EXPEDICIÓN
RETAIL TOUR COLOMBIA
by Esteban Arte

EL FUTURO DE RETAIL EN ECUADOR

UNA INMERSIÓN REAL
EN EL RETAIL COLOMBIANO



DEL 14 AL 17 DE OCTUBRE	COLOMBIA	10 CUPOS

Una experiencia guiada para empresarios, marcas, proveedores, distribuidores y profesionales del sector retail que quieren ver el mercado del futuro en el Ecuador

SOLICITA TU CUPO

Completa tus datos y nuestro equipo se pondrá en contacto contigo



Junto a Esteban Ante y Juan José Caro *Director para Latinoamérica de soluciones de shopper&retail en Worldpanel by numerator*, tendremos charlas, recorreremos puntos de venta y formatos comerciales clave para analizar MISIONES DE COMPRA, comportamiento del shopper, categorías, exhibiciones, canales, activaciones, experiencia de compra y oportunidades reales de crecimiento.

EXPEDICIÓN RETAIL TOUR

UNA INMERSIÓN REAL EN EL RETAIL COLOMBIANO

✓ Ver el mercado. ✓ Entender al shopper. ✓ *Decidir mejor.*

¿QUÉ ES LA EXPEDICIÓN RETAIL TOUR COLOMBIA?

La Expedición RETAIL TOUR COLOMBIA es una experiencia de aprendizaje tanto en charlas con actores importantes del retail colombiano, como en terreno, diseñado para aprender, entender, observar , analizar y estar preparados para el futuro del retail en Ecuador.
Durante el recorrido, los participantes podrán conocer distintas dinámicas del punto de venta, identificar oportunidades comerciales, analizar formatos, leer el comportamiento del shopper y conectar la observación con decisiones estratégicas para sus negocios.
Más que una visita a tiendas, es una jornada guiada para convertir el mercado en una fuente de aprendizaje, criterio y acción.



SPEAKERS CONFIRMADOS

Los principales líderes del retail colombiano reunidos en una sola expedición.

SPEAKER	EMPRESA	CARGO	CHARLA
Victor Castro	ANDI - Asociación Nacional de Empresarios de Colombia	Director	Rol de la ANDI, visión y aporte dentro del retail y el consumo masivo
Carlos Pinto		Subdirector	
Juan Felipe Vega	Trade Marketing Association Colombia	Presidente	Vertigo del trade marketing y su evolución como aporte al crecimiento del retail
Ángela Valencia	D1, Ishmo y Colombina	Ex Category Manager en D1, ex VP comercial de Ishmo y actual gerente de marcas propias en Colombina	Modelo Hard Discount
Julieth Posada	Pomar	Gerente comercial encargada de canales estratégicos. Experta en transformación empresarial y modelos de negocio de maquila y marca propia.	Marcas propias como motor de innovación y crecimiento. Oportunidades para fabricantes y retailers a partir de casos y aprendizajes reales.
Sandra Camacho	Market Medios	Presidente y directora Retail Media	Estrategias de retail media en el punto de venta
Paola Rodriguez	Cancomedia (Grupo Cancosud)	Gerente retail media Latam	Ejecución retail media desde el retailer
Daniel Quintero	ElectroDi	CEO	Fidelización del shopper
Yeison Zapata	Puppies	Gerente Comercial	Rol de las tiendas especializadas en la categoría

UNA EXPERIENCIA PARA LEER EL RETAIL DESDE ADENTRO



El retail cambia todos los días: cambian los canales, los formatos, las categorías, las promociones, las experiencias de compra y las formas en que el shopper decide basados en MISIONES DE COMPRA.

Por eso, entender el mercado exige salir del análisis tradicional y observar lo que ocurre un un punto de venta más estratégico: surtido, cómo compra la gente, cómo compiten las marcas, cómo se construye la experiencia y dónde aparecen las oportunidades reales de crecimiento.
La expedición está pensada para mirar el retail colombiano con metodología, criterio estratégico y acompañamiento experto.

¿POR QUÉ COLOMBIA?

Colombia es un mercado ideal para observar el retail latinoamericano en movimiento.

Su ecosistema comercial permite analizar distintos formatos, canales y dinámicas de consumo basados en MISIONES DE COMPRA: desde grandes superficies y cadenas especializadas hasta formatos de cercanía, tiendas de descuento, canal tradicional y nuevas propuestas comerciales.



Esta diversidad convierte al mercado colombiano en un escenario valioso para entender cómo se comporta el shopper, cómo evolucionan los formatos y cómo las marcas pueden tomar mejores decisiones comerciales y así nos podamos adelantar a lo que vendrá al país en poco tiempo.

¿QUÉ VAMOS A ANALIZAR?

- ¿Qué son las misiones de compra?
- Formatos comerciales y puntos de venta clave.
- Comportamiento del shopper en el recorrido de compra.
- Categorías, surtido y exhibiciones.
- Activaciones, promociones y comunicación en tienda.
- Experiencia de compra y momentos de decisión.
- Canales, distribución y ejecución comercial.
- Oportunidades de crecimiento para marcas, proveedores y negocios del sector retail.

¿QUÉ TE VAS A LLEVAR?

- Una mirada más clara del mercado colombiano desde el terreno.
- Criterios para observar y analizar el punto de venta.
- Lecturas prácticas sobre comportamiento del shopper.
- Referencias reales sobre formatos, categorías y canales.
- Herramientas para conectar datos, observación y ejecución comercial.
- Ideas aplicables a estrategia, ventas, trade marketing, distribución y desarrollo de negocios.
- Networking con empresarios y profesionales vinculados al sector retail

TUS GUÍAS EN EL TERRENO



Especialista en retail, trade marketing y canales de distribución.

Su experiencia conecta la visión empresarial con las necesidades reales del canal, ayudando a marcas, proveedores y profesionales a identificar oportunidades de crecimiento, posicionamiento, visibilidad y expansión comercial.
En la expedición, Esteban aportará una mirada práctica sobre cómo transformar la observación del mercado en oportunidades concretas para crecer en retail.



Director para Latinoamérica de soluciones de shopper&retail en Worldpanel by numerator

Juan José Caro González cuenta con más de 15 años de experiencia ayudando a compañías de consumo masivo a transformar datos y comportamiento de compra en estrategias de crecimiento. Ha liderado equipos de investigación de mercados, desarrollo de negocios y soluciones para clientes en Latinoamérica, combinando una profunda comprensión del shopper con experiencia directa como inversionista y socio de una empresa FMCG. Esta visión integral le permite conectar los insights con la ejecución comercial, convirtiendo la información en decisiones que generan resultados reales para fabricantes y retailers.

¿LISTO PARA VIVIR EL RETAIL DESDE ADENTRO?

SOLICITA TU CUPO

Completa tus datos y nuestro equipo se pondrá en contacto contigo

El retail se entiende mejor cuando se observa en el mercado real.

EXPEDICIÓN RETAIL TOUR

UNA INMERSIÓN REAL EN EL RETAIL COLOMBIANO

✓ Ver el mercado. ✓ Entender al shopper. ✓ *Decidir mejor.*

Esteban Arte