

PANORAMA

25 años

RETAIL

La revista de Retail & Category Management

RODRIGO GUDIÑO

GERENTE DE CATEGORY
DE TIENDAS EXTRA MÉXICO



Rodrigo Gudiño reveló los secretos para una gestión de categorías más eficiente

Rodrigo Gudiño destacó en el reciente Catman Latin Forum 2023 con su ponencia "Un Category Management más eficiente".



WEBINAR SHOPPER

DESAFIOS GENERACIONALES

DIFERENCIAS ENTRE EL COMPORTAMIENTO
DE COMPRA DE:



MIÉRCOLES 6 DE DICIEMBRE, 2023
10:00 AM (CDMX)

¡SESIÓN DE CIERRE 2023!
REGÍSTRATE AHORA



SPEAKER:
FRÉDÉRIC GAUTIER
RETAIL INTERNATIONAL CONSULTANT



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Nota principal

- 03** Tiendas Extra en el Catman Latin Forum 2023

Agenda ediciones CLF 2023

- 05** Las próximas ediciones especiales del CLF2023

Retail & Catman News

- 07** Las últimas noticias de retail & Catman

10 Novedades OPENCatman

Nuevas funcionalidad:
Comprimir productos

STAFF



Frédéric Gautier
CEO de ILACAD World Retail



Daiana Coronel
Journalist & Retail Analyst

TIENDAS EXTRA: RODRIGO GUDIÑO REVELÓ LOS SECRETOS PARA UNA GESTIÓN DE CATEGORÍAS MÁS EFICIENTE

Rodrigo Gudiño destacó en el reciente Catman Latin Forum 2023 con su ponencia "Un Category Management más eficiente".



Rodrigo Gudiño
*Gerente de Category
de Tiendas Extra México*

Rodrigo Gudiño, gerente de Category de Tiendas Extra México —perteneciente a Circle K—, fue protagonista destacado en el Catman Latin Forum 2023, el evento que reunió a expertos de la industria para compartir experiencias y perspectivas innovadoras, donde presentó su ponencia titulada «Un Category Management más eficiente».

En su ponencia, Gudiño compartió parte de su trayectoria profesional de 14 años, destacando su paso por diferentes canales, desde el retail hasta el lado del proveedor. Señaló que su formación en Comercial Mexicana, especialmente bajo la tutela de Ana María García Aliseda, le brindó una sólida base en la gestión de categorías.

Destacó la importancia de entender las diferencias entre tomar decisiones y definir estrategias desde el punto de vista del retail y hacerlo desde el lado del proveedor. Subrayó que la experiencia en ambos roles es esencial para comprender mejor el panorama del negocio y negociar con mayor respaldo.

Gudiño también abordó los desafíos actuales del Category Management, especialmente en el entorno dinámico de las tiendas de conveniencia. Señaló que la capacidad de adaptación es fundamental debido a los cambios en las preferencias de los shoppers. Destacó la importancia de la inversión constante en información, tanto por parte de los proveedores como de las cadenas, para comprender y satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores.



En cuanto a tecnologías, Gudiño enfatizó la necesidad de adoptar nuevas herramientas para procesar información de manera más eficiente. Mencionó que trabajan actualmente con OPENCatman, una plataforma que ha permitido clusterizar cada planograma y adaptarse dinámicamente a las características específicas de cada tienda.

El ejecutivo de Tiendas Extra resaltó la relevancia de la competencia en el Category Management y la necesidad de estar al tanto de los movimientos en el entorno macroeconómico. Recalcó la importancia de hacer benchmarking y adaptar estrategias para aprovechar el panorama competitivo.

Entre los desafíos mencionados, Gudiño subrayó la optimización del surtido, la rentabilidad y la gestión eficiente del espacio en las tiendas. Abogó por una comunicación continua entre las áreas comerciales y de proveedores, destacando la importancia de la colaboración y el enfoque estratégico centrado en la experiencia de compra del shopper.

En conclusión, Rodrigo Gudiño ofreció una visión integral del Category Management, instando a la innovación constante, la colaboración efectiva entre proveedores y cadenas, y la búsqueda continua de la eficiencia en la gestión de categorías. Su participación en el Catman Latin Forum 2023 fue sumamente enriquecedora y reafirmó su posición como referente en el ámbito del Category Management en México.

**Si deseas acceder a los Replay
y las presentaciones de las 22
ponencias del Catman Latin
Forum 2023, ingresa aquí**



AGENDA CLF 2023

Próximas ediciones especiales sobre Category Management



Un category management más eficiente



RODRIGO GUDIÑO

Gerente Category
Tiendas Extra México

Cómo el Category Management contribuye a una expansión eficiente



NAHUEL AVELLANEDA

Gerente de Desarrollo de
Negocio Dia Argentina

Cómo armar un surtido eficiente para los distintos públicos del Cash & Carry



ANGÉLICA BAUTISTA

Jefe de Category Management
Scorpion México

Beneficios de las sinergias entre Comercial y Catman



LUCRECIA D'URSO

Líder Category Management
Farmacity Argentina

Armar un surtido mixto para un Shopper estadounidense y latino



JULIO IBÁÑEZ

Gerente general Aurora
EE. UU.

Adaptación del modelo de Catman desde grandes cadenas a cadenas regionales y desde formatos grandes a pequeños



LEÓNIDAS OYAGA

Director de OYsolutions

El e-Shopper mexicano



CARLA PIÑA

Shopper Insight Manager Latam
ILACAD World Retail

e-Catman en Pure Players y Brick & Click



YOAN MONTOLIO

Fundador & CEO de YUCCA
Retail

Cómo definir un Surtido Omnicanal



GABRIEL CABELLONE

Director de Corda Retail

La implementación del e-Shopper marketing en una operación digital como Bodega Aurrera



MIGUEL MARTÍNEZ MOTA

e-Category Manager Walmart e-
Commerce - Bodega Aurrera -

AGENDA CLF 2023

Próximas ediciones especiales sobre Category Management



El rol del proveedor en el proceso de e-Catman

MARCELA MESSUTI
e-Commerce Manager en Kellanova México

MESA REDONDA "NEXT STEPS"

"Oportunidades de colaboraciones entre fabricantes y cadenas en el e-Catman"

Por qué el industrial debe invertir en Category Management



FRÉDÉRIC GAUTIER
Founder & CEO
ILACAD & OPENCatman

La evolución del rol del catlead



JESSICA HIDALGO CASTRO
Gerente Sr Shopper & CatLead
Nestlé México

Aplicando tecnología de Business Intelligence en Catman



OMAR CARBALLO MUCIÑO
Gerente Category Management
LATAM Pernod Ricard

El Shopper al volante del Category Management

FERNANDO GONZÁLEZ
CATMAN, BI & Digital
Transformation Lead México
Kellanova

¿De OTC a CPG? La importancia de la definición un proceso de Categorías

SANDRA SÁNCHEZ ALARCÓN
Category Management
PiSA Farmacéutica

Limpieza y cuidado del vehículo: Creciendo en la curva de madurez de Category Management

OMAR BELLO GÓMEZ
Category Manager
Simoniz Colombia

Ejecución brillante: Cómo Data Storytelling transforma el Category Management

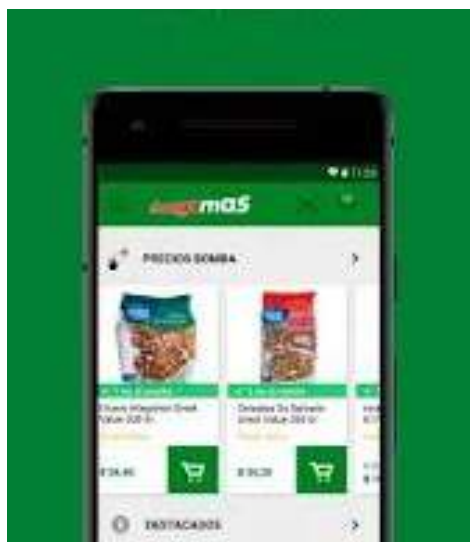
 

NADIA FERNÁNDEZ DISANZO
Directora de Category Management
en PepsiCo México

DAYANA RAMÍREZ RODRIGUEZ
Directora de The Retail Brain
Costa Rica

RETAIL & CATMAN News



GDN Argentina impulsa el e-commerce al vender 3 productos por segundo durante el Cyber Monday

GDN Argentina, la firma líder en la gestión de formatos como Hiper ChangoMàs, ChangoMàs, Punto Mayorista y MàsOnline, dio a conocer sus destacados logros durante el reciente Cyber Monday, consolidándose como un referente en el dinámico mundo del comercio electrónico. La empresa informó haber registrado una asombrosa cifra de tres productos vendidos por segundo, resaltando el dinamismo y la preferencia de los consumidores durante este evento de descuentos.

Dentro de las categorías que se destacaron en términos de ventas, las heladeras ocuparon el tercer puesto, seguidas por los televisores en el segundo lugar. Sin embargo, el producto estrella que se llevó el primer puesto fue aquel relacionado con la climatización de ambientes, revelando así las tendencias de compra de los usuarios durante el Cyber Monday de GDN.

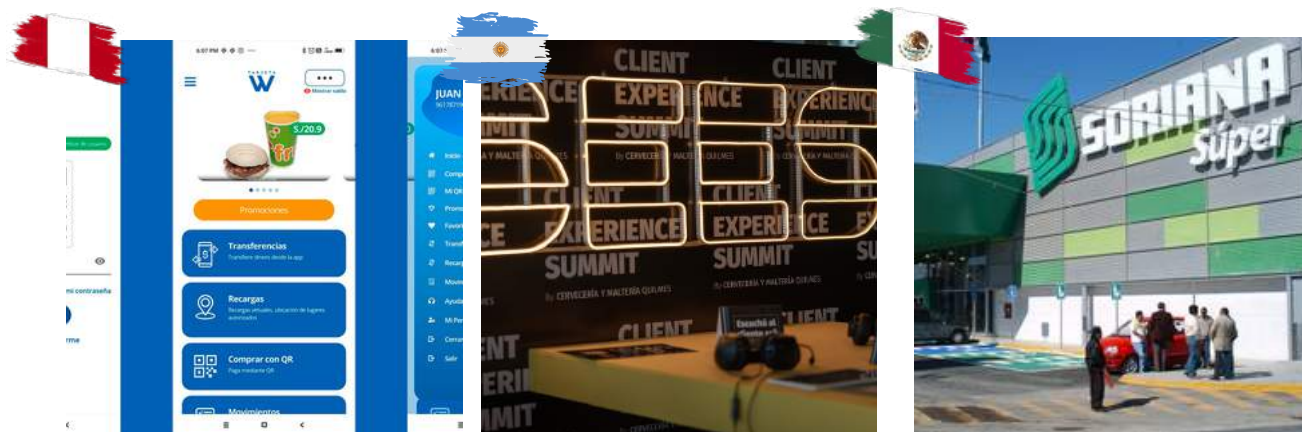
Grupo Éxito en Colombia: impulso sostenible y crecimiento en ventas omnicanal

En los primeros 9 meses del año, Grupo Éxito en Colombia ha experimentado un sólido crecimiento, impulsado por el destacado desempeño de sus formatos innovadores y la evolución continua del formato inmobiliario.

Los ingresos operacionales en Colombia alcanzaron la cifra de \$11.3 billones de pesos, mostrando un aumento del 5,1% en comparación con el mismo período del año anterior. Este incremento se atribuye principalmente a las ventas, que aumentaron un 5%, destacándose la contribución significativa de los formatos innovadores y las ventas omnicanal.

El EBITDA recurrente acumulado hasta septiembre alcanzó los \$729.790 millones, manteniendo un margen bruto del 22,3%. Este logro se dio en medio de la desaceleración del consumo de los hogares, con esfuerzos notables para mitigar el impacto del aumento de precios en el costo de los productos.





Corporación E. Wong y Visa revolucionan el pago digital con el lanzamiento de Tarjeta W

La Corporación E. Wong, grupo propietario de Plaza Norte y Mediterráneo, ha anunciado su última innovación en el mundo digital al asociarse con Visa para el lanzamiento de Tarjeta W, una nueva billetera electrónica que redefine la forma en que los usuarios realizan compras tanto online como presenciales, de manera totalmente digital.

En los últimos años, las billeteras digitales han emergido como el primer acceso al sistema financiero para aquellas personas no bancarizadas en Perú. En línea con esta tendencia, la Corporación E. Wong y Visa, líder mundial en pagos digitales, presentan Tarjeta W, una solución que permite a los usuarios efectuar compras de forma rápida y segura, tanto a nivel nacional como internacional.

Cervecería y Maltería Quilmes realizó su primer Client Experience Summit

Cervecería y Maltería Quilmes organizó el primer Client Experience Summit en sus oficinas en Núñez, con el acompañamiento de SEEDs, la startup que conecta talento validado y on-demand de Latam con empresas líderes de la región y del mundo, y TheX, una agencia innovadora en Experiencia al Cliente, apasionada por transformar emociones en impacto empresarial real y medible a través del pensamiento de diseño de experiencias, cambio cultural centrado en el cliente e implementación de herramientas analíticas.

El evento reunió a diversas empresas con el propósito de explorar estrategias para fomentar una cultura empresarial orientada al cliente. Junto a líderes de diferentes industrias, el encuentro buscó discutir buenas prácticas destacadas y desafíos comunes a la hora de satisfacer las necesidades de los clientes y mantenerse a la vanguardia de la digitalización.

Soriana expande su presencia con la apertura de nuevas tiendas en Saltillo y Veracruz

Organización Soriana dio un sólido paso en su plan de expansión para el año 2023 al inaugurar la primera tienda del formato Súper en la ciudad de Saltillo, Coahuila. Con una inversión significativa de más de \$244 millones de pesos, Soriana Súper Campestre abre sus puertas con un amplio piso de venta de 3,500 metros cuadrados y una zona comercial que alberga 13 locales de diferentes giros.

La nueva tienda Soriana Súper Campestre se posiciona como un espacio extenso y diversificado, ofreciendo una experiencia de compra integral para la comunidad. La inversión millonaria evidencia el compromiso de Organización Soriana con la prosperidad de Saltillo y su firme propósito de consolidarse como un actor clave en la industria de supermercados.



InRetail proyecta crecimiento moderado en 2023 ante desafíos económicos y menor consumo

InRetail Perú, la división minorista del conglomerado peruano Intercorp, que opera marcas como PlazaVea, Inkafarma y Real Plaza, proyecta un crecimiento moderado para el año 2023 en medio de desafíos económicos y un menor índice de consumo. La empresa resaltó el impacto continuo de la inflación y el costo de vida en las dinámicas de consumo de la población peruana.

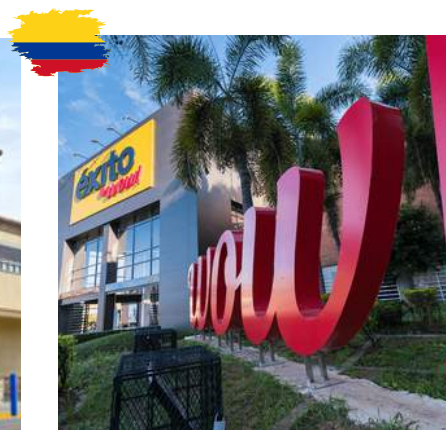
Si bien InRetail Perú cerró el tercer trimestre con un sólido crecimiento en ingresos y un EBITDA ajustado de un dígito alto.



Walmart inaugura un gigantesco centro de cumplimiento de alta tecnología cerca de Dallas

Walmart abrió un nuevo centro de cumplimiento de última generación con una extensión de 1.5 millones de pies cuadrados, ubicado a 15 millas al sur de Dallas. Esta instalación de vanguardia permitirá al minorista gestionar un mayor volumen de pedidos de manera más rápida.

El centro de cumplimiento de Lancaster es el tercero de los cuatro centros de nueva generación anunciados el año pasado por el minorista. Además, Walmart anunció recientemente la apertura de un quinto centro en 2026.



Grupo Casino vende su participación en Grupo Éxito al Grupo Calleja de El Salvador

En un importante movimiento corporativo, el Grupo Casino, uno de los principales actores en la industria minorista a nivel mundial, ha anunciado la venta de su participación en el Grupo Éxito al Grupo Calleja de El Salvador.

A continuación, se detallan los aspectos clave de esta transacción:

Venta de Participación en Grupo Éxito:

- El Grupo Casino ha firmado un pre-acuerdo con Grupo Calleja para vender la totalidad de su participación accionaria en Grupo Éxito.



OPENCatman

Interactive Category Management

Nueva función para "Comprimir productos"

Si no caben los productos en el espacio asignado, los pueden comprimir!

Para ello, dos etapas son necesarias:

1. Definir la compresión posible en los productos

Boton derecho -> Datos Físicos del producto, yendo debajo del POPup con el Scroll.

Editar datos físicos
Al guardar se generará una nueva versión del producto.

Esta definición se puede cargar también desde Excel para múltiples productos (Usuarios PRO).

Editar el modo de disposición de los productos

2. Asignar la compresión:

Una vez dispuestos en el estante, vayan a Display, y definan la compresión a aplicar, hasta el límite definido en la etapa 1.