

PANORAMA

25 años

RETAIL

ABIERTA LA CONVOCATORIA

CLF
2025



Expertos en Retail & Category Management

CATMAN
LATIN FORUM

2024

PATRICIO LETELIER

Digital Director en
More Innovación



La inteligencia artificial como aliada clave para el research estratégico en retail



STAFF



Frédéric Gautier
CEO de ILACAD World Retail



Daiana Coronel
Journalist & Retail Analyst

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Nota principal

- 03** La inteligencia artificial como aliada clave para el research estratégico en retail

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



LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO ALIADA CLAVE PARA EL RESEARCH ESTRATÉGICO EN RETAIL

Patricio Letelier, Digital Director de More Innovación, presentó en el CATMAN Latin Forum 2024 el Market Shaker, una herramienta basada en inteligencia artificial que optimiza la comprensión del shopper y redefine la previsión de ventas. Un llamado a adoptar tecnología como ventaja competitiva.



PATRICIO LETELIER

Digital Director en More Innovación

En el CATMAN Latin Forum 2024, Patricio Letelier, Digital Director de More Innovación, compartió su visión sobre cómo la inteligencia artificial está potenciando los procesos de investigación de mercado y análisis estratégico en el retail. Con 23 años de experiencia en estrategia digital, Letelier expuso herramientas y enfoques que están redefiniendo la manera en que las marcas comprenden y responden al comportamiento del consumidor.

Market Shaker: Inteligencia Artificial al Servicio del Retail

El punto central de la presentación fue el *Market Shaker*, un modelo avanzado basado en inteligencia artificial diseñado para prever volúmenes de ventas y analizar el comportamiento de compra de los consumidores. Este sistema crea un panel virtual que simula escenarios de compra realistas, ayudando a las marcas a optimizar la presencia de sus productos en el estante y a comprender mejor su impacto en el mercado.

Letelier enfatizó:

“La agilidad en la interpretación de datos es esencial para tomar decisiones estratégicas oportunas y efectivas”.

El Market Shaker no solo mide la tasa de prueba de los productos, sino que también evalúa su capacidad de generar recompra, ofreciendo diagnósticos competitivos y pronósticos detallados que ayudan a las marcas a ajustar estrategias antes y durante el lanzamiento de un producto.

Del estante a la cesta: comprendiendo al shopper

Letelier subrayó la importancia de contextualizar el comportamiento de compra.

“La mayoría de las decisiones se toman en el punto de venta; entender este momento es clave para destacar frente a la competencia”.

Con la inteligencia artificial, es posible analizar factores como la interacción del shopper con el producto en el estante, la influencia de la competencia y el impacto de la distribución en el rendimiento del producto.

Inteligencia Artificial: herramienta estratégica

Lejos de considerarla una amenaza, Letelier describió la inteligencia artificial como una aliada para optimizar procesos y mejorar la toma de decisiones.

“Adaptarse y adoptar estas herramientas es el camino para obtener ventajas competitivas”.

Únete al futuro del Category Management

Para conocer en detalle estas metodologías y sus aplicaciones prácticas, puedes adquirir el replay de la ponencia de Patricio Letelier. Además, el CATMAN Latin Forum 2025 ya está en marcha, invitando a profesionales a postular sus casos de éxito e innovación.

Postula tu caso y explora nuevas posibilidades en:
www.catmanlatinforum.com

¡Conéctate con los líderes del sector y da el siguiente paso en la evolución del Category Management

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



ORGANIZAN

OPENCatman
INNOVATIVE CATEGORY MANAGEMENT

PRESENTA TU CASO EN EL

CATMAN
LATIN FORUM

2025

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

Postúlate ahora en:

WWW.CATMANLATINFORUM.COM

RETAIL & CATMAN News

amazon ads



Amazon permite a minoristas usar sus herramientas de anuncios en sus propias tiendas

Amazon ha presentado Amazon Retail Ad Service, un servicio que permite a minoristas utilizar su tecnología publicitaria para gestionar campañas patrocinadas en sus propias plataformas digitales. Este movimiento amplía el alcance de Amazon en el competitivo mercado de la publicidad en línea, donde ocupa la tercera posición en los Estados Unidos, solo por detrás de Alphabet y Meta.

El nuevo servicio está diseñado para facilitar a los minoristas la gestión de anuncios dirigidos en sus sitios web. A través de esta plataforma, los minoristas podrán personalizar el diseño, la ubicación y la cantidad de anuncios que se muestran en áreas clave como resultados de búsqueda y páginas de productos.

¿Cómo GDN Argentina redefine la experiencia del cliente con marcas propias?

GDN Argentina, empresa destacada en el sector minorista, ha comunicado su enfoque estratégico en el desarrollo de marcas propias que buscan ofrecer un diferencial en calidad y precios accesibles. Con un portafolio de más de 4.000 productos distribuidos en 150 categorías, la compañía apunta a satisfacer las necesidades específicas de los clientes.



"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!!!

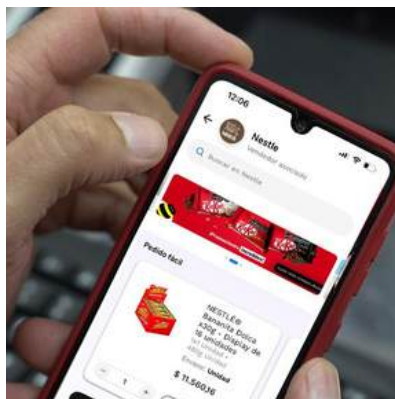


OPENCatman incorpora una nueva mejora: la Biblioteca Corporate

La introducción de la Biblioteca Corporate en OPENCatman mejora significativamente la experiencia de gestión de espacios al permitir una colaboración más fluida y una mayor personalización. Esta funcionalidad promete ser una herramienta clave para usuarios individuales y corporativos que buscan optimizar su productividad en un entorno centralizado.

Con la implementación de esta novedad, los usuarios de OPENCatman contarán con una única biblioteca seleccionable que se adapta a sus necesidades específicas. Dependiendo del perfil configurado, los usuarios podrán elegir entre:

- Biblioteca personal: Ideal para quienes trabajan de manera independiente o manejan proyectos individuales.
- Biblioteca corporate: Diseñada para equipos corporativos que necesitan compartir y gestionar recursos de manera centralizada.

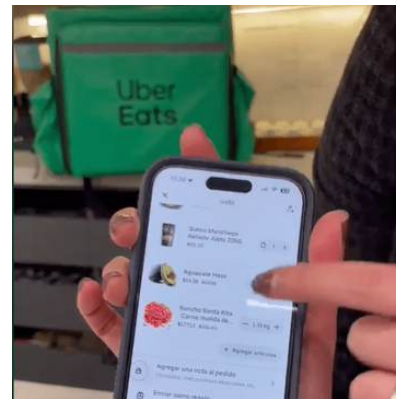


BEES integra el portafolio de Nestlé para digitalizar el comercio B2B en Argentina

BEES, la plataforma B2B de Cervecería y Maltería Quilmes, anunció una alianza estratégica con Nestlé para integrar su portafolio de productos en el ecosistema digital de BEES. Según Santiago Piccaluga, Head B2B Digital Platforms en la compañía, este acuerdo busca acelerar la transformación digital en el comercio, ofreciendo a los comerciantes una herramienta más eficiente y accesible para gestionar sus pedidos.

A partir de esta integración, Nestlé podrá mantener sus canales de venta tradicionales mientras digitaliza sus operaciones. Esto permitirá a los comerciantes acceder a una variedad más amplia de productos Nestlé a través de la app BEES, desde cualquier dispositivo y en cualquier momento.

La alianza planea expandirse a nivel nacional para 2025, integrando a los 35 distribuidores de Nestlé en BEES.



Uber Eats y Jüsto unen fuerzas y ofrecen compras frescas y rápidas en México

Uber Eats comenzó el 2025 con un anuncio que promete transformar la experiencia de compras de supermercado en México: Jüsto, la reconocida plataforma de productos frescos y orgánicos, se integra al ecosistema de Uber Eats. Este nuevo servicio permite a los consumidores acceder a una amplia variedad de productos frescos, desde frutas y verduras hasta artículos para la despensa, sin necesidad de cumplir un monto mínimo de compra.

En un contexto donde la rapidez y conveniencia son clave para los consumidores, esta colaboración amplía significativamente las opciones de compra a domicilio. Según Paola Aguilar Blanco, gerente general de Uber Grocery & Retail México: "Con esta alianza, buscamos llevar lo mejor del supermercado a más personas en menos tiempo, facilitando la vida de los usuarios y promoviendo un acceso más sencillo a productos de calidad".

CREA Y COMPARTE GRATUITAMENTE TUS PLANOGRAMAS



CREA TU
CUENTA EN

www.opencatman.com

E INGRESA AL CATEGORY
MANAGEMENT INTERACTIVO

OPENCatman
Interactive Category Management



Estas son las innovaciones clave en retail media de Walmart Connect para 2025

Walmart Connect, la unidad de retail media de la cadena minorista estadounidense, comienza 2025 con una serie de innovaciones que refuerzan su posicionamiento en el mercado de la publicidad digital y en el punto de venta. Desde su lanzamiento en México y Centroamérica en agosto de 2023, Walmart Connect ha logrado integrar datos y tecnologías avanzadas para ofrecer soluciones publicitarias que vinculan a las marcas con los consumidores en múltiples canales.

Al cierre del tercer trimestre de 2024, Walmart Connect reportó un crecimiento del 27% en ingresos y un incremento del 26% en campañas publicitarias, lo que refleja la efectividad de su enfoque en la escalabilidad y la personalización de las estrategias de marketing. Estos resultados subrayan el compromiso de la compañía por adaptar su plataforma omnicanal a las necesidades de las marcas y por continuar impulsando la expansión de sus servicios de retail media.



Spin by OXXO se alía con Western Union para fortalecer los servicios de remesas en México

Spin by OXXO, la plataforma financiera del gigante minorista mexicano, ha integrado los servicios de Western Union, la red de transferencias internacionales más grande de la región, para permitir que sus usuarios reciban fondos del extranjero directamente en sus cuentas. Este desarrollo refuerza la propuesta de valor de Spin by OXXO y su compromiso con la inclusión financiera en México, un país donde las remesas son fundamentales para la economía familiar.

Los usuarios de Spin by OXXO podrán recibir hasta 900 dólares por transacción, con un límite mensual de 3000 dólares. Los fondos se reflejarán en pesos mexicanos, y los clientes podrán utilizarlos para realizar transferencias, pagar servicios, comprar tiempo aire o retirarlos en cualquiera de las 23000 tiendas OXXO del país, ya sea con tarjeta o mediante un código QR.



Federico Charneca de Rappi: "Código, el próximo partido para Category Management"

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.

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.