



Escuela Latinoamericana John T. Riordan para Profesionales de Centros Comerciales

Westin Lima Hotel & Convention Center | Lima, Perú
Septiembre 26 – 30, 2016 | #RiordanSchool

Nivel I – Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento

Nivel II – Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento



Acerca de ICSC

Fundado en 1957, el International Council of Shopping Centers (ICSC) es la asociación mundial más importante de la industria de centros comerciales. Sus más de 70,000 miembros en los Estados Unidos, Canadá y otros 100 países incluye a dueños de centros comerciales, desarrolladores, administradores, especialistas de mercadotecnia, inversionistas, instituciones de crédito, minoristas y otros profesionales, así como académicos y funcionarios públicos.

El objetivo principal de ICSC es apoyar a nuestros miembros por medio de programas educativos, convenciones, seminarios, publicaciones periódicas, investigación de mercado y acciones legislativas. ICSC propicia las buenas relaciones entre los diferentes actores de la industria y la disseminación de las mejores prácticas.

El Legado de John T. Riordan



La Escuela de Desarrollo Profesional John T. Riordan del ICSC honra el legado de John T. Riordan ex presidente de ICSC y su compromiso con la causa para la educación y el desarrollo profesional en la industria de centros comerciales.

¿Acerca de la Escuela Latinoamericana John T. Riordan?

La Escuela ofrece una semana rigurosa de cursos con conocimiento de vanguardia, dictados por profesores expertos en la industria. Cada Instituto ofrece diez cursos durante un periodo de cinco días. Los participantes podrán adquirir conocimiento importante acerca de estrategias y prácticas para el éxito de los centros comerciales. Por medio de un ambiente dinámico, los profesores expertos de ICSC guiarán a los participantes en tareas grupales, discusiones de problemas y soluciones, presentaciones y experiencias que promueven las buenas prácticas en la industria. No se pierda esta gran experiencia si desea:

- Obtener conocimiento nuevo para avanzar en su carrera
- Implementar estrategias inmediatas y efectivas en su trabajo diario
- Optimizar los resultados de su negocio o centro comercial
- Aprender las nuevas tendencias, modelos de cambio y las mejores prácticas en la industria
- Hacer parte de una red dinámica de profesionales y expertos en Latinoamérica

Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento **NIVEL I**

Programa diseñado para individuos con menos de cinco años de experiencia en la industria.

¿Quiénes deben asistir?

El Instituto es diseñado para personas que se desempeñan en el área de Administración, Mercadeo y Arrendamiento. Nuestros participantes son gerentes de centros comerciales, directores de mercadeo, agentes de bienes raíces, ejecutivos de desarrollo, inversionistas, administradores de propiedades y representantes de otras disciplinas que desean aprender acerca de la Administración, Mercadeo y Arrendamiento de centros comerciales.

Materiales

- Una carpeta de uso práctico que incluye los lineamientos del curso y ejemplos que le ayudarán a reforzar el conocimiento adquirido en la Escuela Latinoamericana John T. Riordan para Profesionales de Centros Comerciales.
- Certificado de terminación del curso al finalizar el programa una vez todos los requisitos del curso hayan sido verificados.
- *Diccionario de Términos de Centros Comerciales del ICSC*



Contenido **NIVEL I**

Centros Comerciales: Un Panorama Mundial

Introducción a la historia de los centros comerciales y las responsabilidades de sus administradores. Este curso se enfoca en el incremento del valor de una propiedad a través de una administración efectiva y de impacto logrando el éxito financiero del centro, al igual que el mantenimiento físico del mismo. El curso ofrece una introducción al conocimiento en comercio minorista, la comercialización, y el mercadeo en la operación efectiva de un ambiente comercial.

Investigación de Mercado

Revisión del importante rol de la investigación de mercado y sus técnicas. Los temas de este curso incluyen datos de la competencia, el consumidor, el mercado, herramientas de parámetros y aplicación.

Trabajo en Equipo para la Administración de Activos

En este curso, los participantes comprenderán la importancia del trabajo en equipo para incrementar la productividad. El contenido incluye estrategias, métodos de colaboración y cooperación para enfocar la discusión hacia las relaciones entre dueños/desarrolladores, administración, arrendatarios, prestamistas y clientes. Los participantes conformarán talleres de trabajo donde podrán revisar técnicas efectivas para mejorar la posición competitiva del centro e incrementar su ingreso neto de operaciones.

Fundamentos Básicos del Arrendamiento y El Lenguaje del Contrato de Arrendamiento

Este curso guía a los participantes en el proceso y contrato de arrendamiento del centro comercial, explicando los términos y la importancia de los diversos componentes de este complejo documento que dicta la relación entre dueños de propiedades y arrendatarios. Los temas específicos incluyen los términos del arrendamiento, renta mínima y renta porcentual, los requisitos de desempeño, tipos de construcciones permitidas, mantenimiento del área común (CAM) cargos por servicio, y negociaciones del contrato de arrendamiento.

Operaciones: Mantenimiento, Seguridad y Administración de Riesgos

Análisis básico acerca del mantenimiento del centro. Los temas a tratar en este curso incluyen el panorama de los problemas de seguridad y las estrategias para su solución, cubriendo ideas como el desarrollo de un equipo de seguridad y sus procedimientos de operación, la protección de propiedad privada y la intervención a situaciones criminales y no criminales (incluye el exterior del centro).

Mercadeo Dirigido al Consumidor: Publicidad, Promociones de Ventas, Relaciones Públicas y con la Comunidad

Este curso se enfoca en el rol de la publicidad como herramienta de mercadeo. También abarca mercadeo con objetivo y la relación entre los medios y el consumidor. Incluye actividades promocionales de comercialización, relaciones públicas, y los diferentes tipos de técnicas para generar relaciones efectivas con el público y la comunidad.

Presupuestos Contables y Administración del Contrato de Arrendamiento

Análisis a la administración de ingresos por medio de cálculos financieros básicos para determinar el ingreso y el presupuesto de un centro. Comparación de estrategias para mejorar el flujo de efectivo a corto plazo versus apreciación del capital y evaluación de rentabilidad tomando en cuenta el servicio de la deuda.

El Plan de Mercadeo

Es un panorama donde se explica la estructura básica y el formato del plan de mercadeo como una herramienta para definir y trabajar hacia metas específicas. Se analiza un plan de mercadeo típico de cinco pasos, haciendo énfasis en el papel que mercadeo juega en el valor del centro, y se discutirán planes estratégicos para proveer ideas nuevas.

Comercialización del Centro y Mezcla de Arrendatarios

Los temas tratados incluyen fórmulas económicas y técnicas de capitalización; terminología de arrendamiento; mezcla de arrendatarios; el papel que mercadeo juega en el tráfico, las ventas y las utilidades del centro; y direcciones y tendencias futuras para el comercio minorista y los centros comerciales. Otros temas a discutir serán la comercialización y su terminología; el proceso de compra; cálculos básicos del comercio minorista y aproximaciones generales para evaluar la atracción visual de una tienda, incluyendo su impacto en el flujo del tráfico, esquema, presentación visual, y exhibición de la mercancía para su comercialización.

Análisis del Centro Comercial

Una discusión corta en clase será seguida por una visita a un Centro Comercial cercano, donde en pequeños grupos, recorreremos el centro haciendo notar la mezcla comercial, arrendatarios fuertes y débiles, comercialización visual y arrendatarios temporales, incluyendo Unidades para Mercancías (RMU) y kioscos.

Programa diseñado para individuos con cinco o más años de experiencia en la industria.

¿Quiénes deben asistir?

- Gerentes con experiencia en centros comerciales, directores de mercadeo o agentes de arrendamiento que estén considerando el rediseño o la recomercialización de un centro.
- Gerencias corporativas, regionales y ejecutivos de mercadeo.
- Representantes de agencias publicitarias, compañías promotoras, consultores y otros proveedores de campañas y servicios de mercadeo para centros comerciales.
- Agentes con tres o más años de experiencia en negociación de espacios de centros comerciales para propietarios o arrendatarios.
- Minoristas con experiencia y responsabilidad significativa en la dirección de las funciones de bienes raíces o participación en negociaciones de contratos de arrendamiento.

Materiales

- Una carpeta de uso práctico que incluye los lineamientos del curso y ejemplos que le ayudarán a reforzar el conocimiento adquirido en la Escuela Latinoamericana John T. Riordan para Profesionales de Centros Comerciales.
- Certificado de terminación del curso al finalizar el programa una vez todos los requisitos del curso hayan sido verificados.
- Libro, *Notas Breves: Gestión de Centros Comerciales*.



Contenido NIVEL II

Diseño: El Centro y El Comercio Minorista

En este curso se examinan los elementos principales del diseño del centro comercial y de la tienda, haciendo énfasis en cómo mejorar la estética del ambiente comercial. Los temas incluyen señalización, planos, iluminación, entradas, exhibidores, espacios en alquiler, arrendatarios temporales y publicidad.

Estrategias Avanzadas de Arrendamiento

Análisis a profundidad del ambiente minorista, el cual incluye una discusión de la importancia del arrendamiento en la estabilidad fiscal del centro comercial y un acercamiento a los múltiples componentes del contrato de arrendamiento. Este curso se enfoca en la diversidad de arrendatarios y analiza cómo planear estrategias de arrendamiento para seleccionar y conseguir arrendatarios que maximicen la productividad del centro. Los temas específicos incluyen términos del contrato de arrendamiento, rentas mínimas y porcentajes de renta, requisitos de desempeño, mejoras permitidas a los arrendatarios, cargos por mantenimiento de áreas comunes (CAM) y negociación del contrato de arrendamiento.

Mercadeo en el Proceso de Arrendamiento

En este curso los participantes obtendrán conocimiento acerca del rol del mercadeo en los procesos de arrendamiento. Los temas específicos incluyen la evolución del mercadeo, sus elementos y los métodos para evaluar su efectividad.

Mercadeo Avanzado y otras Estrategias de Planeación para una Productividad Óptima

Este curso explora las estrategias de costo de mercadeo que proporcionan resultados eficientes en el desempeño financiero de los centros comerciales. La discusión se enfoca en la relación entre los costos del programa de mercadeo y el desempeño de las ventas. Las herramientas de análisis incluyen fórmulas de renta, características demográficas y comparaciones del desempeño de ventas. Los participantes aprenderán acerca del costo de capital y cómo pueden evaluar los resultados de mercadeo que justifican el capital invertido.

Finanzas del Centro Comercial

En este curso se exploran los conceptos de valor del centro comercial, incluyendo el valor del dinero a lo largo del tiempo,

Contenido NIVEL II *Continúa Nivel II*

el ingreso neto de operaciones, las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA). Temas adicionales incluyen las tasas de capitalización, el costo de capital de trabajo, la tasa interna de retorno y la recuperación de los negocios de arrendamiento (particularmente aquellos con requisitos sustanciales de capital). Este curso hace énfasis en el retorno de las inversiones, los fondos crecientes de las operaciones (FFO) y el avalúo del centro comercial. Las herramientas incluyen estados financieros mensuales, proformas, presupuestos y proyecciones anuales. Un tema central es cómo el tiempo complica las premisas básicas con respecto a las condiciones y valores futuros.

Prioridades y Técnicas de Renovación

¿Necesita su centro una renovación completa para embellecer la imagen e incrementar el tráfico de clientes? Este concepto es crucial en la industria de centros comerciales para su crecimiento a largo plazo y para la recuperación de la inversión financiera. En este curso, los participantes examinarán las tendencias en renovación al igual que las preferencias y necesidades de los clientes. El curso proporciona las herramientas para hacer un análisis realista y completo de la propiedad, conocer las diversas tendencias de diseño y los elementos a evaluar para preparar un plan de remodelación. Los participantes conocerán los generadores de tráfico necesarios en la actualidad para que los centros comerciales sean competitivos. También se incluirán temas como cálculos del potencial de ingresos, análisis de riesgo y retorno para justificar la renovación del centro.

Patrocinio e Ingresos Alternativos

Este curso se destaca por su estudio de casos reales, enfocados en la generación de ingresos a través de patrocinios y la conformación de sociedades. Los participantes discutirán la forma pura del patrocinio, donde se paga al dueño de la propiedad a cambio de la exposición del producto. También se explora el proceso de preparación de la propuesta y cómo estimar correctamente el valor de su propiedad para un patrocinador.

El Plan de Negocios: Creando máximo valor

En este curso los participantes obtendrán conocimiento acerca del rol del plan de negocios al maximizar las eficiencias operacionales, el ingreso neto, y el valor del centro a largo plazo. Los componentes básicos de la planeación efectiva del negocio serán discutidos

incluyendo los planes de arrendamiento, mercadeo, capital y detalles del presupuesto. Los temas operacionales incluyen supervisión de contratistas y mano de obra interna asignada a la planta física (incluyendo mantenimiento y seguridad), dirección y control fiscal, y otras responsabilidades vitales de la operación, tales como el mercadeo, tiendas especializadas, arrendamiento permanente de espacios y relaciones con los arrendatarios, dueños, prestamistas y la comunidad.

Comercio Electrónico y Tecnologías Emergentes de Multicanal a Omnicanal

El comercio electrónico no es simplemente tener una página web interactiva o catálogo para realizar compras en línea. Su rápida evolución ha generado nuevas áreas de oportunidad que requieren un acercamiento omnicanal. Este curso ofrece una mirada a las nuevas formas de compra, tendencias actuales, el diseño de experiencia en la tienda, tecnologías emergentes que promueven la interacción entre la tienda y el cliente, al igual que la importancia de crear balance entre la experiencia presencial y en línea.

Análisis de Renovación

Este ejercicio práctico inicia con una discusión breve seguida por una visita a un centro comercial, donde en pequeños grupos, los participantes recorren el centro observando la diversidad comercial, los arrendatarios, comercialización visual y arrendatarios temporales, incluyendo Unidades para Mercancías (RMU) y kioscos.



Detalles

26 – 30 Septiembre, 2016

The Westin Lima Hotel & Convention Center

Calle Las Begonias 450

Lima, Perú

Tel: +51 1 201 5000

Fax: +51 1 201 5051

Cómo inscribirse

POR INTERNET: www.icsc.org/2016ISC

(sólo para inscripciones con tarjeta de crédito)

POR FAX: +1 732 696 1780

(sólo para inscripciones con tarjeta de crédito)

POR EMAIL: yvergara@icsc.org

Costo de inscripción*		
PROGRAMA	Miembro*	No Miembro
<input type="checkbox"/> Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento, Nivel I: (Antes del 7 de Septiembre) \$1,575 (Después del 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075
<input type="checkbox"/> Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento, Nivel II: (Antes del 7 de Septiembre) \$1,575 (Después del 7 de septiembre) \$1,725		\$1,875 \$2,075

Costo para Miembros del ICSC

Para calificar para la tarifa de miembro, usted debe ser miembro del ICSC. Los empleados no miembros de compañías miembro no califican.

Costo para No Miembros

Los no miembros que deseen unirse al ICSC en el momento de inscribirse pueden aprovechar la tarifa de miembro aplicable.

Confirmación

Una vez recibida su forma de inscripción y su pago, el ICSC le enviará un aviso de confirmación por correo electrónico.

Cancelaciones

Las cancelaciones estarán sujetas a una cuota de cancelación de USD \$100. No se emitirán reembolsos para cancelaciones recibidas después del **2 de Septiembre de 2016**.

Horarios de clase

Los horarios de clase serán de 9:00 am a 5:30 pm de lunes a viernes.

Comidas

La Escuela incluye almuerzo de lunes a viernes de 12:30 a 2:00 pm.

Información sobre hospedaje

Para hacer su reservación, puede contactar directamente a The Westin Lima Hotel & Convention Center
Phone: +51 1 201 5000

Asistencia especial

Cualquier persona con discapacidades que desee algún tipo de ayuda auxiliar en este evento debe notificar a Paula Camacho por lo menos tres semanas antes de la reunión.

Paula Camacho
pcamacho@icsc.org



Instituto de Administración, Mercadeo y Arrendamiento

	26 de Septiembre	27 de Septiembre	28 de Septiembre	29 de Septiembre	30 de Septiembre
NIVEL I	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 11:00 AM	Curso 1	Curso 3	Curso 5	Curso 7	Curso 9
11:00 – 11:15 AM	RECESO				
11:15 AM – 12:30 PM	Curso 1	Curso 3	Curso 5	Curso 7	Curso 9
12:30 – 2:30 PM	ALMUERZO				
2:30 – 4:30 PM	Curso 2	Curso 4	Curso 6	Curso 8	Curso 10
4:30 – 4:45 PM	RECESO				
4:45 – 6:00 PM	Curso 2	Curso 4	Curso 6	Curso 8	Distribución de Diplomas
6:00 – 7:00 PM	Recepción	Recorrido del Centro Comercial			

	26 de Septiembre	27 de Septiembre	28 de Septiembre	29 de Septiembre	30 de Septiembre
NIVEL II	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
8:30 – 9:00 AM	INTRODUCCIÓN				
9:00 – 11:00 AM	Curso 1	Curso 3	Curso 5	Curso 7	Curso 9
11:00 – 11:15 AM	RECESO				
11:15 AM – 12:30 PM	Curso 1	Curso 3	Curso 5	Curso 7	Curso 9
12:30 – 2:30 PM	ALMUERZO				
2:30 – 4:30 PM	Curso 2	Curso 4	Curso 6	Curso 8	Curso 10
4:30 – 4:45 PM	RECESO				
4:45 – 6:00 PM	Curso 2	Curso 4	Curso 6	Curso 8	Distribución de Diplomas
6:00 – 7:00 PM	Recepción	Introducción a Recorrido del Centro Comercial			

International Council of Shopping Centers

ICSC LATINOAMÉRICA
Homero 203, piso 9-97B.Polanco
11570 Distrito Federal, México

Escuela Latinoamericana John T. Riordan Para

Profesionales de Centros Comerciales