

ALEJANDRO VARGAS IRIARTE

FECHA DE NACIMIENTO: 25/12/1974

CÉDULA 79.780.201 BOGOTÁ

CRA 6 NO. 86-20 AP 402, BOGOTÁ D.C. - COLOMBIA.

TELÉFONO: CASA (571) 761 4527

CELULAR 318 5993903

avargas19@gmail.com

ESTADO CIVIL: CASADO

PERFIL PROFESIONAL

Arquitecto con especialización en Administración de Empresas con amplia experiencia en la dirección y administración de negocios comerciales, servicios de ingeniería y gestión de activos inmobiliarios.

Líder integral y emprendedor con formación académica, experiencia y alto compromiso para desarrollar y cumplir con los objetivos estratégicos de la compañía en todas sus áreas, capaz de aplicar conocimientos con sentido ético, crítico y estratégico en las organizaciones para propiciar su adaptación y comprensión en entornos cambiantes y globalizados.

EXPERIENCIA LABORAL

SURA INVESTMENT MANAGEMENT, Octubre 2019 – a la fecha

Contacto Andres Alvarado – Head Real Estate, Celular 315 790 2752 email andres.alvarado@sura-im.com

Sura Investment Management es una compañía multilatinas filial de Sura Asset Management que gestiona inversiones y administra portafolios de activos tradicionales y alternativos, dentro de los cuales se encuentra la gestión de fondos inmobiliarios.

Director Regional de Asset Management

- Miembro del Comité de Inversiones Regional de los Fondos de Real Estate
- Lidera los procesos de Desarrollo, Asset y Property Management para la plataforma regional de Real Estate, que tiene Nueve (9) fondos en Colombia, Perú, Chile y México, liderando las siguientes actividades:
 - Desarrollo: Gestiona el Fondo de Desarrollo y Senior Living que cuenta con Tres (3) proyectos en construcción y Seis (6) en etapa preoperativa, de uso mixtos (Oficinas, Comercio y adulto mayor) y tiene más de 150.000m2 de GLA y un valor de inversión superior a los USD200MM.
 - Asset Management: Planea y controla la gestión estratégica de los fondos de Rentas Inmobiliarias de Chile (4), Perú (2) y Colombia (1). Este portafolio cuenta con un GLA de 230.000m2 y USD450MM de AUM.
 - Property Management: Gestiona la operación comercial (ocupación de espacios vacantes, renovación de contratos y relacionamiento con arrendatarios), Propiedades (mantenimientos, Capex, supervisión de áreas comunes) y Operaciones (facturación, cartera y EEFF) de más de 200 contratos de arriendo
- Tiene a cargo 14 empleados directos

Febrero 2013 – Septiembre 2019

GRUPO TERRANUM El Grupo Terranum es la primera plataforma integral de inversión, servicios y desarrollos inmobiliarios corporativos e institucionales en Colombia.

PEI ASSET MANAGEMENT (antes TERRANUM INVERSION S.A.S.) Agosto 2014 a la fecha

Contacto Jairo Corrales – Gerente General, Celular 3158999105 email jcorrales@pei.com.co

Pei Asset Management es pionero en proveer alternativas de inversión en el sector inmobiliario, estructuró y administra el Patrimonio Estrategias Inmobiliarias (PEI) que es un vehículo de inversión con características

únicas en el mercado colombiano que permite a los inversionistas participar en un portafolio diversificado de inmuebles comerciales generadores de renta. Actualmente el PEI es el líder de los fondos inmobiliarios en Colombia con un portafolio de activos bajo manejo de más de COP\$6 Billones, 1 millón de m2 de área arrendable y 1,900 contratos de arriendo.

Gerente de Gestión Activos

- Encargado de la administración inmobiliaria de más de 140 Inmuebles a nivel nacional en 3 categorías (Comerciales, Corporativos y Logísticos). Estos activos generan ingresos anuales superiores a COP\$400.000mm y tienen un presupuesto anual de inversión superior a COP\$18.000mm
- La Gestión inmobiliaria incluye: relación con arrendatarios, prospección de espacios vacantes, negociación de contratos de arriendo, facturación, cartera, inversiones en los inmuebles, expansiones, coordinación de avalúos comerciales, evaluación de avalúos de reconstrucción, asistencia a consejos de administración y seguros.
- Ha liderado la colocación de más de 80.000 m2 en los nuevos activos del portafolio, lo que ha generado ingresos anuales superiores a COP\$50.000mm
- Ha gestionado el recibo y la puesta en marcha de activos como Plaza Central, Nuestro Montería, Nuestro Montería, Ideo Cali, CityU, Elemento Torre2, One Plaza torre Norte, 5 CEDIs de Nutresa, el CEDI de LG, Atrio Torre Norte y Jardín Plaza Cúcuta
- Líder de los proyectos de adecuación y expansión de los inmuebles Siemens, Alfacer y Atlantis, con presupuestos superiores a \$28.000mm
- Evalúa técnicamente los inmuebles potenciales que podrán ser parte del portafolio
- Tiene a su cargo 27 empleados directos.

TERRANUM ADMINISTRACIÓN S.A.S. (Febrero 2013 a Julio 2014)

Contacto Juan Carlos Uscategui Mejia –Gerente General, Celular 310 2076367 email juscategui@terranum.com
Terranum Administración, administra, gerencia y gestiona activos inmobiliarios corporativos, comerciales e institucionales brindando actividades de soporte a su operación.

Gerente de Gestión de Activos

- Encargado de la administración y seguimiento operativo (Capex, reparaciones y mantenimientos a cargo del propietario) del fondo inmobiliario del PEI.
- Lideró el proceso técnico de evaluación de inmuebles que compra el fondo del PEI como: Torre Pacific, Alfacer, Emergia, Siemens, Estra y Xerox.
- Elaboró el presupuesto de inversión (Capex y R&M) para los activos del PEI de acuerdo con las necesidades de los mismos.
- Lideró la Interventoría Técnica y Administrativa del Proyecto de expansión de la bodega Suppla en Cali, cumpliendo con el presupuesto inicial y los tiempos de entrega inicialmente proyectados.
- Elaboró el modelo de manual de mantenimiento para los inmuebles el cual es entregado a cada arrendatario.
- Durante su gestión aumentó la ejecución del plan de inversión en un 59%, pasando de COP\$1.121mm en 2012 a COP\$1,782mm en 2013.
- Logró ahorros por más de \$500mm en las negociaciones de los diferentes proyectos que están a cargo del propietario.
- Tuvo a su cargo 9 empleados directos.

Mayo de 2011- Octubre2012

CRB CAPITAL SAS (Charlies Roastbeef)

Contacto Luis Andrés Aguilar Levy - Socio, Celular 310 485 0236 email aguilar@blumanfeld.com

Cadena de restaurantes de comida rápida especializada en la venta de Sándwich de Roastbeef, fundada en 1987. Después de 24 años de ser operada la cadena como un negocio familiar, los establecimientos de comercio fueron comprados por la Sociedad CRB CAPITAL el 1 de Junio de 2011. Sus ventas anuales son cercanas a los COP\$9.000mm.

Gerente General y Representante Legal

- Administró y controló financiera, administrativa y operativamente la compañía.
- Organizó la transición entre antiguos dueños y nuevos inversionistas de Charlies Roastbeef, logrando iniciar la operación de la cadena de restaurantes el 1 de Junio de 2011 sin perder ningún día de venta.
- Elaboró el presupuesto anual y realicé seguimiento mensual a la ejecución presupuestal para hacer cumplir las metas de costos, gastos y ventas.
- Administración de presupuesto mensual de costos y gastos de COP\$600mm aproximadamente.
- Renegoció proveedores, comisiones de tarjetas débito y crédito, realicé cesión de contratos de arriendos, apertura de cuentas bancarias, de nómina, sustitución patronal (realizando afiliaciones a ARP, Caja de Compensación, EPS y AFP) y programación de datafonos.
- Redujo el costo de venta en 5%, a través de controles internos, mejoras en los procesos productivos y revisión de recetas.
- Lideró el proceso para la renovación de la imagen de los restaurantes, diseñando e implementando junto con la agencia, la estrategia de cambio de imagen gráfica y arquitectónica, que incluyó: renovación de logo, slogan, papelería, avisos, menú, desechables, fotos, distribución de cocinas y diseño de locales.
- Redujo el índice de rotación de personal del 10% al 4%, a través de modificación de contratos de trabajo y esquemas de motivación.
- Abrió seis (6) puntos de venta al público, para lograr 23 puntos de venta en Bogotá, Cali y Cajicá.
- Lideró los procesos de producción, operación, calidad, servicio al cliente, call center y logística.
- Diseñó el plan estratégico de crecimiento de la cadena para ser aprobado en Junta Directiva.
- Tuvo a su cargo 9 empleados directos y 131 indirectos.

Abril 2003 a Enero 2011

GRUPO CARBÓN 100 XILVESTRE

Contacto Juan Alberto Castro - Socio. Celular 311 2304444, email juanalberto.castro@dvinni.com

Cadena de restaurantes de comida rápida que ofrece en su menú Parrilla, Sopas y Ensaladas. Este grupo está conformado por las sociedades CARECA S.A. y CARBÓN 100 S.A.S. Actualmente, opera las Marcas Carbón 100 y Xilvestre en plazoletas de comida de centro comerciales y grandes superficies. Careca inició sus operaciones en el 1997 con la compra de la cadena de restaurantes Leños y Xilvestre. En el año 2009 los socios de Careca compran la sociedad Carbón 100 S.A.S (establecimientos de comercio y marca) y venden la marca Leños a la cadena Leños y Carbón. A partir de Febrero de 2009 la cadena empieza a trabajar como grupo, consolidando las operaciones bajo la marca Carbón 100 – Xilvestre con 160 empleados directos y 22 puntos de venta en Bogotá.

Gerente General y Representante Legal

CARECA S.A. Abr 2003 a Enero 2011

CARBÓN 100 S.A.S.

Febrero 2009 a Enero 2011

- Administró y controló financiera, administrativa y operativamente la compañía, para lograr la rentabilidad esperada por los socios.
- Elaboró el presupuesto anual y realicé seguimiento mensual a la ejecución presupuestal para el cumplimiento de las metas de costos, gastos y ventas.
- Lideró el cambio de marca de los antiguos restaurantes Leños a Carbón 100, en temas como: Mercadeo, Operaciones, Logística y Recursos Humanos.
- Desarrolló estrategias para optimizar las aéreas de logística, compras, mercadeo, recursos humanos, administrativa y financiera debido a la unión comercial entre Carbón 100 SAS. y Careca SA.
- Consiguió y negoció los locales para nuevas aperturas de puntos de venta, también coordiné la construcción y puesta en funcionamiento de los mismos. Obtuve ahorros en estas nuevas obras y mantenimientos por valor \$500millones.
- Coordinó el diseño, construcción y puesta marcha de la nueva planta de procesos.
- Incrementó las ventas de la compañía en más del 70% en locales comparables.

- Disminuyó el costo de venta en 10%.
- Generó utilidades por \$1.700 millones de pesos.
- Abrió al público diez (10) nuevos establecimientos de comercio. (Santafé, Gran estación, Avenida Chile, Palatino, Éxito Fontibón, Homecenter 170, CardiInfantil, Portal 80, Atlantis, Centro Chía).
- Negoció y concilió a más sesenta (60) personas que carecían de contrato laboral al inicio de su gestión.
- Tuvo a su cargo 12 empleados directos y 148 indirectos.

Enero 1998 a Abril 2003

ECOINSA S.A.

Contacto Daniel Flórez Perez - Socio, Celular 310 2305280, danielflorez@cable.net.co

Empresa de servicios de ingeniería enfocada en construcción e interventoría de obras civiles y el desarrollo de proyectos comerciales especiales (eléctricos y gas). La compañía tenía más de 400 empleados y sus ingresos anuales de USD\$4mm.

Coordinador General de proyectos- Febrero 2000 a Abril 2003

- Lideró la coordinación técnica y administrativa de los contratos suscritos entre ECOINSA S.A. y CODENSA S.A. ESP: Manejo de Conexiones - Regional Norte, Inspecciones de hurto – Bogotá, Ciclo de Facturación y Morosidad - Regional Sur.
- Supervisó 28 personas que me reportaban directamente (4 Coordinadores de contrato y 12 Supervisores, 10 Digitadores y 4 asistentes), se emplearon a Doscientos Ochenta (280) personas.
- Aumentó los ingresos de ventas de nuevas instalaciones de la regional Norte en un 47%
- Redujo el índice de pérdidas de energía del 14% al 9%.
- Aumentó la efectividad del 94% al 99% en la lectura y el reparto de la facturación.
- Disminuyó la cartera morosa en un 17% en la zona sur.

Coordinador de Licitaciones- Enero 1999 a Abril 2003

- Elaboró las licitaciones en que participaba la empresa para Codensa SA ESP y Gas Natural SA ESP.
- Coordinó los estudios de factibilidad para cada una de las licitaciones
- Contribuyó exitosamente a la adjudicación de licitaciones por un valor de USD\$11.000.000.

Coordinador de Diseño y Arquitectura - Enero 1998 a Enero 1999

- Elaboró los diseños urbanísticos y arquitectónicos del conjunto residencial Los Rosales en Yopal – Casanare
- Elaboró los diseños Urbanísticos del conjunto residencial Las Palmas en Pacho – Cundinamarca
- Realizó la Interventoría técnica y administrativa del Edificio Hermanas Pías de la calle 72 con Carrera 9.

ESTUDIOS REALIZADOS

Universidad del Rosario Especialización en Administración de Empresas, Sep/2002 a Nov/2003	Bogotá D.C., Colombia
Universidad Javeriana Arquitectura, Ene/1993 a Nov/ 1998	Bogotá D.C., Colombia
Gimnasio Moderno , Bachiller Dic/1992	Bogotá D.C., Colombia

OTROS ESTUDIOS

- Seminario de Asset y Facility management, Global Asset Management Iberoamérica, 2014.
- Curso de gerencia de proyectos, Proyectiza S.A.S. 2014
- Auditor interno de calidad, certificado por SGS Colombia, 2013
- Gerencia de restaurantes, de costos y calidad en la industria gastronómica en Acodres, 2009
- Innovación, branding y mercado, Coca Cola 2005

IDIOMAS

- Inglés. Providence, Rhode Island, USA, 1992, Nivel avanzado.

RECONOCIMIENTOS

- Miembro del Comité de Inversiones Regional de los Fondos gestionados por SURA REAL ESTATE, Octubre 2019 a la fecha
- Presidente del Consejo de Administración de los Edificios Torre Pacific, WBP y One Plaza, Agosto 2014 a Octubre 2019
- Miembro del Comité Fiduciario de Plaza Central, Nuestro Montería e Ideo (Cali e Itagüí), Único Outlet, Agosto 2016 a Octubre 2019
- Miembro del Consejo de Administración de los Edificios Deloitte, Fijar 93, Zona Franca del Pacifico, CityU, Elemento y Torre Corpbanca
- Miembro de la Junta Directiva de Salitre Plaza Centro Comercial – Marzo 2005 a Enero 2011
- Miembro de la Junta Directiva de Centro Comercial Santafé – Septiembre 2006 a Marzo 2010
- Miembro de la Junta Directiva del Centro Comercial Palatino – Marzo 2009 a Marzo 2010
- Miembro del Comité de la UNIPLAZA del Centro Comercial Unicentro Mayo 2003 a Enero 2011.
- Miembro de la Junta Directiva ACODRES (Asociación de la Industria Gastronómica) Capitulo Bogotá – Marzo 2007 a Marzo 2009
- Asesor de la Junta Directiva ACODRES (Asociación de la Industria Gastronómica) Capitulo Bogotá – Marzo 2009 a Enero 2011