

MBA FGV EM GESTÃO: INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Descrição	Ementa
<p>Contabilidade da Construção Civil e Atividade Imobiliária</p>	<p>A contabilidade e o sistema de informação contábil. Estrutura das demonstrações contábeis. Método das partidas dobradas. Regime de caixa e regime contábil de competência. Análise econômico-financeira das demonstrações contábeis. Análise das questões contábeis específicas das atividades de incorporação e construção imobiliária.</p>
<p>Estratégia corporativa e de negócios</p>	<p>Conceito de estratégia. Pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, valores, política e diretrizes. Análise do ambiente externo: cenários prospectivos, oportunidades e ameaças. Análise competitiva. Análise do ambiente interno: recursos, capacidades, competências e cadeia de valor. Pontos fortes e fracos. Matriz Swot e desenvolvimento de estratégias. Objetivos estratégicos, desenvolvimento de estratégias e planos de ação (5W2H, GUT, etc.). Desenvolvimento e gerenciamento dos indicadores. Balanced scorecard (BSC), objectives and key results (OKRs) e outras ferramentas estratégicas para monitoramento e tomada de decisão. Modelos estratégicos contemporâneos voltados para o crescimento do negócio.</p>
<p>Empreendedorismo e gestão da inovação</p>	<p>Conceitos e fundamentos do Empreendedorismo. Diferentes abordagens para o empreendedorismo. Tipos de empreendedorismo e estratégias para construir uma cultura empreendedora. Modelos para a Inovação. Gestão da inovação e métricas. Ambidestria organizacional. Inovação e processos de mudança. Modelos de negócio.</p>
<p>Estratégias de marketing</p>	<p>Estratégias de segmentação e comportamento dos consumidores individuais e organizacionais. Estratégias de posicionamento. Composto de marketing. Reconfiguração das políticas de estratégias de marketing e relacionamento com os clientes no ambiente digital. Fatores exógenos e endógenos que compõem o ambiente de marketing.</p>
<p>Economia dos negócios</p>	<p>Macroeconomia: indicadores. Flutuações cíclicas e crescimento de longo prazo. Inflação, índices de preço e suas aplicações. Atuação do Banco Central e sua influência sobre os negócios: política monetária, taxas de juros e regime de metas para a inflação. Elementos de macroeconomia aberta: taxas de câmbio, regimes cambiais e balanço de pagamentos. Comércio internacional: principais indicadores, mecanismos e instituições. Microeconomia: oferta, demanda e seus determinantes. Outras estruturas de mercado, oligopólios e defesa da concorrência.</p>

MBA FGV EM GESTÃO: INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Finanças corporativas

Visão geral de finanças para gestores. Matemática Financeira aplicada (valor do dinheiro no tempo, juros compostos e transformação de taxas). Determinação do fluxo de caixa livre para viabilidade econômico-financeira de projetos de investimento. Métodos de análise de viabilidade econômico-financeira de projetos de investimento (valor presente líquido – VPL, taxa interna de retorno – TIR e período payback simples – PBS e descontado – PBD). Fundamentos da avaliação de empresas. Relação risco versus retorno (modelo do CAPM e do custo médio ponderado de capital).

Gestão de projetos

Fundamentos de projeto, programa e portfólio; Fatores de sucesso em gerenciamento de projetos; Características e competências do gerente de projetos; Tipologia de organizações para gerenciamento de projetos; Domínios e Princípios de performance; Tipos de ciclo de vida; Contexto de utilização de métodos preditivos, ágeis e híbridos; Papéis, artefatos e eventos relacionados aos métodos preditivos e ágeis; Gerenciamento de projetos preditivos; Gerenciamento de projetos ágeis.

Jogo de negócios

Valorização do trabalho em equipe. Análise e diagnóstico do ambiente de negócio. Definição de objetivos, planos de ação e metas. Decisões de estratégia e de marketing, e aspectos comerciais. Decisões relativas aos aspectos operacionais e da gestão de pessoas. Decisões no âmbito da gestão econômico-financeira. Análise de resultados e revisão de estratégias.

Liderança e gestão de equipes

Liderança no contexto de mudanças ambientais e organizacionais. Desenvolvimento de competências para a liderança na era da transformação digital. Teorias e abordagens para a liderança. Feedback para o desenvolvimento de equipes. Gestão das emoções, relacionamento interpessoal e desempenho. Formação e estratégias de desenvolvimento de equipes. Características e tipos de equipe. Fases do desenvolvimento de equipes. Diversidade nas equipes. Motivação e engajamento de equipes. Teorias motivacionais e prática da liderança. Delegação, autonomia e empowerment nas equipes.

Transformação digital

Tecnologia da informação (TI) nas organizações e inovação tecnológica, estratégia e competitividade. Transformação digital: aspectos essenciais e tendências. Transformação digital e modelos de negócio digital. Nova economia e mindset digital. Papel das pessoas na transformação digital.

Aspectos Ambientais de Empreendimentos Imobiliários

Ecologia: conceitos, histórico, perspectivas e tendências. Desenvolvimento urbano sustentável. Legislação e normalização ambiental aplicada a empreendimentos imobiliários: estudo de impactos, licenciamento e gestão. Interferência dos aspectos ambientais na viabilidade de empreendimentos imobiliários. Certificação ambiental de empreendimentos imobiliários.

MBA FGV EM GESTÃO: INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Aspectos Jurídicos de Incorporações e Construções Imobiliárias

Análise Jurídico-Imobiliária. Lei 4591 – Incorporação Imobiliária. Lei 6766 – Loteamentos. Contratos e Planejamento Societário de Operações Imobiliárias. Lei 10.931 – Patrimônio de Afetação. Alienação Fiduciária da coisa imóvel. Responsabilidades do Empreendedor. Noções de Direito do Consumidor. Mediação e arbitragem.

Fundamentos de Incorporação Imobiliária

Conceitos e definições. Estrutura de governança de incorporadoras. Desenvolvimento Imobiliário: elementos fundamentais, participantes, recursos de capital e ciclo estratégico. Incorporador x Construtor: integração, responsabilidades, interesses e posicionamento. Etapas da estruturação imobiliária.

Financiamento e Investimento em Projetos Imobiliários

O sistema de crédito imobiliário brasileiro. O Sistema Financeiro Imobiliário - SFI. Financiamento para aquisição: FGTS, SBPE e outros. Financiamento à produção. Funding. Produtos financeiros de base imobiliária. Securitização. Certificados de base imobiliária: CRI, CEPAC, CCI e outros. Fundos de base imobiliária: FII, FIP, FIDC. Gestão de carteira de investimento imobiliária.

Gestão de Operações e Obras

Gestão da Construção. Racionalização da construção: métodos e processos. Logística de canteiros de obra. Perdas e produtividade. Gestão da cadeia de suprimentos: compras e contratações. Gestão da mão-de-obra: própria e terceirizada. Planejamento e Gestão do Custo da Obra. Sistemas de Gestão da Qualidade em Obras. Desenvolvimento tecnológico e inovação na Construção Civil.

Pré-Construção: Planejamento, Projeto e Orçamento da Obra

Funções do departamento de Pré-Construção: Planejamento, Projeto e Orçamento. Planejamento físico do empreendimento. Projetos de Edificações: etapas, contratação e coordenação. Orçamento de obras: conceitos, técnicas e indicadores. Acompanhamento e controle de custos. Building Information Modeling (BIM): conceitos básicos, usos e aplicações no ciclo de vida da construção. Norma de Desempenho de Edificações.

Viabilidade Econômico-Financeira de Incorporações Imobiliárias

Análise da viabilidade econômico-financeira de incorporações imobiliárias. Indicadores de eficiência do projeto. Indicadores da viabilidade econômico-financeira. Cenários com estudos estáticos e dinâmicos (planilhas, quadros, custos e receitas).

Vendas Imobiliárias, Canais de Vendas e Trade Marketing

Conceitos e definições básicas de vendas. Estratégia, planejamento e gestão de vendas imobiliárias. Canais de vendas. Métricas e políticas comerciais. Comissionamento e premiação. Gestão de informações de vendas. Trade Marketing. Parcerias de vendas com outras indústrias. Estratégias de negociação. Campanhas de vendas. Gestão de PDV's.