

CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

ARQUITECTURA Y REAL ESTATE

C I A R E

Presenta el programa

CDC GPS

“COMO DESTACAR COMO GESTOR PROFESIONAL DE SUELO”[®]

Programa de Especialización en Urbanismo y Medio Ambiente

Directores: **Felipe Iglesias** **URÍA MENÉNDEZ**
María José Piccio-Marchetti AYUNTAMIENTO DE MADRID

Formato: **SEMIPRESENCIAL** (Programa lectivo en STREAMING, con
ENCUENTROS PRESENCIALES CON LOS PROFESORES,
cuando la pandemia lo permita)

CIARE es una Plataforma Formativa Inmobiliaria colaboradora del
COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID (COAM)

info@conocimientosimprescindibles.com

¿**Q**UÉ PRETENDEMOS CON ESTE PROGRAMA?

GENERAR UN PUNTO DE ENCUENTRO:

TODOS APRENDEMOS DE TODOS

¿**P**ARA QUÉ?

**PARA INTERCAMBIAR EXPERENCIAS,
ANÉCDOTAS, CONOCIMIENTOS, CONSEJOS, EN
DEFINITIVA, PARA ENRIQUECERNOS TODOS**

¿**C**ON QUÉ IDEA?

**CON LA IDEA DE FACILITARNOS, ENTRE TODOS,
NUESTRO DÍA A DÍA**

¿**P**OR QUÉ HACERLO AHORA?

**PORQUE ES UNA OPORTUNIDAD ÚNICA, Y
MUY POSIBLEMENTE, IRREPETIBLE**

(NUNCA, ANTES, SE HABÍAN JUNTADO TANTOS ESPECIALISTAS EN
LA MATERIA)

¿**Q**UÉ SON LAS TUTORÍAS DEL PROGRAMA **C**DC GPS?

**ESPACIOS PARA NUESTRAS CONSULTAS
PERSONALES O RESOLUCIÓN DE DUDAS**

¿**Q**UIÉN LAS RESUELVE?

**NUESTRO PROFESORADO ESPECIALIZADO Y LA
DIRECCIÓN DE **C**IARE**

¿QUÉ ENTENDEMOS POR SEMIPRESENCIAL?

- **PARTE LECTIVA: LAS CLASES**

- ✓ Presenciales en remoto (STREAMING)
- ✓ Se pueden recibir, tranquilamente, desde casa o cualquier otro lugar
- ✓ Podemos intervenir en ellas, en cualquier momento, cuando el profesor nos autorice a ello
- ✓ Quedan grabadas para volver a verlas y escucharlas cuando se desee
- ✓ Las tutorías (espacios reservados, al principio y al final de cada día), nos van a permitir resolver, en directo, cualquier duda con los profesores

- **PARTE RELACIONAL: NETWORKING**

- ✓ Accederemos, a la totalidad del Claustro de Profesores, sin prisas ni agobios, algo típico de los cursos presenciales
- ✓ Organizaremos almuerzos, cenas y cocktails con todos ellos, en espacios agradables y tranquilos, con la idea de entablar relaciones, de calidad, tanto personales, como profesionales

PRESENTACIÓN

El Sector Inmobiliario, Real Estate, en términos anglosajones, está en continua transformación, lo que nos obliga a implementar un proceso de formación continua, si queremos estar puntualmente informados, para alcanzar nuestras metas. Después de la pronunciada crisis de 2008, donde cambiaron radicalmente los actores del mercado (aparecieron los nuevos “players”, como se denominaron entonces), hoy, tras la pandemia del COVID 19, nos enfrentamos a un escenario incierto y de consecuencias difíciles de predecir.

El ámbito del **SUELO** y el **MEDIO AMBIENTE**, como todos los demás, van a sufrir, con seguridad, profundos cambios y habrá que estar muy atentos a ellos, para conseguir nuestros objetivos.

Justo antes de esta devastadora situación, nuestro Sector ya daba muestras de cierta desaceleración: se vendían menos viviendas de obra nueva, se ralentizaba la subida de precios, así como la concesión de nuevas hipotecas.

Se hablaba de etapa de consolidación, de ajuste, pero la verdad es que nuestro tradicional mercado de la vivienda daba muestras de agotamiento.

Como consecuencia de estas circunstancias, habían aparecido, con fuerza, nuevas alternativas para revitalizar el negocio, como era el BTR (Build to Rent), el Coworking, las Residencias de Estudiantes o el Coliving, entre otras. Bien es verdad, que otros subsectores, como el de oficinas o el logístico seguían con un crecimiento moderado, sin apenas incertidumbres en el corto plazo.

Hoy no sabemos a lo que nos vamos a enfrentar, pero lo que sí es seguro es que, en España, seguirá haciendo falta la creación de alrededor de unos 100.000 hogares anuales. También, para un futuro inmediato, parece necesaria la creación de varios cientos de miles de viviendas dedicadas al alquiler.

Muy posiblemente, cambiará el diseño de nuestras casas, ya que habrá que repensar nuestra forma de vivir; estrenaremos, con seguridad, nuevas formas de financiación y un sinfín de novedades que nos esperan en este nuevo ciclo, que se nos abrirá, según vayamos venciendo a esta terrible pandemia.

De lo que no cabe ninguna duda, es que la mejor forma de acercarse, analizar y debatir, los nuevos retos a los que nos enfrentaremos, en el mundo del **URBANISMO** y el **MEDIO AMBIENTE**, será a través de la **FORMACIÓN ESPECIALIZADA**.

Este **NOVEDOSO ESPACIO FORMATIVO** que hemos denominado **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES (CIARE)**, está al servicio de nuestro Sector, para que sirva de Punto de Encuentro para los profesionales que así lo deseen.

Estamos convencidos de que va a ser de gran utilidad para todos.

La Dirección, los Profesores y los Alumnos, estaremos orgullosos de tener nuestros **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES** para el **URBANISMO** y el **MEDIO AMBIENTE**, completamente al día, como consecuencia de la completa información que vamos a recibir en nuestro entorno formativo.

El Programa **CDC GPS “CÓMO DESTACAR COMO GESTOR PROFESIONAL DE SUELO”** (*Programa de Especialización en Urbanismo y Medio Ambiente*), incorpora todas las novedades que se han venido produciendo en el ámbito del suelo, y todo aquello que ya formaba parte de nuestros contenidos habituales, impartidos, como siempre, por los mejores profesionales, que no pueden ser otros que los especialistas en esta materia.

Fernando Catalán de Ocón

Presidente y CEO

CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

DIRECCIÓN DEL PROGRAMA CDC GPS



FELIPE IGLESIAS

Abogado

Consultor Urbanismo y Medio Ambiente

URÍA MENÉNDEZ

Felipe Iglesias es **Licenciado en Derecho** y **Doctor** “Cum Laude” por la Universidad Autónoma de Madrid.

Consultor del Despacho **URÍA MENÉNDEZ**, en la oficina de Madrid, colabora, con el Área de Derecho Inmobiliario, Urbanismo y Medio Ambiente, desde junio de 2002.

Compatibiliza esta colaboración con la docencia en el Área de Derecho Administrativo de la **UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID**, de la que es **Profesor titular** desde 2002.

También es **Miembro del Consejo** de Redacción de la Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente.

Su práctica se centra en el Derecho Urbanístico, en el régimen jurídico del dominio público y en el Derecho Inmobiliario en general.

Ha asesorado en asuntos de la más variada índole, entre los que destacan los siguientes:

- Redacción de proyectos de reparcelación
- Gestión de suelo a través de actuaciones de Juntas de Compensación
- Asesoramiento en la tramitación de Licencias Urbanísticas
- Asesoramiento en la implantación de Centros Comerciales, campos de golf, edificios singulares y complejos turísticos

Abogado destacado de los principales directorios jurídicos internacionales



MARÍA JOSÉ PICCIO-MARCHETTI

Arquitecta

Subdirectora General de Licencias

Dirección General de la Edificación

AYUNTAMIENTO DE MADRID

María José Piccio-Marchetti, es **Arquitecta**, habiendo desarrollado su profesión, tanto en el sector público, como en el privado. (PROINTEC. Departamento de Urbanismo).

Gran parte de su vida profesional, ha estado ligada al Ayuntamiento de Madrid, y, actualmente a su Área de Desarrollo Urbano, donde ha pasado por distintos puestos, entre los que destacan los siguientes:

- **Subdirectora General de Licencias.** Dirección General de la Edificación. De junio 2019 a la actualidad
- **Subdirectora General de Edificación y Ayudas a la Regeneración.** Dirección General de Control de la Edificación. De julio 2013 a junio 2019
- **Jefe del Servicio de Licencias.** Subdirección General de Edificación. De abril 2011 a julio 2013
- **Jefe del Departamento de Licencias Generales y del Departamento de Edificios y Colonias Protegidos.** Subdirección General de Edificación. Desde junio 2007 hasta abril 2011
- **Jefe de la Unidad Técnica de Ordenación.** Dpto. de Iniciativa Privada II. 2004–2007

Así mismo es **miembro** de distintas Comisiones, como son:

- la Comisión de Patrimonio **CIPHAN** del Ayuntamiento de Madrid y **Presidenta** de su Ponencia Técnica.
- la Comisión de Patrimonio **CLPH** del municipio de Madrid, de la Comunidad Autónoma de Madrid.

Es **docente** en diversas Instituciones (**UPM, COAM, INAP,...**) entre otros

PROGRAMA

- **OBJETIVO**

El Programa **CDC GPS** tiene un doble objetivo:

- Conocer en profundidad los problemas que se plantean en **el Planeamiento, la Gestión y las Licencias Urbanísticas**, así como el régimen de **Disciplina Urbanística del Suelo** y, con ello, obtener las herramientas necesarias para resolverlos en cualquier ámbito geográfico de España.
- Desarrollar las materias desde un punto de vista práctico, a través del **Método del Caso**.

- **EL PROGRAMA CDC GPS SIRVE PARA...**

Satisfacer la demanda de profesionales que conozcan el proceso de la **Urbanización Inmobiliaria**, pero que quieran ampliar y profundizar sus conocimientos sobre esta materia, tan compleja y diversa, con la ayuda de los profesores de **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES (CIARE)**, quienes desarrollan sus responsabilidades profesionales desde las mayores empresas inmobiliarias de nuestro país, los mejores y mayores Despachos de Abogados, nacionales e internacionales, las Administraciones Públicas, las Notarías, los Registros de la Propiedad, la Universidad y los Juzgados y Tribunales de lo Contencioso Administrativo.

- **EL PROGRAMA CDC GPS LO PUEDEN CURSAR...**

- **Directivos y personal de compañías inmobiliarias**, que necesiten actualizar y profundizar en sus conocimientos sobre Suelo y Urbanismo, para una puesta al día, tan necesaria, en estos momentos de absoluta incertidumbre.

- **Profesionales de Despachos de Abogados** que deseen especializarse en Urbanismo, como opción profesional más deseada.

- **Directivos y personal de Gestoras de Viviendas** (Cooperativas, Comunidades de Propietarios, etc.), que quieran adquirir los conocimientos imprescindibles de esta actividad, actualizados y en toda su profundidad.

- **Directivos y personal de Compañías de Servicios Inmobiliarios** (Comercializadoras inmobiliarias, Servicers, Consultoras,...) con interés en conocer mejor los temas relacionados con el Suelo y el Medio Ambiente.

- **Personal de Entidades Financieras** (Bancos, Fondos, Aseguradoras, etc.), que busquen optimizar sus inversiones en el Real Estate.

- **Profesionales de todo tipo** (Arquitectos, Arquitectos Técnicos, Economistas, Autónomos, Empresarios,...) que desean comprender bien esta actividad o, incluso, desarrollarla por sí mismos.

- **Gestores de Socimis, Fondos, Family Offices**, etc. que deseen profundizar en esta actividad inmobiliaria.

- **Arquitectos** que quieran especializarse en esta materia, con la idea de poder ofrecer esta disciplina, como valor añadido a sus clientes.

- **EL PROGRAMA CDC GPS ENSEÑA...**

Vamos a ver, en profundidad, el Programa **CDC GPS “CÓMO DESTACAR COMO GESTOR PROFESIONAL DE SUELO”**, (**Programa de Especialización en Urbanismo y Medio Ambiente**):

INTRODUCCIÓN

Se ha diseñado un Programa que cubre en 112 horas, (distribuidas en 112 sesiones -de 40 minutos- y 56 tutorías -de 30 minutos-), todas las áreas relacionadas con la **gestión estratégica del suelo**, destacando los contenidos de planeamiento y gestión urbanística, pero incluyendo también todos aquellos aspectos jurídicos, fiscales, medioambientales, económicos, comerciales y normativos necesarios para poder desempeñar con seguridad y eficacia las funciones de responsable de suelo en una compañía.

Contando con la necesaria parte teórica, todas las sesiones se enfocarán desde el punto de vista práctico, analizando cada materia a través de **casos reales en diferentes comunidades autónomas**, de forma que puedan valorarse las posibilidades y riesgos de la estrategia de gestión, además de conocer el marco normativo específico en materia urbanística. Adicionalmente, se desarrollarán diferentes talleres específicos que permitirán a los alumnos reforzar los conocimientos adquiridos en cada materia mediante el desarrollo de casos prácticos.

El Programa **CDC GPS “CÓMO DESTACAR COMO GESTOR PROFESIONAL DE SUELO”** (**Programa de Especialización en Urbanismo y Medio Ambiente**), incorpora todas las novedades que se han venido produciendo en el ámbito del Suelo, y todo aquello que ya formaba parte de nuestros contenidos habituales, impartidos, como siempre, por los mejores profesionales, que no pueden ser otros que los mejores especialistas de España en esta materia.

MÓDULO 0

Presentación del curso

(3 sesiones)

- a. Conferencia - master class de apertura:
“LA CIUDAD Y EL URBANISMO EN LA ERA POST-COVID”
- b. Presentación del curso y el programa.
- c. Presentación de los profesores del curso.

MÓDULO 1

Bases del urbanismo español

(4 sesiones)

En estas primeras sesiones se describirán las bases del urbanismo en España, con un recorrido histórico hasta nuestros días, profundizando en la descentralización normativa por comunidades autónomas.

- a. Bases del urbanismo español.

MÓDULO 2

Clases del suelo y régimen de la propiedad

(4 sesiones)

En el arranque del curso resulta clave profundizar en los conceptos básicos del urbanismo que se desarrollarán ampliamente en los módulos posteriores.

- a. Texto Refundido Ley del Suelo 2015.
- b. Actuaciones de transformación urbanística y actuaciones edificatorias.
- c. Régimen urbanístico del derecho de propiedad del suelo.
- d. Suelo rural y suelo urbanizado: facultades y derechos y cargas.

MÓDULO 3

Planificación urbana: tipología, procedimiento de aprobación y efectos

(14 sesiones)

En este módulo estudiaremos en detalle las diferentes figuras de planeamiento con carácter general.

- a. Planeamiento General: Planes Generales.
- b. Planeamiento General: Planes Sectorización.
- c. Planeamiento de desarrollo: Planes Parciales.
 - El caso específico del Plan Parcial del Sector SUZ-55/1. Zaragoza.

- Marco urbanístico en ARAGON, administraciones competentes.
- d. Planeamiento de desarrollo: Planes Especiales, Estudios de Detalle. Catálogos.
- Estudio de Detalle sector Monte La Villa (Villaviciosa de Odón, Madrid).
 - Reconversión del PERI Campomanes en Plan Parcial y cambio de sistema de gestión de Cooperación a Compensación.
- e. Conferencia - master class

Además de las clases teóricas, en este módulo se dedicarán numerosas sesiones al análisis de casos concretos y profundizando en los diferentes marcos legales a nivel territorial. Los responsables de la gestión de estos ámbitos darán a los alumnos su visión práctica y consejos para una gestión de suelo eficiente:

1. Efectos de la anulación del planeamiento general de un municipio, ejemplo Vigo - marco jurídico Galicia.
 - Problemas derivados de la anulación del planeamiento general en un municipio.
 - El caso particular de VIGO, con un PGOU de 2008 que se anula en 2015, lo que obliga a aplicar un planeamiento desfasado de 1993.
 - Ejemplos concretos de planeamientos afectados en la ciudad.
 - Marco urbanístico en GALICIA, administraciones competentes.
2. La generación de suelos para vivienda protegida y estrategias de desarrollo.

- La generación de suelo para vivienda protegida en los planeamientos.
 - Marco normativa.
 - Estrategias de gestión y desarrollo de estos suelos.
3. 25 años para conseguir la aprobación definitiva del planeamiento e iniciar el desarrollo de Madrid Nuevo Norte.
- Breve cronología del proceso, propietarios y administraciones implicadas.
 - Planeamiento recientemente aprobado, aspectos claves.
 - Estrategia actual de gestión para el futuro desarrollo.
4. Marco regulatorio en materia de medioambiente y sostenibilidad, claves de la planificación urbana actual y futura.
- Descripción del marco regulatorio en materia de medioambiente y sostenibilidad.
 - Escenario actual y objetivos de desarrollo sostenible (ODS).
 - Experiencias sobre Evaluación Ambiental Estratégica de Planes y Proyectos.
 - Experiencias sobre identificación, gestión y solución de las afecciones ambientales encontradas durante la gestión de un suelo.
 - Implicaciones urbanísticas del proyecto de Ley de Cambio Climático estatal actualmente en tramitación en el congreso.
 - Construcción sostenible.
 - Financiación verde.

Contaremos también con la intervención de altos cargos de las administraciones:

I. Director General de Suelo Comunidad de Madrid:

LA NUEVA LEY DEL SUELO CAM. OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

II. Director General de Urbanismo Comunidad de Madrid:

LA PLANIFICACION ESTRATEGICA DEL SUELO

III. Juez:

LA (IN) SEGURIDAD JURÍDICA DE LOS PLANEAMIENTOS URBANÍSTICOS

MÓDULO 4

Taller de clasificación y planeamiento

(9 sesiones, divididas en tres talleres)

En estos talleres los alumnos deberán desarrollar diferentes casos prácticos, trabajando en equipo, recibiendo después una valoración por parte de los profesores sobre las ventajas, inconvenientes y riesgos de la estrategia propuesta.

- a. Taller de planeamiento General: Plan Sectorización (iniciativa privada).
- b. Taller de planeamiento de desarrollo: plan parcial en suelo urbano o urbanizable.

- c. Taller de planeamiento de desarrollo: Plan Especial y Estudio de Detalle.

MÓDULO 5

Gestión urbanística

(24 sesiones)

Este módulo es el mas amplio del curso, incluyendo conceptos y numerosos casos reales con diferentes formas de gestión.

- a. Cálculo del aprovechamiento en un ámbito urbanístico.
- b. Distribución equitativa de beneficios y cargas.
- c. Áreas de reparto. Reparcelación.
 - Ejemplo sector Bolueta (Bilbao).
 - Algunos ejemplos de sectores con reparcelación complicada.
 - Marco urbanístico en EUSKADI, administraciones competentes.
- d. Gestión mediante unidades de ejecución. Sistemas de ejecución: compensación, cooperación, expropiación, ejecución forzosa
- e. Agente urbanizador
- f. Los proyectos de urbanización. Alcance técnico y tramitación. Administraciones y compañías implicadas.
- g. Conferencia - master class.

Además de las clases teóricas, en este módulo se dedicarán numerosas sesiones al análisis de casos concretos, explicados por los responsables de su gestión:

1. Alternativas en la gestión de un suelo, un caso real en Málaga.
 - Dos casos prácticos en la ciudad de MALAGA, con diferentes formas de gestionar el suelo:
 - Un propietario que pretende actuar, pero su desarrollo se ve limitado por las afecciones sectoriales de todo tipo en el suelo.
 - Un propietario que no actúa, al que empiezan a ocurrirle cosas de todo tipo.
 - Marco urbanístico en ANDALUCIA, administraciones competentes.

2. Estrategias de gestión para la puesta en valor de una cartera de activos
 - Desarrollo y puesta en valor de cartera de suelo.
 - Algunos ejemplos concretos, casos de éxito.

3. Gestión por propietario único, regeneración de entorno industrial Clesa (Madrid) y generación de un polo de actividad turística en el frente litoral de Tarifa (Andalucía).
 - Gestión urbanística en suelos de propietario único.
 - Clesa (Madrid) Protección del patrimonio, mejora del entorno urbano y actualización de usos productivos:
 - Gestión de una modificación puntual del plan general.
 - Regeneración de suelo urbano industrial.

- Intervención de numerosas administraciones y afecciones sectoriales.
 - Albacerrado (Tarifa): Un desarrollo sostenible ejemplar en el litoral andaluz:
 - Gestión de un suelo rústico para su clasificación como urbanizable.
 - Tratamiento de un suelo en el frente litoral andaluz.
 - Intervención de numerosas administraciones y afecciones sectoriales.
 - La reparcelación voluntaria. Ventajas de tramitación.
4. Desarrollos urbanísticos del este de Madrid: Berrocales y Ahijones. Historia y estrategia de futuro de la Junta de Compensación y Consejo Rector.
- Desarrollos urbanísticos del este de Madrid: Berrocales y Ahijones.
 - Historia y estrategia de futuro de la Junta de Compensación y Consejo Rector.
 - Marco urbanístico en la MADRID, administraciones competentes.
5. Desarrollo y ejecución del proyecto de urbanización del sector Gijón-Santa Olalla (regeneración de suelo urbano no consolidado con uso industrial).
- Desarrollo y ejecución proyecto de urbanización sector Gijón-Santa Olalla (regeneración de suelo urbano no consolidado con uso industrial). Primera línea litoral de Gijón
 - Las dificultades en los proyectos de urbanización. Preexistencias y afecciones.
 - Marco urbanístico en la ASTURIAS, administraciones competentes.

6. La definición del futuro producto inmobiliario es clave en la base del planeamiento a desarrollar. Mas edificabilidad no implica necesariamente mejor producto y mayor rentabilidad.
 - La definición del futuro producto inmobiliario es clave en la base del planeamiento a desarrollar.
 - Los análisis de viabilidad en la fase de planeamiento.
 - La necesidad de modificar instrumentos ya aprobados.
 - Mas edificabilidad no implica necesariamente mejor producto y mayor rentabilidad.
 - Reparcelaciones sin urbanizar. Los excesos de cargas.
 - Problemas en la gestión del suelo: Reparcelación económica, inversa o cambios de sistema.

7. La actualización permanente del Urbanismo. Intervención político-administrativa en el desarrollo y gestión del planeamiento.
 - La actualización permanente del Urbanismo.
 - Intervención político-administrativa en el desarrollo y gestión del planeamiento.
 - Relación del propietario-promotor con las administraciones actuantes y sus representantes.
 - ¿Por qué dura tanto la tramitación de los planes generales y parciales?
 - Riesgos jurídicos tras la aprobación del planeamiento.

8. El derecho de superficie. Posibilidades de desarrollo de proyectos, oportunidades y riesgos.
 - El derecho de superficie
 - Posibilidades de desarrollo de proyectos
 - Oportunidades y riesgos

9. Inseguridad jurídica en el planeamiento de desarrollo. Conversión en residencial de edificio militar en Raimundo Fernández Villaverde (Madrid).

- Un suelo con un grado de protección incierto y los riesgos que conlleva.
- Breve cronología del proceso, propietarios y administraciones implicadas.
- Claves del planeamiento finalmente aprobado.
- Situación actual.

10. Inseguridad jurídica en el planeamiento de desarrollo. Conversión en residencial de las antiguas cocheras de Metro en Cuatro Caminos (Madrid).

- Un suelo con un grado de protección incierto y los riesgos que conlleva.
- Breve cronología del proceso, propietarios y administraciones implicadas.
- Claves del planeamiento finalmente aprobado.
- Situación actual.

11. La estrategia de desarrollo de activos de Landco. El plan de negocio como base para la toma de decisiones de inversión.

- La creación de la sociedad Lanco.
- Estrategia de negocio para gestionar un enorme banco de suelo
- Creación de una novedosa plataforma tecnológica para facilitar la toma de decisiones de inversión.

Más 3 sesiones adicionales dedicadas a conferencias – master class.

MÓDULO 6

Taller de gestión urbanística por compensación

(3 sesiones)

- a. Desarrollo por compensación de Valdebebas (Madrid).
- b. Clases prácticas.

- Cronología, estrategia de gestión e hitos en el desarrollo del ámbito. Planteamiento de un caso práctico a desarrollar en equipo (1 clase).
- 2 clases prácticas con los alumnos trabajando en equipos en un ejercicio sobre reparcelación entre propietarios.

MÓDULO 7

Taller de gestión urbanística por expropiación

(3 sesiones)

- a. Gestión de una concesión administrativa para el desarrollo por expropiación del sector AR Nuevo Tres Cantos (Madrid).
- b. Clases prácticas.
 - Cronología, estrategia de gestión e hitos en el desarrollo del ámbito. Planteamiento de un caso práctico a desarrollar en equipo (1 clase).
 - 2 clases prácticas con los alumnos trabajando en equipos en un ejercicio sobre distribución de aprovechamientos entre propietarios de suelo expropiados que deben optar entre expropiación convenida o forzosa.

MÓDULO 8

Taller de gestión urbanística por agente urbanizador

(3 sesiones)

- a. Desarrollo mediante agente urbanizador de sectores Orriols (centro de Valencia) y Vinival, regeneración de zona industrial en frente litoral de Alboraya (Valencia)
- b. Clases prácticas.

- El agente urbanizador en la Comunidad Valenciana. Evolución desde sus orígenes y situación actual.
- Desarrollo mediante agente urbanizador: 2 clases prácticas con los alumnos trabajando en equipos en un ejercicio sobre la estrategia a seguir por los propietarios de suelo.
- Marco urbanístico en la COMUNIDAD VALENCIANA, administraciones competentes.

MÓDULO 9

Valoración del suelo. Inversión y desinversión de activos

(10 sesiones)

- a. Criterios legales de valoración del suelo
- b. Métodos de valoración. Tipos de valor. Valoraciones urbanísticas
- c. Carteras de activos de suelo: planes de negocio según criterios de desarrollo, inversión, desinversión.
 - Carteras de activos de suelo: planes de negocio según criterios de desarrollo, inversión, desinversión.
 - JV, como se prepara el plan, valoraciones, plazos de maduración, capex, ecuaciones de canje, y distintas conveniencias e hipótesis, todo ello desde los distintos ángulos de vista de los players (equity, financiación, etc...).
- d. Due Diligence Técnica y Urbanística de una cartera de activos.
 - Criterios y claves para la realización de una due diligence técnica y urbanística de activos.
 - Proceso de análisis de una cartera de activos.
- e. Análisis inmobiliario para la adquisición de suelos y carteras por una promotora.

- Análisis de activos e inversión para la adquisición de suelo, parcelas o carteras
- Proceso de gestión desde la identificación del activo de interés a la aprobación interna de la inversión.
- Aspectos más valorados para acometer la inversión.
- Foco en uno o dos casos reales.

Además de las clases teóricas, en este módulo también se dedicarán dos sesiones al análisis de casos concretos, explicados por los responsables de su gestión:

1. Comercialización de suelos y carteras. Ambitos Mahou-Vicente Calderón y Méndez Alvaro (Madrid).
 - Comercialización de suelos y carteras.
 - Procesos de venta de los ámbitos Mahou-Vicente Calderón (Madrid)
 - Recomendaciones para conseguir el éxito comercial.
 - Fórmulas de inversión disponibles en el mercado para el desarrollo de suelo y la promoción de activos.

MÓDULO 10

Taller de valoración, análisis inmobiliario y compra de suelo

(4 sesiones)

- a. Caso práctico de análisis inmobiliario para compra de suelo
 - TALLER PRACTICO en varias clases: Análisis de un activo y propuesta para compra de suelo:
 - Planteamiento general previo y orientación sobre estrategia a seguir
 - Creación de tres grupos de alumnos y asignación de tres activos diferentes con información física, jurídica y

registral. A partir de ahí, análisis de aristas, riesgo, posibilidades, recorrido inmobiliario.

- Presentación por cada grupo de una oferta razonada para la compra del suelo y términos generales de la operación.
 - Análisis crítico de todas las propuestas y sugerencias para orientar mejor las estrategias.
-
- En el taller podrán implicarse también los profesores que impartan las clases sobre due diligence técnico-urbanística, DD jurídica, valoración de activos y análisis inmobiliario.

MÓDULO 11

Financiación para la compra de suelo

(4 sesiones)

- a. Financiación tradicional y alternativa para la compra de suelo. Mercados financieros y de capitales.
 - Panorama general.

- b. Alternativas de financiación disponibles en el mercado. Evolución en diferentes productos ligados al Residencial.
 - Fórmulas de inversión disponibles en el mercado para el desarrollo de suelo y la promoción de activos.
 - Alternativas para promoción residencial, oficinas, centros comerciales, coliving, cohousing, residencias, senior housing, logística, etc.
 - Financiación con origen en inversores institucionales (fondos de pensiones, grandes patrimonios, aseguradoras...).
 - Instrumentos de deuda más sofisticados (pagarés, bonos, financiación estructurada...).

c. Estrategias de los fondos de inversión internacionales. Análisis de carteras y fórmulas alternativas de financiación.

- Estrategias de inversión de los fondos internacionales.
- Análisis y compra de carteras de activos (suelos, WIPS, viviendas, otros). Aspectos mas valorados.
- Creación de vehículos.
- Fórmulas alternativas de financiación a promotores y gestoras de cooperativas para venta de suelo.

MÓDULO 12

Fiscalidad del suelo en las transacciones inmobiliarias

(8 sesiones)

a. Las transacciones inmobiliarias y desarrollo de una due diligence legal.

- Las diferentes formas de adquisición de inmuebles
 - Transmisión de la propiedad (título y modo).
 - Formalidades: contrato privado, escritura pública, inscripción registral.
 - Formas de transmisión de la propiedad: Compraventa, Permuta, Aportación, Adjudicación o Dación en pago de deuda, Usucapión, Donación, Adquisición de inmuebles mediante operaciones societarias. Precaristas.
 - Modelos que contienen Clausulas típicas de los contratos privados de compraventa y permuta; escritura de compraventa y acta de entrega y adjudicación.
 - Resolución de contratos en caso de incumplimiento.
 - Resolución de proindivisos judicial o extrajudicialmente.
 - Cancelación de cargas urbanísticas.
 - Garantías necesarias en los contratos.
- Compraventa de inmuebles
 - Diferencias entre la adquisición de vivienda en régimen promotor; en régimen de autopromoción en comunidad

de bienes (o comunidad de propietarios); y en régimen de cooperativa.

- La compraventa de vivienda en el proceso promotor:
Compra sobre plano, Fases de la compraventa en función del desarrollo de la promoción, Reserva, Contrato, Escritura, Cláusula COVID 6
- Examen PBC
- Análisis del portfolio de activos: Elementos jurídicos a tener en cuenta.
 - Realización de la Due Diligence legal.
 - Concepto y procedimiento de Due Diligence
 - Aspectos fundamentales de una Due Diligence legal de un portfolio de activos
- Términos y condiciones de la adquisición del portfolio. Obligaciones y garantías.
 - Qué términos y condiciones debe recoger una escritura de adquisición de inmuebles.
 - Qué manifestaciones y garantías debe contener una escritura de adquisición de inmuebles.

b. Tratamiento del IVA y otros impuestos en las diferentes formas de transmisión de suelo Tratamiento del IVA y otros impuestos en las diferentes formas de transmisión de suelo.

- Fiscalidad en las transacciones inmobiliarias de activos y carteras.
- Compraventa, aportación, consolidación-M&A, ampliaciones de capital, etc.
- Suelo en desarrollo (diferentes casuísticas), suelo finalista-solares, WIPs, producto terminado.

c. TALLER. Desarrollo de caso práctico.

MÓDULO 13

Licencias urbanísticas y declaraciones responsables

(4 sesiones)

- a. Tramitación de licencias. Actuaciones sujetas.
- b. Declaraciones responsables. Actuaciones sujetas.

Contaremos también con la intervención de un alto cargo de la administración que nos hablará de la estrategia pública en diferentes aspectos ligados al urbanismo y la edificación:

- I. Director General Vivienda y Rehabilitación Comunidad de Madrid.
COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA, DERECHO DE SUPERFICIE, SUELOS CON PROTECCIÓN PÚBLICA, VIVIENDA EN ALQUILER.
- II. Director General de Vivienda y Suelo. MINISTERIO DE TRANSPORTES, MOVILIDAD Y AGENDA URBANA.
ESTRATEGIA DEL GOBIERNO DE ESPAÑA EN MATERIA DE SUELO Y VIVIENDA.

MÓDULO 14

Taller de licencias y declaraciones responsables

(3 sesiones)

- a. TALLER. Desarrollo de caso práctico.

MÓDULO 15

Disciplina urbanística

(3 sesiones)

- a. Inspección urbanística y Protección de la legalidad.
- b. Procedimiento sancionador. Caso práctico disciplina.

MÓDULO 16

Urbanismo y Registro de la Propiedad

(4 sesiones)

- a. Urbanismo y el Registro de la Propiedad. Teoría general

Contaremos también con la intervención de dos profesionales relevantes:

- I. Notario:

FORMALIZACIÓN DE ACTOS DE NATURALEZA URBANÍSTICA PARA ACCEDER AL REGISTRO. LA DISOLUCIÓN DE PROINDIVISOS.

- II. Registrador de la Propiedad:

INSCRIPCIÓN DE LOS PROYECTOS DE REPARCELACIÓN, CANCELACIÓN DE CARGAS.

MÓDULO 17

Jornada de clausura del curso

(3 sesiones, una de ellas doble)

- a. Conferencia – master class de despedida.
- b. Balance final de los alumnos y organizadores del curso.
- c. **MESA REDONDA** con altos cargos de la administración y directivos relevantes del sector.

METODOLOGÍA

El Programa **CDC GPS**, al igual que la totalidad de los cursos que organiza e imparte **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES**, es **EMINENTEMENTE PRÁCTICO**.

La totalidad de profesores que forman su **CLAUSTER**, son parte de los mejores profesionales del mundo del Urbanismo, la Gestión del Suelo y la Disciplina Urbanística.

A través de los distintos “talleres” se desarrollarán múltiples casos prácticos, con temática real, con la casuística del “día a día”.

Además, analizaremos estos casos desde distintos enfoques, ya que no solo forman parte de este extraordinario claustro de docentes, los responsables de las **Promotoras Inmobiliarias**, sino de **SAREB**, los **Servicers**, las **Consultoras**, los más representativos **Despachos de Abogados**, los **Fondos internacionales**, las **Administraciones Públicas**, las **Big Four**, o las grandes **Comercializadoras**.

También contaremos con las opiniones de reconocidos **Notarios**, **Registradores de la Propiedad**, **Catedráticos de Universidad** y **profesionales de los Juzgados y Tribunales de lo Contencioso Administrativo**, a través de las diferentes masterclass, habilitadas para este fin, dentro del Programa **CDC GPS**.

NETWORKING

Se tendrán, en cuanto la pandemia lo permita, **REUNIONES PRESENCIALES**, entre profesores, dirección de **CIARE** y alumnos, para potenciar las relaciones, de calidad, tanto personales, como profesionales.

Buscaremos **espacios de encuentro agradables**, para poder estar todos cómodos y relajados, y de este modo, intercambiar nuestras experiencias, de forma amena y distendida. Sin prisas, ni agobios, como ocurre en los cursos presenciales, donde es difícil que se den estas circunstancias.

PROFESORADO

Además de los Directores del programa, forman el Claustro de Profesores del Programa **CDC GPS** los siguientes profesionales:



- **Miguel Diaz Batanero**
Director de Suelo **METROVACESA**



- **Carlos Ruiz Pascual**
Responsable de Suelo **SAREB**



- **Adolfo Blázquez**
Director de Suelo ALISEDA INMOBILIARIA



- **Alicia Hinojosa**
Directora de Suelo PwC



- **Pilar Escobar**
Directora de Expansión y Urbanismo AELCA



■ **Jesús Porteros**
Responsable de Suelo BAIN CAPITAL CREDIT



■ **Samuel Población**
Director Nacional de Residencial y Suelo CBRE



■ **Pilar Martín Bolea**
Directora Asesoría Jurídica METROVACESA



- **Isabel Pelegrí**
Chief of Land & Investment GRUPO INMOGLACIAR



- **Javier Berdié**
Director de Suelo ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT



- **Pedro Rodríguez Agudín**
Business Development Director LANDCO



- **Marta de Santos**
Responsable de Suelo (Cliente SAREB) **SERVIHABITAT**



- **José María Espejo**
Director de Real Estate **DELOITTE**



- **Sergio Gálvez**
Chief Strategy & Investment Officer **AEDAS HOMES**



- **Álvaro Escribano**
Director de Suelo y WIPs HAYA RE



- **Xavier Tapias**
Director Desarrollos Urbanísticos CULMIA



- **Ana López Muiña**
Socia Responsable de Urbanismo EY



- **Ángeles Roig**
Responsable de Gestión Urbanística HABITAT INMOBILIARIA



- **Javier López-Torres**
Senior Advisor Real Estate KPMG Asesores



- **Pelayo Oraá**
Partner Corporate Tax Services KPMG Abogados



- **Aurelio Diez**
Director de Suelo VÍA CÉLERE



- **Ana Moreno**
Directora de Desarrollo Urbanístico VÍA CÉLERE



- **Emilio Gómez**
Responsable de RE HOGAN LOVELLS INTERNATIONAL



- **Sergio Luna**
Director de Gestión Urbanística **SERVIHABITAT**



- **Rafael Olabarri**
Director de Suelo **NEINOR HOMES**



- **Jesús González**
Legal & Urban Planning Manager **ASG Homes**



- **Esteban Flores**
Socio Urbanismo CUATRECASAS



- **Julio Brasa**
Socio Urbanismo CUATRECASAS



- **José Manuel Palau**
Socio Responsable del Departamento de Urbanismo
GÓMEZ&ACEBO-POMBO



- **Albert Ibor**
Socio Área Derecho Público PEREZ-LLORCA



- **Marta Velasco**
Senior Lawyer PEREZ-LLORCA



- **Beatriz del Peso**
Socia del Departamento de Derecho Administrativo y abogado de Urbanismo GARRIGUES



- **Miguel Oñate**
Director **MERLIN PROPERTIES** y **DCN**



- **Esperanza Romeu y Luis Marquez**
Arquitectos **GARRIGUES ASOCIADOS**



- **Juan José Perucho**
Vicepresidente y Director General **GRUPO IBOSA**
Presidente **AGV**
(**ASOCIACIÓN DE GESTORAS DE VIVIENDAS**)



- **Antonio de la Fuente**
Managing Director Corporate Finance **COLLIERS INTERNATIONAL**



- **Fuencisla Herranz**
Subdirectora General **G.P.S DE GESTION**



Luis Cesteros
Director de Suelo / Urbanismo **PRYCONSA**



Roberto Boluda
Director Gerente **PRYGESA**



- **Ana Ros**
Responsable Unidad de Desarrollo Urbanístico SOLVIA



- **Pilar Salvador**
Gerente de suelo zona Levante METROVACESA



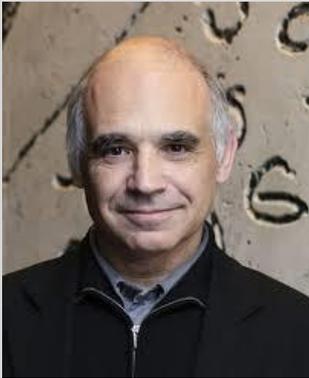
- **Juan Núñez**
Exdirector de Operaciones METROVACESA
Coordinador CDC GPS CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

MASTERCLASS Y MESAS REDONDAS



Sigfrido Herráez

Decano COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID (COAM)



Luis Comerón

Presidente

CONSEJO SUPERIOR DE COLEGIOS DE ARQUITECTOS DE ESPAÑA (CSCAE)



Luciano Parejo

Catedrático de Derecho Administrativo

UNIVERSIDAD CARLOS III



- **José María Baño**
Catedrático de Derecho Administrativo
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID (UCM)



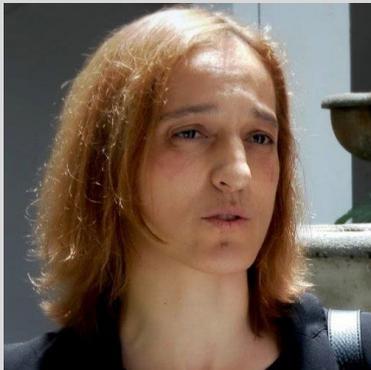
- **Alfonso Vegara**
Founder & Honorific President FUNDACIÓN METRÓPOLI



- **Enrique Porto**
Doctor Arquitecto y Urbanista



- **José María Ezquiaga**
Socio Fundador ARQUITECTURA, SOCIEDAD y TERRITORIO



- **Gemma Peribáñez**
Partner ARQUITECTURA, SOCIEDAD Y TERRITORIO



- **Francisco Javier Martín**
Director General de Vivienda y Suelo
MINISTERIO DE TRANSPORTES, MOVILIDAD Y AGENDA URBANA



- **José María García**
Director General de Vivienda y Rehabilitación
COMUNIDAD DE MADRID (CAM)



- **Juan José de Gracia**
Director General de Suelo
COMUNIDAD DE MADRID (CAM)



- **Raimundo Herraiz**
Director General de Urbanismo
COMUNIDAD DE MADRID (CAM)

SUPERVISIÓN DEL PROGRAMA **CDC GPS**



FERNANDO CATALÁN DE OCÓN

Presidente y CEO

CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

Fernando Catalán de Ocón y Cadenas, **Arquitecto** y **Empresario**, es un profesional que ha participado en la formación, en los últimos 32 años, de más de **11.000 alumnos**, tanto en España, como en Latinoamérica (México, Argentina, Chile, Perú, Ecuador, Colombia, Uruguay, Guatemala y Panamá).

“Vamos a introducirnos en esta apasionante disciplina de la mano de los mejores profesionales”

Más de la mitad de ellos son **ARQUITECT@S** (cerca de **6.000**) y la otra, provenientes de otras disciplinas, como economistas, abogados, ingenieros, empresarios... Todos ellos están, de alguna u otra manera, relacionados con el mundo de la Arquitectura y el Real Estate, lo que le permite disfrutar, **permanentemente, de una visión 360º del entorno profesional** donde vamos a movernos.

Posee una amplísima experiencia en el campo de la Formación, pues fue **Director del Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)**, de la **ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE ARQUITECTURA DE MADRID (ETSAM)**, de la **Universidad Politécnica de Madrid (UPM)**, durante más de dos décadas, siendo, desde 2015, el **Responsable del Área Inmobiliaria y de Empresa**, del **COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID (COAM)** y **Presidente del Consejo Asesor INMOMAT** (Punto de Encuentro, en torno a la Innovación, del Sector Real Estate en España, que integra a las 150 compañías más importantes del mismo, a través de sus máximos representantes).

Así mismo, es **Consejero** de varias compañías del Sector Inmobiliario y de la Construcción, así como del Sector Asegurador, actuando, también, como el **Representante Comercial**, desde hace más de un lustro, **de uno de los 3 principales Estudios de Arquitectura de España**.



ROBERTO VICENTE

Director de Expansión y Negocio **INGESCASA**

Director del Área Económico-Financiera

CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Es **Máster Executive M.B.A.** “Cum laude” por I.E.D.E. Business School (Universidad Europea de Madrid) donde se graduó como número 1 de su Promoción. Cursó, asimismo, Estudios Superiores de Gestión Financiera y Tributación Fiscal en ESINE.

Su trayectoria profesional, de **más de 30 años**, comenzó en el Departamento de Vida y Pensiones de **Ocaso Seguros y Reaseguros** para pasar pronto a ejercer una extensa y sobresaliente carrera de 13 años en banca, que comenzó en **Banco Central** –Banca Corporativa-, pasando por **Ibercaja** y culminando en “**la Caixa**”, en ambas como Director de Oficina, donde recibió diversos premios y menciones –SEPI y Telefónica Móviles, entre otras-, destacando en operaciones de financiación de promoción inmobiliaria, como **Formador de la Red Comercial**, y colaborando decisivamente en ambas en la implantación de su primer CRM.

“Pretendemos una enseñanza eminentemente práctica, desde nuestra experiencia diaria”

En los últimos 20 años, ha gestionado más de 2.000 viviendas y ejercido puestos de máxima responsabilidad en el sector inmobiliario como **Director Financiero y Director General** en Promociones Alvifru, **Director Financiero Corporativo** del Grupo Gesvicam y del Grupo Ingescasa, ambos dedicados a la gestión de cooperativas de viviendas. Tras un paréntesis de dos años como **Director General**

Corporativo de Grupo ROAN –consultora inmobiliaria de referencia, gestora y promotora líderes en su sector-, se reincorpora al equipo de Ingescasa en septiembre de 2015 como **Director de Negocio y Expansión**, obteniendo el Premio Alfonso Vázquez Fraile a la Mejor Gestora de España en 2018 otorgado por CONCOVI. Tesorero de la Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV) desde noviembre de 2015. **Socio fundador** de RV Control de Gestión. **Profesor** docente del Área Inmobiliaria del **COAM** desde diciembre de 2017, donde ha impartido Financiación de promociones inmobiliarias en el Curso Superior **PIPARQ**.

Su **día a día** se basa en localización, negociación y compra de **suelos** aptos para desarrollar nuevas promociones inmobiliarias, buscando la financiación en mercados nacionales e internacionales. Contratación de operaciones **Build to Rent** con fondos de inversión inmobiliarios.



FRANCISCO SÁNCHEZ

CEO SRDC

Director de Programas y Coordinación

CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES

Francisco M. Sánchez Ramos de Castro, **Arquitecto**, **Administrador de Fincas**, **Agente de la Propiedad Inmobiliaria** y **Empresario**, es un profesional que ha participado en la formación de alumnos, desde la Universidad Camilo José Cela, como **Profesor Asociado** en los Grados de Arquitectura, Arquitectura Técnica e Ingeniería de la de Edificación, como en la Formación de Postgrado, en toda España y en Latinoamérica (Chile, Argentina, México, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Uruguay y Cuba), a través del MDI.

Los alumnos han sido architect@s, architect@s técnic@s, agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Administradores de Fincas, además de otras profesiones, como economistas, abogados, ingenieros, empresarios...

“Con programas de excelencia y un claustro de profesores excelentes, solo pueden salir profesionales excelentes de nuestros cursos”

Como **Empresario**, ha desarrollado una amplia labor como **Promotor Inmobiliario** en la Comunidad de Madrid, Castilla La Mancha y Castilla León, fundamentalmente en el sector residencial, y muchas de ellas como **Gestor de Comunidad de Propietarios**.

Como **Arquitecto**, lleva 43 años realizando proyectos y dirección de obra con Estudio de Arquitectura abierto y más de 1.500 obras realizadas y construidas, con varios premios recibidos. Además, estuvo colaborando con el **COAM** como **Vicesecretario de la Junta de Gobierno** desde 1990 a 1995.

Ha sido **Presidente de la Delegación Española de la Federación Internacional de Empresas Inmobiliarias (FIABCI)** y vocal de varias Comisiones Internacionales.

Es **Autor** de varios libros publicados sobre Promoción Inmobiliaria y Valoraciones.

Actualmente desempeña los cargos de:

- **CEO de Servicios Realestate De Castilla, SL (SRDC)**
- **Vocal de la Comisión de Valoraciones del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid**
- **Director de Programas y Coordinación de CIARE**

COLABORACIÓN INSTITUCIONAL



COLABORACIÓN EMPRESARIAL



INFORMACIÓN Y CONDICIONES

PRECIOS

- **PRESENCIAL** PVP: 6.000 euros (IVA incluido)
 - Matrícula: 600 euros, hasta 15 días antes del comienzo del Programa.
 - Resto: 5.400 euros, máximo 7 días antes del comienzo del curso.

NO SE CONTEMPLA ESTE FORMATO PRESENCIAL DEBIDO A LA PANDEMIA

- **STREAMING** PVP: **4.800 euros** (IVA incluido)
 - **Arquitectos colegiados PVP: 2.100 euros** (+ 600 euros de matrícula)
 - **Empresas PVP: 4.200 euros** (+ 600 euros de matrícula)
 - UN alumno: **15%** de descuento
 - DOS alumnos: **20%** de descuento
 - TRES o más: **30%** de descuento
 - Matrícula: 600 euros (IVA incluido), EN TODOS LOS CASOS.
(15 días, como máximo, antes de comenzar el Programa)
 - Resto: Se podrá aplazar durante los meses de duración del Programa. (5 meses)

FACILIDADES DE PAGO, EN AMBOS FORMATOS, PARA EMPRESAS Y PARTICULARES

- Posibilidad de **PAGO MENSUAL**
(Una vez abonada la matrícula y el primer mes)
- Descuento del **5%** por **PRONTO PAGO**
(Acumulable a otros descuentos)
- Todos los descuentos se hacen sobre el PVP
(En todo caso **UNA VEZ DESCONTADA LA MATRÍCULA**)
- Convenio con **FUNDAE**

HORARIO: viernes, de 17 h. a 21 horas
sábados, de 10 h. a 14 horas
(4 sesiones por día + 2 TUTORÍAS)

DISTRIBUCIÓN DE CLASES: VIERNES

de 17,00 a 17,30	TUTORÍA
de 17,30 a 18,10	1ª sesión
de 18,10 a 18,15	Descanso de 5´
de 18,15 a 18,55	2ª sesión
de 18,55 a 19,10	Descanso de 15´
de 19,10 a 19,50	3ª sesión
de 19,50 a 19,55	Descanso de 5´
de 19,55 a 20,35	4ª sesión
de 20,35 a 21,00	TUTORÍA

SÁBADOS

de 10,00 a 10,30	TUTORÍA
de 10,30 a 11,10	1ª sesión
de 11,10 a 11,15	Descanso de 5´
de 11,15 a 11,55	2ª sesión
de 11,55 a 12,10	Descanso de 15´
de 12,10 a 12,50	3ª sesión
de 12,50 a 12,55	Descanso de 5´
de 12,55 a 13,35	4ª sesión
de 13,35 a 14,00	TUTORÍA

FORMATO: STREAMING + REUNIONES PRESENCIALES

CONFERENCIA INAGURAL: viernes, 5 de marzo.

COMIENZO: viernes, 12 de marzo.

FINALIZACIÓN: sábado, 10 de julio.

CALENDARIO: marzo: días, 12 y 13.

abril: días, 9,10,16,17,23 y 24.

mayo: días, 7, 8,21,22,28 y 29.

junio: días, 4,5,11,12,17 ,18, 25 y 26.

julio: días, 2,3,9 y 10.

SESIONES EN REMOTO/STREAMING: 112 (aproximadamente)

TUTORÍAS: 56 (aproximadamente)

HORAS TOTALES: 112 (aproximadamente)

PREINSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN:

info@conocimientosimprescindibles.com

La Dirección del Programa **CDC GPS** se reserva la posibilidad de realizar, sin previo aviso, cuantos cambios estime oportuno, en la búsqueda continua de la excelencia de dicho Programa

PREINSCRIPCIONES, INFORMACIÓN Y CONTACTO

Correo electrónico:

info@conocimientosimprescindibles.com

Móvil:

619 23 48 51