



Directorio | Directory

RECON

LATIN AMERICA & CARIBBEAN

Octubre 10 – 12, 2018

Cartagena, Colombia

Centro de Convenciones Cartagena de Indias

#ICSCRECon



CADA VEZ SON MÁS LOS LUGARES DE COLOMBIA
DONDE BRILLA NUESTRA ESTRELLA.



Nuestra presencia en 7 ciudades
nos convierte en un aliado estratégico
que le apuesta al comercio,
la cultura y la diversión.

SUR DE BOGOTÁ: BOSA, SOACHA, MADELENA

RESTO DEL PAÍS:
YOPAL, PITALITO, SOLEDAD, FLORENCIA, IPIALES



Gran Plaza
Centros Comerciales

www.granplazacentroscomerciales.com | www.pactia.com

una marca
PACTIA

Bienvenidos a | Welcome to



Es un honor darles la bienvenida a RECon Latin America & Caribbean 2018 en Cartagena de Indias, Colombia.

Actualmente la región de Latinoamérica y el Caribe presenta un escenario económico y social desafiante, que nos demanda estar atentos al entorno, aprovechar las oportunidades y realizar ajustes a nuestra estrategia en favor del crecimiento de nuestra industria. Sin lugar a dudas, RECon Latin America & Caribbean es el espacio para interactuar con los principales jugadores y ponernos al día con las últimas tendencias. Esta edición de RECon Latin America & Caribbean abordará temas de gran interés para todos, como la experiencia, tecnología, desarrollos de uso mixto, entretenimiento y sostenibilidad. Contamos con un programa muy interesante y conferencistas de talla internacional con gran experiencia, por lo que estamos seguros será muy enriquecedor para futuras reflexiones y conversaciones.

En estos próximos días los invitamos a descubrir lo más novedoso que sucede en la industria, establecer nuevos contactos y cerrar tratos importantes mientras visitan la Expo y durante Retail Connections.

En nombre de todo el comité de planeación, les agradecemos su participación en RECon Latin America & Caribbean 2018.

Les deseamos un RECon Latin America & Caribbean muy productivo.

Fernando de Peña Yver

Presidente del Programa

Vicepresidente Ejecutivo

Mallplaza

It is an honor to welcome you to ICSC RECon Latin America & Caribbean 2018 in Cartagena de Indias, Colombia.

Currently, the Latin American & Caribbean region presents a challenging economic and social scenario, which demands us to be attentive to the environment, take advantage of opportunities, and adjust our strategy for the growth of our industry. Without a doubt, RECon Latin America & Caribbean is the space for interacting with the main players in the industry and getting current on industry trends. In addition, this conference will address topics of great interest to all, such as the visitor experience, technology, mixed-use developments, entertainment, and sustainability. We have a very interesting program and international speakers with great experience, so we are certain these conversations will be very enriching for future reflection and discussion.

Over the next few days, we invite you to discover the most innovative developments in the industry, establish new contacts, and close important deals while visiting the Expo and during Retail Connections.

On behalf of the entire planning committee, we thank you for your participation in RECon Latin America & Caribbean 2018.

We wish you a very productive RECon Latin America & Caribbean.

Fernando de Peña Yver

Program Chair

Executive Vice President

Mallplaza

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
Acocolombia
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
Acocolombia
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 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 – 2:30 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 – 2:30 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
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

President
Paulo Baruki Arquitetura
Brazil

PANELISTS

Antonio Sergio Bianco

Director of Development
Multiplan
Brazil

Tiago Eiró

General Manager
Sonae Sierra Colombia
Colombia

Sergio Eiji Nagai

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

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 cómo 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

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 m² 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 m² de GLA.

The mixed-use project Plaza Bocagrande was built on 112,000 m² 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 m² 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 m². 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 m² 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 m² 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



EXPO
**NEGOCIOS
INMOBILIARIOS**
EXPOSICIÓN & CONGRESO

7 Y 8 DE NOVIEMBRE

HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

EXPO + CONGRESO

INVERSIONISTAS **WORKSHOPS** NETWORKING

MÁS DE

350

OPORTUNIDADES
DE INVERSIÓN **INMOBILIARIA**

ENTRADA A
ZONA DE EXPOSICIÓN

GRATIS

ADQUIERE TU
PATROCINIO

**STANDS
DISPONIBLES**

COMPRA TU PASE
AL CONGRESO



+52 (55) 55147914

exni.mx



INM•BILIARE

Ares Arquitectos**Stand: 2**

Avenida Prolongación Americas # 1250,
Planta Baja B Col. San Miguel De La Colina
Zapopan, Jalisco C.P.45160 Mexico
Teléfono: +52 33 3642 2224
Contacto: Iván Ortíz
www.aresarquitectos.com

Ciudadela Comercial Cosmocentro**Stand: 6**

Calle 5, 50-103 Cosmocentro
Cali, Valle 760036 Colombia
Teléfono: +57 2 553 1150
Contacto: Isabel Martinez Narvaez
www.cosmocentro.com

Code labs**Stand: 27**

Carrera 17 No., 89 – 31, Oficina 805
Bogota, Colombia
Teléfono: +57 1 805 1470
Contacto: Diana Ladino

Design 3 International**Stand: 4**

217 North Charles Street, First Floor
Baltimore, MD 21201 USA
Teléfono: +1 443 799 8500
Contacto: William Lopez-Roa
www.d3i-usa.com

DESIGNCORP International**Stand: 7**

245 Carlaw Avenue, #103A
Toronto, Ontario M4M 2S1 Canada
Teléfono: 416 363 4622
Contacto: Jeremy McMullin
www.designcorp.net

Ghesa Water & Art**Stand: 30**

Magallanes, 3, 4th Floor
Madrid, Spain 28015
Teléfono: +34 91 309 8100
Contacto: José Ignacio Carranza Tejedor
www.ghesawaterart.com

Industrial Frigo**Stand: 1**

Via Maestri, 49
25011 Calcinato, Brescia, Italy
Teléfono: +39 030 963 160
Contacto: Silvia Grassi
www.industrialfrigoice.com

Ingennova**Stand: 32**

Variante Madrid/Subachoque Km 1.1
Centro Industrial Santa Cruz, Bodega 14 &
15, 14 & 15
Bogota, Colombia
Teléfono: +57 320 409 5853
Contacto: Julian Andres Aguilar
www.ingennova.com

Inorca**Stand: 26**

Calle 18 #118 – 85 Casa 54 Avenida
Cañasgordas, Barrio Ciudad Jardin
Cali, Colombia 760031
Teléfono: +57 2 489 6999
Contacto: Liliana Nieto
www.inorca.com

JLL Puerto Rico Realty & Co., S en C.**Stand: 29**

27 Gonzalez Guisti, Suite 101
Guaynabo, Puerto Rico 00968
Teléfono: +1 787 777 5800
Contacto: Vanessa Perez
www.jll.com

Mallplaza**Stand: 38**

Avenida Americo Vespucio, 1737
Huechuraba
Santiago, Chile 8600036
Teléfono: +56 2 2585 7908
Contacto: Trinidad Pizarro
www.mallplaza.com

Megapolis Outlets Panama**Stand: 5**

Avenida Balboa, Multicentro Local 249 B
Panama City, Panama
Teléfono: +1 703 346 8098
Contacto: Lisa Wagner

Ospinas**Stand: 36**

Calle 79B N 5 – 81
Bogota, Colombia
Teléfono: +57 1 326 7060
Contacto: Claudia Aldana Avila
www.ospinas.com.co

Pactia**Stand: 37**

Carerra 43 A #18 Sur 135 Sao Paulo Plaza
Medellin, Colombia 050022
Teléfono: +57 4 322 0355
Contacto: Laura Londono Zuluaga
www.pactia.com

ParkEyes**Stand: 3**

Franz Liszt 1
Campanillas, Malaga 29590 Spain
Teléfono: +34 952 179 735
Contacto: Martyna Jurgas
www.parkeyes.com

Planet Arcade**Stand: 9**

6251 Oak Bluff Way
Lake Worth, FL 33467
Teléfono: +561 288 2292
Contacto: Luis Carlos Cañón
Email: luis@planet-arcade.com
www.planet-arcade.com

Shoppertrak**Stand: 28**

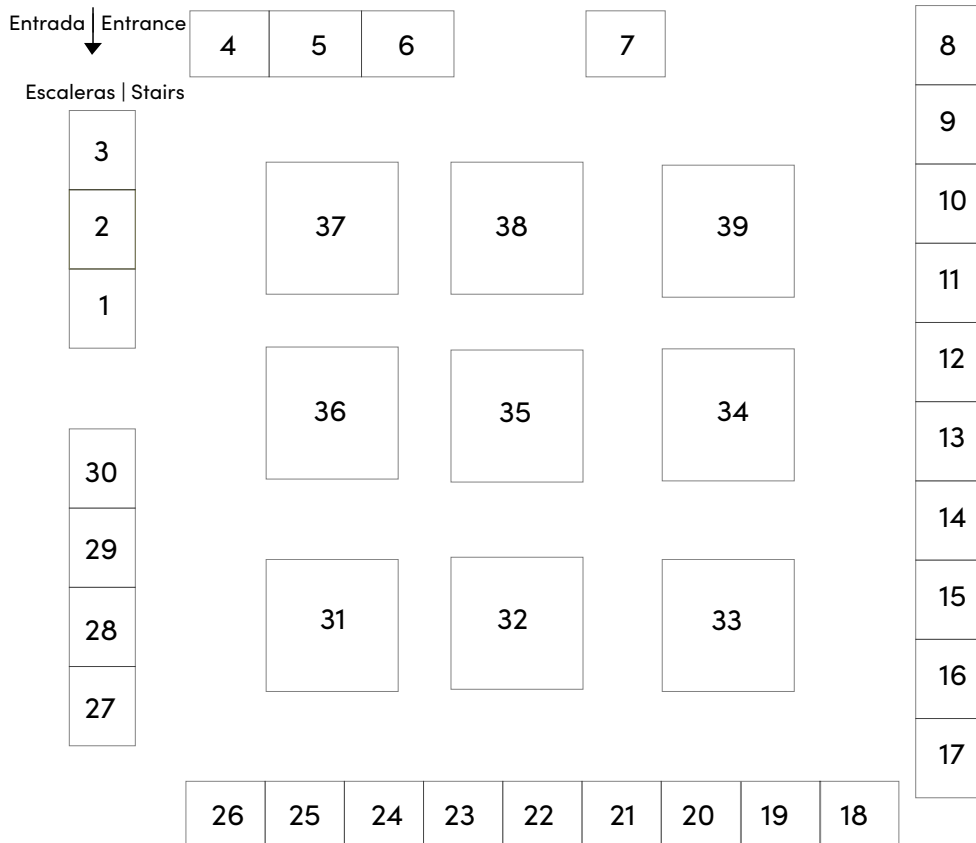
233 South Wacker Drive, Suite 4100
Chicago, IL 60606-7147 USA
Teléfono: +1 312 402 0645
Contacto: Carmen Martinez
www.shoppertrak.com

Spectrum**Stand: 35**

Diagonal 6, 10 – 01, Zona 10, CGLM Torre 2,
Centro Gerencial Las Margaritas Torre 2,
Oficina 602
Guatemala City, Guatemala 01010
Teléfono: +502 2208 1111
Contacto: Jessica Rodriguez
www.spectrum.com.gt

Walltopia AD**Stand: 8**

1B Bulgaria Boulevard, Letnitsa
Lovech District, Bulgaria 5570
Teléfono: +359 889 621 391
Contacto: Anita Mazneva
www.walltopia.com



OFICINAS EN:
COLOMBIA,
 MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CHINA

Mas de **200** clientes a nivel internacional

45 años de experiencia en
 arquitectura, ingenierías, urbanismo
 y desarrollo sustentable

Retail // Diseño de Interiores // Usos Mixtos
 Comercial // Industrial // Landscape



www.greenbergfarrow.com

Gracias a Nuestros Patrocinadores, Asociaciones y Medios de Apoyo

Thank you to our Sponsors, Supporting Associations and Media

Diamante | Diamond



Sesiones Generales | General Sessions



Fiesta



Asociaciones de Apoyo | Supporting Associations



Medios de Apoyo | Supporting Media





PACTIA desarrolla y opera activos inmobiliarios bajo un modelo de negocio diferenciado que busca obtener de ellos el mayor beneficio económico y ofrecer para sus inversionistas una rentabilidad atractiva. El seguimiento detallado a cada una de las fases del desarrollo de nuestros proyectos inmobiliarios es determinante en la generación de valor. Por esto nuestro modelo de negocio se enfoca en la búsqueda de eficiencias en cada uno de nuestros procesos.

Desarrollamos y operamos proyectos inmobiliarios en los sectores de Comercio, Logística y Almacenamiento, Oficinas, Hoteles, Auto-almacenamiento y Multifamily ofreciendo soluciones para que nuestros clientes inviertan su tiempo y recursos en lo más importante de sus negocios.

En nuestra línea de negocio de Comercio acompañamos al crecimiento de nuestros clientes con el desarrollo de centros comerciales ubicados estratégicamente y con una oferta integral de comercio y entretenimiento. Gran Plaza es la marca propia que da identidad a los centros comerciales de la compañía, con 8 centros comerciales ubicados en 6 ciudades del país: Bogotá, Yopal, Pitalito, Florencia, Soledad, Ipiales.

PACTIA develops and operates real estate assets under a differentiated business model that seeks to obtain from them the greatest economic benefit and provide for its investors an attractive return. The detailed monitoring each stage of development of our real estate projects is crucial in generating value. For this our business model focuses on finding efficiencies in each of our processes.

Develop and operate real estate projects in the sectors of trade, logistics and storage, offices, hotels, self-storage and multifamily providing solutions for our customers to invest their time and resources on what matters most to their business.

In commerce, we accompany the growth of our clients with the development of shopping centers located strategically and with a comprehensive range of trade and entertainment.

Gran Plaza is the brand that gives identity to the company's shopping centers, with 8 projects located in 6 cities of Colombia: Bogota, Yopal, Pitalito, Florencia, Soledad, Ipiales.



GRUPO PATIO es una de las empresas líderes en el mercado de renta inmobiliaria en Latinoamérica y una de las plataformas de más alto crecimiento en la región.

Cuenta con cerca de 80 activos inmobiliarios enfocados a renta y operando a través de sus 5 unidades de negocio: Patio Comercial, Patio Oficinas, Patio Industrial, Patio Residencial y Patio Capitales.

La empresa está presente en Perú con 4 centros comerciales 2 edificios de oficinas en Lima y 2 strip centers. También opera en el mercado mexicano, donde es socia de la boutique financiera DD3 Capital Partners, a través de un joint venture con LarrainVial.

Uno de los actuales focos de la compañía es el mercado de fondos inmobiliarios de terceros, administrando 5 en diferentes tipos de activos. Uno de ellos es público, el Fondo de Renta Inmobiliaria LarrainVial-Patio I.

Durante sus 15 años de operación se ha consolidado como una plataforma enfocada en la generación de valor en sus activos inmobiliarios mediante una gestión activa de su portafolio, desarrollo innovador de distintos formatos, así como un enfoque en productividad y eficiencias.

GRUPO PATIO is one of the leading companies in real estate returns market in Latin America and one of the highest growth platforms region-wide.

The company holds over 80 property assets in leasing and operates through 5 business lines: Patio Comercial, Patio Oficinas, Patio Industrial, Patio Residencial and Patio Capitales.

Grupo Patio is present in Peru with four shopping malls, two office buildings in Lima and two strip centers. Likewise, the company operates in the Mexican market, associated with the financial boutique DD3 Capital Partners through a joint venture with Larrain Vial.

Today, one of their targets is based in third parties' real estate funds, managing five in different types of assets, as the public Real Estate Fund Larrain Vial – Patio I.

During 15 years of operations, the company has positioned itself as a platform focused in generating value on its real estate assets through an active management of its portfolio, an innovative development of the various formats and a productivity and efficiency based approach.

78

**Activos
en Renta**



Mall Plaza de la Luna
Piura - Perú

 **GRUPO PATIO**



Centro Comercial Berta Correa
Santiago - Chile



Mall Plaza del Sol
Ica - Perú



La Fábrica Patio Outlet
Santiago - Chile

51 Centros Comerciales en Chile.

Centros Comerciales 6 en Perú.

En Grupo Patio somos flexibles y ágiles para aprovechar las tendencias del mercado.

Por eso contamos con 5 áreas de negocio sólidas, independientes y complementarias, para que nuestros clientes siempre puedan superar sus expectativas.

W W W . P A T I O . C L



PATIO COMERCIAL



PATIO OFICINAS



PATIO INDUSTRIAL



PATIO RESIDENCIAL



PATIO CAPITALES