

# PANORAMA RETAIL

25 años

ABIERTA LA CONVOCATORIA

CLF  
2025



Expertos en Retail & Category Management

**CATMAN**  
LATIN FORUM

2024

NAHUEL PIANAROSA

GRUPO VIERCI PARAGUAY



SUPERSEIS

deli market

Grupo Vierci frente a los desafíos del retail en Paraguay: eficiencia, informalidad y evolución del CatMan



## STAFF



**Frédéric Gautier**  
CEO de ILACAD World Retail



**Daiana Coronel**  
Journalist & Retail Analyst

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

## *Nota principal*

- 03** Grupo Verci frente a los desafíos del retail en Paraguay: eficiencia, informalidad y evolución del CatMan

## *Retail & Catman News*

- 06** Las últimas noticias de retail & Catman

ILACAD  
WORLD RETAIL  
SHOPPER MEMBERSHIP 3.0

Impartido por:

**Soriana**  
Mercado

**Frédéric Gautier**  
CEO

**Carla Piña**  
Shopper Insights  
LATAM Director

LIVE

WEBINAR  
**SHOPPER**  
ILACAD LIVE EXPERIENCE

**SORIANA MERCADO**

3 de julio / 10 am (hora Cdmx)  
Vía Zoom para Miembros Ilacad

¿Te interesa participar?  
¡Escribenos! Te decimos cómo

# GRUPO VIERCI FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL RETAIL EN PARAGUAY: EFICIENCIA, INFORMALIDAD Y EVOLUCIÓN DEL CATMAN



**NAHUEL PIANAROSA**  
GRUPO VIERCI PARAGUAY

En un escenario regional cada vez más competitivo, conocer las realidades locales es clave para comprender cómo se gestiona la categoría en distintos contextos. Eso es lo que propuso Nahuel Pianarosa en el CATMAN Latin Forum 2024, al compartir una valiosa radiografía del mercado paraguayo y cómo el Grupo Vierci —principal operador retail del país— enfrenta sus desafíos.

Con más de 17.400 colaboradores y operaciones en ocho países, el Grupo Vierci lidera el retail paraguayo a través de marcas como Stock, Superseis y eMarket. Pero su entorno de negocios está lejos de ser simple.

## Un mercado con fortalezas... y tensiones

Paraguay goza de estabilidad macroeconómica, baja inflación y crecimiento sostenido del PBI (4,7% en 2023), lo que lo posiciona como uno de los países más atractivos de la región para las inversiones. Sin embargo, la otra cara del mercado es la alta informalidad, que alcanza al 47% de la economía y distorsiona la competencia de precios. La cercanía con Brasil y Argentina, y la volatilidad de sus monedas, impactan directamente en el comercio formal, que compite muchas veces en desventaja frente al contrabando.

Además, mientras la superficie de ventas del canal moderno crece, el formato de supermercados puros pierde participación frente al avance de mayoristas y tiendas de cercanía. Esto genera una presión creciente sobre los rendimientos por metro cuadrado y obliga a repensar estrategias.

## Las respuestas del Grupo Vierci

Frente a este contexto, el foco de Vierci está puesto en eficiencia, productividad, diferenciación y experiencia del cliente. Según Pianarosa, la clave está en repensar cada aspecto del negocio:



- **Transformación del Category Management:** El grupo está avanzando en clusterización, planogramas estandarizados y optimización de layouts, con foco en rentabilidad, elasticidad y rotación. Un paso clave en un mercado que aún mantiene lógicas de exhibición vertical por marca.
- **Rediseño del surtido:** Eliminación de SKUs ineficientes, incorporación de nuevas necesidades de consumo y ordenamiento estratégico de categorías.
- **Inversión logística e industrial:** Con una panadería centralizada, un centro de distribución en construcción de 32.000 m<sup>2</sup> (ampliable a 90.000) y una fuerte apuesta por la automatización.
- **E-commerce y marketing digital:** En plena expansión, junto con nuevas estrategias de comunicación interna y hacia el shopper.
- **Medición constante de satisfacción:** Encuestas mensuales a miles de clientes para detectar puntos de mejora y ajustar acciones.
- **Pricing competitivo con IA:** Desarrollaron una herramienta propia para monitorear y ajustar precios estratégicamente.

### ¿El gran desafío? La evolución cultural

Para Pianarosa, más allá de las herramientas, el mayor reto está en cambiar la mentalidad: dejar atrás viejas lógicas de exhibición y animarse a evolucionar. El Category Management puede ser el camino para lograr no solo mayor rentabilidad, sino una propuesta más clara y diferenciada para el consumidor, algo esencial en un mercado cada vez más atomizado.

¿Quieres acceder a esta ponencia completa?

Hazlo en el Replay Oficial del CATMAN Latin Forum 2024 y accede a este y otros casos de alto impacto.

¿Tu empresa tiene un caso de éxito o innovación en gestión de categorías?

Ya está abierta la convocatoria para ser speaker del CATMAN Latin Forum 2025. Sé parte de la comunidad que está transformando el retail en América Latina.

**Postúlate aquí**



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

# RETAIL & CATMAN News



## Récord de ventas online en México: Hot Sale 2025 impulsa el consumo digital pese a la desaceleración

El consumo digital en México mostró señales de fortaleza durante el Hot Sale 2025, superando expectativas a pesar del contexto económico desafiante. Entre el 26 de mayo y el 3 de junio, más de 700 empresas participaron de la iniciativa organizada por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), con resultados que anticipan una edición récord.

Mercado Libre, uno de los líderes del e-commerce en el país, alcanzó un récord histórico con 20 millones de unidades vendidas, superando los 1.500 artículos por minuto y entregando 10 millones de paquetes en solo nueve días.

## Chandon relanza su botella Mini y la convierte en un producto global

Chandon Argentina vuelve a innovar en la categoría de espumantes con el rediseño de su formato Mini, la reconocida botella de 187 ml que la bodega lanzó por primera vez en 1999 y que hoy se reinventa con una imagen fresca, moderna y global.

La nueva Chandon Mini presenta un diseño pensado para destacar tanto en góndolas como en momentos de consumo informal. Con un logo más visible, una etiqueta extendida y un cierre a rosca sustentable, el envase busca conectar con una audiencia joven, urbana y sofisticada, que valora el diseño, la calidad y la practicidad.



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



## CERTIFICADO CATEGORY MANAGEMENT

Live Master Training  
impartido por:



FRÉDÉRIC GAUTIER  
CEO



YOAN MONTOLIO  
CONSULTOR



¡NUEVA FECHA!

Bloque I: 2, 3 Y 4 SEPTIEMBRE

Bloque II: 23, 24 Y 25 SEPTIEMBRE

**OPENCatman**  
Interactive Category Management





## Cambio de liderazgo en Nestlé: Pablo Isla será propuesto como nuevo presidente en 2026

Nestlé anunció un recambio estratégico en la presidencia de su Directorio: Paul Bulcke, actual Chairman, no se presentará a la reelección en la Asamblea General del 16 de abril de 2026. En su lugar, el Directorio propondrá a Pablo Isla, actual vicepresidente de la compañía y reconocido por su liderazgo en Inditex.

Con esta decisión, la multinacional suiza avanza hacia una transición ordenada, respaldada por una dupla de alto perfil: Isla como próximo presidente y Laurent Freixe como CEO desde septiembre de 2024.



## Mercatus 9: el supermercado chino que entra en escena y desafía a D1, Ara e Ísimo en Colombia

El ecosistema de supermercados en Colombia se diversifica con la llegada de Mercatus 9, una cadena de origen chino que ya opera siete tiendas físicas en Bogotá y proyecta su expansión hacia otras ciudades como Medellín. En un mercado dominado por formatos de descuento como D1, Ara e Ísimo, este nuevo actor propone una experiencia distinta: productos asiáticos auténticos, combinados con artículos convencionales del hogar.



## Amazon inaugura su mayor centro robotizado en Massachusetts con más de USD 300 millones

Amazon inauguró oficialmente su nuevo centro de cumplimiento robotizado en Charlton, un gigantesco complejo de 2,8 millones de pies cuadrados (aprox. 260.000 m<sup>2</sup>) diseñado para optimizar la logística y los tiempos de entrega de pedidos en el noreste de Estados Unidos.

Con una inversión superior a los 300 millones de dólares, la instalación representa la mayor apuesta de Amazon en el estado de Massachusetts, y refuerza el papel clave que la automatización tiene en su estrategia de crecimiento.

# RETAIL ANALYTICS & PLANNING

LOS KPIS DE LOS CURSOS  
ILACAD RETAIL TRAININGS



FECHA:

26,27 Y 28 AGOSTO

HORA:

8:00 - 11:00 a.m. (Hr. CDMX)



LIVE

Live Master Training  
impartido por:  
YOAN MONTOLIO



# CREA Y COMPARTE GRATUITAMENTE TUS PLANOGRAMAS



CREA TU  
CUENTA EN

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

E INGRESA AL CATEGORY  
MANAGEMENT INTERACTIVO

**OPEN**Catman  
Interactive Category Management



Casino renueva su alianza con Sherpa por seis años para abastecer tiendas en zonas de montaña



Coca-Cola invertirá US\$1.400 millones en Argentina para modernizar operaciones y logística



Mercado Libre invertirá US\$2.600 millones en Argentina para ampliar operaciones

# SHOPPER MEMBERSHIP 3.0

2025



ES LA ÚNICA HERRAMIENTA EN EL MUNDO QUE TE AYUDARÁ A ARMAR UN PLAN COMERCIAL BASADO EN OPORTUNIDADES CONCRETAS EN CADA CANAL, FORMATO Y CADENA.



Información por Cadena:

- Penetración
- Perfil
- Drivers de visita
- Misión de Compra
- Gasto Promedio
- Intensidad de compra por Familia de Productos
- ....y mucho más

¿QUIERES FORMAR PARTE DE LA SHOPPER MEMBERSHIP?

¿QUÉ CADENAS CONTEMPLA LA SHOPPER MEMBERSHIP 3.0?