

# Retail forum

## CENTROS COMERCIALES, PARQUES DE MEDIANAS Y OUTLETS



Madrid, 26 de enero de

Ape  
Liberalización de los hora  
**Ilma. Sra. D<sup>a</sup>. Inés Gómez Acebo**  
Directora  
COMU

- Financiación de proyectos, modelo híbrido y reorientación
- Face to Face – Ventas vs. Rentas: ¿cómo adecuarlo?
- Contratos y garantías de toma de posesión
- Outlets: gestión, ubicaciones y nuevos parámetros
- Field Marketing & Pop up shops
- Fondos extranjeros y su inversión en España

Colaboran:



8.45h	Recepción de los asistentes
9.00h	Saludo y bienvenida del moderador: <b>D. Alejandro Gómez Montanari</b> Director de Desarrollo KIABI
<b>I. LICENCIAS COMERCIALES</b>	
9.05h	Apertura de Honor <b>Ilma. Sra. D<sup>a</sup>. Inés Gómez Acebo</b> Directora General de Comercio COMUNIDAD DE MADRID
<b>II. PROMOCIÓN DE PROYECTOS</b>	
9.20h	Financiación de proyectos comerciales: claves para conseguirla <b>D. Iván Martínez</b> Jefe de Equipo EUROHYPO ESPAÑA
9.50h	Coloquio y preguntas
10.00h	Modelo híbrido de centros comerciales: receta de promoción para la crisis <b>D. Arcadio Gil</b> Consejero Delegado LaSBA
10.30h	Coloquio y preguntas
10.40h	Café
11.20h	Reorientación de un proyecto comercial incompleto o que no ha llegado a éxito: cómo salvar los muebles <b>D. Óscar Mata García</b> Responsable de Marketing CARREFOUR PROPERTY
11.50h	Coloquio y preguntas <b>III. CRISIS: NUEVAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN</b>
12.00h	Mesa Redonda: Face to Face, Ventas vs. rentas: cómo adecuar el nivel de rentas al de ventas Modera: <b>D<sup>a</sup>. Cristina Pérez de Zabalza</b> Responsable de Retail CUSHMAN & WAKEFIELD <b>D. Manuel Teba</b> Director Comercial INMOCHAN ESPAÑA <b>D. Alejandro Gómez Montanari</b> Director de Desarrollo KIABI <b>D. Juan Sala Pineda</b> Director Nacional de Real Estate MCDONALDS
13.00h	Coloquio y preguntas
13.10h	Panel de Expertos. Contratos de obligado cumplimiento y garantías de toma de posesión: particularidades según formato <b>D. Vidal Arrastio</b> Director de Expansión VIVARTE MODA <b>D. Diego Armero Montes</b> Socio URÍA MENÉNDEZ

13.40h	Coloquio y preguntas <b>IV. OUTLET CENTERS</b>
13.50h	Outlet Centers: revolución en el sector <b>D. Eduardo Ceballos</b> Country Manager NEINVER ESPAÑA
14.20h	Coloquio y preguntas
14.30h	Almuerzo
16.00h	El operador responde: criterios para selección de ubicación, Nuevos parámetros <b>D<sup>a</sup>. Beatriz Romero</b> Responsable de Expansión y Desarrollo EL GANSO <b>D. José María Robles Iniesta</b> Director de Expansión España y Portugal ALAIN AFFLELOU <b>D. Dirk Mittermuller</b> Responsable de Expansión MANGO <b>D. José Luis Monedero</b> Director de Retail LEVI'S ESPAÑA Y PORTUGAL
16.50h	Coloquio y preguntas <b>V. NUEVAS FÓRMULAS DE VENTA</b>
17.00h	Field Marketing: Innovación, control de costes y orientación al consumidor. Experiencia de Las Rozas Village <b>D. Diego Olmedilla</b> Presidente PLUS FIELD MARKETING
17.30h	Coloquio y preguntas
17.40h	Panel de Expertos. Tiendas pop up: ¿Cómo gestionar este conflicto para los operadores de real estate? <b>D. Juan Arribabalaga</b> Director General TOYS R' US
18.10h	Coloquio y preguntas <b>VI. NUEVAS OPORTUNIDADES</b>
18.20h	Nuevas oportunidades: Fondos extranjeros y sus posibilidades de inversión en España <b>D. Juan Barba</b> Director Fondo Inmobiliario DOUGHTY HANSON & CO.
18.50h	Coloquio y preguntas
19.00h	Fin de la jornada