



# MAPA NACIONAL DE CENTROS COMERCIALES 2020



# QUE HACEMOS:



Es un estudio que hace un pormenorizado análisis de la gestión de los centros comerciales en más de 50 variables, lo cual permite identificar las mejores prácticas de la Industria.

Los modelos de referenciación, también conocidos como “benchmarking” son un punto de referencia sobre el cual las empresas comparan algunas de sus indicadores claves en sus diferentes áreas con aquellos competidores considerados como el que tiene la mejor practica en las diferentes variables de análisis.

# QUÉ ANALIZAMOS

## Indicadores de sostenibilidad

Ingresos totales, ingresos por cuotas de administración, ingresos por explotación de zonas comunes, ingresos por parqueaderos

## Indicadores de perdurabilidad

Gastos totales incluido el análisis de los gastos de: Personal, Seguridad, Aseo, Servicios Públicos, Programa de seguros.

## Indicadores de trafico de visitantes

Inversión en marketing, participación de la inversión del gasto total, indicador del esfuerzo de marketing, trafico peatonal y vehicular. Seguidores en redes sociales.

## Indicadores de control financiero

Razones de capital de trabajo, solvencia, endeudamiento y excedentes y/o perdida,

## Indicadores de infraestructura:

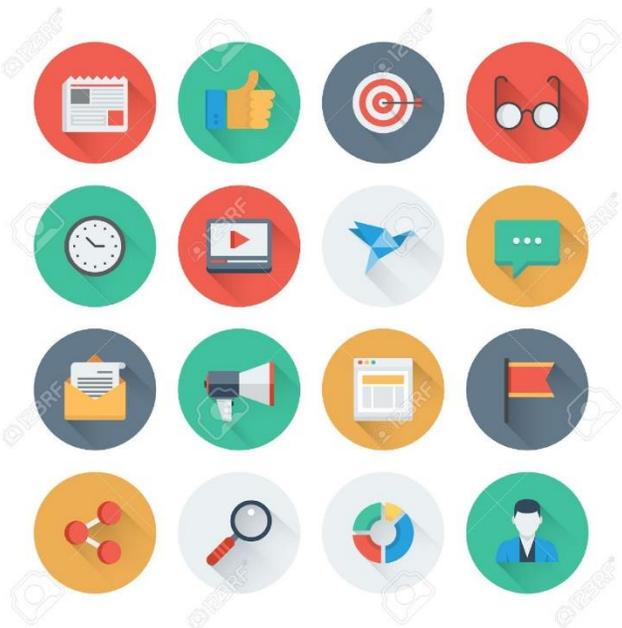
Área de Construcción, GLA, No. de locales, No. de locales de comida, No. de anclas. No. de salas de cine. No. de Plaza de parqueo. Proyectos futuros 2020-2022

# FICHA TECNICA

➤ Se seleccionaron los 29 centros comerciales más importantes del País, bajo régimen de propiedad horizontal y se analizaron sus estados financieros e informes de gestión año 2019, entregados en las asambleas ordinarias (Minería de datos).

➤ Se seleccionaron variables, que permitieran medir de mejor forma la gestión de los centros comerciales, tanto en los ingresos como en los gastos.

➤ Dada la diversidad de tamaños y para tener un índice de comparación homogéneo, las principales variables se analizaron frente al recurso más escaso que tiene el centro comercial, como lo es la superficie neta de ventas, área privada o comercial.



# FICHA TECNICA

Los 29 centros comerciales de Bogotá fueron:

No.	Centro Comercial
1	Unicentro Bogota
2	Santafé
3	Andino
4	Titán Plaza
5	Centro Mayor
6	Plaza de las Américas
7	Gran Estación
8	Bulevar
9	Hayuelos
10	Salitre Plaza

No.	Centro Comercial
11	Plaza Imperial
12	Diverplaza
13	Av. Chile
14	Portal de la 80
15	Ventura Terreros
16	El Retiro
17	Mercurio
18	Palatino
19	UniOccidente
20	Centro Suba

No.	Centro Comercial
21	El Tesoro
22	San Diego
23	Chipichape
24	Oviedo
25	Florida Medellin
26	Santafe Medellin
27	Punto Clave
28	Unicentro Valledupar
29	La Zerrazuela

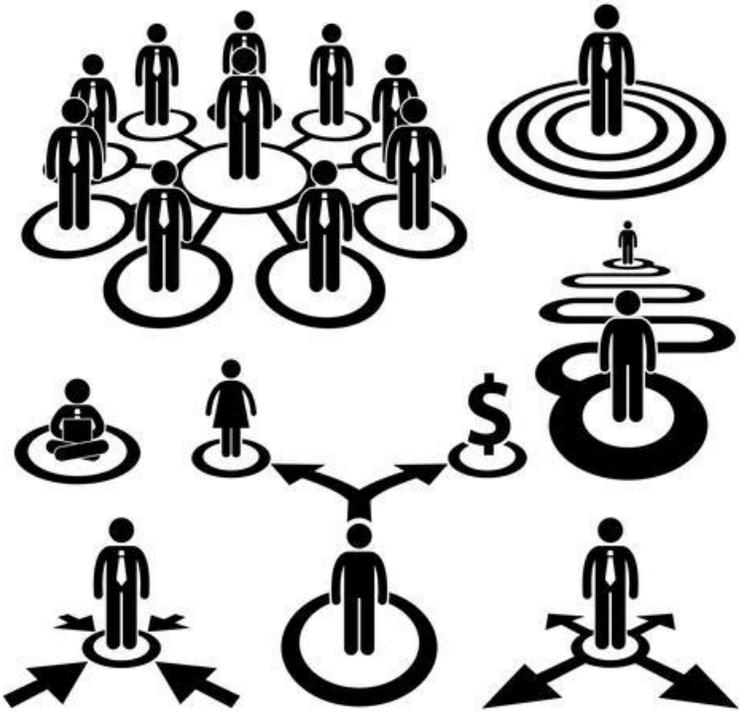
# QUE PERMITE EL ESTUDIO



- Analizar el comportamiento de la industria de Centros Comerciales en 2019 desde el punto de vista económico y una visión prospectiva del nuevo normal en el desarrollo de nuevos proyectos para el periodo 2020 – 2022.
- Conocer el comportamiento en los ingresos, clasificados por cuotas de administración, explotación de zonas comunes, parqueaderos y la composición porcentual de las diferentes unidades de negocios durante 2019.
- Observar el ranking en el tráfico peatonal y vehicular para evaluar el potencial de cada mall.
- Disponer de los principales indicadores de la industria de centros comerciales en su estructura de ingresos y gastos.
- Caracterizar el sector frente al tamaño (área construida y GLA), número de parqueaderos, anclas, número de locales de retail y de comidas.
- Identificar las inversiones en el programa de seguros que permite administrar el riesgo de los centros comerciales.

# DIRIGIDO A:

---



- Gerentes de centros comerciales y Directores de Mercadeo.
- Miembros de Consejos de Administración.
- Gerentes de expansión y de mercadeo de las marcas de retail.
- Desarrolladores de centros comerciales y fondos de inversión. Compañías de seguros, inmobiliarias, empresas de seguridad, aseo, entre otras.

# VALOR DE LA INVERSION

---



Un millón cuatrocientos mil pesos (\$1.400.000) más IVA en presentación digital memoria USB.

Incluye como valor agregado una mentoría de 2 horas dictada por nuestro gerente Leopoldo Vargas Brand de COMO ENCONTRAR LA RENTABILIDAD A TRAVES DE LA EFICIENCIA OPERACIONAL teniendo como insumo la información del estudio.

# INFORMES

Paola Ariza Rojas  
Gerente Comercial

 310 2954699

 [gerentecomercial@mallyretail.com](mailto:gerentecomercial@mallyretail.com)

 [www.mallyretail.com](http://www.mallyretail.com)