

# PANORAMA RETAIL

25 años

ABIERTA LA  
CONVOCATORIA

CLF  
2025



Expertos en Retail & Category Management

CATMAN  
LATIN FORUM

2024



FEDERICO CHARNECA

Regional General Manager  
en Rappi Uruguay

"Código, el próximo partido para  
Category Management"



## STAFF



**Frédéric Gautier**

CEO de ILACAD World Retail



**Daiana Coronel**

Journalist & Retail Analyst

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

## *Nota principal*

- 03** "Código, el próximo partido para Category Management"

## *Retail & Catman News*

- 06** Las últimas noticias de retail & Catman

¡Sé parte de los más de 4,000 ejecutivos que ha participado en esta Certificación!



**CERTIFICADO  
CATEGORY  
MANAGEMENT**



**¡NUEVA FECHA!**

Bloque I: 31 MARZO, 1 y 2 de ABRIL  
Bloque II: 14, 15 y 16 de ABRIL

Live Master Training  
impartido por:  
**FRÉDÉRIC GAUTIER**



# FEDERICO CHARNECA EN EL CATMAN LATIN FORUM 2024: "CÓDIGO, EL PRÓXIMO PARTIDO PARA CATEGORY MANAGEMENT"



**FEDERICO CHARNECA**

*Regional General Manager en Rappi Uruguay*

En el marco del CATMAN Latin Forum 2024, Federico Charneca, Regional General Manager Río de la Plata en Rappi Uruguay, ofreció una ponencia titulada "Código, el próximo partido para Category Management", en la que exploró los desafíos y oportunidades del sector en una era definida por la transformación digital, la inteligencia artificial y la agilidad empresarial. Con una experiencia previa de seis años transformando el negocio del retailer uruguayo Tata, Charneca compartió su visión sobre cómo navegar este entorno cambiante y aprovechar la tecnología para liderar el mercado.

## El cambio de paradigma en el retail

Charneca comenzó su charla señalando el contraste entre el pasado y el presente del retail. Habló de cómo las revisiones de categoría, que antes se realizaban una vez al año, se han vuelto procesos constantes debido al aumento exponencial de lanzamientos de productos. "En 2005, en Estados Unidos, se lanzaron 170,000 productos de gran consumo; en 2019, esa cifra superó los 470,000", explicó.

En este contexto, el experto destacó que los métodos tradicionales ya no son suficientes para gestionar la complejidad del sector. Las empresas necesitan adaptarse rápidamente a nuevas tendencias, tecnologías y hábitos de consumo, adoptando estrategias basadas en datos y tecnología.

## Agilidad bien entendida: la clave del éxito

Charneca redefinió la agilidad como la capacidad de responder de manera eficiente y oportuna a los cambios del entorno.

*"Ser ágil no es hacer las cosas más rápido, es la capacidad de reaccionar y adaptarse al cambio. Si no estás publicitando en TikTok hoy, estás jugando el partido equivocado", afirmó.*

---

Hizo hincapié en que la velocidad de adaptación es crucial, especialmente en un entorno donde las tendencias pueden surgir y desaparecer en cuestión de semanas.

## El poder del código en el Category Management

Para Charneca, el verdadero desafío actual radica en el **código**: la capacidad de analizar, procesar y ejecutar decisiones basadas en datos de manera inmediata. Destacó que el acceso a herramientas avanzadas, como **OPENCatman**, ha democratizado la tecnología, permitiendo que empresas más pequeñas compitan en igualdad de condiciones con grandes corporaciones.

Sin embargo, advirtió sobre las barreras organizacionales:

“Muchas veces, el management habla un idioma, IT habla otro y Data Science habla un tercero. Reducir esas capas y lograr que todos hablen el mismo idioma es lo que realmente impulsa la agilidad”.

Charneca enfatizó que la inteligencia artificial debe ser vista como una herramienta estratégica, no como un proyecto aislado, y que su integración efectiva requiere un enfoque centrado en las personas y los datos.

## La inteligencia artificial como aliado, no enemigo

En un mensaje contundente, Charneca dejó claro que la inteligencia artificial no sustituirá a los trabajadores, pero sí a quienes no sepan utilizarla:

“La inteligencia artificial no te va a reemplazar, pero una persona que sepa usarla para hacer tu trabajo, sí”.

Añadió que las habilidades más demandadas en el futuro no serán técnicas, sino humanas: comunicación, colaboración, pensamiento crítico y creatividad. Estas competencias, aseguró, serán el verdadero diferencial en un mundo donde la tecnología se convierte en un estándar.

## El código como estrategia

Charneca cerró su presentación subrayando que el verdadero desafío en el Category Management no está en el análisis de datos, sino en la capacidad de ejecutar rápidamente las decisiones basadas en ellos.

“El éxito no está en tener datos, sino en cómo los utilizas para transformar tu negocio y satisfacer a tus clientes. La distancia entre análisis y ejecución define quién gana el partido”.

Para quienes deseen profundizar en estas ideas, el replay de su ponencia “Código, el próximo partido para Category Management” ya está disponible. Además, **se encuentra abierta la convocatoria para postular casos al CATMAN Latin Forum 2025, donde se seguirán construyendo las estrategias que liderarán el futuro del retail.**

No te quedes fuera de la conversación y descubre cómo transformar tu negocio en esta era de cambios vertiginosos. **¡El momento de actuar es ahora!** Insíbete aquí: <https://catmanlatinforum.com/>

**¡POSTULA TU CASO DE CATEGORY MANAGEMENT PARA EL CATMAN LATIN FORUM 2025!**





ORGANIZAN



PRESENTA TU CASO EN EL

**CATMAN**  
L A T I N F O R U M

**2025**

INSPIRA AL SECTOR CON TU ÉXITO  
EN **CATEGORY MANAGEMENT**

Postúlate ahora en:

[WWW.CATMANLATINFORUM.COM](http://WWW.CATMANLATINFORUM.COM)





# RETAIL & CATMAN News



## Tras controversia con el Mercosur, Carrefour reafirma su apoyo a la agricultura de Brasil

Carrefour, uno de los gigantes globales del comercio minorista, emitió un comunicado el miércoles pasado para aclarar su postura tras la controversia generada en Brasil por sus declaraciones sobre el acuerdo de libre comercio con Mercosur. La empresa busca suavizar las tensiones y subraya su compromiso con las agriculturas de Francia y Brasil, dos mercados clave para la compañía.

En el comunicado, Carrefour destacó que nunca pretendió oponer la agricultura francesa a la brasileña. En Francia, la empresa trabaja estrechamente con los agricultores locales, adquiriendo casi la totalidad de la carne francesa en el país, como parte de su compromiso con las cadenas de suministro locales y en apoyo a los agricultores que enfrentan una grave crisis.

## Walmart Chile anuncia inversión histórica de US\$1.300 millones al 2029

En un evento realizado en la ciudad más austral del país, Walmart Chile presentó su ambicioso plan de inversión de US\$1.300 millones que se desarrollará hasta 2029. Este proyecto busca consolidar su liderazgo en el mercado del retail chileno, potenciando la descentralización, la sostenibilidad y el desarrollo económico regional.



"La única herramienta en el mundo que le permite a tu equipo acceder a más de 30 sesiones de trabajo de las principales Cadenas del Retail en México".

**SHOPPER**  
MEMBERSHIP 3.0



2025



¡¡¡ Conoce todos los beneficios y sé parte de esta membresía única en el mundo!!!





## Grupo Dia asegura su crecimiento futuro con refinanciación de 885 millones de euros

Grupo Dia ha anunciado la refinanciación de su deuda por un total de 885 millones de euros, asegurando una base financiera sólida para apoyar sus planes de expansión y crecimiento contemplados en el próximo Plan Estratégico 2025-2029. Este acuerdo, firmado un año antes del vencimiento de la financiación anterior, subraya la confianza del mercado en la transformación y desempeño de la compañía.

Según Martín Tolcachir, CEO Global de Grupo Dia, "este acuerdo marca un paso clave hacia una nueva etapa de crecimiento acelerado, gracias al esfuerzo de nuestro equipo y nuestra red de franquiciados".

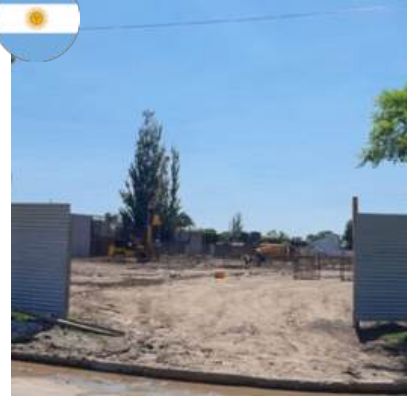
Los fondos permitirán cubrir compromisos previos, reducir costos de refinanciación y fortalecer el capital circulante necesario para el plan estratégico que será presentado oficialmente durante un próximo Investor's Day.



## Dia cierra el 2024 con renovación de su marca propia, impulso al ahorro e e-commerce

DIA España concluye 2024 fortaleciendo su presencia en el sector de distribución alimentaria de proximidad, gracias a un modelo de negocio basado en la calidad, accesibilidad y una experiencia omnicanal renovada. En palabras de Ricardo Álvarez, CEO de DIA España: "2024 ha sido un año decisivo, en el que hemos logrado ser una compañía sólida y competitiva, preparada para un futuro prometedor".

Uno de los pilares clave ha sido la iniciativa "Nueva Calidad DIA", que transformó 2.400 referencias de su marca propia para ofrecer productos de máxima calidad a precios accesibles. Este proceso incluyó revisiones de recetas, rediseño de envases y nombres creativos, todo en colaboración con más de 600 proveedores locales. Esta propuesta, combinada con marcas de fabricante, busca satisfacer las preferencias de los clientes con libertad de elección.



## Supermercado Pingüino amplía su presencia en Argentina con una nueva tienda

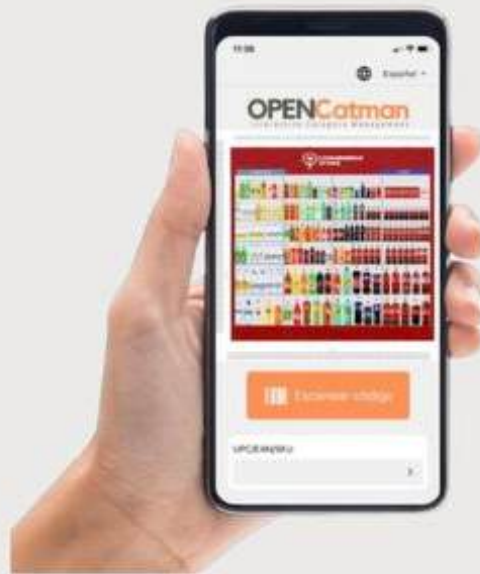
Supermercado Pingüino avanza con la construcción de una nueva sucursal en la ciudad cordobesa de San Francisco, ubicada en Bv. Sáenz Peña 3200. Este proyecto, que tendrá una superficie de más de 900 metros cuadrados, se encuentra en plena ejecución y promete abrir sus puertas en 2025, como parte de la estrategia de expansión de la compañía.

Pablo Barberis, gerente de la empresa, destacó la importancia de este proyecto para la comunidad local. "Ya completamos la preparación del terreno y estamos avanzando con la cimentación. Estimamos que en siete meses la obra estará terminada", señaló.

El plan de expansión de Supermercado Pingüino no solo busca aumentar su presencia en San Francisco, sino también acercar sus servicios a nuevos sectores de la ciudad.

# OPENCatman

Interactive Category Management



in

**NRF '25** RETAIL'S  
BIG SHOW

**Booth # 2019**  
**Start-up hub**





### **Dollarcity acelera su expansión en Colombia y América Latina**

Desde su fundación en 2009 en El Salvador, Dollarcity ha mantenido un crecimiento constante, consolidándose como una opción destacada en el sector retail de América Latina. Su estrategia de ofrecer productos de calidad a precios accesibles le ha permitido expandirse hacia mercados clave como Guatemala, Colombia y otras regiones de la región.

En 2019, la compañía fortaleció su operación al vender el 50,1% de sus acciones a Dollarama, una de las principales cadenas minoristas de Canadá. Esta alianza estratégica aportó a Dollarcity un respaldo financiero de 95 millones de dólares y un valioso conocimiento en gestión y logística, lo que impulsó su capacidad para expandirse en nuevos territorios.



### **Soriana cierra 2024 con 18 nuevas aperturas y 821 tiendas en México**

Soriana culmina un año de crecimiento con la inauguración de su nueva tienda Soriana Súper Anzures, en Nuevo Laredo, Tamaulipas. Este establecimiento es el número 18 abierto durante 2024, consolidando un total de 821 tiendas de autoservicio en toda la República Mexicana.

La tienda, que requirió una inversión de 207.6 millones de pesos, cuenta con 2,509 metros cuadrados de piso de ventas y ha generado 280 empleos directos e indirectos, contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

“Este año hemos reafirmado nuestro compromiso con las familias mexicanas, llevando nuestra oferta de calidad y servicio a más comunidades en todo el país. Con estas 18 aperturas, consolidamos nuestra presencia y seguimos siendo ‘La de todos los Mexicanos’”, destacó la compañía.



### **Assaí Atacadista celebra hito en Brasil al alcanzar las 300 tiendas**

Assaí Atacadista, uno de los mayores referentes del comercio minorista en Brasil, ha alcanzado un hito significativo en su trayectoria al inaugurar su tienda número 300. Esta nueva sucursal, ubicada en el Complejo Serramar Shopping de Caraguatatuba (SP), marca también el cierre exitoso de las 66 conversiones de hipermercados iniciadas en 2022.

Con más de 4,6 mil metros cuadrados de área de tienda y una amplia oferta de productos y servicios adaptados al público local, esta apertura refuerza la estrategia de expansión de la empresa en regiones clave, caracterizadas por una alta densidad poblacional y una fuerte barrera inmobiliaria.

Belmiro Gomes, CEO de Assaí, destacó la importancia del proyecto: “Estamos orgullosos de concluir el mayor programa de conversiones del sector alimentario en Brasil. Esto nos permitió anticipar nuestra expansión y entregar 66 nuevas tiendas, completamente renovadas y adaptadas para operar bajo nuestro modelo de negocio”.