

Convirtiendo desafíos en crecimiento sostenible



ESTRUCTURA DEL EVENTO

DÍA 01 • MIÉRCOLES 2 DE JULIO

SALA PLENARIA

BLOQUE 1

RETAIL 2025:
ESCENARIO ECONÓMICO, IMPACTO
POLÍTICO Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR

COFFEE BREAK

BLOQUE 2

CRECIMIENTO COMERCIAL
SOSTENIBLE

LUNCH

BLOQUE 3

RETAIL INTELIGENTE: CÓMO LA IA Y LA
OMNISCANALIDAD ESTÁN TRANSFORMANDO
LA EXPERIENCIA DE COMPRA

COFFEE BREAK

BLOQUE 4

PLATAFORMAS DIGITALES: HERRAMIENTA
CLAVE PARA PROFUNDIZAR EN LAS
RELACIONES CON LOS CONSUMIDORES

SALAS PARALELAS

SALA PARALELA 1

DEL IMPACTO VISUAL A LA VENTA:
VISUAL MERCHANDISING QUE
IMPULSA RESULTADOS

SALA PARALELA 2

EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO
DE NEGOCIO

DÍA 02 • JUEVES 3 DE JULIO

SALA PLENARIA

BLOQUE 5

EL DESAFÍO DEL TALENTO
EN EL RETAIL

COFFEE BREAK

BLOQUE 6

GESTIÓN DE CRISIS: CLAVE PARA
LA CONFIANZA Y LA REPUTACIÓN

BLOQUE 7

DEL ORIGEN AL CLIENTE:
CADENA DE SUMINISTRO TRANSPARENTE
Y ÚLTIMA MILLA

LUNCH

BLOQUE 8

FORMATOS, CANALES E IRUPCIÓN
DE NUEVOS JUGADORES

BLOQUE 9

PEQUEÑOS GIGANTES: LECCIONES
DE EMPRENEDORES

SALAS PARALELAS

SALA PARALELA 3

RETAIL MEDIA RELOADED:
EL FUTURO DE LA PUBLICIDAD EN
EL PUNTO DE VENTA

SALAS PARALELAS

DÍA 1 · MIÉRCOLES 2 DE JULIO

SALA PARALELA 1

DEL IMPACTO VISUAL A LA VENTA: VISUAL MERCHANDISING QUE IMPULSA RESULTADOS

Este bloque explorará cómo una estrategia de visual merchandising más inteligente, rápida y centrada en lo visual puede potenciar la experiencia del cliente y acelerar las decisiones de compra. A través del uso de data y análisis, es posible diseñar puntos de venta que no solo atraigan la atención, sino que también impulsen las ventas y mejoren los resultados del negocio.

Descubre cómo alinear creatividad con información estratégica para generar impacto real en el punto de venta.

- 14:25 - 14:55 [Estético Comercial](#)
Javier Andrés Vergara Molina | Consultor Manager Visual Merchandising & Store Planning. Manager Retail. Representante de Marca. Asesoría Retail. Capacitación. Conferencista
- 14:55 - 15:15 [Caso](#)
- 15:15 - 15:55 [Conversa con los Expertos](#)
Diseñando para vender
Alfredo Yong | Head of Experience & Innovation, Grupo Modulor
[Modera](#)
Maria Cecilia Velarde De Romaña | Presidenta, Asociación Latinoamericana de Visual Merchandising en Perú
- 16:00 - 16:30 Break

SALA PARALELA 2

EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE NEGOCIO

El crecimiento sostenible y la expansión estratégica son objetivos clave para cualquier empresa que busca consolidarse y evolucionar. Este bloque abordará diversas rutas hacia la expansión, incluyendo la diversificación de productos y mercados, el desarrollo del canal online, la creación de franquicias y la formación de alianzas estratégicas.

A través de casos de éxito y experiencias reales, exploraremos cómo estas estrategias han permitido a empresas llegar a nuevos clientes, mejorar su eficiencia operativa, diversificar riesgos y, sobre todo, hacer crecer sus negocios de manera sostenible e innovadora.

- 16:30 - 16:50 **Del Concepto al Diseño Estratégico y la Implementación**
Alberto Alarcón | Director Asociado, Grupo GDB. Advisor en Distribución End to End
- 16:50 - 17:10 [Caso Pancitos del Sur](#)
Crecimiento sostenible con alma artesanal y calidad no negociable:
Cómo escalar sin perder la esencia
Luis Enrique Raygada | Fundador, Pancitos del Sur
- 17:10 - 17:30 **La Franquicia como Oportunidad de Expansión**
Luis Kiser | Consultor & Expositor Internacional. Franquicias. Negocios Internacionales
- 17:30 - 17:55 [Un espacio para tus preguntas](#)
Franquiciar con éxito:
Lecciones reales y respuestas en vivo
[Modera](#)
Luis Kiser | Consultor & Expositor Internacional. Franquicias. Negocios Internacionales

SALAS PARALELAS

DÍA 1 · MIÉRCOLES 2 DE JULIO

SALA PARALELA 3

RETAIL MEDIA RELOADED: EL FUTURO DE LA PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

El Retail Media se ha convertido en un pilar clave del marketing moderno, impulsando nuevas formas de conectar con los consumidores desde el punto de venta. En este bloque exploraremos cómo las plataformas de retail, apoyadas en data en tiempo real, están revolucionando la publicidad digital.

Veremos estrategias con enfoque de negocio que benefician tanto a marcas como a retailers, generando ingresos, audiencias valiosas y mensajes más efectivos en un entorno cada vez más competitivo.

- 11:30 - 11:50 **El boom de retail media:**
Contexto, cifras y desafíos
Pablo Ulloa Neglia | Regional Ecommerce & Retail Media Director, IPG Mediabrands
- 11:50 - 12:20 **Put Data to work**
Daniel Urueña Ramírez | Global Head Data & Insights, Rappi Ads
- 12:20 - 12:40 [Caso Unilever](#)
- 12:40 - 13:00 [Caso](#)