



Program | Programa

# RECON

LATIN AMERICA & CARIBBEAN

Octubre 10 – 12, 2018

Cartagena, Colombia

Centro de Convenciones Cartagena de Indias

#ICSCRECon



## MIÉRCOLES 10 DE OCTUBRE

1:00 – 6:00 pm | Pórtico Registro

### Registro

2:00 – 7:00 pm | Centro de Convenciones

### Visita Técnica a Centros Comerciales

(Ver detalles en la página 14)

2:00 pm

Salida del Centro de Convenciones

2:15 – 3:15 pm

Plaza Bocagrande – Tour y presentación

3:15 – 3:45 pm

Transportación a Centro Comercial Caribe Plaza

3:45 – 5:15 pm

Centro Comercial Caribe Plaza – Tour y presentación

5:15 – 5:30 pm

Transportación a Mallplaza El Castillo

5:30 – 7:00 pm

Mallplaza El Castillo – Tour y presentación

7:00 pm

Regreso al Centro de Convenciones

2:30 – 4:00 pm

### Talleres de Desarrollo Profesional

#### A Estrategias de Mercadotecnia Digital | Pegasos

Luiz Alberto Marinho presentará algunas estrategias digitales que se están implementando en centros comerciales de la región, como servicios de entrega de productos y el uso de datos de transacciones. También abordará el desafío de capturar y analizar datos del comportamiento de clientes, entre otros temas.

INSTRUCTOR



**Luiz Alberto Marinho**

Socio Director

GS&Malls

Brasil

► Clase en inglés con traducción simultánea al español

#### B Desarrollo y Operaciones de Centros Comerciales | Arsenal

Basado en su experiencia con algunos de los proyectos más complejos de la región, Sergio González abordará los temas más importantes de operaciones, incluyendo cómo incorporar planes de sostenibilidad en las operaciones de tu centro comercial.

INSTRUCTOR



**Sergio González**

Director de Desarrollo y Gestión

Fibra Danhos

México

► Clase en español

4:00 – 4:30 pm | Barahona Foyer

### Coffee Break

## WEDNESDAY OCTOBER 10

1:00 – 6:00 pm | Pórtico Registro

### Registration

2:00 – 7:00 pm | Convention Center

### Shopping Center Tour (See page 14 for details)

2:00 pm

Departure from Convention Center

2:15 – 3:15 pm

Plaza Bocagrande – Tour and presentation

3:15 – 3:45 pm

Transportation to Centro Comercial Caribe Plaza

3:45 – 5:15 pm

Centro Comercial Caribe Plaza – Tour and presentation

5:15 – 5:30 pm

Transportation to Mallplaza El Castillo

5:30 – 7:00 pm

Mallplaza El Castillo – Tour and presentation

7:00 pm

Return to Convention Center

2:30 – 4:00 pm

### Professional Development Workshops

#### A Digital Marketing Strategies | Pegasos

Luiz Alberto Marinho will discuss digital strategies that are being used in shopping centers' marketing efforts, such as product delivery services and use of customer transaction data. He will also address the challenge of capturing and analyzing customer behavior data and other issues.

INSTRUCTOR

**Luiz Alberto Marinho**

Managing Partner

GS&Malls

Brazil

► Class in English with simultaneous interpretation to Spanish

#### B Shopping Center Development and Operations | Arsenal

Based on his experience with some of the most complex projects in the region, Sergio González will cover the most important issues in operations, including how to incorporate sustainability plans into shopping center operations.

INSTRUCTOR

**Sergio González**

Director of Development and Management

Fibra Danhos

Mexico

► Class in Spanish

4:00 – 4:30 pm | Barahona Foyer

### Coffee Break

4:30 – 6:00 pm

### Talleres de Desarrollo Profesional

#### **A** Arrendamiento: Mezcla Comercial, Contratos y Nuevos Modelos de Ingresos | Pegasos

Rod Castan analizará el estado de la industria de bienes raíces comerciales y las tendencias actuales en la mezcla minorista de inquilinos, y explicará cómo estructurar y ejecutar un plan de arrendamiento.

INSTRUCTOR



**Rod Castan, CRX, CLS**

Presidente de Arrendamiento y Servicios de Administración Inmobiliaria  
Courtelis Company  
EE. UU.

► Clase en español

#### **B** Métricas de Rendimiento | Arsenal

En este taller Andy Carlson analizará una serie de métricas de rendimiento y cómo utilizarlas para optimizar rendimiento. Dirigido tanto a desarrolladores como a retailers.

INSTRUCTOR



**Andy Carlson, CRM, CSX, CLS**

Director Nacional de Retail para Puerto Rico, Caribe y América Latina  
JLL  
EE. UU.

► Clase en inglés con traducción simultánea al español

**JUEVES**

**11 DE OCTUBRE**

7:00 am – 7:00 pm | Pórtico Registro

### Registro

9:00 – 9:50 am | Barahona 3, 4

### Apertura de RECon Latin America & Caribbean Palabras de Bienvenida



**Carlos Hernan Betancourt, CSM**

Director Ejecutivo  
Acecolombia  
Colombia



**Fernando de Peña Yver**

Vicepresidente Ejecutivo  
Mallplaza  
Chile

### Reporte de la Industria



**Tom McGee**

Presidente y CEO  
ICSC  
EE. UU.



**Valerie Richardson, CRX, CLS**

Presidenta del Consejo Directivo, ICSC  
Vicepresidenta de Bienes Raíces  
The Container Store  
EE. UU.

4:30 – 6:00 pm

### Professional Development Workshops

#### **A** Leasing: Tenant Mix, Contracts and New Models to Generate Revenue | Pegasos

Rod Castan will provide a look at the state of the retail real estate industry and current trends in retail tenant mix, and will discuss how to structure and execute a leasing plan.

INSTRUCTOR

**Rod Castan, CRX, CLS**

President for Leasing and Administration Services  
Courtelis Company  
USA

► Class in Spanish

#### **B** Performance Metrics | Arsenal

Aimed at both landlords and tenants, this workshop led by Andy Carlson will consider the merits of a variety of metrics and determine how to use them to optimize your performance.

INSTRUCTOR

**Andy Carlson, CRM, CSX, CLS**

National Director for Retail for Puerto Rico, Caribe and Latin America  
JLL  
USA

► Class in English with simultaneous translation to Spanish

**THURSDAY**

**OCTOBER 11**

7:00 am – 7:00 pm | Pórtico Registro

### Registration

9:00 – 9:50 am | Barahona 3, 4

### RECon Latin America & Caribbean Opening Welcome Remarks

**Carlos Hernan Betancourt, CSM**

Executive Director  
Acecolombia  
Colombia

**Fernando de Peña Yver**

Executive Vice President  
Mallplaza  
Chile

### Industry Insights

**Tom McGee**

President & CEO  
ICSC  
USA

**Valerie Richardson, CRX, CLS**

ICSC Chairman  
Vice President - Real Estate  
The Container Store  
USA

9:50 – 10:50 am | Barahona 3, 4

### Después de la Omnicanalidad

Acompaña al futurista J. Skyler Fernandes en esta presentación acerca de qué viene después del retail omnicanal. Esta presentación cubre todos los segmentos de retail desde la moda hasta la comida y el entretenimiento y presenta una guía para empresas que desean transformarse.



**J. Skyler Fernandes**  
Fundador y Socio General  
Venture University  
EE. UU.

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

10:50 – 11:10 am | Barahona Foyer

### Coffee Break

11:10 am – 12:00 pm | Barahona 3, 4

### Shopping Centers 2050

Aunque el formato y diseño de los centros comerciales ha evolucionado considerablemente desde de los primeros centros comerciales, los cambios que vienen serán aún más fundamentales, según Jorge Ponce. Ponce comparte su visión de cómo los centros comerciales evolucionarán para adaptarse a cambios en la sociedad y como la industria debe posicionarse para estos cambios.



**Jorge Ponce Dawson**  
Main Board Director  
Broadway Malyan  
España

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

12:00 – 2:00 pm | Claustro las Ánimas

### Retail Connections

12:00 – 2:30 pm | Claustro de las Ánimas

### Horario dedicado a la Exposición Comercial y de Negocios

1:00 – 2:30 pm | Terraza

### Almuerzo

### Sesiones Simultáneas

2:30 – 3:15 pm | Barahona 2

### **A** Caso de Estudio: La Transformación del Centro Comercial Glóries de Barcelona

Jaime Guerreiro explica como Unibail-Rodamco-Westfield consiguió transformar un centro comercial aislado y poco productivo en un lugar abierto y vibrante que se ha convertido en una fuente de valor para el desarrollador.



**Jaime Guerreiro**  
Gerente SC Glóries  
Unibail-Rodamco-Westfield  
España

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

9:50 – 10:50 am | Barahona 3, 4

### What Lies Beyond Omnichannel Retailing

Join retail futurist J. Skyler Fernandes as he discusses what lies beyond omnichannel retailing. This session covers retail industries from fashion to food to entertainment and presents a blueprint for how companies can become greater than themselves.

**J. Skyler Fernandes**  
Founder & General Partner  
Venture University  
USA

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

10:50 – 11:10 am | Barahona Foyer

### Coffee Break

11:10 am – 12:00 pm | Barahona 3, 4

### Shopping Centers 2050

Although the form and design of shopping centers has evolved considerably, the changes to come will be much greater, according to Jorge Ponce. Ponce considers how shopping centers will evolve to meet societal changes, and how the industry must position itself to prepare for these changes.

**Jorge Ponce Dawson**  
Main Board Director  
Broadway Malyan  
Spain

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

12:00 – 2:00 pm | Claustro las Ánimas

### Retail Connections

12:00 – 2:30 pm | Claustro de las Ánimas

### Dedicated Trade Expo and Deal Making

1:00 – 2:30 pm | Terraza

### Lunch

### Concurrent Sessions

2:30 – 3:15 pm | Barahona 2

### **A** Case Study: The Transformation of Glóries Shopping Center in Barcelona

Jaime Guerreiro shares firsthand how Unibail-Rodamco-Westfield achieved a successful transformation of Barcelona's Glóries shopping center, transforming an isolated and poorly performing property into an open and vibrant space that has become a high-value asset for the developer.

**Jaime Guerreiro**  
Manager SC Glóries  
Unibail-Rodamco-Westfield  
Spain

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

**Horario de la Exposición Comercial y de Negocios | JUEVES, 11 DE OCTUBRE 12:00 – 7:00 pm Claustro de las Ánimas**

**Trade Expo and Deal Making | THURSDAY, OCTOBER 11 12:00 – 7:00 pm Claustro de las Ánimas**

2:30 – 3:15 pm | Barahona 1

## **B** Entretenimiento Activo y Diversión

Dos proponentes del entretenimiento activo hablan de las ventajas de incorporar la diversión en los centros comerciales, y sus desafíos. Los presentadores representan la empresa creadora del primer “human playground” y el líder mundial en el diseño y construcción de muros de escalada.



### **Zlatimira Bancheva**

Directora de Ventas de Entretenimiento Activo  
Walltopia  
Bulgaria



### **Javier del Campo**

Director Comercial  
Cuestamoras Urbanismo  
Costa Rica

► Sesión en español e inglés con traducción simultánea

3:15 – 3:30 pm | Barahona Foyer

## Coffee Break

### Sesiones Simultáneas

3:30 – 4:30 pm | Barahona 2

## **A** Panel: Mejores Prácticas en Sostenibilidad

Un centro comercial sostenible no solamente utiliza energía responsablemente, está en armonía con su entorno y aporta valor a su comunidad, sino también crea una conexión más fuerte con sus clientes. Descubre como algunos de los líderes de la industria están abordando este desafío, con enfoque en iniciativas recientes.

### MODERADOR



### **Paulo Baruki**

Presidente  
Paulo Baruki Arquitetura  
Brasil

### PANELISTAS



### **Antonio Sergio Bianco**

Director de Desarrollo  
Multiplan  
Brasil



### **Tiago Eiró**

Gerente General  
Sonae Sierra Colombia  
Colombia



### **Sergio Eiji Nagai**

Gerente General  
Shopping Eldorado  
Brasil



### **Pablo Pulido**

Gerente General  
Mallplaza Colombia  
Colombia

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

2:30 – 3:15 pm | Barahona 1

## **B** Active Entertainment and Play

Two proponents of active entertainment discuss the advantages and challenges of incorporating active endeavors into shopping centers. Speakers include the creator of the first “human playground” and the world leader in design and construction of climbing walls.

### **Zlatimira Bancheva**

Head of Sales for Active Entertainment  
Walltopia  
Bulgaria

### **Javier del Campo**

Commercial Director  
Cuestamoras Urbanismo  
Costa Rica

► Session in Spanish and English with simultaneous translation

3:15 – 3:30 pm | Barahona Foyer

## Coffee Break

### Concurrent Sessions

3:30 – 4:30 pm | Barahona 2

## **A** Panel: Best Practices in Sustainability

A sustainable shopping center not only uses energy responsibly, it is in harmony with its surroundings, and is an asset for its community, but also strengthens connections with its customers. Learn how some of the industry’s leaders are approaching the challenge of sustainability, with a focus on recent successful initiatives.

### MODERATOR

### **Paulo Baruki**

Presidente  
Paulo Baruki Arquitetura  
Brazil

### PANELISTS

### **Antonio Sergio Bianco**

Director of Development  
Multiplan  
Brazil

### **Tiago Eiró**

General Manager  
Sonae Sierra Colombia  
Colombia

### **Sergio Eiji Nagai**

General Manager  
Shopping Eldorado  
Brazil

### **Pablo Pulido**

General Manager  
Mallplaza Colombia  
Colombia

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

3:30 – 4:30 pm | Barahona 1

### **B** Como Crear Centros de Experiencias

La experiencia lo es todo en la industria de centros comerciales hoy. Jeremy McMullin ha ganado múltiples premios del ICSC por su trabajo, donde incorpora diseño, investigación arquitectónica, conocimiento, creatividad e intuición. Aprende de Jeremy cómo diferenciarte de la competencia con centros comerciales que sitúan la experiencia del visitante en el centro.



#### **Jeremy McMullin**

Presidente y Diseñador Principal  
DESIGNCORP International  
Canadá

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

### Sesiones Simultáneas

4:30 – 5:30 pm | Barahona 2

### **A** Caso de Estudio: Desarrollos de Usos Mixtos

Casos de Reforma 222, Toreo Parque Central, La Mexicana y San Antonio

El presentador ha estado involucrado en algunos de los proyectos de usos mixtos más importantes de la Ciudad de México. El presentador ha estado involucrado en algunos de los proyectos de usos mixtos más importantes de la Ciudad de México, incluyendo Reforma 222, Toreo, La Mexicana, y San Antonio. En esta presentación, nos expondrá como abordar los desafíos en proyectos de usos mixtos y explicará cómo asegurar que los diversos usos ofrezcan una fuerte oferta de valor.



#### **Sergio González**

Director de Desarrollo y Gestión  
Fibra Danhos  
México

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

4:30 – 5:30 pm | Barahona 1

### **B** Megatendencias en el Retail en América Latina

A medida que las condiciones económicas en América Latina mejoran, el retail tendrá que replantear su propuesta de valor para consumidores con mayor poder adquisitivo. Amanda Bourlier explora como tres megatendencias; la reinención de las compras, el retiro de la clase media y la vida sana, serán cada vez más importantes dentro del retail.



#### **Amanda Bourlier**

Analista Senior  
Euromonitor International  
EE. UU.

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

5:30 – 7:00 pm | Claustro de las Ánimas

**Horario dedicado a la Exposición Comercial y de Negocios**

3:30 – 4:30 pm | Barahona 1

### **B** How to Create Experience Centers

Experience is everything in the shopping center industry today. Jeremy McMullin has won multiple ICSC awards for his work in the industry, which incorporates design, architecture research, knowledge, creativity and intuition. Learn from Jeremy on how to stay ahead of the competition with shopping centers that put the customer experience at the center.

#### **Jeremy McMullin**

President and Lead Designer  
DESIGNCORP International  
Canada

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

### Concurrent Sessions

4:30 – 5:30 pm | Barahona 2

### **A** Case Study: Mixed Use Developments

Cases of Reforma 222, Toreo Parque Central, La Mexicana and San Antonio

Mixed use projects have unique challenges, and even more so in a market like Mexico City. The presenter has been involved in some of the most successful mixed use projects in the city, including Reforma 222, Toreo, La Mexicana, and San Antonio. In this in-depth session, he will walk us through operational issues in mixed use projects and how to ensure that diverse uses create a strong overall value proposition.

#### **Sergio González**

Director of Development and Management  
Fibra Danhos  
Mexico

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

4:30 – 5:30 pm | Barahona 1

### **B** Megatrends in Latin American Retail

As economic conditions in Latin America stabilize and improve, retailers will need to rethink their value propositions for consumers with more purchasing power. Amanda Bourlier will explore how three megatrends – Shopping Reinvented, Middle Class Retreat, and Healthy Living – will become increasingly important.

#### **Amanda Bourlier**

Senior Analyst  
Euromonitor International  
USA

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

5:30 – 7:00 pm | Claustro de las Ánimas

**Dedicated Trade Expo and Deal Making**

7:00 – 8:30 pm | Barahona 3, 4

### PRESENTACIÓN DE LOS PREMIOS

#### ► ICSC Foundation Latin America & Caribbean Community Support Award



**Valerie Richardson, CRX, CLS**  
Presidenta del Consejo Directivo, ICSC  
Vicepresidenta de Bienes Raíces  
The Container Store  
EE. UU.

#### ► Planigrupo Latin America Fellowship



**Valerie Richardson, CRX, CLS**  
Presidenta del Consejo Directivo, ICSC  
Vicepresidenta de Bienes Raíces  
The Container Store  
EE. UU.

#### ► Patio Chile Latin America Scholarship (anteriormente Beca Patio para América Latina)



**Álvaro Jalaff**  
Vicepresidente y CEO  
Grupo Patio  
Chile

#### ► ICSC Latin America & Caribbean Shopping Center Awards



**Carlos A. Lecueder, CRX, CSM, CMD, CLS**  
Presidente, ICSC Latin America & Caribbean Shopping Center Awards  
Presidente

Estudio Luis E. Lecueder  
Uruguay

► Sesión en inglés y español con traducción simultánea

8:30 – 10:00 pm | Terraza

### Fiesta RECon Latin America & Caribbean

INVITADO ESPECIAL  
Iván Ramiro Córdoba

**VIERNES**

**12 DE OCTUBRE**

7:00 am – 6:00 pm | Pórtico Registro

#### Registro

8:00 – 9:00 am | Claustro de las Ánimas

#### Horario dedicado a la Exposición Comercial y de Negocios

9:00 – 10:00 am | Barahona 3, 4

#### Creando Conceptos de Retail Transformadores

El retail está experimentando una metamorfosis y modelos tradicionales están dando paso a conceptos que sirven mejor a los clientes. Neil Stern, estratega de retail y autor de *Winning at Retail* (Ganando en el Retail), examina una variedad de conceptos innovadores de todo el mundo. En esta sesión compartirá algunos ejemplos destacados y demostrará como éstos se pueden aplicar para crear nuevos conceptos transformadores.



**Neil Stern**  
Socio Mayoritario  
McMillan|Doolittle  
EE. UU.

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

7:00 – 8:30 pm | Barahona 3, 4

### PRESENTATION OF THE AWARDS

#### ► ICSC Foundation Latin America & Caribbean Community Support Award

**Valerie Richardson, CRX, CLS**  
ICSC Chairman  
Vice President - Real Estate  
The Container Store  
USA

#### ► Planigrupo Latin America Fellowship

**Valerie Richardson, CRX, CLS**  
ICSC Chairman  
Vice President - Real Estate  
The Container Store  
USA

#### ► Patio Chile Latin America Scholarship (formerly Beca Patio Chile para América Latina)

**Álvaro Jalaff**  
Vice President and CEO  
Grupo Patio  
Chile

#### ► ICSC Latin America & Caribbean Shopping Center Awards

**Carlos A. Lecueder, CRX, CSM, CMD, CLS**  
Chairman, ICSC Latin America & Caribbean Shopping Center Awards  
President

Estudio Luis E. Lecueder  
Uruguay

► Session in English and Spanish with simultaneous translation

8:30 – 10:00 pm | Terraza

### Fiesta RECon Latin America & Caribbean

SPECIAL GUEST  
Iván Ramiro Córdoba

**FRIDAY**

**OCTOBER 12**

7:00 am – 6:00 pm | Pórtico Registro

#### Registration

8:00 – 9:00 am | Claustro de las Ánimas

#### Dedicated Trade Expo and Deal Making

9:00 – 10:00 am | Barahona 3, 4

#### Creating Game-Changing Retail Concepts

Retail is undergoing a metamorphosis and traditional models are being replaced by concepts that better serve customers' needs. Neil Stern, retail strategist and author of *Winning at Retail*, looks at a wide range of innovative concepts from around the world. In this session he will consider leading examples and demonstrate how these concepts can be applied to create game-changing retail concepts.

**Neil Stern**  
Senior Partner  
McMillan|Doolittle  
USA

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

10:00 – 10:45 am | Barahona 3, 4

### Sesión Magistral: Construyendo el Modelo Dual Retail/Real Estate Diferenciador

Carlos Mario Giraldo ha sido CEO y Director General de Grupo Éxito desde 2013, previamente fungió como COO de Retail para la empresa. Durante su tiempo al mando, ha conducido a Grupo Éxito a través de un proceso de diversificación, innovación y expansión internacional. Bajo su liderazgo, Grupo Éxito se ha convertido en el retailer más grande de Sudamérica y a través de Viva Malls, uno de los desarrolladores más grandes de Colombia. Carlos Mario compartirá su experiencia en Grupo Éxito y su perspectiva de la industria en la región.



**Carlos Mario Giraldo**  
CEO  
Grupo Éxito  
Colombia

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

10:45 – 11:00 am | Barahona Foyer

### Coffee Break

11:00 am – 12:00 pm | Barahona 3, 4

### Panel: Mejorando la Experiencia de Visita

La ventaja singular que ofrecen los centros comerciales al consumidor es la experiencia, y ésta será determinante para el futuro de los centros comerciales. En este panel, líderes de la industria compartirán su visión sobre cómo incorporar uso de data y tecnologías digitales para mejorar la experiencia. También abordarán otros aspectos de la experiencia como comida, entretenimiento, servicio al cliente, eventos y más.

MODERADOR



**Fernando V. de Peña Yver**  
Vicepresidente Ejecutivo  
Mallplaza  
Chile

PANELISTAS



**Juan José Calle**  
Director General  
Jockey Plaza Shopping Center y Socio  
ABL Partners  
Perú



**Liz Gillespie**  
Socia y Vicepresidenta de Marketing  
North American Properties  
EE. UU.



**Carlos Lecueder, CRX, CSM, CMD, CLS**  
Presidente  
Estudios Luis E. Lecueder  
Uruguay

► Sesión en español e inglés con traducción simultánea

10:00 – 10:45 am | Barahona 3, 4

### Keynote Session: Building a Dual Retail/Real Estate Model

Carlos Mario Giraldo has served as CEO and General Director of Grupo Éxito since 2013, previously serving as COO of Retail for the company. During this time he has led Grupo Éxito through a period of diversification, innovation, and international expansion. As a result, Grupo Éxito is now the leading retail platform in South America and, through Viva Malls, one of the largest commercial real estate developers in Colombia. Join Carlos Mario as he shares his experience at Grupo Éxito and his perspective on the industry.

**Carlos Mario Giraldo**  
CEO  
Grupo Éxito  
Colombia

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

10:45 – 11:00 am | Barahona Foyer

### Coffee Break

11:00 am – 12:00 pm | Barahona 3, 4

### Panel: Enhancing the Visitor Experience

The greatest unique benefit that shopping centers offer is the experience they deliver, and the experience offered to visitors will become even more critical in the future. In this panel, industry leaders will share their vision for how the industry can use data and digital technology to enhance the visitor experience. They will also discuss other aspects of experience including food, entertainment, customer service, events and more.

MODERATOR

**Fernando de Peña Yver**  
Executive Vice President  
Mallplaza  
Chile

PANELISTS

**Juan José Calle**  
CEO  
Jockey Plaza Shopping Center and Partner  
ABL Partners  
Peru

**Liz Gillespie**

Partner & Vice President of Marketing  
North American Properties  
USA

**Carlos Lecueder, CRX, CSM, CMD, CLS**

Presidente  
Estudios Luis E. Lecueder  
Uruguay

► Session in English and Spanish with simultaneous translation

**Horario de la Exposición Comercial y de Negocios | VIERNES, 12 DE OCTUBRE 8:00 am – 6:00 pm Claustro de las Ánimas**

**Trade Expo and Deal Making | FRIDAY, OCTOBER 12 8:00 am – 6:00 pm Claustro de las Ánimas**



12:00 – 2:00 pm | Claustro de las Ánimas

## Horario dedicado a la Exposición Comercial y de Negocios

12:30 – 2:00 pm | Terraza

### Almuerzo

### Sesiones Simultáneas

2:00 – 2:50 pm | Barahona 2

#### **A** Food Halls Sobresalientes

Los food halls pueden ser un diferenciador importante para centros comerciales, pero a medida que se hacen más populares, se hace más difícil crear conceptos que no se parecen a los demás. Varios pioneros en este tema nos hablan sobre cómo crearon food halls únicos y a la vez rentables.

MODERADOR



#### **Lina Marcela Hurtado**

Vicepresidenta de Comercio  
Pactia  
Colombia

PANELISTAS



#### **Jorge García**

Fundador  
Mercado del Río  
Colombia



#### **Jaime Guerreiro**

Gerente SC Glories  
Unibail-Rodamco-Westfield  
España



#### **Alberto Sacal**

Fundador y Director General  
Mercado Roma  
México

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

2:00 – 2:50 pm | Barahona 1

#### **B** The Outlet Advantage

En comparación con Norteamérica, Europa y Asia, los outlets aún están en una fase temprana de su desarrollo en América Latina. En esta presentación, los expertos Lisa Wagner y André Costa ofrecen un panorama del desarrollo de los outlets globalmente y describen los factores para el desarrollo y operación exitosa de los mismos.



#### **André Costa**

Socio Fundador  
ABOUT  
Brasil



#### **Lisa Wagner**

Socia  
The Outlet Resource Group  
EE. UU.

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

2:50 – 3:10 pm | Barahona Foyer

### Coffee Break

12:00 – 2:00 pm | Claustro de las Ánimas

## Dedicated Trade Expo and Deal Making

12:30 – 2:00 pm | Terraza

### Lunch

### Concurrent Sessions

2:00 – 2:50 pm | Barahona 2

#### **A** Standout Food Halls

Food halls can be a great differentiator for shopping centers, but as they become more widespread, it will become increasingly difficult to create concepts that do not imitate others. Several food hall pioneers discuss how to create food halls that are unique and profitable.

MODERATOR

#### **Lina Marcela Hurtado**

Vice President  
Pactia  
Colombia

PANELISTS

#### **Jorge García**

Founder  
Mercado del Río  
Colombia

#### **Jaime Guerreiro**

Manager SC Glories  
Unibail-Rodamco-Westfield  
Spain

#### **Alberto Sacal**

Founder and General Director  
Mercado Roma  
Mexico

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

2:00 – 2:50 pm | Barahona 1

#### **B** The Outlet Advantage

Relative to North America, Europe and Asia, outlet malls are still at an early point of development in Latin America. Outlet experts Lisa Wagner and André Costa give us an overview of how outlets have developed in other regions and describe what it takes to develop and operate a successful outlet.

#### **André Costa**

Founding Partner  
ABOUT  
Brazil

#### **Lisa Wagner**

Principal  
The Outlet Resource Group  
USA

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

2:50 – 3:10 pm | Barahona Foyer

### Coffee Break

## Sesiones Simultáneas

3:10 – 4:00 pm | Barahona 2

### A Retail: El Panorama Actual

Retailers comparten su visión del estado actual del comercio minorista y hablan de sus planes de expansión o de innovación. Este panel incluye una variedad de marcas que están dejando huella en el mercado.

MODERADOR



**Álvaro Jalaff**  
Vicepresidente y CEO  
Grupo Patio  
Chile

PANELISTAS



**Mariana Castillo**  
Co-CEO y Co-Fundadora  
Ben & Frank  
México



**Jorge Rodríguez**  
Gerente General  
Cueros Veléz  
Colombia



**Santiago Salcedo**  
Director de Expansión  
Johnny B. Good  
Argentina

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

3:10 – 4:00 pm | Barahona 1

### B Neuromarketing para Centros Comerciales

En una presentación visual e interactivo, un experto del neuromarketing comparte como usar herramientas basadas en neurociencia para llegar a tus clientes.



**Juan Pablo Rodríguez**  
CEO  
eyeonmedia  
Chile

► Sesión en español con traducción simultánea al inglés

4:00 – 5:00 pm | Barahona 3, 4

### La Digitalización y el Futuro del Retail y los Centros Comerciales

El comercio minorista es importante, no sólo para la economía, sino también para la salud de los distritos, pueblos y ciudades. La digitalización ha transformado el mundo del comercio minorista y el modelo tradicional de centro comercial debe cambiar para que los centros comerciales lleguen a ser el epicentro del comercio minorista. La presentación se basará en ejemplos de mejores prácticas globales sobre como los retailers y desarrolladores de centros comerciales están reinventando sus productos, servicios y marcas, en respuesta a la rápida digitalización y los hábitos cambiantes de compra del consumidor.



**Tom Smith**  
Director Global de Propiedad y Edificios  
WSP  
Reino Unido

► Sesión en inglés con traducción simultánea al español

5:00 – 6:00 pm | Claustro de las Ánimas

**Horario dedicado a la Exposición Comercial y de Negocios y Coctel de Clausura**

## Concurrent Sessions

3:10 – 4:00 pm | Barahona 2

### A Retail: The Landscape Today

Retailers share their perspective on the current state of retail and discuss their plans for expansion and innovation. This panel includes a variety of innovative brands that are shaping the market.

MODERATOR

**Álvaro Jalaff**  
Vice President and CEO  
Grupo Patio  
Chile

PANELISTS

**Mariana Castillo**  
Co-CEO and Co-Founder  
Ben & Frank  
Mexico

**Jorge Rodríguez**  
General Manager  
Cueros Veléz  
Colombia

**Santiago Salcedo**  
Expansion Director  
Johnny B. Good  
Argentina

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

3:10 – 4:00 pm | Barahona 1

### B Neuromarketing for Shopping Centers

In a visual and engaging presentation, a leading expert shares how to use tools based on neuroscience to reach your customers.

**Juan Pablo Rodríguez**  
CEO  
eyeonmedia  
Chile

► Session in Spanish with simultaneous translation to English

4:00 – 5:00 pm | Barahona 3, 4

### Digitalization and the Future of Retail and Shopping Centers

Retail is massively important, not only for the economy but the health of precincts, towns and cities. Digitalization has transformed the world of retail and the traditional shopping center model must change if shopping centers want to become the epicenter of retailing. The presentation will draw upon global best practice examples on how retailers and shopping center developers are reinventing their product, service and brand, in response to rapid digitalization and changing consumer buying habits.

**Tom Smith**  
Global Director for Property and Buildings  
WSP  
UK

► Session in English with simultaneous translation to Spanish

5:00 – 6:00 pm | Claustro de las Ánimas

**Dedicated Trade Expo and Deal Making and Closing Cocktail Reception**

**Comité de Planeación****Planning Committee**

Fernando V. de Peña Yver



Carlos Hernán Betancourt



Andrew D. Carlson



Angélica Godinho



Luis Arturo Hernández



Lina Marcela Hurtado



Álvaro Jalaff



Carlos A. Lecueder



Josephine Maalouf



Agustín M. Richards Tello



David Toledo



Andrés Torrealba



Juan Lucas Vega

**Fernando V. de Peña Yver**, Presidente del Comité de Planeación, Vicepresidente Ejecutivo, Mallplaza, Chile

**Carlos Hernán Betancourt**, CSM, Director Ejecutivo, ACECOLOMBIA, Colombia

**Andrew D. Carlson**, CRX, CSM, CLS, Director Nacional de Retail para Puerto Rico, Caribe y Latin America, JLL, EE. UU.

**Angélica Godinho**, CRX, CMD, Socia Directora, Antares CNI, Brasil

**Luis Arturo Hernández**, Director Negocios Inmobiliarios, Grupo Ramos, República Dominicana

**Lina Marcela Hurtado**, Vicepresidenta de Comercio, Pactia, Colombia

**Álvaro Jalaff**, Vicepresidente y CEO, Grupo Patio, Chile

**Carlos A. Lecueder**, CRX, CSM, CMD, CLS, Presidente, Estudio Luis E. Lecueder, Uruguay

**Josephine Maalouf**, Directora, Corporación Lady Lee, Honduras

**Agustín M. Richards Tello**, Gerente de Planificación Estratégica y Analítica Avanzada, Mallplaza, Chile

**David Toledo**, Gerente General, Centro Comercial Único - Capitol, Colombia

**Andrés Torrealba**, Gerente General División Chile, Parque Arauco, Chile

**Juan Lucas Vega**, Vicepresidente Inmobiliario, Grupo Éxito, Colombia

---

**Fernando V. de Peña Yver**, Chair, Planning Committee, Executive Vice President, Mallplaza, Chile

**Carlos Hernán Betancourt**, CSM, Executive Director, ACECOLOMBIA, Colombia

**Andrew D. Carlson**, CRX, CSM, CLS, National Director of Retail for Puerto Rico, Caribbean and Latin America, JLL, USA

**Angélica Godinho**, CRX, CMD, Managing Partner, Antares CNI, Brazil

**Luis Arturo Hernández**, Real Estate Business Director, Grupo Ramos, Dominican Republic

**Lina Marcela Hurtado**, Commercial Vice President, Pactia, Colombia

**Álvaro Jalaff**, Vice President and CEO, Grupo Patio, Chile

**Carlos A. Lecueder**, CRX, CSM, CMD, CLS, President, Estudio Luis E. Lecueder, Uruguay

**Josephine Maalouf**, Director, Corporación Lady Lee, Honduras

**Agustín M. Richards Tello**, Manager of Strategic Planning and Advanced Analytics, Mallplaza, Chile

**David Toledo**, General Manager, Centro Comercial Único - Capitol, Colombia

**Andrés Torrealba**, General Manager Chilean Division, Parque Arauco, Chile

**Juan Lucas Vega**, Real Estate Vice President, Grupo Éxito, Colombia

## Plaza Bocagrande



El proyecto de uso mixto Plaza Bocagrande se construyó en 112,000 m<sup>2</sup> y 190 m de altura, está compuesto por dos torres: en la primera están ubicados el hotel Hyatt Regency y Hyatt Regency Cartagena Residences. La segunda torre la conforma el condominio h2, con 120 apartamentos turísticos y en los primeros pisos del complejo el Centro Comercial Plaza Bocagrande con 12,000 m<sup>2</sup> de GLA.

The mixed-use project Plaza Bocagrande was built on 112,000 m<sup>2</sup> and 190 meters high, it consists of two towers: in the first one it is located the Hyatt Regency Hotel and the Hyatt Regency Cartagena Residences. The second tower incorporates the condominium h2, with 120 touristic apartments and in the first segment of the complex, the Shopping Center Plaza Bocagrande with 12,000 m<sup>2</sup> of GLA.

- 101 Locales Comerciales | 101 Stores
- Parque de Diversiones | Amusement Park
- 5 Salas de Cine | 5 Movie Theaters
- Centro Médico Deportivo | Sports Medical Center
- 600 Estacionamientos | 600 Parking Spaces
- Vista Privilegiada al Centro Histórico | Privileged view to the Historical Center

**Sitio Web | Website:**  
<https://plazabocagrande.com>

## Centro Comercial Caribe Plaza



El centro comercial más grande de la ciudad con 88,000 m<sup>2</sup>. Cuenta con una amplia oferta de productos y servicios. Hoy Caribe Plaza posee un tráfico anual de 13,000,000 de visitantes, más de 160 marcas, una amplia plazoleta de comidas y el mejor ambiente para disfrutar con seguridad y comodidad.

The largest shopping center in the city with 88,000 square meters has a wide range of products and services. Today Caribe Plaza has an annual traffic of 13,000,000 visitors, more than 160 brands, a large food court and of course the best environment to enjoy safely and comfortably.

- Parqueadero automatizado cubierto con capacidad para 760 vehículos | Covered automated parking with capacity for 760 vehicles
- Completa zona financiera | Complete Financial Zone
- 6 Almacenes ancla | 6 Anchor Stores
- 6 Modernas Salas de Cine | 6 Modern Movie Theaters
- Parque de Diversiones | Amusement Park
- Gimnasio | Gym
- Casino | Casino
- Bar | Bar

**Sitio Web | Website:**  
<http://www.cccaribeplaza.com>

## Mallplaza El Castillo



Mallplaza El Castillo es el primer centro comercial de Mallplaza en Colombia. Inaugurado en el año 2012, se encuentra ubicado en una zona estratégica de Cartagena, sobre la avenida Pedro de Heredia a pasos del centro histórico. Cuenta con una vista privilegiada al turístico Castillo de San Felipe, lo que lo transforma en un lugar sorprendente con un entorno inigualable. Se trata de un centro comercial de 65.000 m<sup>2</sup> que cuenta con la presencia de más de 140 marcas como Falabella, Jumbo, Pepe Ganga, Mac Center, Smart Fit, entre otras, y de una zona gastronómica diferencial. Con altos estándares de seguridad, de diseño arquitectónico y con un enfoque sostenible, Mallplaza El Castillo es un punto urbano de encuentro para el emprendimiento, la entretenimiento y la cultura.

Mallplaza El Castillo is the first Shopping Center of Mallplaza in Colombia. Opened in 2012, it is located in a strategic area in Cartagena, on Pedro de Heredia Avenue, steps away from the historic center. It has a privileged view of the touristic Castle of San Felipe, which transforms it into a surprising place with an incomparable environment. A 65,000 m<sup>2</sup> Shopping Center that has more than 140 brands such as Falabella, Jumbo, Pepe Ganga, Mac Center, Smart Fit, among others, and a differentiated gastronomic area. With high security standards, architectural design and a sustainable proposal, Mallplaza El Castillo is an urban meeting point for entrepreneurship, entertainment and culture.

**Sitio Web | Website:**  
<http://mallplazaelcastillo.com>

**Agradecimientos especiales para todas las personas que hicieron posible realizar la Visita Técnica a Centros Comerciales.**  
**Special thanks to all the people who made the Shopping Center Tour possible.**

## Plaza Bocagrande

- Claudia Aldana, Director Senior Mercadeo, Ospinas
- Julio Beltrán, Gerente, Plaza Bocagrande

## Centro Comercial Caribe Plaza

- Cesar Guerra, Gerente, Centro Comercial Caribe Plaza
- María Claudia Palomino, Directora de Mercadeo, Centro Comercial Caribe Plaza

## Mallplaza El Castillo

- Pablo Pulido, Gerente General, Mallplaza Colombia
- Felipe Muñoz, Subgerente, Mallplaza El Castillo