

CANOPY SERIES

MARZO 2019



CAPACITACIÓN

**ESPECIALIZACIÓN
PARA EL SECTOR
REAL ESTATE**

Viernes 8, 15, 22 y 29 de Marzo - 2019
Sábados 9, 16, 23 y 30 de Marzo - 2019

¿EN QUÉ CONSISTE?

Canopy Series son bloques de capacitación intensiva, relacionados con el sector inmobiliario que apuntan a la formación de profesionales en los aspectos jurídicos, técnicos, económico-financieros, administrativos y de marketing para cualquier negocio que involucre el desarrollo inmobiliario, de manera que se destaquen en sus actividades dentro de las organizaciones, por conocer las herramientas orientadas al aumento del desempeño competitivo que permitan a un desarrollador inmobiliario o profesional del sector, anticiparse a las diversas situaciones y problemas típicos del rubro.

El nivel profesional y experiencia de sus docentes, su horario ejecutivo (viernes de 16 a 20 hs y sábados de 9.00 a 13.00 hs), cursos cortos (4 módulos por mes), la flexibilidad académica y la posibilidad de elegir cada módulo de manera independiente y a precios accesibles, generan una sinergia de alto valor académico y lo convierten en la opción de actualización y capacitación dentro del sector más importante del mercado..

El alumno luego de cada bloque será capaz de desenvolverse con mucho mayor conocimiento y expertise en los temas desarrollados en cada uno de ellos, teniendo la opción incluso de volverse un especialista al módulos más específicos y bloques que se irán impartiendo en el futuro.

En éste sentido, se establecen los roles de quienes culminen el Programa completo para ejercer perfectamente funciones de:

- a) Consultoría y/o Asesoramiento
- b) Gestión profesional y servicios especializados
- c) Emprendimiento independiente (venta y corretaje, desarrollo propio, etc)
- d) Intrapreneurship o innovación desde dentro de la organización donde se desempeñe.

Canopy Series está dirigido a directivos, gerentes, técnicos, agentes, profesionales independientes de:

- Empresas del sector privado
- Organismos e instituciones del sector público
- Organizaciones no gubernamentales
- Gremios del sector inmobiliario, construcción y profesionales relacionados con el sector.



MÓDULO MERCADO INMOBILIARIO Y ESTRUCTURA FINANCIERA

DOCENTE: RICARDO ÁVALOS

Días: 8 y 9 de marzo de 2019

Ricardo Avalos es MBA graduado en la Universidad Estatal de Emporia, Kansas, USA (2004). Es Director Ejecutivo de Canopy SA, una de las empresas líderes y un referente del sector inmobiliario. Actualmente es responsable de todas las líneas de negocios incluyendo el Desarrollo y el Gerenciamiento de proyectos, Gestión de Activos Inmobiliarios, Mercados de Capitales y Valuación de activos y Portafolios como la propia Gestión de Activo y portafolios inmobiliarios. Ha tenido un rol fundamental en la elaboración de avances innovadores en el sector los primeros contratos de fideicomiso inmobiliario. Así mismo ha jugado un rol fundamental para lograr la transparencia del sector a través de la publicación sostenida de información de mercado. En los últimos 6 años ha sido responsable por la concepción y del desarrollo de más de 470 departamentos en la ciudad de Asunción y alrededores.

PROPUESTA DE VALOR

El módulo de finanzas de Canopy Series está especialmente diseñado para proveer de herramientas de evaluación de proyectos y valoración de activos como de portafolios inmobiliarios. Adicionalmente tendrá una buena de carga de actualización de la situación actual y futura del sector residencial de Asunción y alrededores. Hablaremos de velocidad de venta, uno de los parámetros más buscados por inversores extranjeros que buscan desembarcar en el sector inmobiliario de Paraguay.

Al culminar el seminario seremos capaces de no solo de valorar y evaluar proyectos inmobiliarios sino que tendremos una muy contundente perspectiva de lo que hoy esta sucediendo en el sector residencial.

PROGRAMA

- Mercado
- Momento del mercado
- Demanda
- Inversión Inmobiliaria
- Tipos de Inversión
- Mapa estratégico de la inversión inmobiliaria
- Proceso de Capitalización
- De capitalización a descuento
- Valor Actual
- Principios Financieros Básicos
- Análisis del Negocio
- Armado del Flujo de Fondos
- Tasas de Descuento
- Rentabilidad Esperada
- Herramientas de Evaluación
- Período de Recupero
- Rentabilidad Punta a Punta
- Máxima Exposición
- Valor Actual Neto
- Tasa Interna de Retorno

CANOPY SERIES

MARZO 2019

MÓDULO ESTRUCTURA LEGAL INVERSIONES INMOBILIARIAS

DOCENTE: PAULO PERNIGOTTI

Días: 15 y 16 de marzo de 2019

Contador Público de la Universidad de Buenos Aires y Master en Dirección de Empresas en el IAE de la Universidad Austral de Argentina.

Se especializó en la Securitización y el Fideicomiso Financiero desde 1995, participando en la securitización de más de U\$S 1.000 millones de activos en importantes transacciones del mercado de capitales argentino.

Consultor Independiente en Finanzas Corporativas, asesoró a agentes de bolsa e importantes empresas, entre ellas a Fortaleza Inmuebles y Canopy SA. Trabajó como gerente del área de Corporate Finance en Ernst & Young y Deloitte y fue Gerente General de Nación Fideicomisos (el fiduciario más grande de Argentina).

PROPUESTA DE VALOR

Las tasas de crecimiento de la economía paraguaya, un mayor perfeccionamiento de los aspectos regulatorios, y la acumulación de ahorro y bajas tasas de los depósitos bancarios son las condiciones para el crecimiento de los vehículos de inversión colectiva en la industria inmobiliaria. El módulo Estructura Legal de Inversiones Inmobiliarias se centra en analizar en profundidad, desde una visión financiera, dos instituciones de inversión colectiva como son el Fideicomiso y el Fondo de Inversión, tanto desde el punto de vista del desarrollador como del inversor.

PROGRAMA:

- Introducción a las Inversiones Inmobiliarias
- El Fideicomiso - Ley 921/96
- El Fideicomiso Inmobiliario
- Estructuras de fideicomisos Inmobiliarios según circunstancias comerciales
- Fondos Patrimoniales de Inversión - Ley 5452/15
- El Fondo de Inversión Inmobiliario
- La Sociedad Anónima como alternativa para la inversión inmobiliaria
- Cierre y Conclusiones

CANOPY SERIES

MARZO 2019

MÓDULO MARKETING ESTRATÉGICO CON ÉNFASIS EN REAL ESTATE

DOCENTE: PABLO PASCUALI GRENNO

Días: 22 y 23 de marzo de 2019

Lic. en Administración y Especialista en Ingeniería de Negocios por la U.C.A. Ex Docente de Empresariales de la U. del Pacífico. Especializado en Docencia Universitaria en la UAP. Ex Consultor PricewaterhouseCoopers. Ex Director y cofundador de Canopy Real Estate, principal asesor de Desarrolladores Inmobiliarios del Paraguay. Coordinador y Docente del 1er Diplomado Universitario de Negocios y Desarrollo Inmobiliario del Paraguay. Ex CEO de Amandau S.A. MBA Especializado 2018 a tiempo completo del INCAE Business School de Costa Rica.

PROPUESTA DE VALOR

A nivel general el alumno luego de módulo tendrá la capacidad de diseñar y analizar estudios de mercado, de adoptar estrategias claras y el conocimiento de las diferentes herramientas publicitarias que le permitan ingresar y destacarse al competitivo mercado inmobiliario.

PROGRAMA:

- Información de mercado
 - Datos e información del sector previo al desarrollo inmobiliario (Residencial - Corporativo - Retail).
 - Investigación de mercado efectiva y aplicada al sector
 - El sector inmobiliario y sus segmentos.
 - Qué respuestas debe buscar una Inv. de M. para el sector inmobiliario.
 - Qué debe concluir un estudio bien hecho.
- Definición de posición estratégica en el mercado inmobiliario de Asunción
 - Posicionamiento estratégico - Como logro diferenciarme en un sector ultracompetitivo.
 - Análisis de la competencia y actores de poder.
 - Propósito estratégico de un proyecto inmobiliario.
 - Objetivos estratégicos y actividades clave para lograr diferenciarse.
- Innovaciones y nuevas tendencias del Marketing eficiente
 - Plan de marketing práctico para mi proyecto inmobiliario.
 - Opciones e inversiones de Mkt apropiadas para cada tipo de proyecto.
 - Canales tradicionales vs canales digitales - datos y estadísticas de nuevas tendencias.
 - Cuidados para una estrategia digital eficiente.
- La estrategia Digital efectiva
 - The New Marketing Normal - Cómo emular a los grandes (Airbnb, Tripadvisor, Amazon, Netflix) aplicado al sector inmobiliario.
 - Introducción a la metodología POINTS - Cómo diseñar una estrategia de Marketing Digital sin cabos sueltos para un proyecto inmobiliario.

CANOPY SERIES

MARZO 2019

MÓDULO GERENCIAMIENTO DE OBRAS

DOCENTE: HUGO LOVERA

Días: 29 y 30 de marzo de 2019

Ingeniero Civil de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Asunción. MBA de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Asunción y Universidad de Buenos Aires. Profesor en la Facultad de Ingeniería UNA de las cátedras de Estructuras y Desarrollos Inmobiliarios. Actualmente, CEO de BUILD S.A. Constructora, con labores de construcción, fiscalización y gerenciamiento de obras, dirección y coordinación de proyectos.

PROPUESTA DE VALOR

El ambiente competitivo de los Desarrollos Inmobiliarios obliga a los Desarrolladores a estructurar proyectos con un alto grado de eficiencia. En este sentido, el Gerenciamiento de Obra es una modalidad de gestión de la construcción adecuada para el cumplimiento de los objetivos de calidad con eficiencia, velando en todo momento por las metas de rendimiento económico del proyecto.

PROGRAMA:

- Definición, Visión, Misión.
 - Responsabilidades.
 - Funciones.
- Planificación.
 - Licitaciones, compras y subcontratos.
 - Coordinación entre contratistas y proveedores.
 - Fiscalización y Controles: de calidad, de costo, de plazo.
 - Control de Certificados de obra.
 - Definición y control de cumplimiento de política de Seguridad en obra.
 - Gestión de Seguros.
 - Gestión de órdenes de cambio.
 - Gestión de planos conforme a obra.

CANOPY SERIES

MARZO 2019