



“LA SITUACIÓN ECONÓMICO-SOCIAL DE HOY ES MUY COMPLICADA Y PARA SALIR ADELANTE ES NECESARIA LA MÁXIMA FORMACIÓN”

21/10/2010

Fernando Conde, director del MBA de Ciencias Inmobiliarias impartido por la UOC, explica a nuestros lectores las claves de este máster que tiene

como objetivo la formación de los ejecutivos y empresarios del siglo XXI, dotándoles de todas las herramientas necesarias.

Pregunta.- ¿Qué necesidades de formación cubre el MBA de Ciencias Inmobiliarias y hacia quien está orientado, profesionales del sector o jóvenes universitarios que acceden a la vida laboral?

Respuestas.- Como MBA que es, se le saca el máximo rendimiento después de unos años de experiencia laboral. Va enfocado a toda aquel colectivo de profesionales que, de una forma u otra, están relacionados con el sector y quieren profundizar y ampliar conocimientos en aspectos que no dominan: agentes inmobiliarios, asesores, consultores, gestores de Family Offices con responsabilidades en la inversión/gestión de activos inmobiliarios, sector financiero, administración, arquitectos e ingenieros, responsables del corporate real estate en la grandes empresas.

De los 4 semestres del MBA uno es troncal de gestión de empresa, para dar una formación generalista del buen gobierno, dos son una inmersión profunda en el sector inmobiliario y el último es de especialización, donde tenemos 4 posibilidades: Valoraciones, Urbanismo, Project Management y Facilities Management.

Pregunta.- ¿Cuáles son los objetivos que persigue el curso?

Respuesta.- Formar a los ejecutivos y empresarios del S.XXI, dotándoles de todas las herramientas necesarias. Además del temario inmobiliario tenemos dos ECTS de “Business Ethics” y de Sostenibilidad. También consideramos fundamental hoy en día el dominio de las TIC, por lo que cursando el MBA a través de la red aprendes sin darte cuenta a dominarla. Es el llamado “learning by doing”.

La situación económico-social de hoy es muy complicada y para salir adelante necesitas la máxima formación. Otra de las vías es la pequeña o micro empresa. Es este MBA damos todas las herramientas para que quienes tengan espíritu emprendedor puedan montar sus propias empresas.

Pregunta.- ¿Qué particularidades presenta el MBA en lo relativo a contenidos y método de enseñanza?

Respuesta.- No existe en España un curso tan completo. Toda persona que curse este MBA va a tener un grado de formación sectorial superior al resto de su competencia.

El método de enseñanza es el de máxima flexibilidad y máxima atención personalizada; cada alumno va a contar con un mismo tutor durante los dos años del curso y un trato

personalizado con cada uno de los profesores. Además de comentar y seguir por la red los casos con los alumnos, éstos pueden ponerse directamente en contacto con el profesor, quien le solucionará sus dudas en 24h.

Es decir, puedes estudiar cuando quieras, aprovechar tiempos muertos (tren, aeropuertos, etc) y siempre vas a tener alguien ayudándote al otro lado. Es algo que no te da la Universidad presencial.

Pregunta.- ¿Qué ha primado en la elección de los docentes del curso ?

Respuesta.- Son extraordinarios profesionales cada uno en la materia que imparte. Cada uno de ellos ha escrito los contenidos de las asignaturas especialmente para este curso: es decir, la materia que se imparte no es de libros que se puedan comprar en las librerías (sí hay links para ello), sino que se ha escrito pensando en transmitir el conocimiento de forma exhaustiva, directa y de la manera más sencilla posible para facilitar al estudiante su lectura y comprensión. Los derechos de autor de cada materia los tiene la Universidad y los contenidos de estos escritos se les pasan íntegros a los alumnos.

Pregunta.- ¿El nombre de Master en Ciencias Inmobiliarias invita a pensar que se trata de un curso teórico, es así?

Respuesta.- En absoluto. Se ha tratado de elaborar un programa y redactarlo de forma que el curso sea ameno y eminentemente práctico. El alumno ha de estar motivado y estudiando cosas que entiendan que les van a ser útiles en el día a día.

Todos sabemos que la Inmobiliaria no es una ciencia, igual que tampoco lo son la economía o las empresariales. Al decir ciencia queremos decir que queremos dotar de rigor a los profesionales del sector. Utilizar modelos de inversión y desinversión, interpretar la situación macroeconómica antes de emprender según qué tipo de promociones, saber buscar información adecuada por la red que nos ayude en el proceso de toma de decisiones. Es decir, contar con todas las herramientas necesarias para estar dispuesto a enfrentarse a una decisión. Hasta ahora muchas decisiones se han tomado según soplan los vientos, ... y así nos ha ido. En ningún país del mundo se ha construido un exceso de 1.000.000 de viviendas. Posiblemente si el sector financiero, los consultores, los promotores y la administración, hubieran aplicado un poco más de rigor a la hora de analizar las viabilidades de los proyectos, el resultado hubiera sido diferente.

Pregunta.- ¿Cuántas promociones ha salido del MBA y en qué ciudades se imparte?

Respuesta.- Esta es la primera promoción. Al ser mediante @-learning, está abierto a todo el territorio español. Se está trabajando en exportar a Latinoamérica el MBA, para lo cual los temas de derecho inmobiliario y urbanismo se tienen que adaptar a los mercados de destino.

La competitividad de la persona es una función de 6 variables: conocimiento (formación + especialización), experiencia, habilidades propias, dominio de las Tic y autocrítica: todo ello elevado a la actitud. Si ésta es 0, todo lo demás vale 0.

En este curso se da el conocimiento y el dominio de las Tic. Las habilidades son propias del individuo y la experiencia se coge con el tiempo. Las dos únicas variables sobre las que podemos actuar entonces son: autocrítica (estoy bien formado o no) y actitud (quiero estarlo o no).