

ESTUDIO NACIONAL DE TRÁFICO CENTROS COMERCIALES 2023



ANTECEDENTES

- **El modelo de negocio tradicional de los centros comerciales esta sustentado en la atracción de los públicos a sus instalaciones. En la medida en que el mall garantice ese tráfico las tasas de conversión de ventas de los comerciantes se producen.**
- **Los comerciantes esperan que la administración del centro comercial, le garantice un flujo permanente siete días a la semana. Las tasas de conversión que mide la proporción entre el total de visitantes que entran a su tienda y los que hacen una compra, dependen del tráfico del Mall.**
- **Los gerentes de los centros comerciales y los gerentes de los retailers, utilizan la información del tráfico para medir el rendimiento del centro comercial y las tiendas, para planificar las operaciones que permitan adaptarse al tráfico.**
- **Un mayor tráfico implica una mayor exposición de las tiendas a potenciales compradores, lo que aumenta las posibilidades de concretar ventas. Un tráfico constante y un adecuado tenant mix atraen a diferentes tipos de consumidores, lo que contribuye a la diversificación de la clientela y, en última instancia, a un aumento en las ventas.**

ANTECEDENTES

- Mediante el uso del tráfico como un indicador fundamental, se pueden sentar las bases de la planificación y organización de los centros comerciales, entender las oportunidades estratégicas o tácticas de mercado o aprovechar el número de personas que visitan el centro.
- A menudo, las marcas utilizan la medición del tráfico para realizar procesos de benchmarking con los demás malls. En teoría tráficos similares deben generar ventas similares.
- Una de las formas de calcular los costos de alquiler de los locales depende de las mediciones tráfico y su tasa de conversión.
- El tráfico de visitantes también está directamente relacionado con la rentabilidad de las tiendas dentro de un centro comercial. Las tiendas dependen de la afluencia constante de clientes para generar ingresos y mantener su negocio en funcionamiento. Además, un mayor tráfico puede resultar en una mayor rotación de inventario, lo que a su vez puede mejorar la rentabilidad de las tiendas.
- El tráfico de visitantes es un factor clave para el posicionamiento de un centro comercial dentro del mercado. Un centro comercial con un alto flujo de personas se considera exitoso y atractivo para los retailers. La presencia de marcas destino y una variedad de opciones comerciales atraen a más visitantes, lo que crea un círculo virtuoso de afluencia constante.

QUE ESTUDIAMOS

A

Analizar el tráfico peatonal de los 90 principales centros comerciales del país durante 2022 y la recuperación de tráfico frente al 2019 el año más importante de la industria en su historia

B

Se hace un análisis general del comportamiento del tráfico para cada mes del año para identificar oportunidades de administración de dicho tráfico para los retailers.

C

Así mismo, se hace un análisis del grado de concentración tráfico que mide el equilibrio entre el número de visitantes y el área comercial disponible. Este indicador que evalúa la comodidad y espacio para los visitantes, tiene una importancia especial para la generación de experiencias gratificantes.

CENTROS COMERCIALES ESTUDIADOS

No.1	CENTRO COMERCIAL
1	Andino Bogotá
2	Arkadia Medellín
3	Av. Chile Bogotá
4	Bocagrande Cartagena
5	Buenavista Barranquilla I y II
6	Bulevar Bogotá
7	Cacique Bucaramanga
8	Cafam La Floresta Bogotá
9	Campanario Popayán
10	Cañaveral Bucaramanga
11	Caribe Plaza Cartagena
12	Cedritos 151 Bogotá
13	Centenario Cali
14	Centro Chía
15	Centro Mayor Bogotá
16	Centro Suba Bogotá
17	Chipichape Cali
18	City Plaza Medellín*
19	Comocentro Cali
20	Diverplaza Bogotá
21	El Americano Barranquilla
22	El Edén Bogotá
23	El Retiro Bogotá
24	El Tesoro Medellín
25	Fontanar Chía
26	Fundadores Manizales
27	Gran Estación Bogotá
28	Gran Plaza Florencia
29	Gran Plaza Alcaraban
30	Gran Plaza Ensueño

No.1	CENTRO COMERCIAL
31	Gran Plaza Ipiales
32	Gran Soacha
33	Guatapurí Valledupar
34	Hacienda Santa Barbara Bogotá
35	Hayuebos Bogotá
36	Iserra Bogotá
37	Jardín Plaza Cali
38	La Central Medellín
39	La Estación Ibagué
40	La Florida Medellín
41	Llano Grande Palmira
42	Los Molinos Medellín
43	Mallplaza Buenavista Barranquilla
44	Mallplaza El Castillo
45	Mallplaza NQS
46	Mayorca Medellín
47	Mercurio Soacha
48	Multiplaza Bogotá
49	Nuestro Bogotá
50	Oviedo Medellín
51	Palatino Bogotá
52	Palmeto Plaza
53	Panorama Barranquilla
54	Parque Arboleda Pereira
55	Parque Caracolí Bucaramanga
56	Parque La Colina Bogotá
57	Paseo La Castellana Cartagena
58	Paseo Villa del Río Bogotá
59	Plaza Central Bogotá
60	Plaza Claro Bogotá

No.1	CENTRO COMERCIAL
61	Plaza de las Américas Bogotá
62	Plaza Imperial Bogotá
63	Portal de la 80 Bogotá
64	Portal del Prado Barranquilla
65	Portal del Quindío
66	Premium Plaza Medellín
67	Puerta del Norte Medellín
68	Salitre Plaza Bogotá
69	San Diego Medellín
70	San Pedro Neiva
71	Santa Ana Bogotá
72	Santafé Bogotá
73	Santafé Medellín
74	Tintal Plaza Bogotá
75	Titán Plaza Bogotá
76	Unicentro Armenia
77	Unicentro Bogotá
78	Unicentro Cali
79	Unicentro Cúcuta
80	Unicentro de Occidente
81	Unicentro Medellín
82	Unicentro Villavicencio
83	Unicentro Yopal
84	Ventura Cúcuta
85	Ventura Terreros Soacha
86	Viva Barranquilla
87	Viva Envigado
88	Viva Laureles
89	Viva Sincelejo
90	Viva Villavicencio



Paola Ariza Rojas

Gerente Comercial

gerentecomercial@mallyretail.com

Móvil: +573102954699

www.mallyretail.com

