México

INMOBILIARE

Real Estate

Grupo MAC

Torre del Bosque

Financiamiento Hipotecario GMAC

Interés Social:
Desarrolladora Metropolitana

Outlet Centers

Antonio Andere • Pedro Azcué • Ricardo García Conde Rubio
Fernando Schütte • Javier Pichardini

año 1 número 6 40 pesos

06
7 503001 661995

Sala de Consejo Panamco- Arcila

Grupo MAC

por Claudia Olguín

"Arquitectura y servicios relacionados, queremos estar en esa ola, por eso nos estamos reinventando".

Hacia 1998, Grupo MAC empezó a definir la nueva estructura de negocio con que ingresaría al siglo XXI.

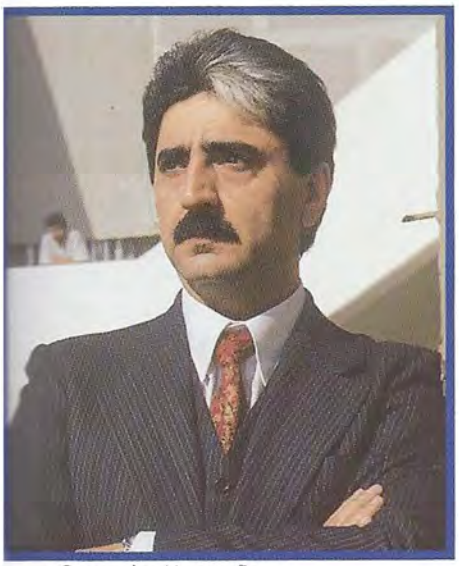
A 10 años de tomar las riendas del negocio familiar, Gonzálo Montaño decidió dar prioridad a áreas de operación que le permitirían crear una cartera de servicios integrales para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Y es que tras 52 años de actividad de la empresa en el mercado, el propio diseño arquitectónico y la gerencia de proyectos, ya no bastan para competir integralmente en el voraz mercado inmobiliario. "Arquitectura y servicios relacionados, queremos estar en esa ola, por eso nos estamos reinventando", dice Montaño.

En realidad, desde 1948 este despacho siempre se enfocó al diseño de proyectos. Ahora, conforma una estrategia que le permita insertarse en la evolución en que se ha visto impactada la arquitectura.

De esa manera, ha pasado de ser un despacho que fundamentalmente hacía diseño y construcción residencial e industrial, a una empresa de servicios corporativos.

La historia reciente es clara. Conrado Montaño Aubert, fundador de esta compañía, dió entre 1980 y 1981 los



Arq. Gonzalo Montaño

os primeros pasos de la evolución. En esa fecha, tres ó cuatro jóvenes arquitectos, entre los cuales estaba Gonzalo, iniciaron la transformación. Hubo desde entonces, picos en la planta laboral de la empresa de hasta 130 colaboradores dedicados a proveer servicios como proyectos, supervisión y coordinación de obras hoy también conocida como "gerencia de construcción".

En esos años, la firma diversificó su mercado incursionando en áreas como la hotelería, la vivienda masiva, las oficinas corporativas e incluso los centros comerciales, como la Plaza Esmeralda de Cancún, proyecto en el que se realizó la planeación estratégica, el diseño y la gerencia de construcción.

"Fue un proyecto financiado por el Fideicomiso de Desarrollo Comercial (FIDEC) donde mas que un simple enfoque arquitectónico, buscó generar un nuevo concepto comercial y de servicio en el que se diera financiamiento al pequeño propietario", comenta Gonzálo Montaño.

"Este concepto de planeación estratégica de proyectos nos llevó a realizar la planeación de tres grandes proyectos de centros comerciales para Grupo Frisa, soportados con nuestra primera alianza estratégica como un arma de Estados Unidos", recuerda el ejecutivo.

No obstante, la primera incursión de que Montaño tiene recuerdos le ha permitido realizar 20 proyectos que dejaron una fórmula para asegurar el éxito: "un centro comercial debe crecer junto con el esfuerzo de la comercialización".

La opción corporativa

Ante la exigencia de contar con especialistas comerciales, la firma buscó concretar una alianza comercial con Colliers International porque aún cuando tenía desde hace tiempo una buena relación con todos los brokers del mercado, tener un aliado con quien trabajar desde el inicio de un proyecto se convertía en una ventaja competitiva.

El análisis de esa alianza empezó en 1999. Para Montaño esta estrategia es lógica porque "no pasará mucho tiempo para que cada firma de brokers tenga in house el servicio de diseño y/o Gerencia de construcción de interiores comerciales".

Independientemente de la alianza MAC-COLLIERS, en la industria otro caso reciente es la fusión de Jones Lang LaSalle con Desarrollo de Espacios de Interiores (DEI), pero también existen las alianzas de SARE con T.I., Cushman con Halff y otras, lo cual marca una clara tendencia del mercado.

Bufete de Abogados Paulino Olavarrieta, S.C.

En este caso, la intención de Grupo MAC con Colliers es enfocar los esfuerzos a fortalezas comunes como la cobertura nacional, la atención a diferentes mercados y la presencia global.

La alianza se reforzó a través de la sociedad en Dipsa, empresa de Grupo MAC donde ahora el 50% de la participación accionaria es propiedad de la familia Lomelín, de Colliers International y a 8 meses de cerrada la operación ya se han iniciado entre 8 y 9 proyectos. Un ejemplo de esta alianza son los trabajos realizados para Consorcio Ara, para quien se ha realizado ya la concepción de tres proyectos, incluyendo la arquitectura y el armado comercial de promoción y venta.

Esta última década ha sido relevante para Grupo MAC, dado que en ella se consolidaron las bases de la incursión en los mercados corporativo y comercial que, desde la toma de decisiones en el consorcio, son nichos de mercado ya definidos.

En 1992 se crea la ya referida Dipsa (Desarrollos Inmobiliarios Promocionales), dedicada a la planeación y desarrollos inmobiliarios y MAC (Montaño Arquitectos Consultores).

Esto fue resultado del conocimiento que, en materia de planeación, mercado, nicho, ubicación, arquitectura e inversión, Grupo MAC había acumulado desde agosto de 1987 cuando creó el concepto de "Planeación Estratégica de Proyectos", que le permitió desarrollar, entre otros, el proyecto del Centro Comercial Mundo E.

Pero no todo ha sido miel sobre hojuelas. Si bien esta compañía logró sortear la crisis de 1994, la experiencia ante fenómenos devaluatorios fue dura. En enero de 1995, Grupo MAC

Restaurante "Terraza" Hotel Melía Azul Ixta

Panorámica Hotel Melía Azul Ixta

Panorámica Mundo E

Panorámica Mundo E

mercado cambiante, requiere también recursos para gestar complejos inmobiliarios. En estos días, MAC gesta una nueva incursión que terminará de fortalecer la capacidad conjunta con sus socios de Collers-Lomelín. Sin preámbulos, es la creación del Fondo Mexicano de Promoción Inmobiliaria, que con recursos de un grupo de inversionistas nacionales, colocará fondos para la planeación y desarrollo de proyectos.

El fondo inicia con $4 millones de dólares y ya tiene en puerta dos proyectos en Puebla y el Distrito Federal. El funcionamiento será tanto por la vía de inversiones patrimoniales, como del mercado especulativo, en donde entras, desarrollas y vendes. Un proyecto exitoso, necesita ser desarrollado por quien sepa de diseño de construcción, de costos y de mercado", explica Montaño.

Es un hecho que la presencia de gigantes del financiamiento es un motivo para esta iniciativa. Al menos, en México ya están consorcios como Trinet, The Peabody Group, Goldman Sachs, Citibank, The O´Connor Group o GMAC Auritec.

Aún así, este empresario se ha casado con la idea de ir de la mano de los clientes, ir junto a los inversionistas e ir delante de la competencia con este futuro, plasmado de reinvención. El tiempo dirá si el conocimiento del mercado local con recursos tecnológicos, de diseño y con servicios integrales son la mezcla perfecta. La realidad podría rebasar esta expectativa, sobre todo por el actual liderazgo que firmas multinacionales del ramo tienen en mercados como el propio diseño arquitectónico, construcción de interiores y financiamiento.

La batalla, pues, es dura y Montaño sigue desde su trinchera listo para competir en el mercado.

Sala de juntas Paulino Olavarrieta, S

Monsanto Le

Cafetería Corporativo Daimler Ch