

PROGRAMA DE EDUCACIÓN EJECUTIVA

DOMINGO, 15 DE OCTUBRE

9:00 am – 12:30 pm

Puerto Rico Convention Center

Por primera vez, RECon Latin America & Caribbean ofrece el **Programa de Educación Ejecutiva**. Participa en clases dirigidas por expertos de la industria el domingo 15 de octubre antes de la Convención. Explora las tendencias globales y regionales, actualiza tu conocimiento, y discute las mejores prácticas en la industria.

Participación: Tu participación en el Programa de Educación Ejecutiva está incluida en la inscripción a RECon Latin America & Caribbean.

El cupo es limitado en cada clase. Reserva tu cupo en el formato de registro y llega a la clase 15 minutos antes de su inicio.

¡Incluido con
tu inscripción
a RECon Latin
America &
Caribbean!




El Programa de Educación Ejecutiva ofrece un portafolio de cuatro clases de las cuales puedes elegir dos, una en cada horario. Cada clase tendrá una duración de 90 minutos.

9:00 –
10:30 am

Nuevas Realidades en el Desarrollo y la Operación de Proyectos de Uso Mixto

Ralph J. Conti, CCIM, CRX, CDP
Presidente
Ra Co Real Estate LLC
Atlanta, GA


¿Por qué son tan atractivos los proyectos de uso mixto para los constructores de hoy? Esta clase discutirá las diferentes facetas de proyectos de uso mixto. El formato participatorio de la clase te ayudará a contribuir a la discusión del por qué este tipo de proyecto es tan popular hoy en día; también se explicará cómo mantener los fundamentos básicos del retail en un ambiente de uso mixto, cuáles son los retos específicos que este tipo de proyecto acarrea, y qué lecciones se pueden aprender de proyectos de uso mixto aparentemente “fallidos”, entre otros temas. Ralph Conti cubrirá la historia y el surgimiento de los proyectos de uso mixto, así como las oportunidades actuales.

 Clase en inglés con traducción simultánea al español

Diseño de Programas de Redes Sociales para Impulsar Ventas y Cautivar a la Audiencia

Cherilyn Megill, CRX, CMD
Vicepresidente y Directora de Mercadotecnia
Phillips Edison & Company
Salt Lake City, UT

Desde mercadotecnia hasta arrendamiento, programas de lealtad y programas de relaciones públicas, e incluso hasta el retail, son pocos los aspectos que no han sido afectados por las redes sociales. En esta clase, se discutirán las mejores prácticas para desarrollar programas de redes sociales detallados y efectivos que incrementen el reconocimiento de la marca, y las ventas al igual que la participación e interés del cliente.


 Clase en inglés con traducción simultánea al español

11:00 am –
12:30 pm

Técnicas Avanzadas de Desarrollo: de la Adquisición de Terreno a la Inauguración del Centro

Ralph J. Conti, CCIM, CRX, CDP
Presidente
Ra Co Real Estate LLC
Atlanta, GA


Desde la selección del lugar hasta su apertura, ¿qué determina el éxito?. La construcción de propiedad raíz es un proceso complejo y multidisciplinario que debe liderarse por el desarrollador. Dada la situación de la economía actual, un plan bien pensado y ejecutado (ya sea desde cero o una remodelación de una obra) requiere habilidades de primera clase, liderazgo y administración. Esta clase se enfoca en el arte y la ciencia del desarrollo, así como las prácticas idóneas. La clase está diseñado para desarrolladores y ejecutivos con experiencia que estén interesados en una conversación más profunda acerca de los factores que determinan el éxito y las causas de las fallas en un proyecto específico. Ralph Conti cubrirá una amplia gama de temas, desde el concepto hasta el plan de negocios, ejecución y entrega del proyecto al operador.

 Clase en inglés con traducción simultánea al español

Arrendamiento: Mezcla Comercial, Contratos y Nuevos Modelos de Ingresos

Rod Castan, CRX, CLS
Presidente, Servicios de Arrendamiento y Administración
Courtelis Company
Miami, FL

Esta clase estudiará el estado de la industria del retail e identificará tendencias actuales en la mezcla de arrendatarios minoristas y explicará cómo estructurar y ejecutar un plan de arrendamiento. Los temas incluirán maneras de incrementar el valor mediante el arrendamiento cíclico y la reorganización de una propiedad, los problemas más comunes de un arrendamiento y de la negociación de la carta de compromiso, así como las posibles resoluciones de los mismos.

 Clase en español

PROFESORES



ROD CASTAN, CRX, CLS
Presidente, Servicios de Arrendamiento y
Administración
Courtelis Company
Miami, FL

Rod L. Castan ha sido parte del negocio de administración y desarrollo de propiedad raíz comercial desde 1985. Es el Presidente de Servicios de Arrendamiento y Administración de Courtelis Company, una empresa constructora de propiedad raíz comercial y multifamiliar establecida en Miami en 1963. Durante su tiempo en Courtelis, ha estado involucrado en el desarrollo de 30 proyectos comerciales de construcción y desarrollo de centros comerciales de principio a fin, que suman un total de 4 millones de ft². Antes de formar parte de Courtelis, Rod Castan fue vicepresidente de Leasing en Balcor Property Management, una filial de American Express.

Rod es el anterior Director de Operaciones de la División Sur de ICSC y Director Estatal para el estado de la Florida. Ha recibido nombramientos de Ejecutivo Certificado en Retail (CRX) y Especialista Certificado en Leasing (CLS). Ha sido conferencista invitado en programas de propiedad raíz para ICSC, ULI y muchas universidades, y actualmente actúa como Director de la Junta Directiva del Bergstrom Center for Real Estate de University of Florida. Es miembro fundador y miembro de la Junta Directiva de Naples Fifth Avenue South Business Improvement District y antiguo miembro de la Junta Directiva de Habitat para la Humanidad de Miami. Rod tiene un título en finanzas de Florida International University.



CHERILYN MEGILL, CRX, CMD
Vicepresidenta y Directora de Mercadotecnia
Phillips Edison & Company
Salt Lake City, UT

Cherilyn Megill se hizo parte de Phillips Edison & Company en el 2013 como la Vicepresidenta de Mercadotecnia & Comunicaciones y luego ascendió al cargo de Chief Marketing Officer en enero del 2017. Anteriormente mantuvo el cargo de Vicepresidenta de Mercadotecnia para Retail Properties of America, Inc. del 2005 al 2013 y del 2001 al 2004 fue Directora de Mercadotecnia en The Boyer Company.

Antes de unirse a Boyer, fue la Directora Principal de Mercadotecnia y Turismo en TrizecHahn por quince años. Ha participado activamente dentro de ICSC en el cuerpo docente de University of Shopping Centers, Presidente de los Premios MAXI de Centros Comerciales de los Estados Unidos, Presidente del Comité CMD, miembro del Comité CRX y del equipo de MAXI U.S. y del Comité MOCIAL. Recibió su título universitario de Weber State University.



RALPH J. CONTI, CCIM, CRX, CDP
Director y Miembro Administrativo, RaCo Real Estate Advisors LLC
Atlanta, GA

Ralph Conti lidera RaCo Real Estate Advisors, LLC, una exclusiva compañía de consultoría y desarrollo ubicada en Atlanta, Georgia. Ralph es un veterano en la industria con 37 años de amplia experiencia en retail y proyectos de construcción de tipo multiuso a lo largo de los Estados Unidos. Antes de fundar RaCo en el 2009, Ralph fue vicepresidente ejecutivo de KIMCO Realty (NYSE: KIM); fue socio en North American Properties-Atlanta; vicepresidente y director de desarrollo en Developers Diversified Realty (NYSE: DDR) en Cleveland, vicepresidente de desarrollo en Glimcher Realty Trust (NYSE: GRT) en Columbus, y director de desarrollo en Homart Development Co. en Chicago.

Ralph, ha liderado el desarrollo de 40 millones de pies cuadrados de retail y proyectos de uso mixto a lo largo de su carrera. Es miembro activo del ICSC, participando como miembro líder de la facultad para la Escuela JTR y la University of Shopping Centers. Además de capacitar a varias generaciones de desarrolladores, también ha colaborado en el desarrollo de nuevo currículo para el Instituto de Desarrollo, Diseño y Construcción, creado por el ICSC en el 2016.

Ralph cuenta con una maestría en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas y una maestría en Administración de Proyectos. Él participa en la junta asesora de bienes raíces de University of Florida y de Georgia State University, donde también dicta cátedras con frecuencia.

Actualmente, Ralph se encuentra al frente del desarrollo de un proyecto de uso mixto de 1 millón de pies cuadrados (ft²) con un costo de US\$300 millones de dólares, en Gainesville, Florida (www.celebrationpointe.com). Éste será un proyecto de 160 acres (aproximadamente 4.046,8564 m²) que incluirá zonas de entretenimiento, tiendas de outlet, restaurantes, más de 750 residencias, 350,000 ft² de espacio de oficina de clase A y aproximadamente 300 habitaciones de hotel.

En el 2004 se inauguró The Shops at Midtown Miami, un proyecto urbano multiuso liderado por Ralph Conti, el cual conllevó a la revitalización del ahora reconocido Distrito de Arte y Diseño de Miami. En el 2008, NAIOP de Florida Central reconoció a Ralph Conti con el Premio al más sobresaliente Desarrollo de Proyectos de Uso Mixto por el proyecto urbano multiuso de 700,000 ft² llamado SoDo, en Orlando, Florida.

EXECUTIVE EDUCATION PROGRAM

SUNDAY, OCTOBER 15

9:00 am – 12:30 pm

Puerto Rico Convention Center

RECon Latin America & Caribbean is excited to launch: the **Executive Education Program**. This Program is designed to boost your business skills and industry knowledge, making you better prepared to discuss our industry's latest trends on the deal making floor. Four specialized, in-depth classes are available; each one lasts 90 minutes.

The **Executive Education Program** is included with your registration to RECon Latin America & Caribbean! Please sign up in advance to secure your seat — all sessions are first come, first served.

Included with
your registration
to RECon Latin
America &
Caribbean!




The **Executive Education Program** offers four specialized, in-depth classes; each one lasts 90 minutes. Please select two classes, one of each schedule.

9:00 –
10:30 am

New Realities of Developing and Operating Mixed-Use Projects

Ralph J. Conti, CCIM, CRX, CDP
Principal and Managing Member,
Ra Co Real Estate LLC, Atlanta, GA


Why are mixed-use projects so attractive to today's developer? This course will discuss the many facets of a retail mixed-use project. The participatory format will allow you to contribute to an open discussion regarding – why is mixed-use such a hot asset class today; how do you adequately maintain the basic and sound fundamentals of retail in a mixed use environment; what unique challenges are posed in mixed use; what lessons can be learned from perceived "failed "mixed use projects and more. Ralph Conti will cover the history and the emergence of mixed-use projects as well as today's opportunities.

 *Class in English with simultaneous translation to Spanish*

Designing Social Media Programs to Drive Sales and Engagement

Cherilyn Megill, CRX, CMD
Vice President and Chief Marketing Officer
Phillips Edison & Company
Salt Lake City, UT

From marketing to leasing, loyalty programs to public relations, and even retailing itself, few aspects of the retail industry have been unaffected by social media. This course, we will discuss best practices for developing an effective and comprehensive social media programs to increase brand awareness, drive sales and increase engagement.


 *Class in English with simultaneous translation to Spanish*

11:00 am –
12:30 pm

Advanced Development Techniques: From Land Acquisition to Opening

Ralph J. Conti, CCIM, CRX, CDP
Principal and Managing Member
Ra Co Real Estate LLC
Atlanta, GA


From selected a site to opening, what dictates success. Real estate development is a complex multi-disciplinary process that must be driven by the developer and no one else. Given today's economy, a well-thought out and executed development plan—whether ground-up or a re-development—requires best of class skills, leadership and management. This course focuses on the art and science of development as well as best practices. The course is intended for experienced developers and executives interested in a deeper conversation about what dictates success and what causes failures in development. Ralph Conti will cover a wide a range of topics from concept, to business plan, to execution and turn-over to operations.

 *Class in English with simultaneous translation to Spanish*

Leasing: Tenant Mix, Contracts and New Models to Generate Revenue

Rod Castan, CRX, CLS
President
Leasing and Management Services
Courtelis Company
Miami, FL

This course will look at the state of the retail industry and identify current trends in retail tenant mix and how to structure and execute a leasing plan, Topics will include ways to increasing value through re-tenanting and re-positioning a property, most current issues in the lease and letter of intent negotiation, and their potential resolutions.

 *Class in Spanish*

FACULTY



ROD CASTAN, CRX, CLS
President, Leasing and Management Services
Courtelis Company
Miami, FL

Rod L. Castan has been in the commercial property development and management business since 1985. He is the President of the Leasing and Property Management Division of Courtelis Company, a Miami based commercial and multi-family real estate development firm that was established in 1963. During his 22 year tenure at Courtelis, he has been involved in the development of 30 ground up and redevelopment shopping center and commercial projects totaling over 4 million sq.ft. Prior to joining Courtelis, Rod Castan was Vice President of Leasing with Balcor Property Management, an American Express affiliate.

Rod is the past Southern Division Operations Chairman of ICSC and State Director for Florida. He is a recipient of the CRX Certified Retail Executive and Certified Leasing Specialist designations, CLS. He has been a guest speaker at real estate programs for ICSC, ULI and many Universities, and currently serves as Chairman of the Advisory Board of the University of Florida's Bergstrom Center for Real Estate. He is a founding Member, Board of Directors, of the Naples Fifth Avenue South Business Improvement District and a past Member and Board of Directors at Habitat For Humanity of Greater Miami. Rod has a degree in finance from Florida International University.



CHERILYN MEGILL, CRX, CMD
Vice President and Chief Marketing Officer
Phillips Edison & Company
Salt Lake City, UT

Cherilyn Megill joined Phillips Edison & Company in 2013 as the Vice President of Marketing & Communications and was promoted to Chief Marketing Office in January 2017. She was previously employed as the Vice President of Marketing for Retail Properties of America, Inc. from 2005-2013 and before that as Director of Marketing with The Boyer Company from 2001-2004. Prior to joining Boyer, she was the Senior Director of Marketing and Tourism for TrizecHahn for fifteen years.

She has been active with ICSC serving as senior faculty at University of Shopping Centers, Chair of the United States Shopping Center MAXI Awards, the Chair for the CMD Committee, a member of the CRX Committee and as a member of the U.S. MAXI Team and MOCIAL Committee. She received her bachelor's degree from Weber State University.



RALPH J. CONTI, CCIM, CRX, CDP
Principal and Managing Member,
Ra Co Real Estate Advisors LLC
Atlanta, GA

Ralph Conti leads RaCo Real Estate, LLC, a boutique real estate consulting and development firm based in Atlanta, Georgia. Ralph is a 37-year industry veteran with extensive experience in retail and mixed use projects throughout the United States. Prior to forming RaCo in 2009, Ralph served as Executive Vice President for KIMCO Realty (NYSE: KIM); Partner at North American Properties-Atlanta; Vice President and Director of Development with Developers Diversified Realty (NYSE: DDR) in Cleveland, Vice President of Development at Glimcher Realty Trust (NYSE: GRT) in Columbus, and Director of Development at Homart Development Co. in Chicago

Ralph, has led the development of over 40 million square feet of retail and mixed-use development in his career, is an active member of ICSC, serving as a lead faculty member for the JTR School and the University of Shopping Centers. In addition to training several generations of developers, he co-developed the new curriculum for the Design, Development and Construction institute, launched by ICSC in 2016. Ralph holds a Master of Business Administration with a concentration in Finance and Masters of Project Management. He serves on the real estate advisory boards at the University of Florida and Georgia State University where he frequently teaches.

Ralph is currently leading the development of a \$300M dollar, 1 million SF plus mixed-use project in Gainesville, Florida (www.celebrationpointe.com). A 160 acre ground-up development comprised of entertainment and outlet retail, restaurants, over 750 residential units, 350,000 SF of Class A office and approximately 300 hotel rooms.

In 2004, The Shops at Midtown Miami, a 650,000 SF urban in fill mixed-use project led by Ralph Conti opened leading to the revitalization of Miami's now famous Art and Design District.