

MÓDULO	MÓDULO I: GENÉRICAS DE GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN, SEGURIDAD Y SALUD EN EDIFICACIÓN		
MATERIA	Materia 3: ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS Y PROCESOS PRODUCTIVOS (9 ECTS)		
CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
1er	1º	9 ECTS	Obligatoria

PROFESOR(ES)		
Nombre y Apellidos	Departamento	Email
Dr. Francisco J. Sáez Fernández	Dpto. de Economía Internacional y de España	fjsaez@ugr.es
Mª Teresa Castillo Batres	Dpto. de Economía Financiera y Contabilidad Departamento Financiero de la Empresa Provincial de Vivienda, Suelo y Equipamiento de Granada S.A., VISOGSA	tcastill@ugr.es mtcastillo@dipgra.es
Antonio Gil Corral	Dpto. de Economía Financiera y Contabilidad. Profesor Titular de Universidad	amgil@ugr.es
Salvador Rayo Cantón	Economía Financiera y Contabilidad. Profesor Titular de Universidad	srayo@ugr.es

COORDINADOR/A. RESPONSABLE DEL ACTA.

Dr. Francisco J. Sáez Fernández

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

- 3.1. Análisis del mercado inmobiliario.
- Modelo intuitivo de oferta y demanda.
 - Mercados competitivos
 - Elasticidad de oferta y demanda y equilibrio del mercado.
 - Fundamentos económicos del mercado de la vivienda: Principales determinantes de la demanda de viviendas. La oferta de viviendas a corto y largo plazo. Los ajustes del mercado.
- 3.2. Dirección financiera.
- Introducción a las operaciones financieras.

- Las fuentes de financiación y su coste.
- Las inversiones y su rentabilidad.
- El plan financiero y presupuestario.

COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS

COMPETENCIAS BÁSICAS

B1.- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en BOE núm. 260 Martes 30 octubre 2007 44047 entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio;

B2.- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios;

B3.- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan– a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades;

B4.- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

E1.- Capacidad para gestionar administrativa y económicamente los procesos constructivos, en general.

E2.- Capacidad para realizar Planes y Estudios de Viabilidad Empresarial en Construcción. En concreto, el estudiante deberá saber realizar y conocer las temáticas llevadas a cabo en este módulo de DIRECCIÓN FINANCIERA

E3.- Quienes realicen el Itinerario de Investigación, serán además competentes en la redacción de artículos científicos, en castellano y en inglés, así como para la elección de las revistas desde el conocimiento de potencialidades de la base de datos del Institute for Scientific Information (ISI) y para abordar la fase de investigación que les llevará a la realización de la Memoria de Tesis Doctoral dentro del Doctorado al que se vinculen estos estudios

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

APARTADO 3.1

El temario desarrollado en este apartado del seminario 3 pretende proporcionar los instrumentos analíticos básicos para que los estudiantes cuyos estudios de grado no sean de economía o empresa, comprendan los determinantes fundamentales del mercado inmobiliario y pueda predecir de un modo razonable su comportamiento futuro. Con ese fin, una vez que el estudiante conoce de un modo intuitivo la lógica de los mercados, los contenidos fundamentales del seminario se centran en el estudio del entorno institucional y de los fundamentos micro y macroeconómicos del mercado inmobiliario.

APARTADO 3.2.

El objetivo principal de esta segunda parte del seminario 3, pretende una exposición clara de las herramientas financieras, necesarias y suficientes para ejecutar una promoción inmobiliaria, siendo un proyecto planificado previamente, con criterios de máxima rentabilidad



y mínimo riesgo. En cualquier actividad empresarial organizada, pública o privada, sujeta a una Planificación o Presupuesto, es imprescindible una gestión financiera óptima, capaz de satisfacer los objetivos empresariales de eficacia y eficiencia.

PARTE I. Considerando la compleja situación actual del sector, resulta especialmente oportuno analizar las posibles alternativas de negocio, que permitan la comercialización de inversiones inmobiliarias económicamente viables.

PARTE II. El estudiante deberá:

1. Interiorizar el objetivo fundamental de la empresa.
2. Determinar de qué depende.
3. Identificar el posible abanico de proyectos de inversión, en principio, convenientes y deseables para sus objetivos. De ellos el estudiante deberá ser capaz de determinar:
 - Qué proyectos de los aparentemente necesarios se realizarán.
 - Qué proyectos de los posibles se emprenderán.
 - Cuántos de los recursos se generarán y cuántos se repartirán.
 - Qué cantidad y tipo de recursos externos solicitaremos.
4. Establecer en base al planteamiento anterior tres políticas básicas:
 - *La Política de Inversiones.* Configura la decisión de **¿en qué invertir?** Su cometido consistirá en establecer las reglas, cuantitativas y no cuantitativas, para estudiar los proyectos presentados por los distintos departamentos de la empresa, a fin de determinar cuáles son rechazables y cuáles son aceptables.
 - *La Política de Financiación.* Configura la decisión de **¿cómo financiarse?** Su cometido consiste en elegir y combinar las fuentes de recursos, propios y ajenos, determinando la relación entre ambas clases de capital, lo que equivale a fijar un objetivo de endeudamiento.
 - *La Política de Dividendos.* Configura la decisión de **¿cuánto repartir?** Su cometido consiste básicamente en determinar la relación entre dividendo y el beneficio, estableciendo, además, el objetivo de crecimiento del mismo.
5. Reflexionar y decidir sobre la interrelación y combinación de las políticas anteriores que conduzca al mayor valor de mercado de las acciones
6. En suma, deberá identificar cuándo los proyectos acometidos generen riqueza para la empresa.

PARTE III. Sobre la negociación de empresas promotoras y constructoras con entidades financieras, se busca que:

1. El estudiante pueda medir el coste financiero de las empresas constructoras e inmobiliarias. En concreto:
 - Analizar los efectos financieros derivados de la actividad de la promoción inmobiliaria
 - Análisis de la relación entre ingresos, gastos, inversiones y financiación que requiere la promoción inmobiliaria.
 - Análisis de la evolución del beneficio y del flujo de caja
 - Analizar el funcionamiento de los instrumentos financieros adecuados y su coste financiero
2. Aportar la metodología que permita al estudiante pueda establecer procesos de negociación Banco-Empresa. En concreto:
 - Analizar el impacto de los gastos financieros en la cuenta de resultados
 - Valorar las necesidades según presupuesto
 - Valorar de la relación histórica de la empresa con la entidad bancaria
 - Valorar y clasificar las ofertas bancarias
 - Establecer el proceso y las fases de la negociación
 - Cuantificar numéricamente el proceso de negociación



TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

TEMARIO TEÓRICO:

3.1. ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO.

1. Modelo intuitivo de oferta y demanda. Mercados competitivos
 - La función de oferta
 - La función de demanda
 - Elasticidad de oferta y demanda y equilibrio del mercado
2. Fundamentos económicos del mercado de la vivienda
 - Principales determinantes de la demanda de viviendas
 - La oferta de viviendas a corto y largo plazo
 - Los ajustes del mercado
3. Comportamiento del mercado inmobiliario español a largo plazo.
 - Importancia del sector de la construcción y de la vivienda
 - Comportamiento de los factores determinantes en el largo plazo

3.2. DIRECCIÓN FINANCIERA

PARTE I

TEMA 1. INTRODUCCIÓN. LA GESTIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL.

TEMA 2. LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA.

- Planificación a largo plazo.
- Objetivos fundamentales: rentabilidad, crecimiento, estabilidad.
- Políticas de empresa a nivel estratégico: Comercial, de Inversiones, de Producción, Económico-Financiera, de Recursos Humanos.
- Planificación Operativa o a corto plazo.
- Programación por proyectos de inversión.
- Cuantificación de los planes operativos. Presupuestos de proyectos inmobiliarios y presupuestos de costes estructurales.
- Ejecución de los planes operativos. Control de gestión. Análisis de desviaciones.
- Planificación de una promoción inmobiliaria.
- Análisis. Viabilidad técnica y comercial.
- Diseño del producto. Análisis de costes. Viabilidad económico-financiera.
- Adquisición del suelo.
- Programación.
- Plan operativo técnico de desarrollo y ejecución.
- Plan económico – financiero.
- Plan operativo comercial.
- Plan operativo de Recursos Humanos
- Presupuesto Global de la promoción inmobiliaria.
- Control de gestión de la promoción inmobiliaria.
- Caso Práctico. Estudio de Viabilidad de una promoción inmobiliaria.
 - Detalle de costes directos e indirectos.
 - Solar
 - Honorarios Facultativos y Licencias
 - Ejecución material
 - Gastos de Financiación
 - Gastos Comerciales
 - Imputación de Gastos de estructura de la empresa o gastos generales
 - Una aplicación informática REAL como herramienta empresarial de desarrollo, seguimiento y control.

TEMA 3. LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN.

- Tipos de Fuentes de Financiación: Propias y Ajenas.
- Fuentes de Financiación Propias. Dinerarias y no Dinerarias. Valoración de las aportaciones de suelo.



- Fuentes de Financiación Ajenas.
 - Largo y Corto Plazo.
 - Con coste explícito y sin coste explícito.
 - Tipos de recursos financieros.
 - 1.- Los derivados de la propia actividad.
 - 2.- Subvenciones: de capital y de explotación.
 - 3.- Procedentes de la enajenación de productos residuales o no utilizables
 - 4.- Concesión de préstamos bancarios.
 - garantía hipotecaria (subrogables y no subrogables)
 - otras garantías
- Caso práctico.
- Tramitación, características y gestión de la principal fuente de financiación de la actividad inmobiliaria: el préstamo hipotecario subrogable.
 - Calendario de disposiciones y posible subsidiación de intereses, para promociones de Viviendas de Protección Oficial.
- 5.- Ingresos Financieros.
 - 6.- Herencias, Donaciones o legados
- Fuentes de Financiación indirectas. Bonificaciones impositivas.
 - Bonificación en IBI y en ICIO (Impuesto de Bienes Inmuebles e Impuesto de Construcciones, Instalaciones y Obras), durante el periodo de ejecución material de la promoción inmobiliaria. Requisitos.
 - Otras Fuentes de Financiación.
 - Leasing inmobiliario, Renting, Factoring, Confirming.
- TEMA 4. LOS PLANES DE VIVIENDA, ESTATAL Y AUTONÓMICO.

PARTE II

TEMA 1.- INTRODUCCIÓN.

TEMA 2.- LA DIMENSIÓN FINANCIERA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN Y SU FINANCIACIÓN.

- 2.1.- El Capital Invertido o Coste Inicial.
- 2.2.- Los Flujos Netos de Caja.
- 2.3.- El Horizonte Temporal de Valoración.
- 2.4.- El Valor Residual.
- 2.5.- La tasa de actualización. La consideración del riesgo.
- 2.6.- La dimensión financiera del proyecto de financiación.

TEMA 3.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA.

- 3.1.- El Valor Actual Neto (VAN).
- 3.2.- La Tasa Interna de Rendimiento (TIR).
- 3.3.- El Plazo de Recuperación (PR).
- 3.4.- El criterio decisional: la rentabilidad incremental.
- 3.5.- La factibilidad económica y la factibilidad financiera.
- 3.6.- El efecto de los impuestos.

TEMA 4.- CASOS PRÁCTICOS.

PARTE III- ANÁLISIS DEL COSTE FINANCIERO DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

TEMA 1. ACTUACIONES EN EL DESARROLLO DE UNA PROMOCIÓN

- Evolución de la obras
- Relación con las entidades de crédito (Préstamo hipotecario)
- Relaciones con la compañías de seguros
- Relaciones con el Ayuntamiento
- Relaciones con la Delegación Provincial de la conserjería de Obras Públicas y Transportes.
- Relaciones con profesionales y Colegios correspondientes



- Relaciones con Notaria y Registro
- Relaciones con los clientes

TEMA 2. LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

- Planteamiento general de la actividad inmobiliaria
- Estudios de una promoción inmobiliaria
- Costes de una promoción inmobiliaria
- Ingresos de una promoción inmobiliaria
- Planificación temporal de la promoción
- Flujo de caja y control del presupuesto

TEMA 3. FINANCIACIÓN DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS

- Fondos Propios
- Fondos Ajenos
- Préstamos hipotecarios
- Descuento de cartera de efectos
- Préstamos puente
- Aplazamientos de pago a contratistas y proveedores
- Gastos financieros-Avales
- Gastos financieros-intereses de préstamos hipotecarios
- Gastos financieros-Intereses y comisiones por descuento de efectos
- Gastos financieros-Intereses préstamos y créditos puente
- Casos prácticos
- Prestamos hipotecario
- Descuento de cartera de efectos
- Operaciones de aval.
- Programa informático SF1

NEGOCIACIÓN BANCO-EMPRESA EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

1. Los gastos financieros en la empresa.
2. Análisis de las necesidades. Necesidades según presupuesto. Valoración de la relación histórica. Valoración de las ofertas bancarias
3. La negociación Banco-Empresa. Conocimientos del sistema financiero. Política bancaria. Proceso de negociación con la banca. Control de las relaciones bancarias
4. Cuantificación numérica de la relación Banco-Empresa. Ficha de condiciones bancarias. Balance Banco-Empresa. Cuenta Resultados Banco-Empresa. La Taya Bancaria

CASOS PRÁCTICOS

Caso 1: Modelo de negociación con la Banca de la tasa de interés de préstamos ofreciendo compensaciones indirectas

Caso 2: Modelo de negociación con la Banca de la tasa de interés de préstamos ofreciendo compensaciones directas e indirectas

Caso 3: Modelo de negociación con la Banca de la tasa de interés de préstamos y de operaciones de descuento comercial ofreciendo compensaciones directas e indirectas

Caso 4: Modelo de Balance Banco-Empresa y de Cuenta de Resultados Banco-Empresa

Caso 5: Modelo de Taya Bancaria (I)

Caso 6: Modelo de Taya Bancaria (II)

BIBLIOGRAFÍA

AYNAT EKNES, A., TORMO AGUILAR, R. Y BENITO GUERRAS, R.(1997): Negociación Bancaria. La TAYA: un método de cuantificación. Tormo, Aynat y Asociados, Valencia.

BREALEY, R. & MYERS, S. (2007): Fundamentos de financiación empresarial. McGraw-Hill, Madrid.

CONTRERAS-DURBÁN-PALACÍN-RUIZ (1995): Casos prácticos de Finanzas Corporativas. McGraw Hill

DURBÁN OLIVA, S. (2008): Dirección Financiera. McGraw Hill.



GREGORIO LÓPEZ, N. (1985): Como reducir costes financieros en la empresa, Editor-Autor Gregorio López Navarrete, Viladomat, 317, Barcelona.
PINDYCK, R.S. & DANIEL L. RUBINFELD (2013), Microeconomía, Pearson, 8ª Ed.
RUIZ MARTÍNEZ, R.; GIL CORRAL, A. (2006): Introducción a la Dirección Financiera. Editorial SÍNTESIS.
TALTAVULL, P. (2015), "El sector de la construcción", en García, Delgado, J.L., *Lecciones de Economía Española*, Thomson-Civitas, Madrid.
Diversos artículos actuales de revistas científicas especializadas en el sector

ENLACES RECOMENDADOS

- Asociación española de empresas constructoras de ámbito nacional (SEOPAN), www.seopan.es
- Asociación Hipotecaria Española, www.ahe.es
- Banco de España, Publicaciones y Estadísticas, www.bde.es
- Situación del mercado inmobiliario. Servicio de Estudios BBVA, www.bbvaesearch.com
- Instituto Nacional de Estadística, Censo de Población y Viviendas, www.ine.es
- Instituto Nacional de Estadística, Estadística de la construcción, www.ine.es
- Ministerio de Fomento, Estudios y Estadísticas, www.fomento.gob.es
- Consejería de Obras Públicas y Vivienda. Junta de Andalucía, www.juntadeandalucia.es/viviendayordenaciondelterritorio

METODOLOGÍA DOCENTE

Las horas de aprendizaje dirigido consisten en:

Clases teóricas en el que el profesorado hará una breve exposición para introducir los objetivos de aprendizaje generales relacionados con los conceptos básicos de la materia. Posteriormente y mediante ejercicios prácticos intenta motivar e involucrar al estudiantado para que participe activamente en su aprendizaje.

Clases de prácticas en que se trabajará de forma individual o en grupo, mediante la resolución prácticas relacionadas con los objetivos específicos de aprendizaje de cada uno de los contenidos de la materia.

EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)

Con carácter general:

Tal y como se ha descrito en cada uno de los Módulos, serán objeto de evaluación las siguientes actividades: asistencia a clases y seminarios, redacción y exposición de trabajos, individuales y en grupo, y realización de un examen por cada asignatura que se realizará al final de cuatrimestre en que se haya impartido.

A los efectos de evaluar a cada estudiante en cada una de las Materias, las calificaciones obtenidas en cada asignatura serán promediadas según el peso que le corresponda en función de los créditos que se le asignan.

Así mismo, también con carácter general, se procederá a calificar a un estudiante siempre que supere, al menos, el 75% de las asistencias a las actividades formativas correspondientes a cada asignatura.

Salvo en el Practicum, Metodología para la Iniciación a la Investigación y Trabajos Fin de Máster, la calificación por asignatura se emitirá teniendo en cuenta:

1º Los trabajos prácticos realizados, tanto individualmente como en pequeños grupos (4 integrantes como máximo), las presentaciones escritas y las orales de los mismos hechas en clase.

2º Los exámenes que se realicen al finalizar las enseñanzas de cada materia. Estos exámenes se harán al finalizar el cuatrimestre del curso académico en el que se haya impartido cada Materia.



Antes de la entrega definitiva del acta final de una Materia en la Escuela de Posgrado de la Universidad de Granada se dará publicidad a la misma fijándose simultáneamente el mecanismo correspondiente a la revisión de calificaciones, todo ello siguiendo lo establecido al respecto por la Universidad de Granada para las enseñanzas regladas.

Sistemas de evaluación y calificación específicas de este MÓDULO 3:

1. La nota final se obtendrá asignando hasta un 10% a la asistencia (a partir del 75%); el resto de la puntuación se asignará a través de las diferentes pruebas en cada uno de las partes de este módulo, que consistirán en trabajos prácticos de grupo, trabajos individuales exposiciones orales y en un examen escrito. La ponderación final quedaría como sigue:

- Trabajos 60%
- Asistencias 10%
- Examen 30%

Cada profesor encargará, en su parte correspondiente, los trabajos que estime necesarios para que el alumno alcance las competencias programadas.

El examen se realizará en la fecha fijada oficialmente (**7 de febrero de 2017**).

La fecha de entrega de trabajos tendrá como límite la fijada para el examen. La forma de entrega será por mail o a través del tablón de docencia.

2. La nota del módulo se obtendrá sumando las que se obtengan en cada materia según lo dicho en los puntos anteriores afectadas del peso que le corresponda a cada una según el número de créditos que le corresponda.

3.1. Análisis del mercado inmobiliario (3 ECTS) (peso 3/9)

3.2. Dirección financiera (peso 6/9)

Dra. Teresa Castillo Batres (2 ECTS) (peso 2/9)

Dr. Antonio Gil Corral (2 ECTS) (peso 2/9)

Dr. Salvador Rayo Cantón (2 ECTS) (peso 2/9)

