



“El desafío de la efectividad para el consumo masivo”

En los contextos actuales y venideros



21 y 22 de marzo de 2024

Información veloz, real y precisa para ejecutar



Bienvenidos a la red de locales conectados más grande de la región latinoamericana.

 **+ 700M** de tickets por mes

Argentina

+ 3.100 tiendas
+ 24% cobertura

Uruguay

+ 5.000 tiendas
+ 55% cobertura

Brasil

+ 25.000 tiendas
+ 90% cobertura

Inversores



Locales en Scanntech Argentina

(a feb '24)

24,0 %

Cobertura Self-Service

	BUENOS AIRES	29,2%
	CENTRO	11,5%
	LITORAL	36,6%
	NOA	20,1%
	NEA	21,9%
	CUYO	7,1%
	PATAGONIA	19,3%

Locales transmitiendo

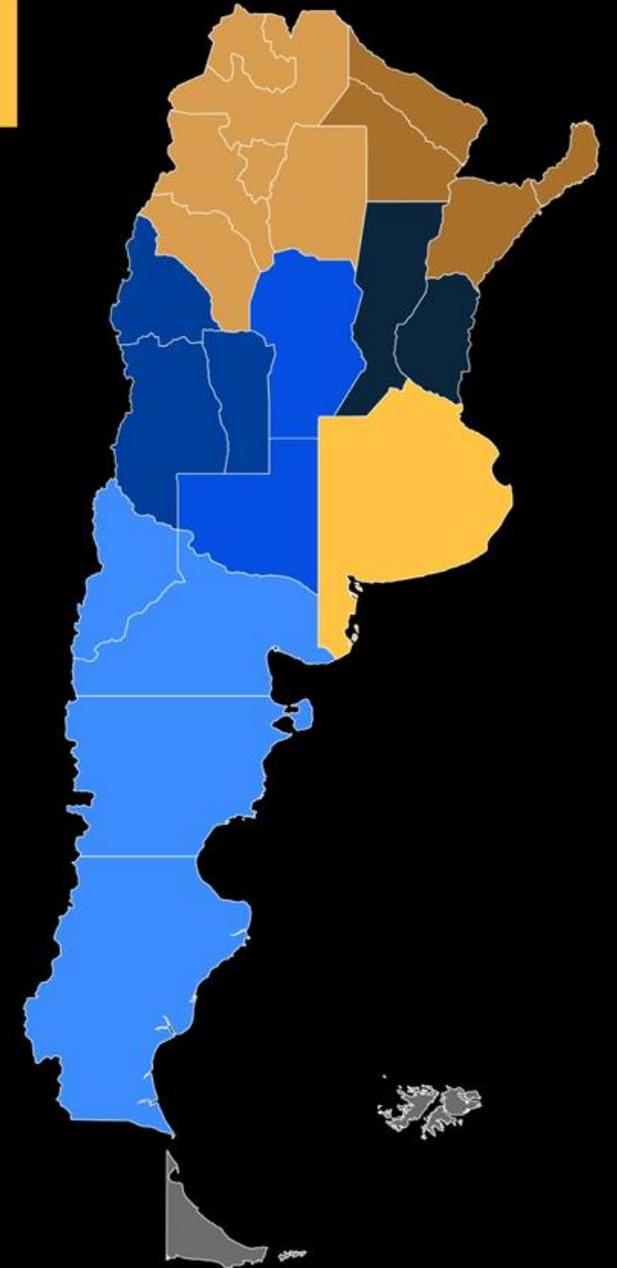
3.103

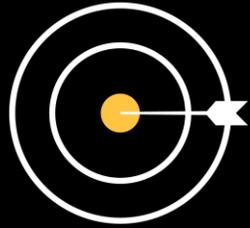
 Puntos
de Venta

30.708.616
Tickets procesados



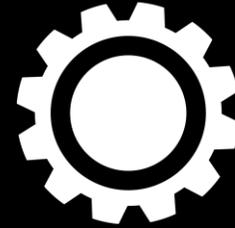
273.738.683.149
Facturación mensual





Eficacia

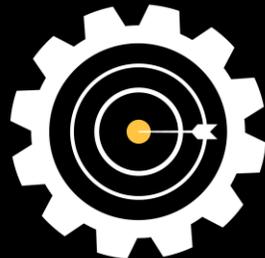
+



Eficiencia

=

Efectividad



Contextos

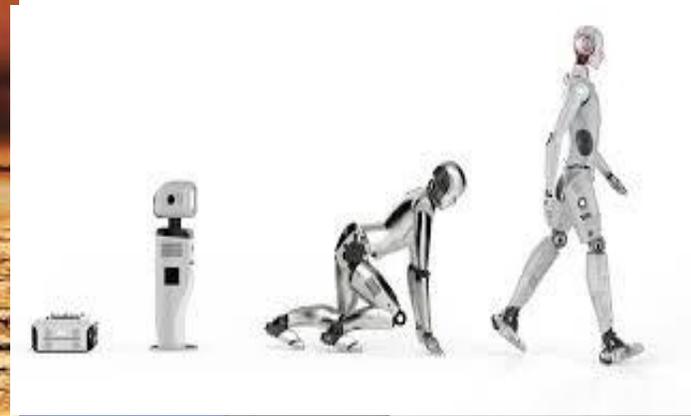
Actuales y venideros en el mundo y a nivel local

Brittle: Quebradizos. Frágiles.

Anxious: Generadores de ansiedad.

Nonlinear: No lineales.

Incomprehensible: Incomprensibles.



Clasiifcación conceptual propuesta por Jamais Cascio (2017), futurista, estratega empresarial y tecnólogo, para la planificación estratégica y la gestión del cambio organizacional.

De VUCA a
BANI

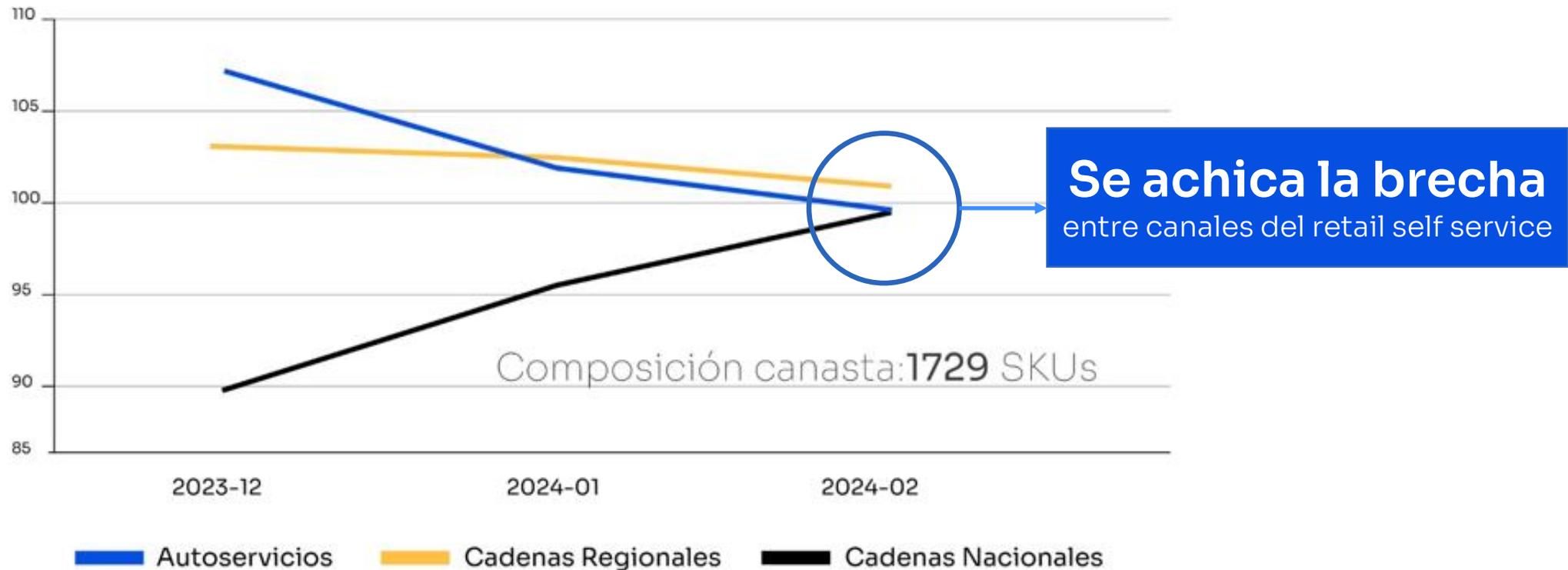


¿Qué hacer?

- 0 Consciencia humana y hacer con propósito
- 1 Aceptación del cambio, adaptabilidad, resiliencia
- 2 Inteligencia emocional y liderazgo positivo
- 3 Generación de ambientes saludables para las personas
- 4 Apertura al aprendizaje y comunicación asertiva
- 5 Manejo de información confiable y mejora continua
- 6 Robustecer sistemas, tecnología y gestión de riesgos
- 7 Mirada sistémica, acción colaborativa y de equipo

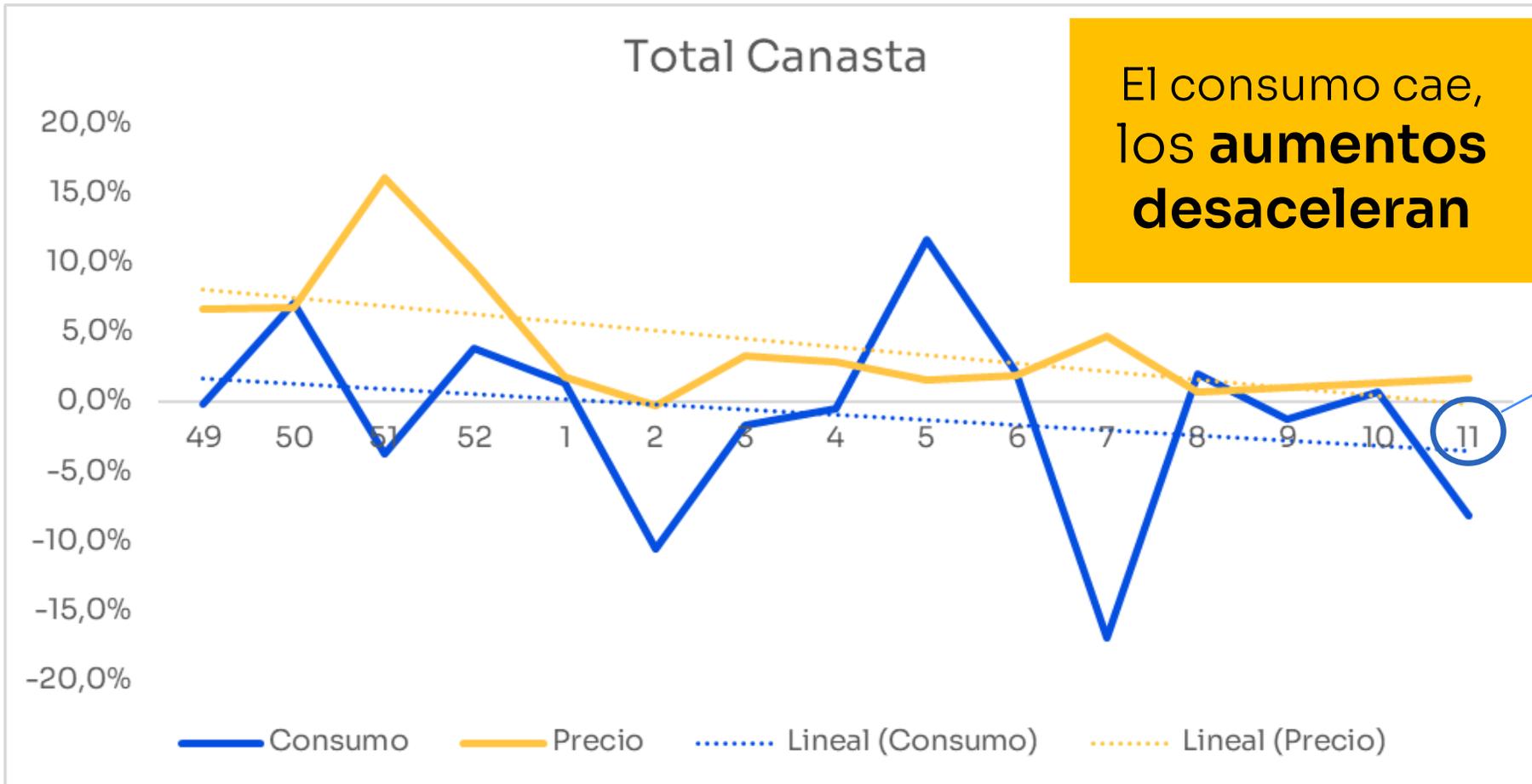
Price index mensual entre formatos

Composición de panel: 7 cadenas Nacionales, 26 cadenas Regionales, 652 autoservicios independientes.



*Base 100 = Precio Promedio Total Formatos - Total País

Precios vs. consumo por semana

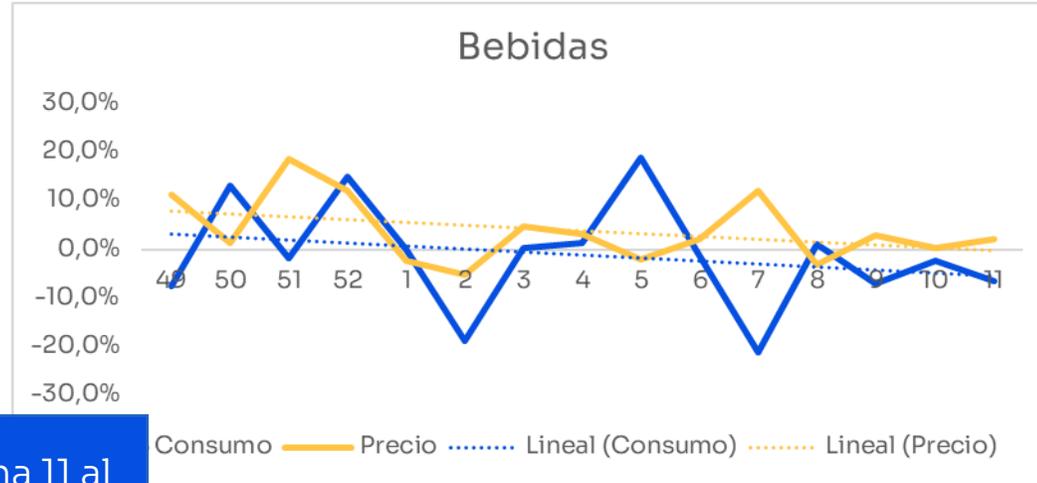
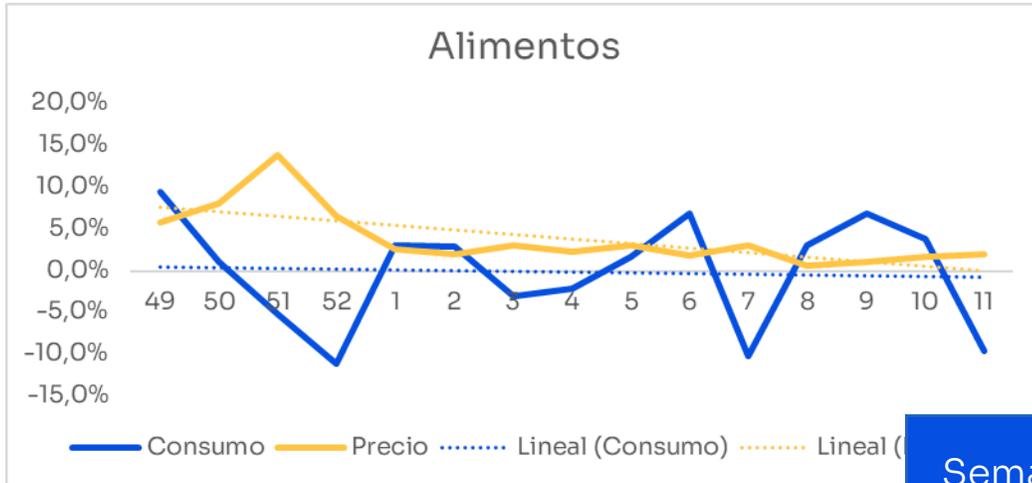


Semana al
15/3/2024

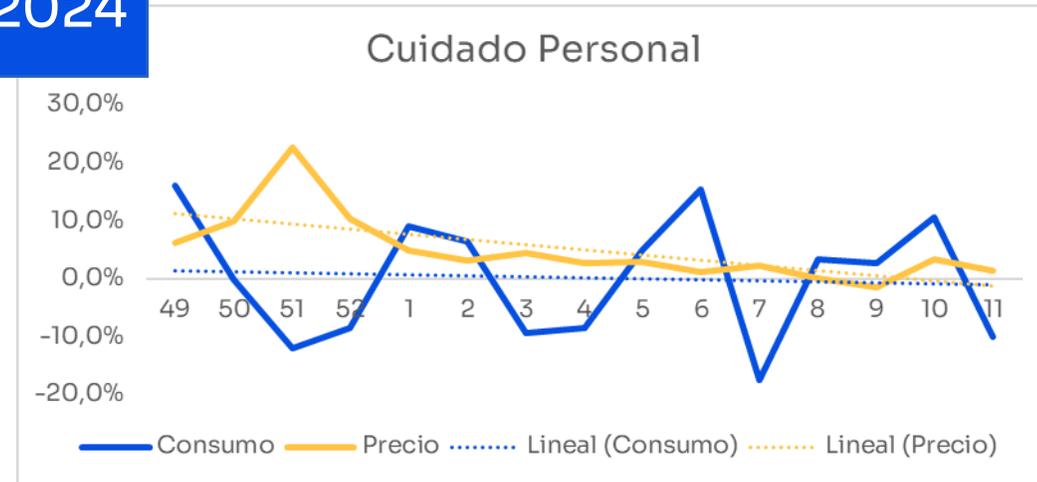
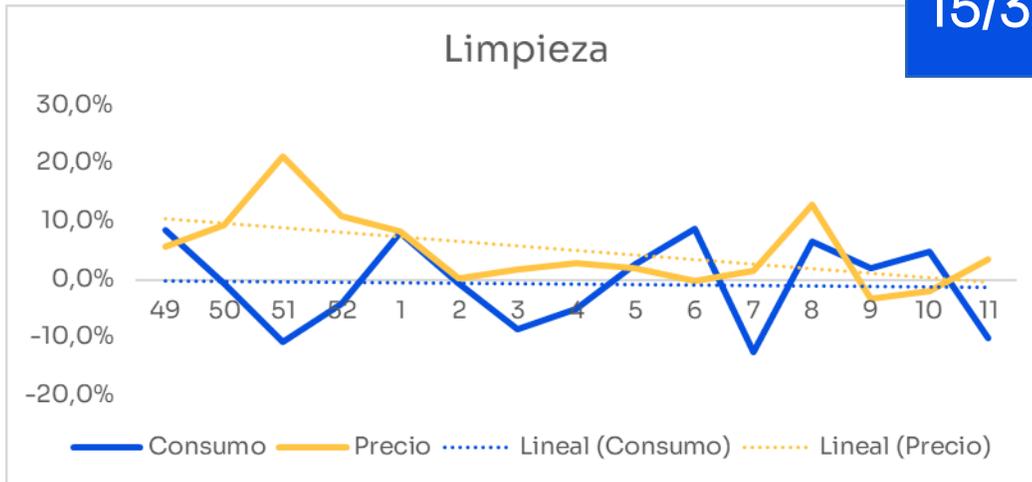
Momento de **comprar lo que necesito** para la venta

+3,5 Millones de Tickets x Mes. + 800 tiendas comparables

Desaceleración de aumentos en las 4 familias



Semana 11 al
15/3/2024



+3,5 Millones de Tickets x Mes. + 800 tiendas comparables

Status cadenas regionales de Argentina

A Febrero 2024 y Marzo 2024

Datos generales de performance



Cierre febrero 2024

	vs febrero 2023	vs enero 2024
Consumo		
Variación	-16,4%	-14,7%
Facturación		
Variación	253,2%	-2,0%
Ticket Promedio \$9.713		
Variación	258,1% \$2.712	9,9% \$8.832
Cantidad de Tickets 3.307.342		
Variación	-1,4% 3.353.532	-10,9% 3.710.716
Unidad de Tickets 7,2		
Variación	-16,9% 8,7	-2,7% 7,4

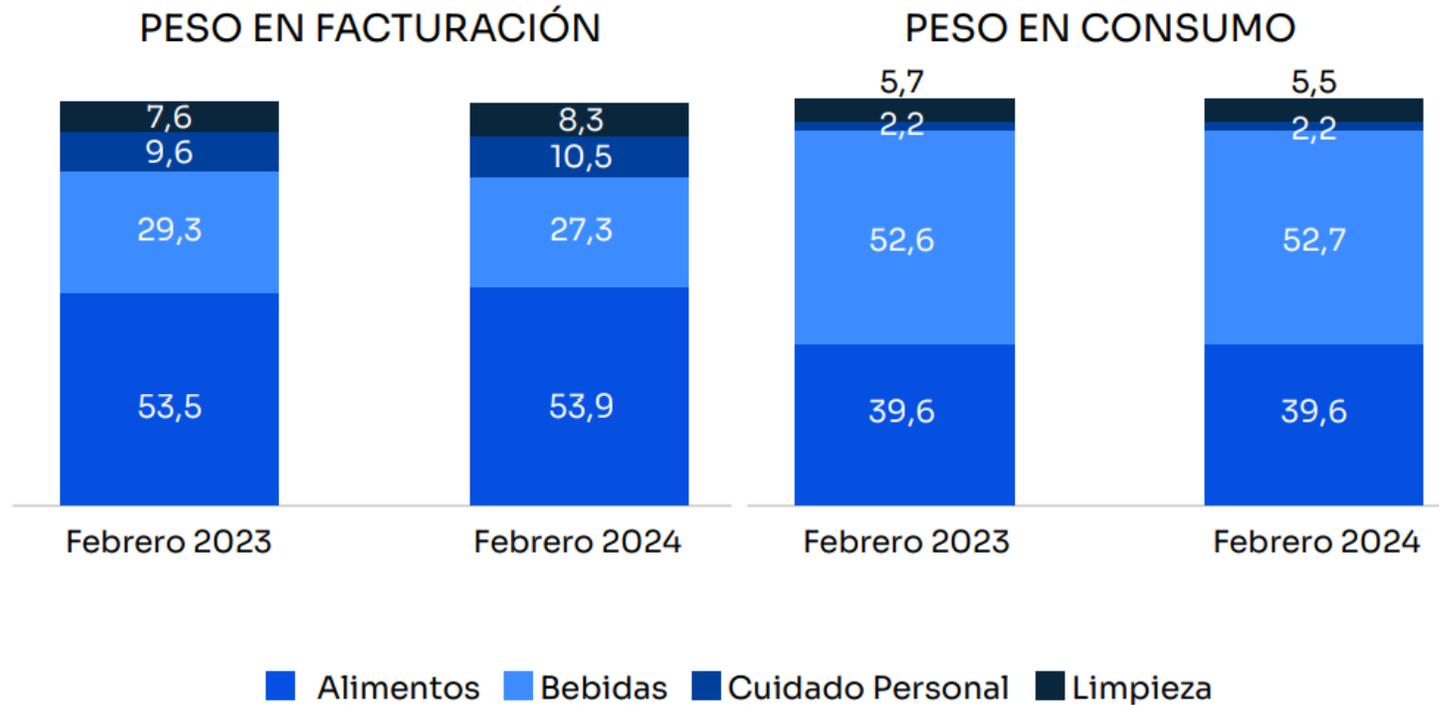
1er quincena marzo 2024

	vs 1er quincena marzo 2023	vs 1er quincena febrero 2024
Consumo		
Variación	-33,2%	-27,4%
Facturación		
Variación	193,7%	-19,3%
Ticket Promedio \$10.131		
Variación	254,1%	1,7%
Cantidad de Tickets 1.341.669		
Variación	-17,2%	-20,8%
Unidad de Tickets 7,3		
Variación	-17,9%	-2,3%

Además de caída de consumo, se ve **caída de facturación** versus período anterior

+3,5 Millones de Tickets x Mes.

Peso por familia



Bebidas pierde participación en precio, **pero la mantiene en consumo.**

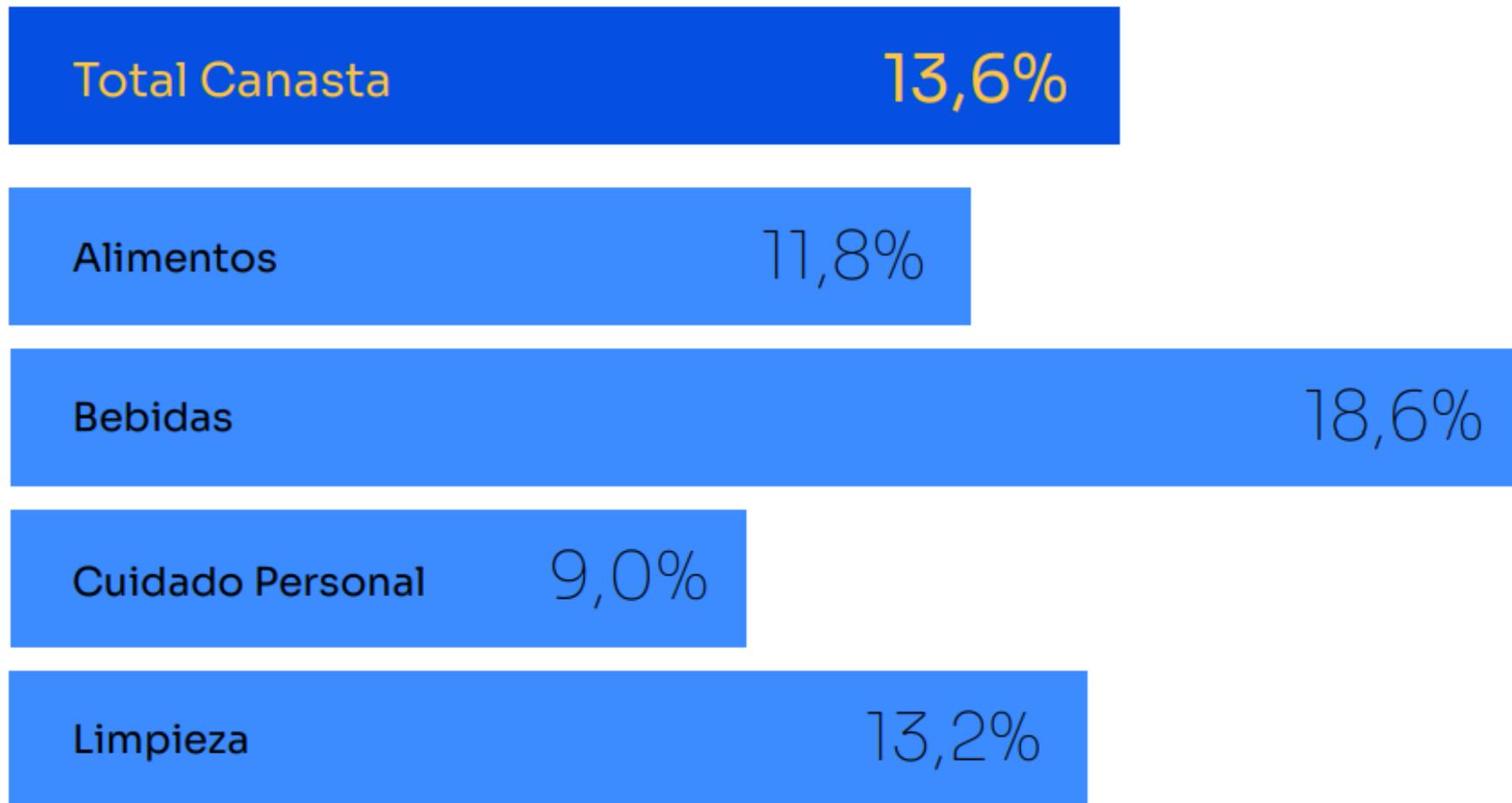
Lo que indica un posible cambio a **segundas marcas.**

+3,5 Millones de Tickets x Mes.

Precios Febrero '24 vs. Enero '24



La **única familia**
que aumentó
por encima de
inflación
fue **bebidas**



+3,5 Millones de Tickets x Mes.

Precios vs. Enero '24



Familias	Interanual	Acum'24	vs Enero'24
Bebe	521,0%	74,4%	23,1%
Golosinas	306,1%	24,5%	22,7%
Bebidas C/Alcohol	326,2%	43,4%	19,0%
Cuidado Capilar	340,7%	65,0%	16,6%
Lacteos	306,9%	43,8%	15,6%
Bebidas S/Alcohol	352,9%	42,6%	15,0%
Total Canasta	333,6%	43,4%	13,6%
Cuidado De La Ropa	345,5%	50,8%	13,4%
Cuidado Hogar Y Auto	366,5%	52,0%	12,9%
Accesorios Hogar Y Auto	348,7%	61,5%	11,8%
Merienda-Desayuno	343,1%	46,5%	11,3%
Canasta Básica	350,7%	39,4%	10,6%
Copetín	341,6%	49,4%	10,5%
Cuidado Oral	487,5%	68,1%	9,2%
Productos Frescos	284,5%	37,9%	9,0%
Higiene	344,5%	54,9%	7,8%
Congelados	282,0%	43,9%	7,2%
Cosmética	400,2%	43,3%	2,9%

Índice de precios al consumidor

Febrero de 2024. Resumen ejecutivo



Aumento:

Mayor a INDEC vs.
interanual y acumulado '24

Menor a INDEC vs. Ene '24
en algunas categorías

+3,5 Millones de Tickets x Mes.

Actitud, inteligencia y acción
para ser más efectivos.



Vivimos y viviremos en entornos BANI

A poner lo mejor de nosotros

La adaptación es la clave

El cambio es lo único permanente

Ejecutar en el negocio

Brecha intercanal, ofertas. Cautela con sobre stock

Tecnología e información

Para agregar valor 360°



Fórmula para encarar el desafío

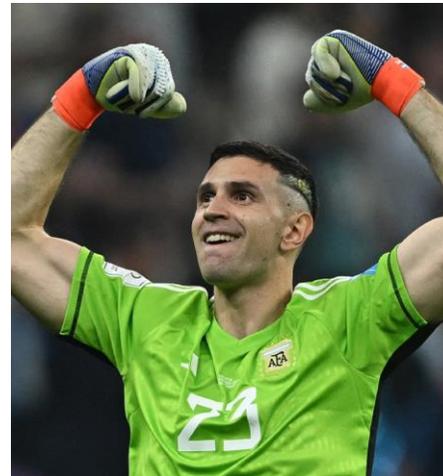
Aptitud: condición necesaria

Efecto
multiplicador

Resultado

$$(\text{Conocimiento} + \text{Habilidad}) \times \text{Actitud} = \text{Valor}$$

Fuente: Dr. Victor Küppers – TED – 12/10/2013





Efectividad para
vender más y mejor.

Disponible para que me contactes en:

Nicolás Spinelli

+54 9 11 6497-7519

nspinelli@scanntech.com

¡Muchas Gracias!



LINK AL **VIDEO** DE LA CHARLA