

PANORAMA RETAIL

25
años

YA PUEDES
ACCEDER AL
REPLAY



Expertos en Retail & Category Management

CATMAN
LATIN FORUM

2024

ROSANA GÓMEZ

Retail Center of Excellence,
Global Director en Softtek



“La inteligencia artificial no es el futuro del retail, es el presente”



STAFF



Frédéric Gautier

CEO de ILACAD World Retail



Daiana Coronel

Journalist & Retail Analyst

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Nota principal

03 “La AI no es el futuro del retail, es el presente”

Retail & Catman News

06 Las últimas noticias de retail & Catman

OPENCatman
Interactive Category Management



:::WEBINAR:::
**PILOTEA TU CATEGORÍA
EN TIEMPO REAL**



11 DE DICIEMBRE DE 2024

-9 hs (MX, CR y GT)
-10 hs (CO, PE, EC, MIA y PA)
-11 hs (VEN, BOL)
-12 hs (CL, ARG y UY)
-16 hs (ESP)

IMPARTIDO POR FRÉDÉRIC GAUTIER
CEO OPENCATMAN

QUIERO PARTICIPAR



WWW.OPENCATMAN.COM

“LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL NO ES EL FUTURO DEL RETAIL, ES EL PRESENTE”, ASEGURÓ ROSANA GÓMEZ EN EL CLF2024



ROSANA GÓMEZ

Global Director del Retail Center of Excellence en Softtek

En el marco del CATMAN Latin Forum 2024, Rosana Gómez, Global Director del Retail Center of Excellence en Softtek, ofreció una ponencia cargada de inspiración y conocimiento práctico sobre cómo la inteligencia artificial (IA) está revolucionando el sector retail. Con más de 16 años de experiencia en el sector y como miembro del Retail AI Council, Gómez ha dedicado su carrera a fusionar tecnología e innovación para resolver los mayores retos del retail. Su presentación no solo exploró los beneficios de la IA, sino que también mostró su potencial para transformar la operación y rentabilidad de los negocios.

La inteligencia artificial como pilar del retail moderno

Rosana comenzó su charla resaltando que la inteligencia artificial no es solo una moda pasajera, sino una herramienta esencial para los retailers que buscan mantenerse competitivos en un entorno cambiante. “La IA nos ayuda a asegurar que tengamos el producto adecuado, en el momento adecuado, en el lugar adecuado, cuando el cliente lo necesita”, afirmó.

Sin embargo, Gómez también subrayó que el 80% de los proyectos de IA fracasan debido a problemas de liderazgo y falta de alineación con las necesidades reales del negocio. “El éxito no está en implementar tecnología por implementarla, sino en identificar problemas concretos, tener datos precisos y un retorno de inversión claro”, enfatizó.

La presentación se centró en tres áreas críticas del retail donde la IA está marcando la diferencia: gestión de inventarios, procesamiento de pedidos y gestión de mercancías.

1. Gestión de Inventarios

La gestión de inventarios ha sido tradicionalmente un desafío para los retailers. Gómez presentó tres casos de uso donde la IA optimiza este proceso:

- Previsión de la demanda: algoritmos avanzados analizan datos históricos y factores externos como estacionalidad y tendencias del mercado. Esto permite predecir con alta precisión la demanda futura, reduciendo faltantes y exceso de inventario. "El impacto no solo está en los costos, sino también en la satisfacción del cliente", destacó.
- Reposición automática: la IA recomienda puntos de reorden y cantidades óptimas basándose en datos en tiempo real, asegurando siempre la disponibilidad de productos populares.
- Prevención de interrupciones en la cadena de suministro: con análisis predictivo, los retailers pueden anticiparse a problemas logísticos y garantizar la estabilidad del inventario.

2. Procesamiento de Pedidos

En la era de la omnicanalidad, el procesamiento de pedidos es esencial para cumplir con las expectativas del cliente. Gómez compartió tres aplicaciones clave de la IA:

- Automatización del procesamiento: desde la entrada del pedido hasta la selección de la ubicación de surtido más eficiente, la IA mejora la velocidad y precisión del proceso. "Automatizar nos permite reducir errores y cumplir con lo prometido al cliente", afirmó.
- Trazabilidad en tiempo real: la IA ofrece actualizaciones precisas sobre el estado de los pedidos, mejorando la experiencia del cliente y evitando devoluciones innecesarias.
- Gestión de devoluciones: analizando patrones de devolución, como discrepancias de color o tallas incorrectas, la IA permite implementar estrategias preventivas y mejorar la eficiencia operativa.

3. Gestión de Mercancías

La planificación de mercancías es crucial para optimizar precios, surtidos y promociones. Gómez destacó tres innovaciones impulsadas por IA:

- Precios dinámicos: la IA ajusta precios en tiempo real basándose en demanda, competencia e inventario, maximizando márgenes de ganancia y competitividad. "Es como jugar ajedrez, pero con datos en tiempo real," señaló.
- Cumplimiento de planogramas: utilizando cámaras o dispositivos móviles, la IA asegura que los productos estén organizados conforme al planograma, reduciendo costos operativos y maximizando ventas.
- Optimización del surtido de último minuto: analizando patrones de compra en cajas registradoras, la IA sugiere productos que aumentan el ticket promedio, mejorando la experiencia del cliente y la rentabilidad.

Rosana cerró su presentación con un mensaje contundente: "La simplicidad es la máxima sofisticación". Con esta premisa, presentó su receta para implementar IA en el retail:

1. Seleccionar el proceso objetivo
 2. Identificar el reto a resolver
 3. Mapear los datos necesarios
 4. Planificar recursos tecnológicos y humanos
 5. Ejecutar con precisión y medir resultados
-

“La IA es simple, si sabemos lo que queremos lograr,” aseguró.

Un llamado a la acción para los retailers

Rosana Gómez dejó claro que la inteligencia artificial no es una opción, sino una necesidad para quienes buscan liderar en la industria. “No se trata de si implementaremos IA, sino de cuándo y cómo lo haremos”, dijo. La tecnología no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también eleva la experiencia del cliente, crea nuevas oportunidades de negocio y fortalece la competitividad.

Revive la ponencia completa

¿Quieres profundizar en los insights y casos de uso presentados por Rosana Gómez?

Accede al replay exclusivo de su ponencia y descubre cómo transformar tu operación retail con inteligencia artificial.

[Adquiere el replay aquí](#)

Con la visión de líderes como Rosana Gómez, el futuro del retail no solo se adapta a la tecnología emergente, sino que la utiliza como motor para crecer, competir y prosperar en un mercado en constante cambio. “Hagamos que la IA trabaje para nosotros, no al revés”, concluyó Rosana Gómez.

CATMAN
LATIN FORUM
2024
EL MAYOR ENCUENTRO
LATINOAMERICANO
DE **CATEGORY MANAGEMENT**
REVÍVELO
100% Online



Frédéric Gautier
Founder y CEO
de **Ilacad World Retail**
y **OPENCatman**



INVITADO DE HONOR
Brian Harris
Creador y máximo exponente
del **Category Management**

+ de 30 expertos de 12 países



**ACCEDE AQUÍ AL
REPLAY**

**CON TODAS LAS
GRABACIONES Y
PRESENTACIONES**



**CLICK
AQUÍ**

RETAIL & CATMAN News



Cencosud amplía su presencia en Estados Unidos con The Fresh Market

Cencosud, el grupo minorista chileno, sigue apostando fuerte por su expansión en Estados Unidos a través de The Fresh Market, la cadena de supermercados premium adquirida en 2022. Con el objetivo de reforzar su presencia en el competitivo mercado estadounidense, la compañía anunció la apertura de nueve nuevas tiendas para 2025, distribuidas en siete estados clave.

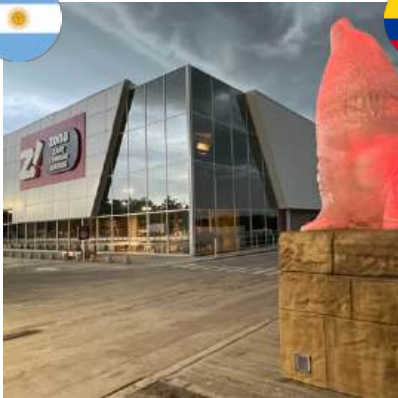
Actualmente, The Fresh Market opera 164 locales en 22 estados, con una sólida base en Florida, Carolina del Norte, Virginia y Georgia. En el transcurso de 2024, ya se inauguraron ocho tiendas, entre las que destacan las ubicadas en Louisville, Kentucky, y Naperville, Illinois. Antes de finalizar el año, se sumarán otras dos sucursales en Massachusetts, ubicadas en Mansfield y Framingham, reafirmando un ritmo constante de expansión.

Carrefour acelera su expansión en Argentina con aperturas récord

Carrefour Argentina alcanzó un nuevo hito en su estrategia de crecimiento con la apertura simultánea de cuatro tiendas en diferentes localidades del país. En Chivilcoy y Cañuelas, la cadena inauguró dos sucursales bajo el formato mayorista Carrefour Maxi, diseñadas para ofrecer productos a precios competitivos sin restricciones de volumen de compra. Al mismo tiempo, dos nuevas tiendas del formato Express abrieron sus puertas en los barrios porteños de Almagro y Villa Crespo, reforzando la oferta de cercanía en la Ciudad de Buenos Aires.

El formato Carrefour Maxi se destaca por sus grandes superficies y capacidad de almacenamiento, ideales para atender tanto a familias como a pequeños comerciantes. Las nuevas tiendas fueron construidas en tiempo récord y ofrecen estacionamientos amplios, además de una selección diversa de productos a precios accesibles.





Coto inaugura nueva sucursal en Mar del Plata con una inversión de USD 50 millones

En una ceremonia con la presencia del presidente Javier Milei, Alfredo Coto, presidente de la cadena de supermercados, inauguró una nueva sucursal en Mar del Plata. Con una inversión que ronda los USD 50 millones, la tienda se posiciona como la más grande de la cadena, con una superficie de 12.000 metros cuadrados cubiertos, dentro de un predio de 52.000 metros cuadrados.

El acto de apertura fue destacado por Alfredo Coto, quien subrayó la importancia de la nueva sucursal para la ciudad. "Esta es la nueva Mar del Plata", expresó el empresario. Durante su intervención, el presidente Milei resaltó que la apertura se enmarca dentro de una "recuperación del consumo muy por encima de lo esperado" y auguró un futuro próspero para el país.



Grupo Éxito impulsa su transformación con inversiones estratégicas y renovaciones clave

Grupo Éxito, uno de los mayores referentes del retail en Colombia, ha anunciado un ambicioso plan de inversión de casi 100 millones de dólares para 2025. Este monto se destinará a proyectos que abarcan desde la renovación de tiendas y el desarrollo de nuevos formatos hasta el fortalecimiento de sus canales digitales y el sector inmobiliario.

En línea con su compromiso de adaptarse a las necesidades del mercado, la compañía continuará con el proceso de unificación de sus marcas bajo Éxito y Carulla, con el objetivo de optimizar la experiencia de los consumidores. Este cambio incluye la reconversión de tiendas como Carulla Gran Vía en Medellín y Carulla Galerías en Bogotá, que ahora cuentan con áreas ampliadas y nuevas propuestas en productos frescos, gourmet y listos para el consumo.



Chedraui celebra la apertura de su tienda 500 en México

Grupo Chedraui, una de las cadenas de retail más grandes de México, alcanzó un hito importante con la inauguración de su tienda número 500. La nueva sucursal, que opera bajo el formato "Supercito", está ubicada en Calle Sol Otoño 134, colonia Vista Mar, en el estado de Veracruz. Este logro consolida la presencia de la compañía en 25 estados del país y refuerza su estrategia de expansión enfocada en la proximidad con los consumidores.

Arturo Vasconcelos, director general adjunto de Chedraui, destacó que este logro es parte de su compromiso por fortalecer la confianza de los clientes y brindar una experiencia de compra omnicanal. La tienda Supercito ofrece un espacio compacto, con una superficie de 250 metros cuadrados, ideal para ubicarse en zonas de alta densidad poblacional.

CREA Y COMPARTE GRATUITAMENTE TUS PLANOGRAMAS



CREA TU
CUENTA EN

www.opencatman.com

E INGRESA AL CATEGORY
MANAGEMENT INTERACTIVO

OPENCatman
Interactive Category Management



Oxxo impulsa su expansión en Brasil y consolida su liderazgo en América Latina

En un mercado en constante transformación, la cadena mexicana de tiendas de conveniencia Oxxo se posiciona como un actor clave en Brasil. Desde su entrada al país en 2020, la marca ha logrado un crecimiento exponencial, alcanzando las 564 sucursales operativas en 2024, gracias a su alianza estratégica con Raízen, una empresa brasileña líder en el sector energético. Este crecimiento refleja no solo la aceptación del modelo de negocio, sino también la capacidad de adaptación de Oxxo a las dinámicas locales de consumo.

El modelo de negocio de Oxxo, caracterizado por su enfoque en la conveniencia, rapidez y una oferta variada de productos esenciales, ha sido un factor clave en su éxito en Brasil. Desde alimentos básicos y bebidas hasta productos de higiene personal, la marca ha sabido interpretar las necesidades de los consumidores brasileños.



OPENCatman: el poder de pilotear categorías en tiempo real

La gestión de categorías en el retail está evolucionando rápidamente, y herramientas como OPENCatman están liderando esta transformación al permitir la creación y actualización de planogramas en tiempo real. Este avance no solo optimiza los procesos, sino que redefine cómo los category managers abordan su trabajo diario, mejorando la comunicación y ejecución en tiendas de manera más efectiva.

¿Qué es OPENCatman y cómo revoluciona el planograma tradicional?

Históricamente, los planogramas eran documentos indicativos, diseñados para períodos de varios meses, con ajustes esporádicos según las necesidades. Sin embargo, esta aproximación no respondía de manera ágil a las dinámicas cambiantes del retail, como cambios en el inventario, promociones o alteraciones en la oferta de productos.



Innovación en CATMAN: AI y sensores analizan el comportamiento del shopper en tiendas en tiempo real

En el marco del CATMAN Latin Forum 2024, Natalia Tavera, Key Account Manager & LATAM manager de Amoobi Bélgica, presentó una ponencia disruptiva sobre cómo la Inteligencia Artificial (IA) está revolucionando el Category Management en las tiendas físicas. Con un enfoque innovador, Tavera compartió el uso de sensores de movimiento y algoritmos avanzados para analizar el comportamiento de los shoppers en tiempo real, optimizar los espacios en las tiendas y, en última instancia, aumentar las ventas.

Uno de los mayores retos en retail ha sido comprender el comportamiento de los compradores dentro de las tiendas. Según Tavera, aunque siempre se ha querido sintetizar estos datos, rara vez se ha logrado hacerlo de forma eficiente.