




BLENDÉD (SEMIPRESENCIAL)

MBA EM GESTÃO: INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA



MEB
CONVENIADA

MELHOR EDUCAÇÃO
DO BRASIL

FGV

EDUCAÇÃO
EXECUTIVA



Conheça a FGV

A Fundação Getúlio Vargas (FGV) é uma renomada instituição educacional brasileira, reconhecida internacionalmente pela excelência acadêmica. Fundada em 1944, a FGV destaca-se por oferecer programas de ensino, pesquisa e extensão em diversas áreas, incluindo economia, administração e direito. Sua tradição, corpo docente de qualidade e comprometimento com a inovação a tornam uma referência no cenário educacional e contribuem para o sucesso profissional de seus alunos.

POR QUE ESCOLHER A FGV?

Escolher um MBA é uma decisão estratégica que moldará seu futuro profissional.

Ao eleger a Fundação Getúlio Vargas (FGV), opta por uma experiência única, onde a excelência acadêmica se une à inovação. Nesta jornada, a FGV oferece vantagens que transcendem o convencional: corpo docente renomado, metodologias inovadoras, flexibilidade, e uma abordagem centrada em resultados práticos. Descubra como a FGV se torna o catalisador para uma carreira de sucesso e impacto duradouro.

Excelência Acadêmica Reconhecida:
A FGV é internacionalmente reconhecida pela qualidade acadêmica, contando com um corpo docente de renome e uma tradição de excelência.

Networking Estratégico:
A instituição oferece um ambiente propício para a construção de uma rede de contatos valiosa, essencial para oportunidades de negócios e desenvolvimento profissional.

Metodologia Inovadora e Foco em Resultados Práticos:
Os programas de MBA na FGV são estruturados com metodologias inovadoras, proporcionando uma aprendizagem prática e alinhada com as demandas do mercado.

Flexibilidade e Customização do Curso:
Os programas oferecem flexibilidade de horários e modalidades de ensino, permitindo aos alunos customizar sua formação de acordo com suas necessidades e aspirações.

Reconhecimento no Mercado de Trabalho:
O título de MBA pela FGV é altamente valorizado no mercado, conferindo aos graduados uma vantagem competitiva em processos seletivos e oportunidades de crescimento profissional.

MBA EM GESTÃO: INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Desenvolver ações e estratégias para um negócio é uma ação que requer conhecimento variado e multidisciplinar. Sendo assim, o MBA em Gestão: Incorporação e Construção Imobiliária proporciona ao aluno o desenvolvimento de várias competências, como liderança, estratégia, capacidade de planejamento e tomada de decisões importantes para a empresa, além de passar a ter uma visão estratégica do mercado e conhecer todas as etapas do ciclo imobiliário relacionadas a desenvolvimento de projeto, orçamento, planejamento e construção da edificação.

COMPETÊNCIAS

Você vai adquirir:

- visão holística das atividades de desenvolvimento imobiliário, com ênfase nas atividades de incorporação e construção de edificações e foco na maximização de retorno para o incorporador;
- conhecimentos técnicos e habilidades para se tornar gestor líder no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários na sua empresa ou no próprio negócio;
- capacidade de relacionar teorias à prática do desenvolvimento imobiliário por meio do estudo de casos e atividades desenvolvidas durante as aulas;
- autoconhecimento de competências comportamentais, tornando-o apto a elaborar um projeto de carreira;
- visão completa das principais etapas e dos atores envolvidos no processo de desenvolvimento imobiliário;
- capacidade de análise crítica dos principais indicadores de retorno do investimento;
- visão estratégica do mercado com vistas ao desenvolvimento de produtos imobiliários e planejamento das vendas e
- habilidades e competências relativas a comunicação, planejamento e liderança.

PÚBLICO-ALVO

Profissionais de nível superior que

- participam de atividades de desenvolvimento imobiliário com ênfase na incorporação e na construção de edificações – empresários, investidores, engenheiros, arquitetos, projetistas, administradores, corretores, proprietários de imóveis ou advogados;
- desejam trabalhar nessa área ou nos segmentos correlatos.



CARGA HORÁRIA:

- 432 horas/aula, sendo 216 horas remotas síncronas ou ao vivo e 216 horas aulas presenciais;
- 18 meses;
- Semipresencial;

METODOLOGIA

Os cursos do Programa MBA Semipresencial (Blended) da FGV têm por objetivo estimular a reconstrução do conhecimento por meio da abordagem integrada entre teoria e prática, em consonância com os contextos econômicos, sociais e regionais onde os cursos são ministrados. O conteúdo das disciplinas visa atingir objetivos de aprendizagem específicos, alinhados ao desenvolvimento das competências necessárias à prática profissional dos/as estudantes. Há dois formatos de aula:

- disciplinas de gestão - aulas presenciais, com enfoque em atividades práticas e apoio de estudos de caso, jogos de negócios e situações que permitam aos/as estudantes simularem a vivência de experiências desafiadoras, encorajando-os a aplicarem os seus conhecimentos à resolução dos desafios propostos e
- disciplinas de ênfase - aulas remotas, mediadas por ferramentas de videoconferência e planejadas sob a égide das metodologias ativas, com a aplicação de diferentes estratégias de aprendizagem.

Os/as estudantes também contam com o suporte de um ambiente virtual de aprendizagem, o ECLASS, por meio do qual podem acessar, a qualquer momento e em qualquer um dos seus dispositivos eletrônicos, o conteúdo da disciplina, fazendo uso irrestrito de reconhecidas bibliotecas virtuais. Além disso, o ambiente dá acesso a outras ferramentas que oferecem suporte ao processo de ensino-aprendizagem e facilitam a comunicação.



AVALIAÇÃO:

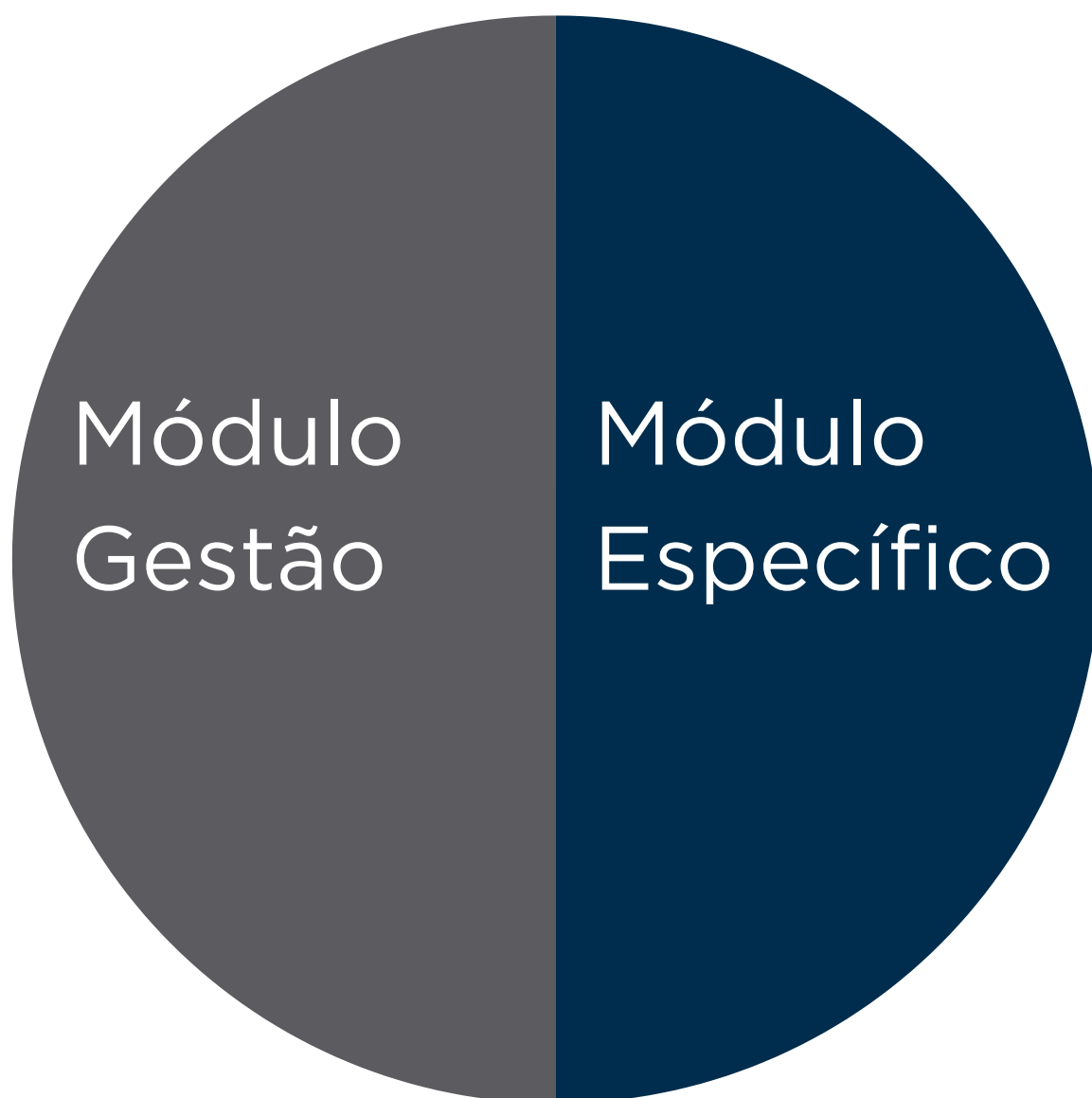
- A avaliação da aprendizagem tem papel fundamental no processo de reconstrução de conhecimento pelos/as estudantes e, por isso, cada disciplina tem um instrumento avaliativo diferente.
- As avaliações construídas pelos/as professores/as possuem questões que abordam a aplicabilidade dos conceitos trabalhados em sala a contextos empresariais.
- Os instrumentos de avaliação utilizados visam não somente apoiar o diagnóstico do aprendizado mas também servir como ferramenta de reflexão para os/as estudantes quanto à prática dos conceitos, a fim de capacitá-los/as para tomarem melhores decisões como executivos/as.
- No Programa **MBA Blended (Semipresencial)**, todas as disciplinas são avaliadas através de trabalho, não havendo provas presenciais.

CORPO DOCENTE:

O corpo Docente e de Coordenadores da Fundação Getúlio Vargas é formado por pesquisadores, doutores, mestres e especialistas, titulados por grandes escolas nacionais e internacionais. Além da formação acadêmica, possuem larga experiência profissional relativa ao programa que se apresenta.



MÓDULOS



Módulo Gestão

216/h

Módulo Específico

216/h

Total

432 h/a

DISCIPLINAS DOS MÓDULOS

MÓDULO GESTÃO

1	Estratégia corporativa e de negócios	24h
2	Estratégias de marketing	24h
3	Economia dos negócios	24h
4	Gestão de projetos	24h
5	Liderança e gestão de equipes	24h
6	Transformação digital	24h
7	Empreendedorismo e gestão da inovação	24h
8	Finanças corporativas	24h
9	Jogo de negócios	24h

MÓDULO ESPECÍFICO

10	Aspectos ambientais de empreendimentos imobiliários	24h
11	Aspectos jurídicos de incorporações e construções imobiliárias	24h
12	Fundamentos de incorporação imobiliária	24h
13	Financiamento e investimento em projetos imobiliários	24h
14	Gestão de operações e obras	24h
15	Viabilidade econômico-financeira de incorporações imobiliárias	24h
16	Vendas imobiliárias, canais de vendas e trade marketing	24h
17	Pré-construção: planejamento, projeto e orçamento da obra	24h
18	Contabilidade da construção civil e atividade imobiliária	24h

Ementa das disciplinas

MÓDULO GESTÃO

Estratégia corporativa e de negócios

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.

Estratégias de marketing

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.

Economia dos negócios

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.

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.

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.

Ementa das disciplinas

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.

Empreendedorismo e gestão da inovação

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.

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).

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.

MÓDULO ESPECÍFICO

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.

Aspectos jurídicos de incorporações e construções imobiliárias

Análise jurídico-imobiliária. Lei no 4.591, de 16 de dezembro de 1964 – Incorporação imobiliária. Lei no 6.766, de 19 de dezembro 1979 – Loteamentos. Contratos e planejamento societário de operações imobiliárias. Lei no 10.931, de 2 de agosto de 2004 – 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 versus construtor: integração, responsabilidades, interesses e posicionamento. Etapas da estruturação imobiliária.

Financiamento e investimento em projetos imobiliários

Sistema de Crédito Imobiliário Brasileiro. 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.

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 PDVs.

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.

Contabilidade da construção civil e atividade imobiliária

Contabilidade e 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.

Programas Internacionais

Complemente seus estudos em instituições de referência no exterior!

- Os alunos de MBA poderão optar por complementar sua formação cursando um dos Módulos Internacionais da FGV, elaborados em parceria com as melhores Instituições de Educação Executiva da Europa e Estados Unidos. A participação nestes módulos confere aos alunos dois certificados:
- Certificado de participação no Módulo Internacional emitido pela Instituição de Ensino Superior Estrangeira, com a carga horária somente do módulo internacional;
- Certificado de curso livre denominado “MBA Internacional” emitido pelo IDE/FGV, no qual constará o histórico escolar do aluno com as disciplinas cursadas no Brasil e as informações do Módulo Internacional.
- Nossos programas internacionais possibilitam ao aluno:
- A oportunidade de agregar ao curriculum uma formação acadêmica internacional;
- Formação de networking com alunos da FGV de outras partes do país e com o corpo discente e docente das instituições estrangeiras.



PROCESSO SELETIVO

ETAPA 1

Inscrição e Envio Documentação Digitalizada: Formulário de inscrição deve ser preenchido e enviado por e-mail para seu consultor, juntamente com os seguintes documentos digitalizados:

- 1 Foto 3x4;
- Cópia RG e CPF;
- Currículo acadêmico e profissional atualizado;
- Cópia diploma de Graduação;
- Comprovante de residência;
- Comprovante de Renda - cópia dos 03 últimos;
- Contracheques; ou Declaração do IR;

ETAPA 2

Análise de Crédito e Aprovação da Matrícula:

Será encaminhado ao Setor Financeiro para análise de crédito e aprovação da matrícula os documentos acima indicados. O retorno da análise será informado ao candidato em até 02 dias úteis após o envio das informações ao setor responsável.

ETAPA 3

Pagamento Taxa de Inscrição: Após a aprovação do crédito e a confirmação da matrícula, a conveniada encaminhará ao aluno o boleto de taxa de inscrição no valor de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais). Caberá ao candidato efetuar o pagamento até o vencimento indicado.

ETAPA 4

Impressão e Envio dos Contratos:

Em posse dos documentos enviados na Etapa 1, a conveniada enviará via e-mail o contrato de prestação de serviços educacionais ao candidato juntamente com o código de conduta.

O candidato deverá entregar na secretaria da conveniada, em até 07 (sete) dias após o recebimento, os documentos abaixo relacionados:

- Cópia autenticada do diploma de graduação*;
- 02 vias do Contrato assinada e rubricado em todas as páginas**;
- 01 via do Código de Conduta assinado.

(*) Na falta do diploma, o certificado de conclusão da graduação é válido para a matrícula. Entretanto, o diploma deverá ser entregue em até 90 dias após o início das aulas.

(**) Poderá ocorrer alteração no número de vias do contrato a serem entregues dependendo da modalidade do contrato (pessoa física, pessoa jurídica, etc.).

PLANO DE INVESTIMENTO

PLANO FINANCEIRO INTEGRAL	
À VISTA	R\$ 28.500,00
1+5x	R\$ 4.917,63
1+11x	R\$ 2.532,19
1+17x	R\$ 1.737,99
1+23x	R\$ 1.393,25
1+29x	R\$ 1.104,32

Descontos Especiais	MATRÍCULAS DE 20/10/2025 À 22/11/2025 15% OFF	MATRÍCULAS DE 22/11/2025 À 19/12/2025 10% OFF	MATRÍCULAS DE 05/01/2026 À 27/03/2026 5% OFF
À VISTA	R\$ 24.225,00	R\$ 25.650,00	R\$ 27.075,00
1+5x	R\$ 4.179,98	R\$ 4.425,87	R\$ 4.671,75
1+11x	R\$ 2.152,36	R\$ 2.278,97	R\$ 2.405,58
1+17x	R\$ 1.477,29	R\$ 1.564,19	R\$ 1.651,09
1+23x	R\$ 1.140,35	R\$ 1.207,43	R\$ 1.274,51
1+29x	R\$ 938,67	R\$ 993,89	R\$ 1.049,11

Condições:

- Pagamento da primeira parcela antes do início da disciplina;
- O material didático básico para o curso já está incluído nos planos de investimento, em formato digital;
- Por recomendação da FGV e, também, por política da conveniada não é Oferecido Coffeebreak durante os intervalos do curso;
- A partir do 12º e do 24º mês incidirá correção pelo IGPM;



MELHOR EDUCAÇÃO
DO BRASIL



FGV

EDUCAÇÃO
EXECUTIVA

Chapecó | Caçador | Criciúma | Lages | Passo Fundo
Cruz Alta | Foz do Iguaçu | Cascavel

