



ICSC Simposio de Inteligencia de Mercado en Latinoamérica

Hotel Movich Buró 26 | Bogotá, Colombia

Octubre 20 – 21, 2016



Actualmente en Latinoamérica enfrentamos un escenario económico incierto y con significativos cambios demográficos, discutamos como estos factores impactan directamente a las industrias y canales de compra. En este Simposio se discutirán estadísticas y tendencias actuales en la industria de centros comerciales de Latinoamérica. No te pierdas la gran oportunidad de compartir dos días con un prestigioso grupo de investigadores, desarrolladores, inversionistas y retailers de la región. Se dará una actualización del reporte de la industria en Latinoamérica, diferentes técnicas de medición, herramientas para la investigación, las oportunidades para el retail en medio de la crisis, así como casos de éxito en estudios de mercado desarrollados y probados en diferentes centros comerciales.

Registro y café

8:00 – 9:00 am

Reporte Actual de la Industria de Latinoamérica

9:00 – 9:45 am

Panorama del estado de la industria de Centros Comerciales en Latinoamérica con los principales indicadores económicos, volumen de centros comerciales y datos estadísticos de los países líderes en la región.



Juan Ignacio Rodríguez

Socio-Director de Planeación
MAC Arquitectos Consultores
México

Investigación de Mercado para el Reposicionamiento de un Centro Comercial

9:45 – 10:30

Tres formas de investigación de mercado, una herramienta vital para el reposicionamiento de un centro comercial desde la perspectiva del cliente, el mix comercial y la marca.



Cristina Vigoya

Directora General de Marca Táctica
Líder División de Estudios Acecolombia
Colombia

Receso de café

10:30 – 11:00

Estudio de Mercado para el Desarrollo de Uso Mixto

11:00 – 11:45

El estudio de mercado de uso mixto puede ser una alternativa interesante para los desarrolladores e inversionistas para capitalizar y crear un desarrollo más atractivo. Es un reto evaluar su verdadero potencial. Esta sesión se enfocará en las situaciones que son adecuadas para este tipo de desarrollos que son fundamentales para el análisis de mercado de estos proyectos.



Antonio Carlos Ruótolo, Ph.D.

Consultor Senior MC15
Consultoría San Paulo
Brasil

Smart Data: Técnicas de Medición para Adquirir Datos de Valor

11:45 am – 12:30 pm

Esta sesión tratará de las técnicas de medición existentes, su uso, los datos que recopilan, así como sus implicaciones, para poder armar en conjunto una estrategia válida por la calidad del dato, la interpretación de los mismos y su legalidad para adquirirlos, entre ellos, el Wi-Fi Tracking.



Daniel Andreu Acosta

Socio y Director de Negocios
Neuromobile
España

Almuerzo

12:30 – 2:00 pm

Conveniencia y Tecnología: Oportunidades para el Retail en medio de la Crisis

2:00 – 3:00 pm

Los latinoamericanos actualmente enfrentan un escenario económico incierto y significativos cambios demográficos. Estos factores impactan directamente a las industrias y canales de compra. En esta presentación se revisará el papel de los productos electrónicos (smartphones, computadoras) y los electrodomésticos (appliances) en los canales de compra y como factores de conveniencia en la vida de los consumidores regionales.



Paula Goñi
Analista de Investigación
Euromonitor Internacional
Chile

Discusión del Estudio de Mercado en Nuevas Aperturas

3:00 – 3:45 pm

Discusión acerca de la exploración de estrategias para los puntos de venta con base al rendimiento a largo plazo para retailers, desarrolladores e inversionistas.

MODERADORA



Patricia Vásquez
Directora de Mercadeo
Centro Comercial Único
Colombia

PANELISTAS



Antonio Carlos Ruótolo, Ph.D.
Consultor Senior MC15
Consultoría San Paulo
Brasil



Cristina Vigoya
Directora General de Marca Táctica
Líder División de Estudios Acecolombia
Colombia



Juan Ignacio Rodríguez
Socio-Director de Planeación
MAC Arquitectos Consultores
México

Valuación de Centros Comerciales y su Planeación Financiera

3:45 – 4:30 pm

En esta sesión se presentará un resumen de cómo hacer la planeación financiera para la construcción, ampliación y remodelación de un centro comercial, y las variantes que se deben tomar en cuenta.



Pablo Solórzano
Administrador General
Plaza Satélite
México

Panel de Renovación y Posicionamiento de Centros Comerciales en Colombia

4:30 pm

Se compartirán experiencias de la transformación de centros comerciales que hayan realizado alguna renovación y actualmente sean exitosos.

MODERADOR



Carlos Hernán Betancourt
Director Ejecutivo
Acecolombia
Colombia

PANELISTAS



Alejandro Alvarado
Presidente
LAB



Liliana Carvajal
Arquitecta
Administración Unicentro Cali



Juan Felipe Restrepo
Gerente de Proyectos
Salgado Restrepo Arquitectos, SA

Biografías

Alejandro Alvarado

Ha sido profesor en economía y finanzas en el IE para MBAs en Madrid, analista en sector financiero (JPMorgan - Sao Paulo, Coutts&Co - Londres), y Subdirector de Desarrollo Tecnológico, Director de Infraestructura y Energía en Planeación Nacional. Economista (Magna Cum Laude de la Universidad de Boston), Master en Finanzas y PhD en Economía (Universidad de Cambridge - Cantab). Desde la creación de LAB, 2ª generación de empresa familiar inmobiliaria en 2003, ha liderado el desarrollo de proyectos de vivienda de marca Kubik (segmento alto urbano y campestre) y vivienda media, incursionado en hotelería y uso mixto con Metro 127, estructurado proyectos de vivienda en Miami, y ha sido pionero en Colombia en la estructuración y operación de Centros Comerciales en renta con Diverplaza y su Fundación Diverplaza.

Daniel Andreu

Cursó estudios de Arquitectura Técnica. Completó sus estudios con Master en Dirección Comercial y Marketing y cursos superiores de Dirección Estratégica e Innovación Empresarial, así como otros de Generación de Modelos de Negocio Innovadores. Cuenta más de 10 años trabajando en departamentos de Ventas, Marketing y Operaciones de Multinacionales como Goodyear Rubber Tire Company, Volvo Truck Corporation ó Avis Budget Group. Ha compaginado su actividad profesional con la docencia siendo Guest Professor en la Escuela Europea de Negocios. Su gran pasión era crear su propia Startup, la cual la fundó en 2012 junto a sus cuatro socios, y hoy en día es un referente nacional en el sector de Centros Comerciales en cuanto a la captura, gestión y casos de uso del Big Data aplicado al Marketing & Operaciones de Áreas Comerciales.

Carlos Hernán Betancourt

Con experiencia de más de 10 años en la Industria de Centros Comerciales, Carlos Hernán Betancourt, Ingeniero Industrial, especialista en Alta Gerencia, es profesional certificado CSM por el ICSC. Se ha destacado en la industria, donde actualmente se desempeña como Director Ejecutivo de ACECOLOMBIA, la Asociación de Centros Comerciales de Colombia. Su constante actividad lo ha llevado a ser miembro del comité Consultivo del ICSC por Colombia, instructor y conferencista en programas nacionales e internacionales afines a la Industria de Centros Comerciales en países como Perú, Chile, Brasil, México, Panamá y Colombia, entre otros.

Liliana Carvajal

Arquitecta especializada en administración de empresas de Construcción de la Universidad del Valle. Docente por 14 años de la facultad de arquitectura de la Universidad San Buenaventura área de gestión en Cali y arquitecta interna de Unicentro Cali.

Paula Goñi

Paula es Licenciada en Historia de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile y Master en Historia del Pensamiento Político de Queen Mary University of London. Se ha desempeñado como investigadora tanto en el ámbito público como en el privado. En Euromonitor International se encuentra a cargo de las investigaciones referentes a Chile en torno a Servicios y Pagos, entre las que se cuentan las industrias de Retailing y Medios de Pago.

Juan Felipe Restrepo

Arquitecto y director en renovación y planeamiento arquitectónico de varios centros comerciales en Colombia, más de 1,000,000 de metros intervenidos en proyectos de varios tipos con más de 22 años de experiencia en arquitectura y renovación. Ha liderado procesos exitosos en el país, donde los resultados obtenidos por los centros comerciales refleja respuestas positivas al inversionista, visitante, operador y comerciante.

Juan Ignacio Rodríguez

Socio y Director de Planeación de MAC Arquitectos Consultores, durante su carrera trabajó en el desarrollo de proyectos arquitectónicos en DECCA y en el área de obras públicas del H. Ayuntamiento de Huixquilucan. Es egresado de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México y cuenta con un diplomado en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias y una maestría en Desarrollo Inmobiliario por el ITAM y la Universidad Politécnica de Madrid. Ha participado en la asesoría y planeación de más de 500 proyectos Inmobiliarios en México y Centroamérica. Fue líder del grupo de Investigación de México y miembro del grupo de Investigación de Latinoamérica de ICSC (International Council of Shopping Centers).

Antônio Carlos Ruótolo

Consultor Senior de MC15 Consulting con sede en São Paulo, Brasil. Cuenta con experiencia en investigación de mercado de retail y desarrollo comercial, especialmente en las áreas de mercado potencial, tiendas y posicionamiento de centros comerciales, así como análisis de riesgo aplicado a los centros comerciales. Cuenta con doctorado de la Universidad de Missouri y fue el fundador del IPDM (Instituto de Investigación de Mercado y Desarrollo) en Brasil.

Pablo Solórzano

Es Licenciado en Matemáticas Aplicadas y Licenciado en Economía. Cuenta con una Maestría en Dirección Financiera (MDF) y una certificación en Bienes Raíces por parte de CCIM Institute. Cuenta con 7 años de experiencia en la industria, especializándose en Estrategia y Planeación Financiera con enfoque en Field Finance (Desarrollo, Implementación de Estrategias y Modelos de Valuación de Centros Comerciales). Actualmente, es el Administrador General del Centro Comercial Plaza Satélite, ubicado en la Ciudad de México, teniendo a cargo las áreas de Estrategia, Publicidad, Mercadotecnia, Administración, Mantenimiento, Seguridad, Gestión de Riesgos, Estacionamiento y Áreas Comunes.

Patricia Vásquez

Patricia es Comunicadora social con especialización en mercadeo y negocios internacionales, el año anterior participo del programa Internacional Kellogg on Marketing. Se desempeñó durante 16 años en mercadeo en una compañía de retail y actualmente es directora de mercadeo del centro comercial Único donde está a cargo de las áreas de publicidad, CRM - investigaciones, Comunicaciones y del equipo de creativos.

Cristina Vigoya

Administradora de Empresas de la Universidad EAN y especialista en Mercadeo en la Universidad EAFIT. Cuenta con estudios especializados en Administración efectiva de Centros Comerciales y Desarrollo, Innovación y Tenant Mix de Centros Comerciales. En 2016, el ICSC le otorgó el Premio Medalla de Oro en Investigación; honor a investigadores comprometidos a nivel mundial. Como Consultora en Inteligencia de Mercados, ha desarrollado Estudios Especializados para la localización y la factibilidad de nuevos centros comerciales; la renovación y el reposicionamiento de centros comerciales existentes, grandes superficies y prestigiosas cadenas de retail. Con su equipo, en sus años de trayectoria, ha realizado al menos unos 70 estudios para centros comerciales tanto en Colombia, como para las apuestas de nuevos proyectos de empresas multinacionales que ya hacen parte de la realidad colombiana.

Asociación de apoyo



Proveedor de contenido

