

## Estrategia Inmobiliaria

Versión en línea

**Nota:** Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

### EXPOSITOR

#### Jorge Alberto Castañares Moreno

Licenciado en Administración (BA) con especialidad en Estrategia por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y graduado de la Maestría en Administración (MBA) con especialidades en Dirección y Finanzas por el ITAM; además de Diplomado en Bienes Raíces con especialidad en Inmuebles Comerciales e Industriales por el Instituto Comercial e Industrial (ICEI) y el ITAM.

Actualmente se desempeña como Director de Negocios en Aguirre Newman México. Su trayectoria profesional, de más de 20 años, la ha dedicado al sector financiero e inmobiliario trabajando en puestos directivos en empresas como: Banamex, Santander, Grupo Modelo, JLL, CMInmobiliare y Grupo Marhnos.

En el sector inmobiliario ha tenido el privilegio y la responsabilidad de desempeñar diferentes funciones que le han permitido visualizar al negocio globalmente:

- Como Director de Bienes Raíces en Grupo Modelo fue responsable de la administración de un portafolio inmobiliario integrado por más de 5,000 propiedades; 32 empresas inmobiliarias; una inversión anual promedio de más de 100 mdd y una valuación estimada de más de 1,000 mdd.
- Como Director Asociado en JLL fue responsable del sector Industrial de la Firma liderando transacciones de más de 300 mil metros cuadrados en renta y 200 mil metros cuadrados en venta.
- En 2008 funda, junto a Guillermo Moreno, la Firma de Consultoría Inmobiliaria CM-Inmobiliare y asesora por más de 2 años el desarrollo de una Parque Industrial Multimodal (Free Trade Zone) en Nuevo León con una extensión de más de 100 hectáreas y una inversión estimada de más de 500 mdd iniciales.
- Como Director de Desarrollo Inmobiliario en Grupo Marhnos logra la asociación estratégica con el fondo de inversión inmobiliaria Prudential Real Estate Investors (PREI) por 1,000 mdd para el desarrollo de proyectos "llave en mano" (BTS).

- Finalmente, como Director de Negocios de Aguirre Newman México participa en la puesta en marcha de la Oficina en México, D.F. (2012) y, recientemente, de la Oficina en Querétaro, Qro. (2014). Está a cargo de la elaboración y ejecución del Plan de Negocio de la Firma en México; el desarrollo de negocios para la Compañía en todas sus áreas funcionales y la búsqueda de talento para la conformación del Equipo de Trabajo.

Desde hace 10 años, complementa su actividad profesional con la investigación y docencia vinculada al sector inmobiliario y financiero:

- Desde 2005 es Coordinador Académico y Catedrático de Cursos y Diplomados vinculados al sector inmobiliario en el ITAM.
- Desde 2010 es Catedrático en cursos de Especialidad y Maestría en la Universidad del Pedregal (UdelP), especializado en materias vinculadas a las Finanzas Internacionales y las Finanzas Públicas.
- A partir de 2014 co-coordinar, junto a Alejandro Vallarino, el Master en Dirección de Empresas Inmobiliarias y de la Construcción (MDI) en el ITAM que se imparte junto con la Universidad Politécnica de Madrid.

Columnista especializado en temas inmobiliarios en medios relacionados al sector como: Inmobiliare Magazine, El Financiero, Metros Cúbicos, El Inversionista, entre otros. Conferencista en foros nacionales e internacionales vinculados con el negocio de los bienes raíces y co-autor del libro: "Derecho Inmobiliario: Temas Selectos y Perspectivas del Sector" publicado por Editorial Porrúa en el año 2010.

Miembro activo de la Asociación de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), el Urban Land Institute (ULI), el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) y la Cámara Española de Comercio (CAMESCOM).

## **OBJETIVO**

Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se lleva a cabo para lograr un determinado fin. En los negocios se utiliza el término estrategia empresarial para hablar de la serie de pasos que una compañía debe seguir para obtener el mayor beneficio y rentabilidad posible.

Un plan de negocio es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial. Se emplea internamente para guiar el emprendimiento y complementariamente para convencer a terceros (capitales ángeles) para que financien el crecimiento del negocios.

El curso sobre estrategia inmobiliaria busca brindar al participante las herramientas generales para la determinación de su estrategia en el sector y las bases para la elaboración de su Plan de Negocio en el ámbito inmobiliario, ya sea su actividad el Desarrollo, la Consultoría y/o la Intermediación.

La mejor manera de empezar algo es dejar de hablar de ello y empezar a hacerlo. La esencia de las Estrategias y los Planes de Negocio no está en su elaboración sino en su ejecución.

## DIRIGIDO A

Este curso está diseñado para toda aquella persona relacionada o interesada en el sector Inmobiliario con énfasis en aquellas personas que laboran en el medio o que tienen la intención de iniciar un negocio inmobiliario.

El curso sobre estrategia inmobiliaria exigirá del participante la disposición de poder trabajar en equipo, ya que se resolverán casos prácticos en equipos de trabajo.

## TEMARIO

- **Estrategia Empresarial.**
  - Modelo de las 5 fuerzas.
  - Cuadro de Mando Integral.
  - Matriz DAFO.
- **Niveles de Estrategia.**
  - Corporativa.
  - Competitiva.
  - Funcional.
- **Estrategias Genéricas.**
  - Liderazgo por costos.
  - Liderazgo por diferenciación.
- **Cadena de Valor.**
  - Actividades primarias: Logística, Operaciones, Comercialización y Servicio.
  - Actividades secundarias: Tecnología, Capital Humano e Infraestructura.
- **Plan de Negocios.**
  - Planes de Negocio versus Modelos de Negocio.
  - Procedimiento de elaboración:
    - Descripción de la Compañía
    - Industria, Mercado y Estrategia
    - Presupuestos y Proyecciones Financieras.

## DURACIÓN

24 horas.