

NEWSPAPER

NO. 307 ESPECIAL FIN DE AÑO 2019



mall & retail
generamos valor a los centros comerciales

mall & retail

10 Líderes

De la industria de Centros Comerciales
y Retailers

2019



1) PERSONAJES DEL RETAIL 2019. CARLOS MARIO GIRALDO PRESIDENTE DEL GRUPO ÉXITO.

Mall & Retail como ha sido costumbre en su última edición del año, quiere destacar aquellos líderes que por sus ejecutorias han impactado positivamente a la industria. Queremos

destacar en este año a Carlos Mario Giraldo Presidente del Grupo Éxito.

Este abogado de la Universidad de Medellín con Maestría en Derecho de la Universidad de Tulane y Dirección Estratégica y Planeación de Retail en Babson College y con acreditaciones de las Universidades de Kellogg y Stanford y que desde el 2013 es el Presidente del Grupo Éxito, es uno de los personajes del retail en el 2019. Sin duda en medio de un panorama competitivo muy retador y disruptivo en el retail de alimentos en el mundo por el

crecimiento de los formatos Hard Discount, la consolidación de las ventas online y la reducción de los márgenes del negocio, obligó a Giraldo y todo su equipo directivo a buscar contrarrestar esos efectos desde la innovación, la transformación digital, la monetización de activos y la sostenibilidad.



Sus nuevos formatos Éxito Wow y Carulla FreshMarket están tendiendo una acogida extraordinaria con crecimientos continuos de dos dígitos incluido la marca Surtimayorista en el formato Cash & Carry. Por su carácter innovador Carulla fue elegido Por América-Retail la primera comunidad del retail y consumo masivo

en Latinoamérica como “Mejor retailer colombiano”

La transformación digital se ha convertido en una obsesión para Carlos Mario Giraldo, en este aspecto se han conseguido avances muy significativos. Las ventas por canales digitales



representan el 4,4% de las ventas totales de la compañía. Las plataformas de e-commerce (exito.com y carulla.com), domicilios, catálogos digitales, market place (plataforma virtual al servicio de otras empresas) y atención de última milla están creciendo a un ritmo del 39 % a lo largo del año, logrando más de 2,7 millones de pedidos.

Por su parte en la monetización de activos, la gestión de Giraldo también resultó exitoso. El centro comercial Viva Envigado en su primer año de funcionamiento es el tercer mall más visitado del país con 31 millones de visitantes y una ocupación del 95,8%.

Adicionalmente, en la última convención del Consejo Internacional de Centros Comerciales – ICSC realizada en Lima, Viva Envigado reciben cuatro premios en las categorías: Tecnología Digital Emergente, Nuevos Desarrollos,

Gran Inauguración, Ampliación y Remodelación.

En Sostenibilidad, la labor de Carlos Mario Giraldo también mostró unos resultados satisfactorios. Más de 246.000 niños se han beneficiados de las labores de la Fundación Éxito que trabaja por la erradicación de la desnutrición crónica infantil. Por séptimo año consecutivo Grupo Éxito se

mantiene como la única compañía de retail de alimentos en Latinoamérica reconocida por sus estándares en materia de sostenibilidad, según el Índice de Sostenibilidad Dow Jones de Mercados Emergentes.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

2) PERSONAJES DEL RETAIL 2019. FERNANDO GONZALEZ SOMOZA PRESIDENTE DE TIENDAS D1.

Continuando con el reconocimiento a los líderes principales de la Industria de Centros Comerciales y Retailers, Mall & Retail quiere destacar las ejecutorias de Fernando Gonzalez Somoza Presidente de Tiendas D1.

Este administrador de empresas y economista de la Universidad Autónoma de Madrid, ha trabajado por más de

veinte años en empresas minoristas de alimentos en especial la española Supermercados DIA, donde ocupa varios cargos en especial la Dirección General de la compañía en Turquía y China. Así mismo fue director general de Bienes Raíces y Desarrollo en la Organización Soriana en México. Desde Marzo asumió la dirección de Koba Colombia desde abril del presente año es uno de los personajes del año del retail en nuestro país.

Sin duda no es nada fácil liderar una compañía que en escasos 10 años de existencia, entró de manera disruptiva a competir en el segmento de retail alimenticio y hoy se convierte en la compañía líder en el sector del



Hard Discount con una participación cercana al 47%, siendo la cuarta empresa más importante del retail en Colombia después del Grupo Éxito Olímpica y Alkosto y cuyos ingresos esperados para 2019 superaran los \$ 5 billones.

Los números de esta organización son

colaboradores nuevos mensualmente).

En una reciente entrevista para la alianza de medios América Retail y Mall & Retail, con el auspicio de eHunting, Gonzalez Somoza, manifestaba: "Nosotros estamos en el negocios de la proximidad por cuanto lo más



escaso para los clientes es el tiempo. Tenemos que darles una solución y crear un vínculo emocional respondiendo con una necesidad básica que es la alimentación. Para nosotros es clave que, ojalá, cualquier colombiano tenga una tienda D1, al menos, a 15 minutos de su casa".

excepcionalmente importantes, 1.200 tiendas abiertas en más de 260 municipios en 24 departamentos. , que cubren casi 30 millones de habitantes, (60% de la población colombiana) empleando 11.000 de personas (300 y 500

El próximo año el reto para este ejecutivo será consolidar el plan de expansión de la compañía, que contempla llegar a los 2.000 tiendas para lo cual hay unas inversiones programadas de más de \$100.000 millones incluyendo la ampliación de

la plataforma logística para garantizar la expansión con eficiencia. “Un ‘hard discount’ no se caracteriza por ser barato. Se caracteriza por ser eficiente en sus costos y la consecuencia de esos es que le permite ser barato” afirma Gonzalez.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

3) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 JAIRO CORRALES PRESIDENTE DE PEI ASSET MANAGEMENT.

Como ha sido tradición en el año que termina, Mall & Retail ha querido reconocer a los líderes de la industria de centros comerciales que con sus actuaciones ha contribuido al desarrollo del sector. Sin duda el papel de los fondos de inversión de rentas inmobiliarias ha jugado un papel muy importante en la expansión y profesionalización

en la operación de los centros comerciales en nuestro país.

Jairo Alberto Corrales es el Presidente de PEI Asset Management S.A.S., pionero y líder entre los vehículos de inversión inmobiliaria en Colombia. Es Ingeniero Civil de la Universidad de los Andes con especialización en Finanzas de la misma Universidad, realizó un Diplomado en gerencia y marketing de centros comerciales del International Council of Shopping Centers en Buenos Aires. Posee una importante experiencia en la planeación, estructuración y desarrollo de negocios tanto inmobiliarios como de otra



índole del sector real, posee más

de 20 años de experiencia en la gestión de proyectos y más de 9 en la gestión de activos. Participó en la estructuración y posicionamiento de Atlantis Plaza en Bogotá, siendo uno de los primeros estructurados bajo el esquema de un único propietario en Colombia. Trabajó como Director de la Unidad de Gestión de Finca Raíz de Casa Editorial El Tiempo que involucró el manejo de activos tales como el edificio de oficinas World Business Port y las salas de cine del Parque Comercial El Tesoro. Se incorporó al PEI desde noviembre de 2009 ocupando diferentes cargos

El modelo de negocio del PEI está inspirado en el modelo de las fiducias inmobiliarias internacionales comúnmente conocidas como REITs y se ha convertido en una alternativa de inversión que permite a los inversionistas participar en un portafolio diversificado de activos comerciales generadores de renta a través de Títulos Participativos que transan en la Bolsa de Valores de Colombia.

La compañía que Jairo dirige se acerca al millón de metros cuadrados administrados, en 140 activos inmobiliarios en todo el país por un valor de \$ 6 billones, de los cuales el 40% de la inversión es activos comerciales; el 34% en oficinas y el 18% en bodegas, 18%, y el restante 8% otras categorías. Ese portafolio se centra por regiones, en Bogotá cerca del 56%

de las inversiones, mientras que



como Gerente Inmobiliario, Gerente de Gestión de Activos y desde 2012 como Presidente.

Cali ha tomado fuerza y ahora logra cerca de 12% al igual que Medellín. El resto está repartido en diferentes zonas del país.

El Pei cuenta con más de 80 activos comerciales. Entre los centros comerciales en donde es inversor se destacan, los centros comerciales Outlet Único Cali, Único Yumbo, Único Barranquilla, Único Neiva y Único Villavicencio representados en 75,407 m² de área arrendables, Asimismo tiene participación de los centros comerciales Plaza Central, Jardín Plaza Cali y Cúcuta, Atlantis, Nuestro Montería, Nuestro Cartago y Los Centros de Diseño Ideo.

Dentro de los retos que tiene Jairo Corrales en 2020 será continuar con la consolidar la rentabilización de los activos comerciales donde han invertido en un ambiente competitivo retador.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.



4) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 CAMILA ESCOBAR CORREDOR PRESIDENTE JUAN VALDEZ.

Continuando con el reconocimiento a los principales líderes del retail en nuestro país en 2019, en este artículo queremos destacar la gestión en el último año de la ejecutiva que está al frente de una de las empresas más queridas del país. Se trata de Camila Escobar Corredor presidente de la Promotora de Café Colombia (Procafecol) empresa que maneja las tiendas Juan Valdez.

Camila es ingeniera industrial de la Universidad de los Andes con maestría en administración de



empresas de la Universidad de Harvard. Previamente había dirigido la unidad de inteligencia de negocios y mercadeo en Belcorp y lideró proyectos de alto impacto en McKinsey Colombia, además de haber trabajado para la Federación Nacional de Cafeteros en los inicios de su carrera profesional.

Su trabajo desde que tomó las riendas de la empresa se ha centrado en tres ejes. En primer término la importancia del resultado del negocio. Al cierre del tercer trimestre, la compañía continuó con un crecimiento a buen ritmo alcanzando el 10,2%, gracias a una gestión enfocada a promover nuevas experiencias al consumidor, generar reconocimiento de marca y a exaltar la importancia de la labor realizada por las más de 540.000 familias caficultoras que dependen de las ventas de café. Estos resultados tienen su origen en el desarrollo del canal internacional, el cual a cierre de septiembre de 2019 presenta un incremento de las ventas del 18%, explicado principalmente

por el dinamismo de los mercados Chile, Ecuador, Perú y Estados Unidos, sumado al comportamiento de las tiendas a nivel local donde alcanzó un incremento en ventas de 10,1%. En Colombia se operan 311 tiendas, las expectativas es terminar el año con alrededor de 25 más de las que se tenían el año pasado. A nivel internacional se cuenta con 133 tiendas en 13 países.

El segundo eje es un trabajo con los caficultores, robusteciendo las relaciones e impulsando programas como el de las mujeres, el cual demostró ser de mucho interés para nuestros consumidores y de mucho impacto para el caficultor.

El tercer eje es la transformación cultural en que está embarcada la compañía, en donde se tiene una población laboral muy joven –el promedio de edad está en menos de 30 años–, incluyendo la de las tiendas y el área administrativa donde se ha hecho un cambio para incluir a todas las personas en una nueva visión de cautivar

al mundo con lo mejor de los cafés premium de Colombia y ser la marca colombiana más reconocida por su crecimiento saludable e impacto sostenible. Esta visión se centra en tres focos estratégicos. El primero es el fortalecimiento de la marca de todos los colombianos, el segundo es la consolidación a nivel nacional y el crecimiento acelerado en el mercado internacional, y el tercero tiene que ver con la transformación empresarial.

Sin duda el trabajo emprendido por Camila seguirá dando frutos para el 2020 donde se espera continuar con el crecimiento del consumo per cápita que alcanzó los 2,35 kilos per cápita, según la Organización Internacional del Café (OIC) y en donde el país ha venido creciendo a una tasa aproximada al 10% en diez años. Sin embargo no es el más alto de la región ni en el mundo, donde países como Costa Rica

y Brasil, con una realidad de producción similar, tienen registros superiores en consumo y muy lejos todavía de los países nórdicos, Estados Unidos o de Japón, en donde se consumen hasta 10 kilos per cápita.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

5) PERSONAJES DEL RETAIL 2019. ALBERTO POMA VICEPRESIDENTE DEL GRUPO ROBLE.

Este Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Roble, con estudios en Finanzas de la Universidad de San Luis en Washington, con maestría (MBA)



de INCAE, experto en gestión

de marketing, negociación, presupuestos de, planificación comercial y gestión de operaciones es unos de los personajes del retail en 2019.

Su organización cumplió en este 2019 sus primeros 100 años de existencia. El Grupo Roble, que forma parte del conglomerado empresarial Grupo Poma, tiene inversiones muy importantes en nuestro país. Propietario del Centro Comercial Multiplaza en Bogotá, de los hoteles Marriot y JW Marriot en el país, y del complejo inmobiliario Bogotá Corporate Center.

Bajo la gestión de Alberto,



Multiplaza, se ha convertido en uno de los principales centros

comerciales del occidente de Bogotá. El mall tiene 182.000 m² de construcción, 65.000 de ellos destinados a más de 177 tiendas, a esto se le suman 2.600 parqueaderos.

Inaugurado en Junio de 2017 y en sus escasos 20 meses de funcionamiento, se ha convertido en unas de las opciones preferidas por los bogotanos. De acuerdo con el **ESTUDIO DE LA OFERTA GASTRONÓMICA DE LOS CENTROS COMERCIALES DE BOGOTÁ**, realizado por Mall & Retail, Multiplaza ya está en el top de las mejores zonas de comidas destacándose por su

variedad de restaurantes plazas de cafés, sport bar para disfrutar en familias y amigos. Su diseño arquitectónico moderno, mobiliario urbano, elementos decorativos y naturaleza, generan la

sensación de estar en un lugar fresco de acuerdo a la visión de los visitantes.

El Grupo Roble, cuenta con 20 centros comerciales en la región que reportan un tráfico anual de más de 180 millones de personas. "El más exitoso de sus proyectos comerciales es Metrocentro San Salvador, el cual recibe -en promedio- 2,3 millones de personas al mes (en un mes normal). "En Navidad sobrepasa los tres millones de personas. Es un gran orgullo", afirmó Poma.

El Grupo Roble tiene planeado en alianza con su socio colombiano Inversiones Inmobiliarias Vendôme, en construir un nuevo mall en el proyecto Serena del Mar en Cartagena, en los próximos años. Las inversiones en nuestro país, también se focalizan en el sector de los servicios, a través de Real Hotels & Resorts, la división hotelera de Grupo Poma. Es propietario de 4 hoteles el JW Marriott Bogotá, Marriott Bogotá y Marriott Cali y Marriott Medellín.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

6) PERSONAJES DEL RETAIL 2019. CARLOS ZENTENO PRESIDENTE CLARO COLOMBIA.

Continuando con el reconocimiento a los líderes principales de la Industria de Centros Comerciales y Retailers, Mall & Retail quiere destacar a los ejecutivos que con sus realizaciones están contribuyendo al desarrollo de la industria.

Este ingeniero electrónico de nacionalidad mexicana graduado del Instituto Tecnológico y de Estudios



Carlos Zenteno
Presidente Claro Colombia

Superiores de Occidente (Iteso), de Guadalajara, con especialización en Finanzas, de la Universidad La Salle, de México es uno de los personajes del retail en Colombia.

Comenzó su carrera profesional en 1992, trabajando para IBM México. Un año después ingresó a Telcel, la filial mexicana de la multinacional América Móvil, donde fue director adjunto de Servicio al Cliente, director del Proyecto de Implementación de la red GSM y director asociado. En agosto de 2002, asumió la presidencia de Claro Ecuador; en agosto de 2004 la de Claro Argentina, siendo

simultáneamente director regional para Argentina, Uruguay y Paraguay. Llegó en 2016 a asumir la Presidencia de Claro Colombia después de ocupar esa misma dignidad en Brasil.

Desde el inicio de su gestión en 2016 el Presidente de Claro apostó por evolucionar los servicios de conectividad hacia soluciones digitales para los segmentos de personas, negocios y empresas. Dentro del portafolio de servicios además de telefonía, internet y televisión, la compañía cuenta con suites de soluciones colaborativas, de productividad, conectividad, seguridad y comunicaciones.

Asimismo han desarrollado un pool de soluciones para apoyar la transformación digital de sus clientes con tecnologías de vanguardia como internet de las cosas, servicios cloud, movilidad, entre otros. Al



cierre del año Claro Colombia ha consolidado un mercado de 30 millones de clientes de los cuales 23 millones son prepago y 7 millones postpago.

En el caso específico del retail, Zenteno lideró seis iniciativas que sin duda están revolucionando el mercado el retail en Colombia, con unas inversiones cercanas a los US \$ 4 millones y que fueron presentadas en la pasada Convención Nacional de Supermercado de Fenalco en el marco de Góndola 2019. Estos desarrollos basadas en inteligencia artificial, internet de las cosas y big data están facilitando la competitividad del retail de nuestro país. La tecnología está teniendo cada vez más presencia en el mundo del retail, no sólo para

mejorar la experiencia de compra, sino para optimizar recursos, incrementar las ventas, y generar más ganancias.

Las seis soluciones tienen que ver con *compras Inteligentes y Predictivas CI&P*, ofreciendo la planificación y reposición de los productos que se surten, con el fin de mejorar el surtido, definir los niveles óptimos de inventario y, con ello, crear un plan de compras adecuado. *Carrito RFID* el cual permite conocer el precio de los productos y el valor de la compra de un artículo en el momento justo en el que lo introduce en el carrito de mercado. *Etiquetas inteligentes* para que los tradicionales habladores sean cosa del



pasado, de la mano de la tecnología. *Retail 180 – Marketing Wi-Fi*. Para que los dueños de los supermercados puedan perfilar a los clientes que les permita atraerlos, retenerlos y recompensarlos. También dentro de estas iniciativas están soluciones de la *Última milla* para que los administradores de los negocios puedan controlar, gestionar y monitorear las entregas de los productos que venden. Finalmente el *Chatbot* que permite brindar canales de comunicación alternos entre las empresas con sus usuarios gracias a la inteligencia artificial.

Dentro de los restos que tendrá Zenteno para el próximo año adicional a consolidar las herramientas de retail, será llevar a la empresa a ser los primeros en el lanzamiento de 5G, la quinta generación de tecnologías de telefonía móvil.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

7) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 PATRICIA VELEZ FUNDADORA DE AMBIENTE GOURMET.

Continuando con el reconocimiento a los principales líderes del retail en nuestro país en 2019, en esta ocasión queremos destacar una empresaria que se ha convertido en un icono en el sector de hogar, la mesa y la cocina.

El turno es para Patricia Velez, una mujer que después de graduarse como abogada y de ejercer cargos en el sector financiero, decidió abrir sus



**Patricia Velez Presidente y
Fundadora de
Ambiente Gourmet**

propias tiendas de productos



para el hogar y la decoración. Ambiente Gourmet, Ambiente Living, Club House, Mozzarella Bar y Cocina Divertida son fruto de su iniciativa.

La primera marca, Ambiente Gourmet, nació como una respuesta a la tendencia culinaria que estaba empezando a surgir en el año 2005. Vélez inició con este negocio en un área de dos metros de ancho en los supermercados Carulla. Hoy está presente en más de 30 tiendas en los principales centros comerciales del país.

“Empecé, literalmente, en el garaje de mi casa. Al principio, quería crear una venta por catálogo con una colección de mesa y cocina porque el tema estaba de moda y en esa época no se conseguían muchas cosas bonitas y a buen precio en el país. Además, había leído un artículo sobre el empresario Warren Buffet, quien recientemente había comprado una empresa similar. Me inspiré mucho en él”, comentó Patricia

en un reportaje a la revista Avianca.

Luego empezó a ver cómo hacer para crecer el portafolio y de ahí surgió Ambiente Living, concentrada en comercializar muebles, artículos de decoración e iluminación. Actualmente, opera seis locales con un concepto de tiendas asociadas al estilo de vida con algunas nuevas categorías como bisutería, moda y regalos de hogar, entre otras.

Así mismo algunas tiendas poseen un restaurante dentro, el cual se configura como otra marca creada por la emprendedora y se llama Mozzarella Bar, de comida italiana saludable, con música en vivo y capacidad suficiente para atender a 80 comensales al tiempo de los cuales hay actualmente cuatro.

El cuarto desarrollo es Club House “Es una marca para todos los niveles socioeconómicos con mucho estilo que invita también al concepto de cocina



trabaja con particular pasión, pues le permite ofrecer oportunidades de empleo a mujeres empresarias y luchadoras que, como ella, buscan desarrollarse y sacar adelante a sus familias. Según esta emprendedora paisa, la pasión es el motor de las ideas; ese sentimiento

divertida, inspirada en los años cincuenta”, expone Vélez. A su juicio, este formato es el de mejor futuro porque puede ser más incluyente. Opera actualmente cinco locales en los centros comerciales Mayorca, Molinos Viva Envigado Atlantis y Multiplaza en Bogotá.

Como último proyecto está Cocina Divertida, sus ganas de no quedarse en el mismo lugar la llevaron a hacer realidad la idea que había tenido desde un principio: una venta por catálogo con productos para el hogar. Un negocio con el que Patricia se identifica y por el que

que le permite a una persona llevar un proyecto por encima de los estándares ya establecidos. Así lo prueba su trayectoria.

Esta ejecutiva en sus cerca de 15 años de ejemplo de emprendimiento ha recibido múltiples reconocimientos. En 2019 fue galardonada por Fenalco Colombia con el premio Excelencia en el Retail. Así mismo recibió en 2010 en Chicago el Global Honoree, premio que reconoce a esta empresa como uno de los cinco mejores establecimientos de retail del mundo en el segmento de hogar, conocido en el

mundo como el “Oscar del Retail”, Recientemente, fue reconocida en nuestro país con el “Premio Mujeres que Impactan 2019”, otorgado por la organización Endeavor.

“A mí me motiva mucho la parte empresarial y trabajar con la gente. De ahí nació Cocina Divertida, que se dedica a la venta por catálogo, en donde tenemos 5.000 empresarias que hacen productos de mesa y cocina en todo el país. Es un catálogo especializado y todo es online”, afirma.

Fuente: Leopoldo Vargas
Gerente Mall & Retail.

8) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 RAFAEL ESPAÑA DIRECTOR ECONÓMICO DE FENALCO.

Es economista de la Universidad La Gran Colombia y Magíster en Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad

Javeriana, Docente en prestigiosas universidades a nivel nacional, conferencista en Argentina, México y Venezuela galardonado con dos premios Simón Bolívar. Autor de varios libros en materia económica y escritor de numerosos artículos es uno de los personajes del retail en Colombia.

La Dirección Económico de la Federación Nacional de Comerciantes Fenalco, la cual dirige desde 1984 se ha convertido en el tanque de pensamiento de la industria de centros comerciales y retail impulsando el desarrollo intelectual, económico y social, de todas las personas vinculadas al gremio, y ha sido un foro de discusión sobre los



Rafael España Director
Economico de Fenalco

grandes problemas del país. En su habitual Bitácora Económica de Fenalco, mensualmente se analizan las grandes tendencias del sector de una manera amena, clara y pertinente.

España, es así mismo el líder programático de las convenciones más importantes del país en mundo comercial como CENCO (Centros Comerciales) y Góndola (Supermercados), donde su habitual conferencia sobre el panorama de la economía actual, con títulos tan dicientes como “La economía Colombiana Despacito, pasito a pasito” o “Las Montañas Siguen Ahí” que se han convertido año tras año en la más asistida y mejor evaluada de los eventos. Por supuesto su publicación mensual La Bitácora Económica de Fenalco, se ha convertido en un escenario donde se debaten las tendencias del sector.

Rafael es también amante de la música y ha escrito

dos libros que de manera anecdótica recoge aspectos no contados de los principales artistas de la música para bailar de los años sesentas como son “Crónicas de la música tropical” y “Un mundo de sensaciones”

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

9) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 JAIME VIDAL L. GERENTE GENERAL CENTRO COMERCIAL PLAZA CENTRAL.

Continuando con el reconocimiento de los líderes empresariales más importante del año que termina en la industria de centros comerciales y retail, Mall & Retail





reconoce el trabajo realizado durante el año por Jaime Vidal Leguizamón, Gerente General del Centro Comercial Plaza Central en Bogotá.

Este Administrador de Empresas de Oglethorpe University en Atlanta, Georgia, USA y Especialista en Mercadeo Estratégico del CESA, con más de 30 años de experiencia profesional y durante más de diez años en empresas de tecnología como Director de Mercadeo para Latam de Epson, es uno de los personajes del retail y los centros comerciales en 2019.

Jaime ha sido artífice de la maduración exitosa del centro comercial Plaza Central como uno de los centros comerciales súper regionales más importantes de Bogotá, cuyos logros en el año que termina saltan a la vista. Tiene uno de los mayores índices de satisfacción alcanzando un 95% de los visitantes al mall. Por otra parte el tráfico del centro comercial creció a una tasa del

10% en el año y el 15% en tráfico vehicular. Su programa de fidelización “Soy Central” cuenta con 70.000 afiliados.

Durante 2019 la oferta de restaurantes de Plaza Central fue catalogada como la mejor de Bogotá, según el “Primer Estudio de Satisfacción de la Oferta Gastronómica en Centros Comerciales de Bogotá” donde resultó la mejor evaluada en mejor oferta gastronómica, mejor oferta complementaria de restaurantes, mejor índice de recomendación (NPS) y mejor puntaje en Valor Estratégico de Marca (VEM).

Central Gourmet, el formato de comida de Plaza Central con combina las tradicionales plazoleta de comidas con los corredores gastronómicos gourmet donde se pueden encontrar desde un postre o café, hasta una paella, platos de autor, artesanales y fusión con más de 30 restaurantes y más de 1.000 opciones para escoger.

Los retos que enfrentará Jaime, seguirá siendo el continuar la maduración de Plaza Central una de las mejores alternativas de la zona occidente de Bogotá y que a noviembre del presente año termino con un ocupación del 87%.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

10) PERSONAJES DEL RETAIL 2019 JAIME MORENO GERENTE NACIONAL DE SUPERMERCADOS EN COLSUBSIDIO.

Como ha sido tradición en los últimos años Mall & Retail ha querido destacar a los empresarios que están dejando legado en la industria de Centros Comerciales y Retail. Uno de los líderes destacados del presente año fue Jaime Moreno

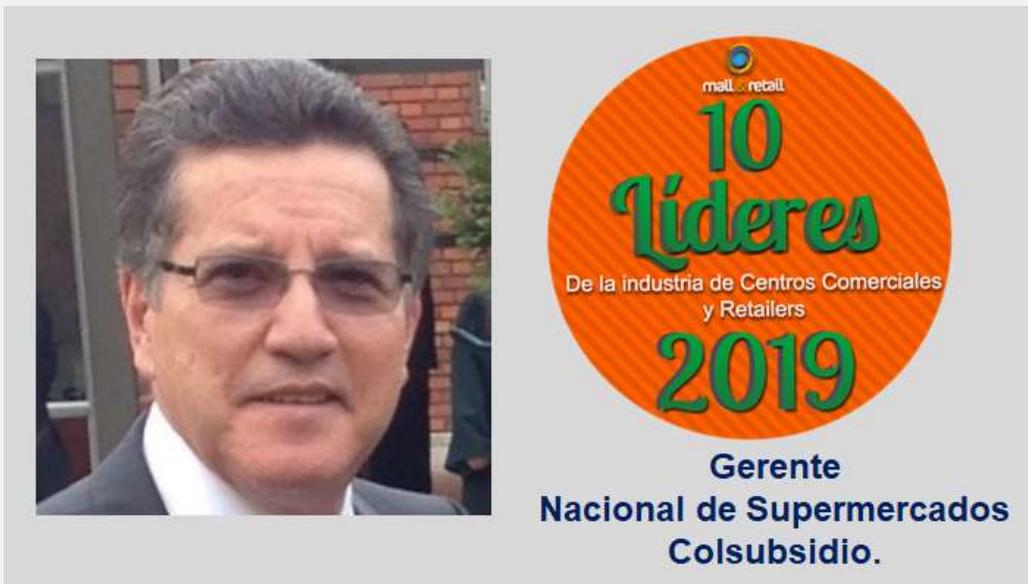
Gerente

Nacional de Supermercados de Colsubsidio.

Este Ingeniero Industrial de Florida International University, es uno de los más reconocidos expertos en retail en nuestro país con una experiencia de más de 30 años. Fue el Presidente de la multinacional Makro en la llegada a nuestro país cargo que desempeñó hasta 2004. Así mismo fue Gerente Comercial y de Operaciones en Super tiendas Olímpica. Desde 2016 ocupa la Gerencia Nacional de Supermercados de Colsubsidio.

Tres hechos destacan la gestión de Moreno en este competido sector. Por un lado las Cajas de

Compensación decidieron a





finales de los 90's salir del negocio del retail donde estuvieron por más de 30 años y donde tuvieron una alta participación, hasta cuando el país comenzó a mostrar vientos de apertura económica, lo que obligó a la gran mayoría a salir del negocio. Sin embargo Colsubsidio fue la única Caja de Compensación que decidió competir de tú a tú con las grandes multinacionales que llegaron al país. Por otro lado en los últimos años, en medio de un entorno competitivo muy agresivo en el sector del retail de alimentos por la consolidación del formato Hard Discount y el reposicionamiento de los formatos más aspiraciones con una propuesta de valor nueva como Carulla FreshMarket y Éxito Wow, lo cual llevó a Colsubsidio a buscar su propio nicho donde compite exitosamente.

Jaime desde su llegada decidió fortalecer el negocio de supermercados en especial en ciudades intermedias, focalizando los supermercados

en áreas de 800 m2 con tiendas de conveniencia en zonas de alto tráfico, con una propuesta híbrida entre los supermercados tradicionales y las tiendas de bajo costo.

Los resultados saltan a la vista. El negocio de supermercados de Colsubsidio generó unos ingresos en 2018 de \$585.741 millones, con un crecimiento del 13,5%. Se espera que la gestión de 2019 obtenga un crecimiento similar al del año anterior en sus 87 tiendas con que cierra el año.

Para los próximos años Colsubsidio anunció la apertura de tiendas en los centros comerciales Paseo del Prado y Plaza Spring en Bogotá.

Fuente: Leopoldo Vargas Brand Gerente Mall & Retail.

