea a la que le llegó su momento.**

**Victor Hugo**

# INTRODUCCION MERCADO INMOBILIARIO

CONCEPTOS INICIALES MACROECONOMIA Y  
MICROECONOMIA

# MACROECONOMIA Y MICROECONOMIA

AGENTES  
ECONOMICOS

DECISIONES  
ECONOMICAS

SISTEMA  
ECONOMICO

ENTORNO  
ECONOMICO

La ECONOMÍA es una CIENCIA SOCIAL que estudia cómo se toman las  
DECISIONES ECONOMICAS

El resultado de estas decisiones es el funcionamiento del SISTEMA ECONOMICO  
(o “entorno económico”)

# Entorno cercano y entorno lejano

## MICROECONOMIA

El enfoque MICRO mira “desde cerca”. Observa el detalle pero no capta la perspectiva general. Se ocupa de temas tales como:

- las decisiones de gasto de una familia,
- las decisiones de ahorro de una familia,
- las decisiones de producción de una empresa,
- las decisiones de inversión de una empresa,
- la formación del precio de un mercado, etc

## MACROECONOMIA

El enfoque MACRO mira “desde lejos”. Gana en perspectiva general, pero pierde el detalle. Se ocupa de temas tales como:

- la evolución del conjunto de los precios de un país,
- las fluctuaciones de la producción de un país,
- el funcionamiento del sistema financiero de un país,
- las relaciones comerciales de un país con el mundo,
- las relaciones financieras con el resto del mundo, • etc.

# AGENTES ECONOMICOS

FAMILIAS

EMPRESAS

BANCOS

ESTADO

# ESQUEMA MACROECONOMICO SIMPLIFICADO

## Flujo circular de la renta en una economía cerrada



# ESQUEMA MACROECONOMICO SIMPLIFICADO

## Flujo circular de la renta o circuito económico

**Familias**

Dueños de los factores productivos

Factores productivos

Tierra

Trabajo

Capital

Capacidad empresarial

**Empresas**

Entrega a las empresas/comercios etc

Producen y fabrican

Bienes y Servicios

Vuelve en remuneraciones a la familia

pagos

**MACROMERCADO DE BIENES Y SERVICIOS**

El grupo de familias-  
Remuneraciones y  
Pagos

Las Empresas  
Factores Productivo  
de Bienes de  
Consumo  
(desaparecen con el  
uso, luz, gas ,  
alimentos)

Bienes de capital (no  
desaparecen se  
desgastan , autos  
Ropa Maquinas)  
y Servicios



Ahorro  
(Depósitos)



Macromercado  
de Factores



Compra

Compra

Préstamos

Flujo circular de la renta o circuito económico

La familia  
compran bienes  
K inversión y  
consumo

A las empresas

Surge necesidad  
de financiar  
bienes de K  
Surge el ahorro

SURGE EL BANCO

**EL SISTEMA ECONOMICO + SISTEMA FINANCIERO**

**Demanda  
agregada  
o total**

**Oferta  
agregada  
o total**

**Compra de Bienes de  
Consumo**

**Compra de Bienes de Capital  
Compra de servicios**

**Producción de Bienes de  
Consumo**

**Producción de Bienes de Capital  
Provisión de servicios**

**equilibrio macroeconómico**

Introducción a la DINAMICA MACROECONÓMICA: los ciclos económicos.

# **Flujo circular de la renta o circuito económico**

**Familias/Empresas C/Empresas K/Bancos**

**¿Sería posible que funcionara una economía sin uno de ellos?**

**Rol sistema financiero en el Flujo circular de la renta**

**¿Cómo se mide la “importancia” del S.F. en la economía de un país?**

# Estado y Gobierno

¿Estado = Gobierno?

Representatividad y poder de coerción.

( es elegido y tiene el poder de obligar a los demás)

Gestor de la POLÍTICA ECONÓMICA

Es posible un país sin gobierno?

# Rol del Gobierno en la economía: el debate

CCI

COLECTIVISTA

CENTRALIZADO

INTERVENCIONISTA

- Medios de producción son comunes, no hay producción privada
- Existe autoridad central gobernante un partido
- Intervienen en el proceso económico fuertemente con empresas públicas

estado

Socialismo,  
Keynesianismo,  
Estructuralismo,  
Desarrollismo,  
Progresismo,  
Conservadurismo,  
Neoliberalismo...

PDL

PRIVATISTA

DESENTRALIZADO

LIBERAL

- Medios de producción son privados
- Propiedad privada
- Mercados mecanismo descentralizado
- Liberal, el estado se retira , Interviene en algunas instancias , controla algunas cosas.

mercado

ISMOS



# COMO ENTRA EL GOBIERNO EN EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

PROVEE BIENES Y SERVICIOS PUBLICOS

Justicia

Defensa Nacional

Seguridad Interna

Educación

Salud

Sostenibilidad Recursos

Naturales

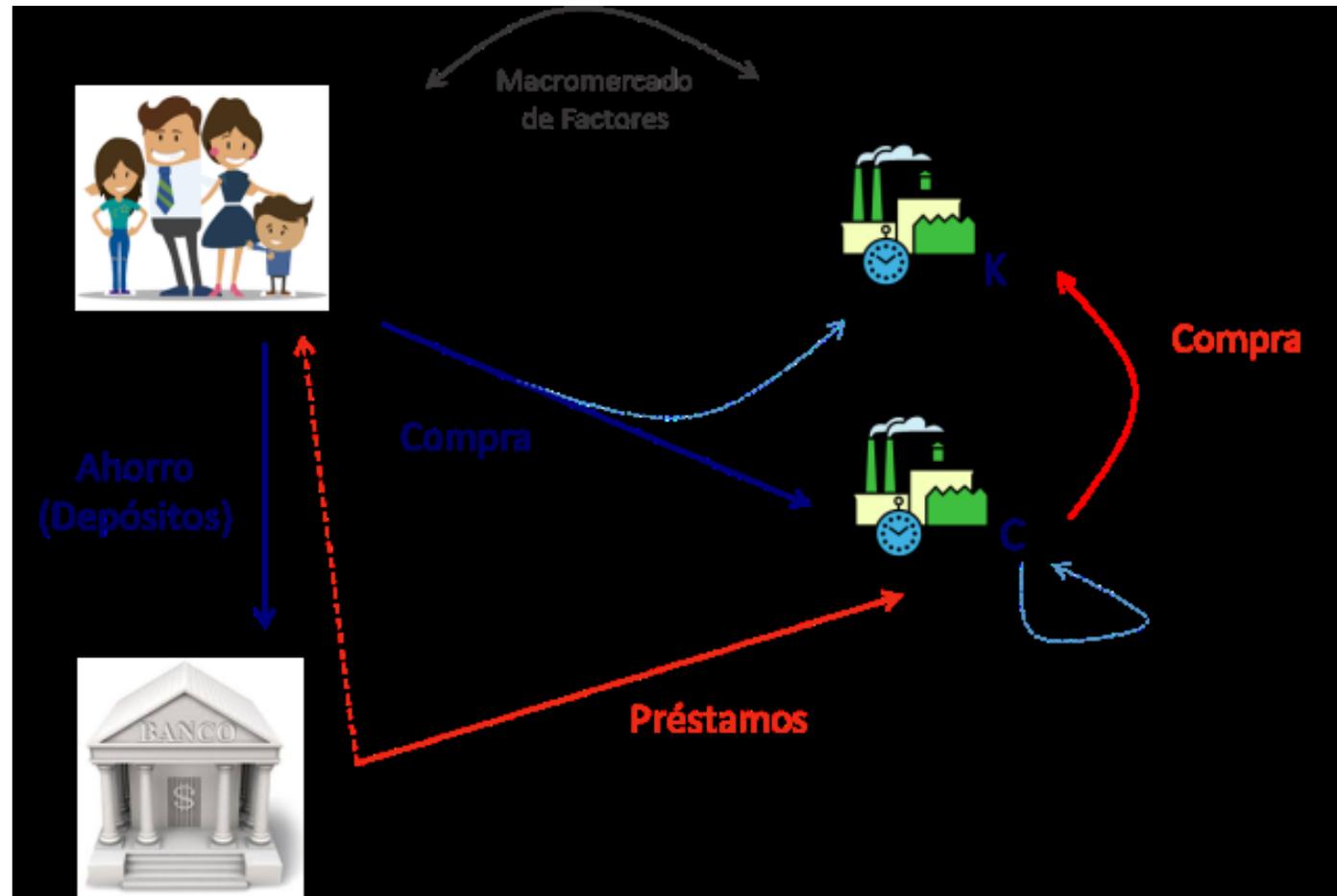
PROCESO DE PRODUCCION DEL GOBIERNO

GASTOS PUBLICOS SE FINANCIAN CON IMPUESTOS

GOBIERNO



IMPUESTOS



## MICROECONOMIA

- Los consumidores, los productores, el mercado
- Conocer el ENTORNO CERCANO

## MERCADO

- Existe un mercado para cada producto o servicio
- Un mercado es una institución social en donde se produce el intercambio de productos y servicios

# ABUNDANCIA Y ESCASEZ

- Resultan de una comparación de dos magnitudes: lo que hay vs. lo que se desea
- Un producto es ABUNDANTE cuando SOBRA (hay más de lo que se desea)
- Un producto es ESCASO cuando FALTA (hay menos de lo que se desea)
- Depende de la interacción entre las FUERZAS DE MERCADO

# EL EQUILIBRIO DE MERCADO

ABUNDANCIA o “exceso de oferta”: los precios tienden a BAJAR

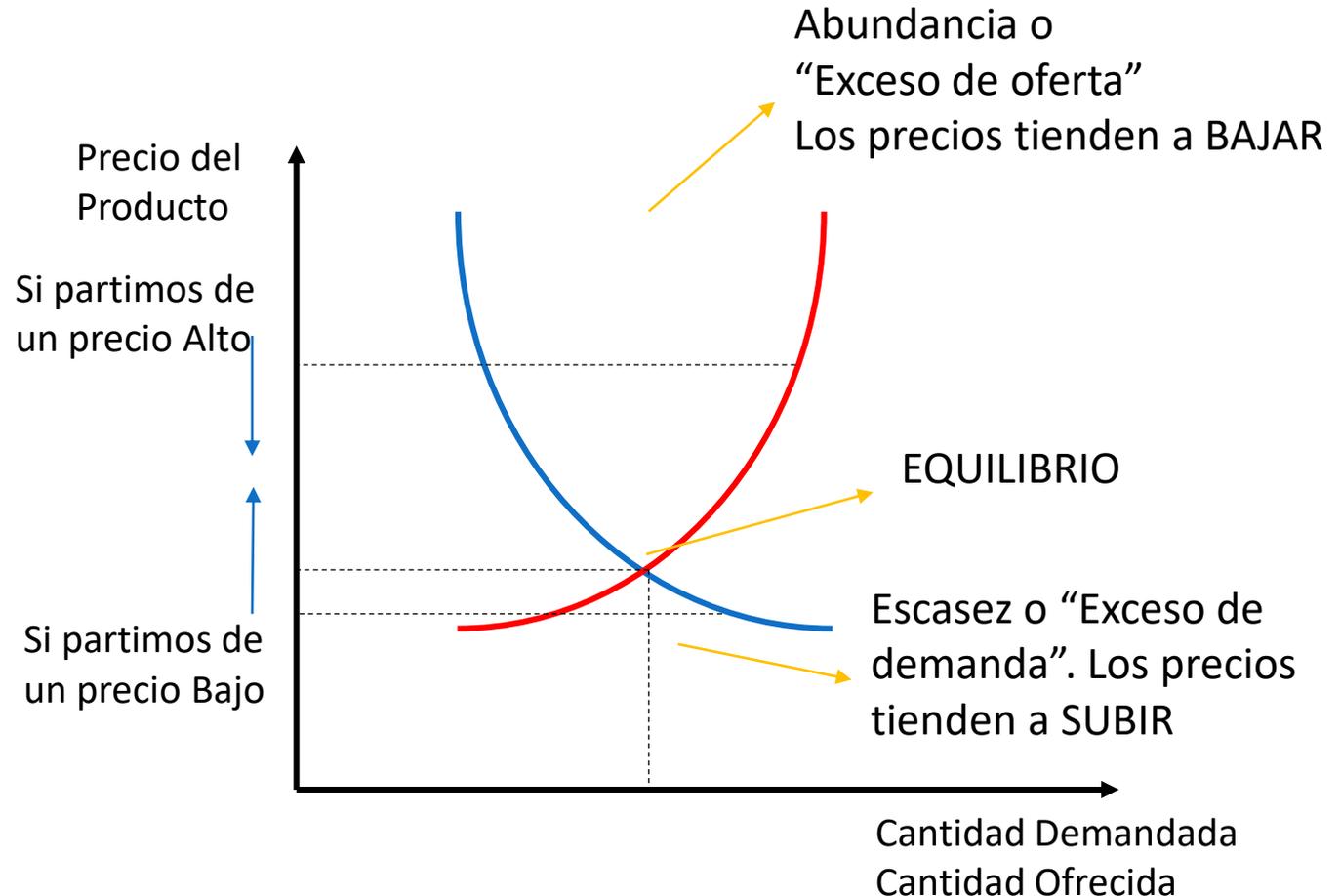
EQUILIBRIO

ESCASEZ o “exceso de demanda”: los precios tienden a SUBIR

Si partimos de un precio BAJO...

Si partimos de un precio ALTO...

Importancia del PRECIO como “mecanismo de ajuste” para llegar al equilibrio.



# DINÁMICA DEL MERCADO

Comprender por qué se producen cambios en los mercados y por qué cambian los precios.

## “Motores” de la demanda y de la oferta

- “Motores” de la demanda
  - Precio del bien
  - Ingreso de las personas
  - Gustos personales
  - Precio de bienes sustitutos
  - Expectativas sobre el futuro
  - Costumbres, cultura, tradiciones
  - Etc...
- “Motores” de la oferta
  - Precio (esperado) del producto
  - Precio de los insumos
  - Los salarios
  - Impuestos a la producción
  - Expectativa de ventas
  - Tecnología disponible
  - Inversiones
  - Etc....

1  
DETECTAR UNA  
OPORTUNIDAD  
IDEA

3  
CONCEPCION  
MODELO DE  
NEGOCIOS  
PREFACTIBILIDAD

5  
PARTIDO  
ARQUITECTONICO  
PRESUPUESTO  
ANTEPROYECTO

7  
PLAN DE  
NEGOCIOS  
FLUJOS  
RENTA  
VAN TIR

9  
COMERCIALI  
ZACION  
PREVENTA

1

3

5

7

9

2

ANALISIS DE  
MERCADO

4

ORGANIZACIÓN  
PRODUCTO  
INMOBILIARIO  
FACTIBILIDAD

6

FORMULACION  
EVALUACIÓN  
ECONOMICA  
FINACIERA  
PRELIMINAR

8

COMERCIALI  
ZACION  
BUSQUEDA  
INVERSORES

CONTRATACIONES  
INVERSORES

10

PROYECTOS  
Arquitectura  
Ingeniería  
etc

12

EJECUCION  
OBRA

14

COMERCIALIZACION  
VENTA  
FINAL

16

ESCRITURACION  
PH  
CONSORCIO

18

11

FONDEO  
JURIDICA  
FIDEICOMISO

13

CONTRATACION  
PROVEEDORES  
PROYECTO  
EJECUTIVO  
LICITACIÓN

15

COMERCIALIZACION  
VENTA  
INTER OBRA

17

ADJUDICACION  
UNIDAD  
TOMA POSECIÓN

19

ADMINISTRACION  
EMPRENDIMIENTO

# **NUEVOS PARADIGMAS**

Medio ambiente y la Urbanidad

Responsabilidad social Empresaria y Emprendedora

Nuevas tendencias en conciencia sustentable

**Desarrollo de viviendas de carácter social, tendencias de las viviendas.**

**Emprendimientos con negocio subyacente. Wine resorts. Retail, centros comerciales. Housing.**

**Ultimas tendencias en el mercado inmobiliario, pos pandemia**

# EL LIBRO NEGRO DEL EMPRENDEDOR FERNANDO TRIAS DE BES

## RESUMEN: LOS FACTORES CLAVE DE FRACASO

Respecto a la persona que emprende:

- 1. Empezar con un motivo, pero sin una motivación.
- 2. No tener carácter emprendedor.
- 3. No ser un luchador.

Respecto a los socios:

- 4. Contar con socios cuando en realidad puede prescindir de ellos.
- 5. Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes.
- 6. Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo.
- 7. Falta de confianza y comunicación con los socios.

Respecto a la idea de negocio:

- 8. Pensar que de la idea depende el éxito.
- 9. Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen.
- 10. Escoger sectores de actividad poco atractivos.

Respecto a la situación familiar del emprendedor:

- 11. Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales.
- 12. Empezar sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital.

Respecto a la gestión del crecimiento

- 13. Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible.
- 14. Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo.

## COMPONENTES

TIERRA  
FINANCIAMIENTO

## AREAS

CREACION Y  
CONCEPCION

## TEMAS

Modelo de adquisición, Compra, Canje x m2  
Financiamiento definir tipo de inversor  
Modelo de negocio

# ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

COMERCIALIZACION  
COMUNICACION

Comunicación inicial , en la etapa de concepción  
Comercialización del producto una vez  
conceptualizado

ARQUITECTURA

diseño y producto

Diseño del producto Arquitectónico, Conceptualización  
Sistemas constructivos. Rendimientos. Costos. Innovación

ADMINISTRACION

gestión

Gestión económica, financiera, jurídica , notarial, y de obra

EJECUCION CIERRE

TECNICA Y CALIDAD

Ejecución de Obra , Dirección , Conducción , Mano de  
obra, Materiales, etc.  
Cierre del proyecto,

Material elaborado por Arquitecto Pablo Peirone , con base de información y contenidos vertidos por el Lic. Andy Freire en su libro “Pasión por Emprender”, y el Lic. Alejandro Trape en sus cursos y charlas.



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE  
**INGENIERÍA**