

# Consumer Trends

## Centroamérica

El pulso del canal moderno y las  
oportunidades en el primer  
semestre del año

Edición Agosto 2025



# El pulso del canal moderno y las oportunidades en el primer trimestre del año

El primer semestre de 2025 ha sido testigo de importantes movimientos en el comportamiento de compra en el Canal Moderno de Centroamérica, marcando tendencias que definirán el pulso del mercado en los meses venideros. En un entorno donde la adaptabilidad y la agilidad son fundamentales, el desempeño del canal sigue mostrando señales de solidez y transformación.

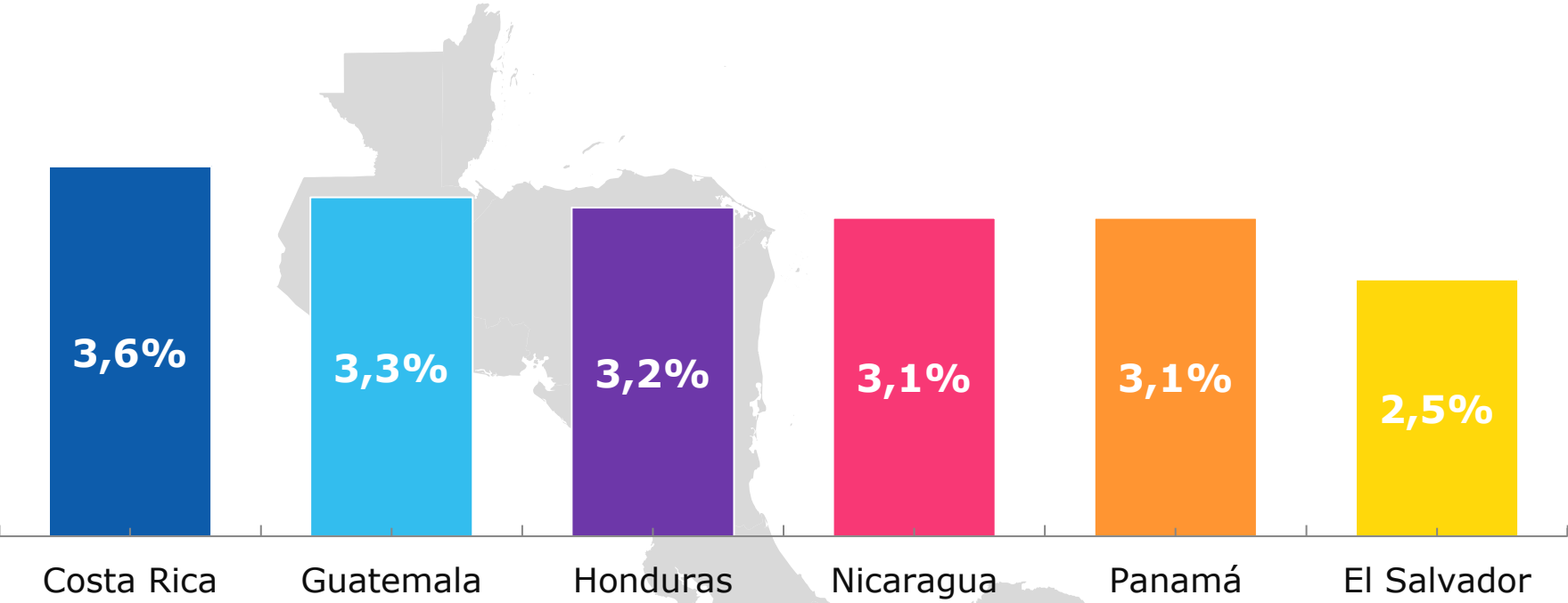
Al cierre del semestre terminado en junio, las **ventas en el canal moderno crecieron 4,2%** respecto al mismo período del año anterior. Aunque este crecimiento es inferior al dinamismo de los primeros semestres de años anteriores, evidencia una consolidación del canal en la región. Desde una perspectiva de largo plazo, el principal impulsor del crecimiento ha sido el aumento en el gasto por ticket promedio, que creció un 42 % en comparación con el primer semestre de 2019. En contraste, el tráfico mostró un alza más moderada del 7% frente a ese mismo período. Esta combinación responde tanto a la transformación en los hábitos de compra como al ajuste de precios tras los efectos de la pandemia.



En esta nueva edición del reporte **Consumer Trends** de **dichter & neira**, analizamos en profundidad las dinámicas que están moldeando el Canal Moderno: desde los cambios en las preferencias de los compradores hasta el impacto de las estrategias promocionales en la recuperación del tráfico y el crecimiento del gasto. Con información precisa y análisis accionables, proporcionamos a las empresas las claves para anticipar tendencias, diseñar estrategias competitivas y fortalecer su presencia en el mercado.

Los invitamos a descubrir cómo los patrones de consumo de este primer trimestre ofrecen una brújula clara para identificar oportunidades y actuar con decisión en un entorno cada vez más competitivo en Centroamérica.

# Perspectivas de crecimiento en Centroamérica



Según Cepal, el PIB de Centroamérica tendrá una tasa de crecimiento del 2, % en 2025. Costa Rica es el driver del crecimiento en la región

Fuente: Cepal

**2,7%**  
Proyección  
PIB 2025

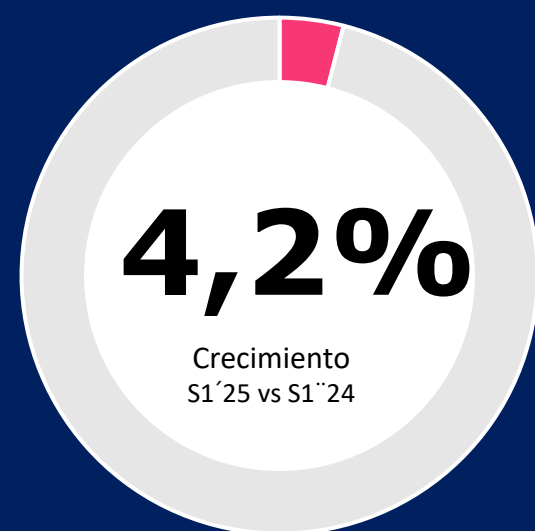
## Inflación en relativa estabilidad en la región en los últimos meses



Fuente: Consejo Monetario Centroamericano



# Canal Moderno: +4,2% crecimiento en ventas S1 2025

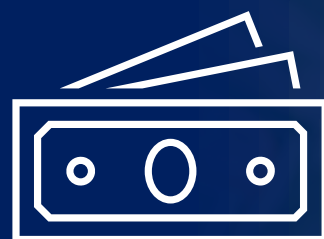


Centroamérica tiene un crecimiento positivo en el año, acumulando un crecimiento de 78% versus S1 2017



## +2.9%

%Var. Tráfico  
S1 25 vs S1 24



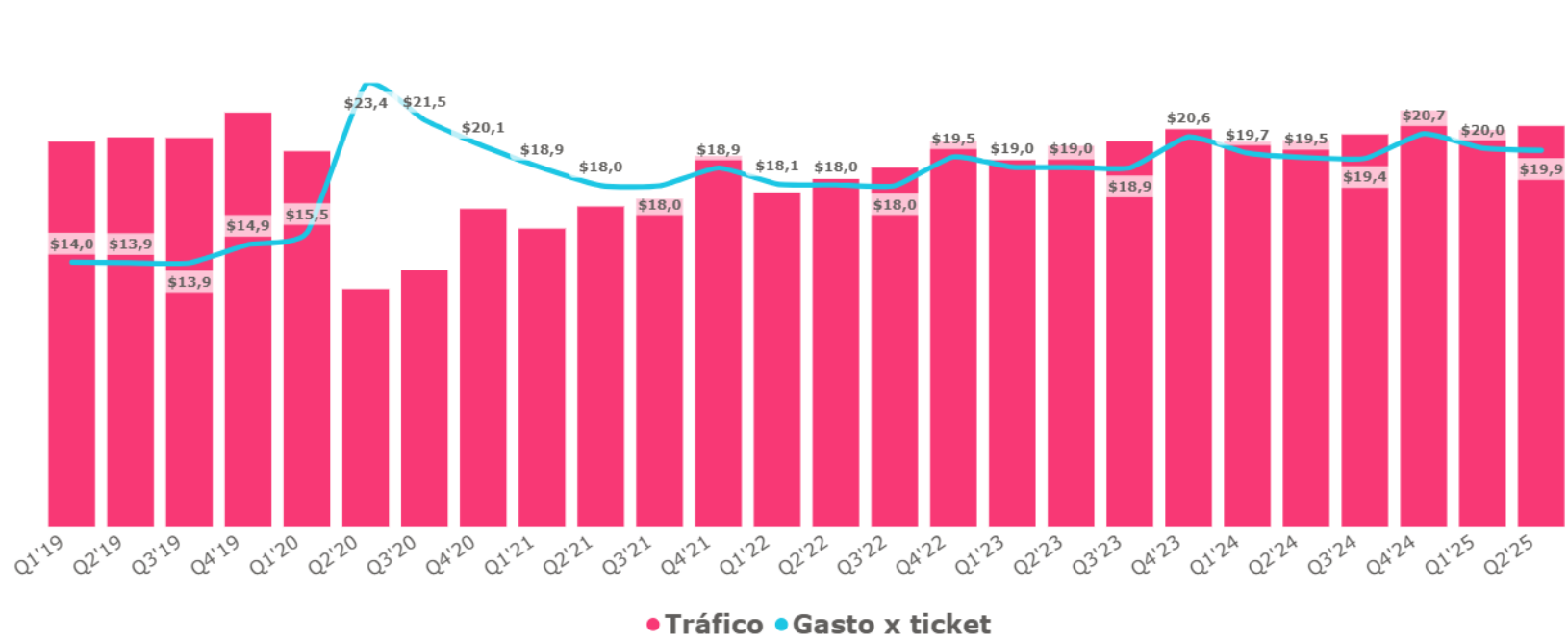
## +1,4%

%Var. Ticket  
S1 25 vs S1 24

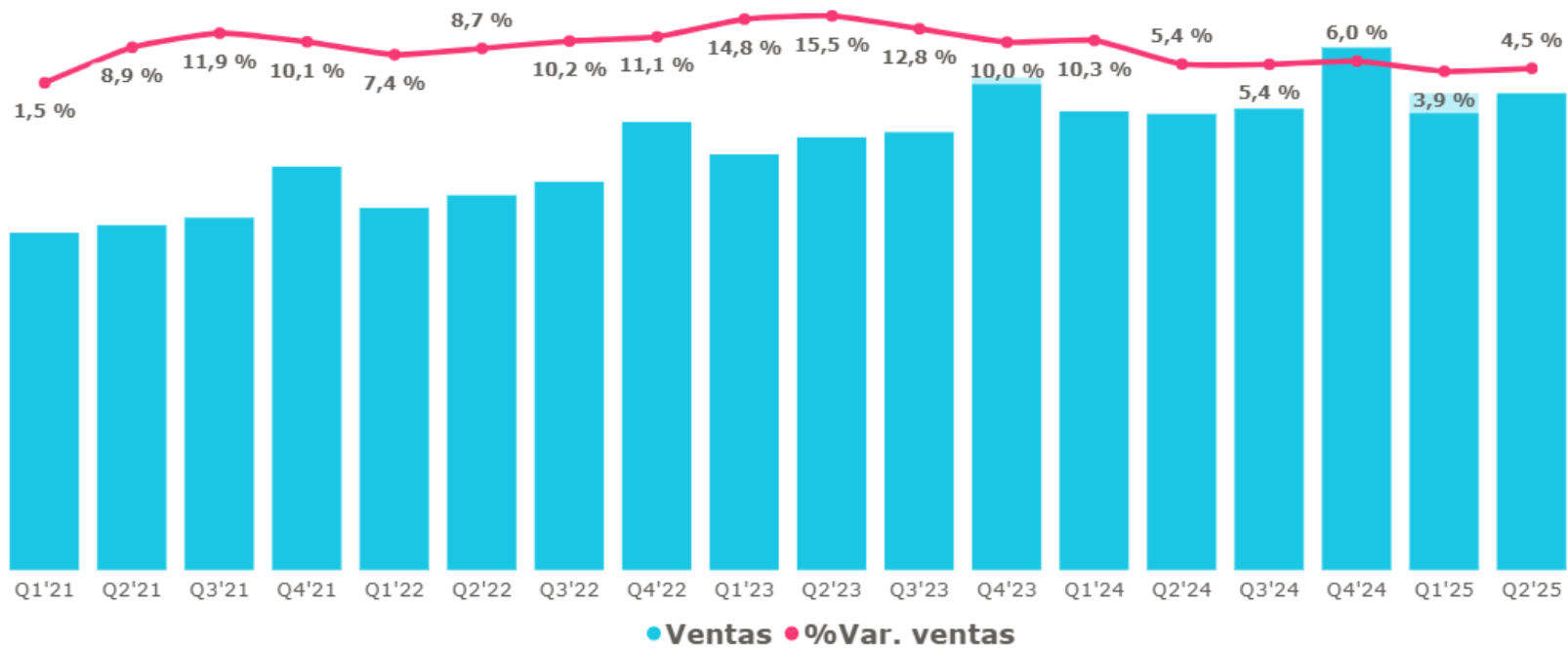


El tráfico ha ido recuperándose frente al Q1 ´19, incrementando un 7%. Mientras el ticket promedio varía 42% frente al mismo período

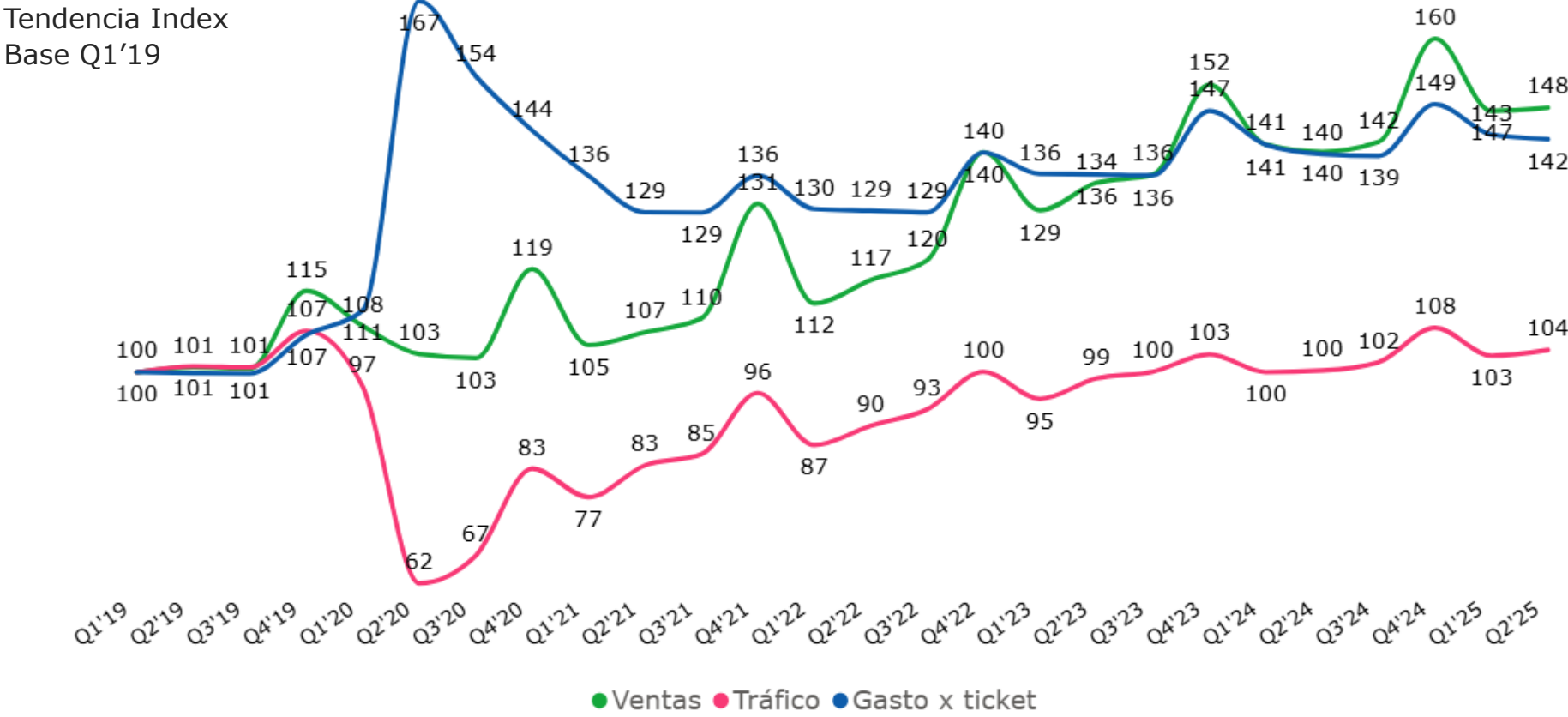
Evolución por trimestre



Desde el Q2 ´24 se presenta un crecimiento en ventas menor a dos dígitos, debido a la estabilización de precios post-pandemia, siendo el crecimiento más bajo Q1 ´25



El crecimiento en ventas frente al Q1'19 se da principalmente por el ticket promedio como efecto mix de pandemia y nivelación de precios desde 2022



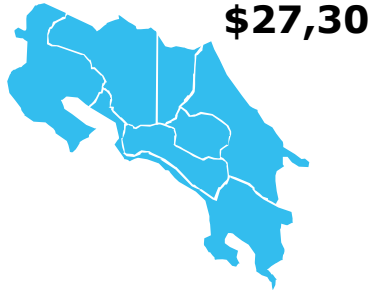
El gasto promedio por visita del shopper en el Canal Moderno es de \$19,92 en Centroamérica

Ticket Promedio  
S1 '25

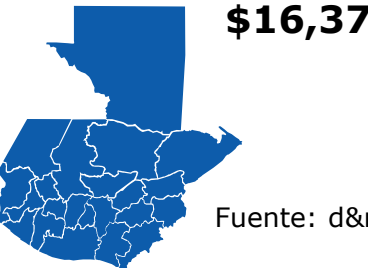


En 2025 el ticket promedio **incrementó un 1,6%**, impulsado **mayormente por Costa Rica**

Mayor ticket promedio  
Costa Rica



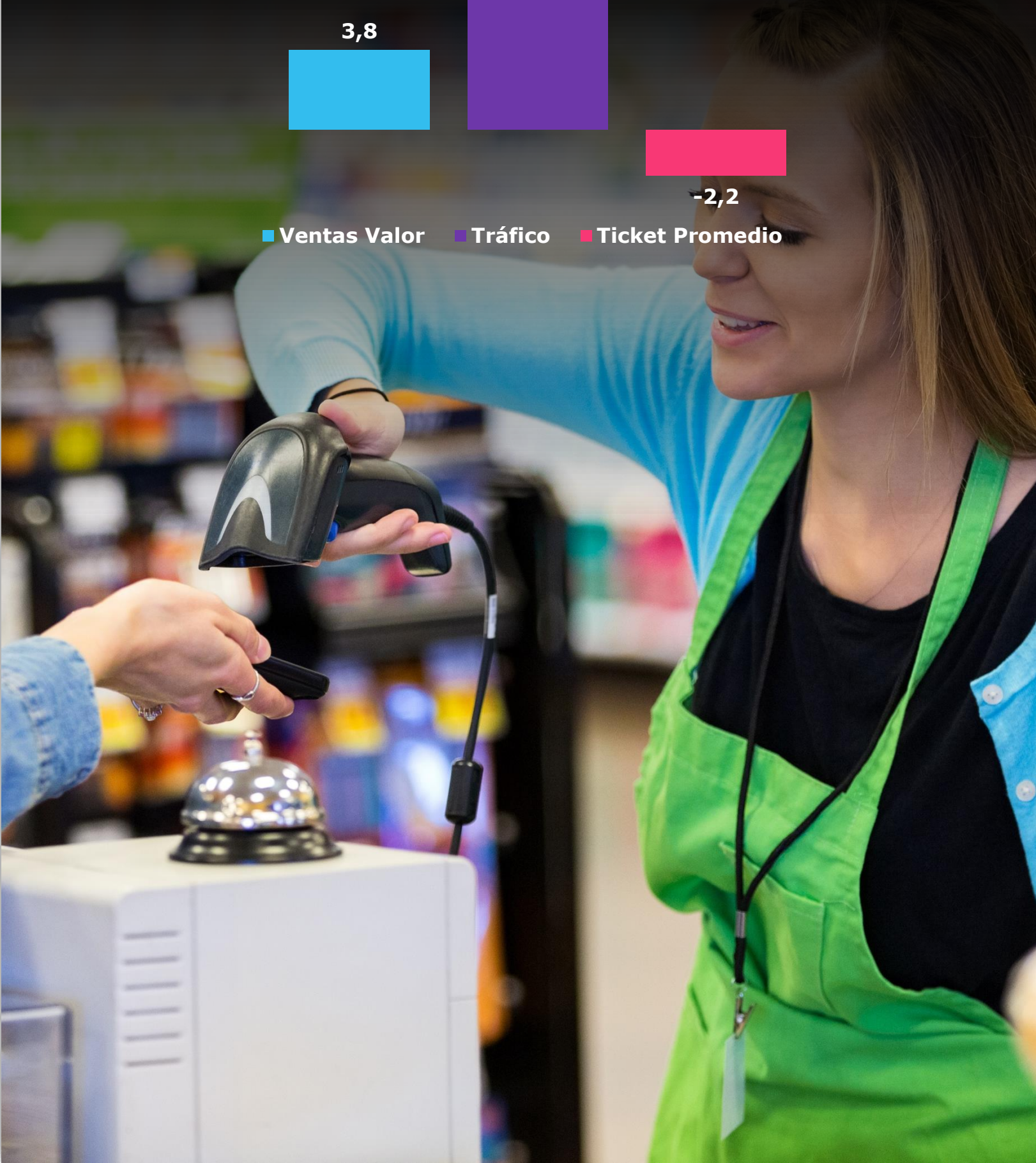
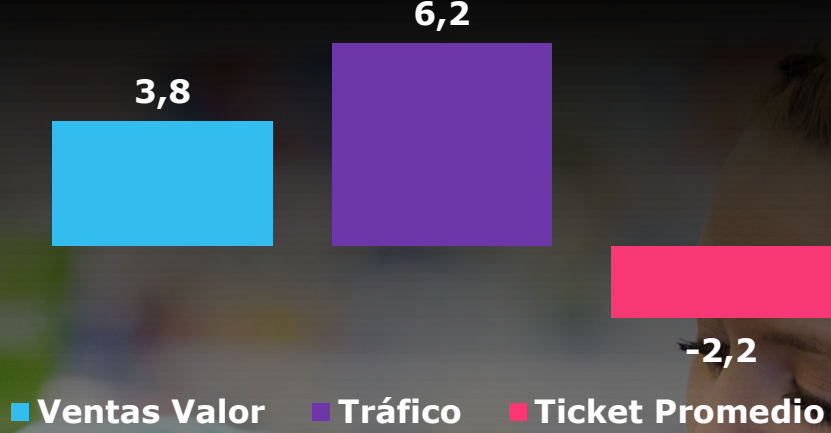
Menor ticket promedio  
Guatemala



Fuente: d&n - total canasto  
Canal Moderno  
Período: S1 2025

Panamá presenta mayor recuperación en tráfico frente al mismo período del año anterior, sin embargo, lo más afectado en ticket promedio

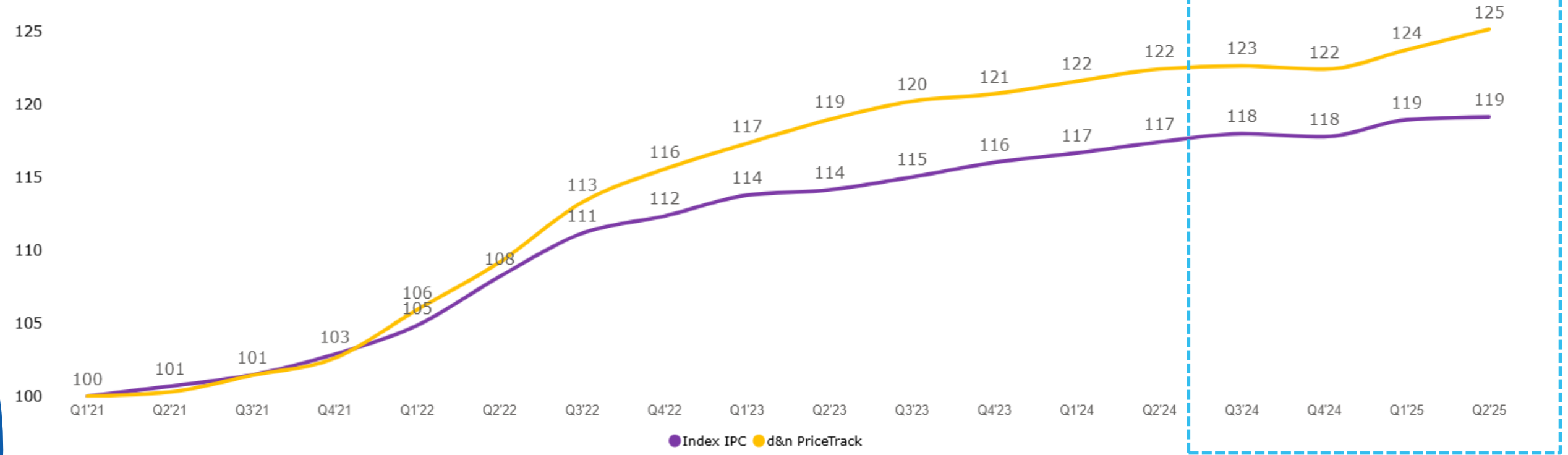
%Var S1 2025 vs S1 2024  
Panamá



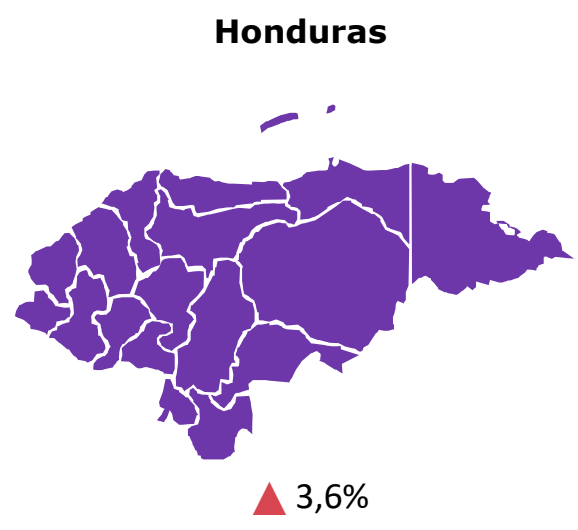
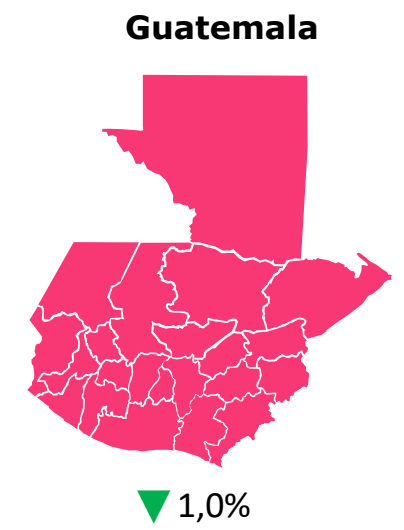


**Los precios han incrementado 25% en los últimos 4 años, manteniéndose estables desde Q2'24.**

El índice d&n PriceTrack se mantiene 6 puntos por encima del IPC



**Guatemala** es el país que presenta **menor variación de precios** en categorías de consumo masivo. **Honduras** es el país que **más ha variado sus precios**



Fuente: d&n - total canasto  
Canal Moderno  
Período: S1 2025

**Metodología:**  
El cálculo de Índice de Precio está basado en los skus que tengan venta continua en todos los meses de la tendencia, desde el mes base seleccionado hasta el último mes disponible. Además, se excluyen productos perecederos y se toma el top 3000 skus por país. Este análisis tiene como objetivo entender cuáles han sido los incrementos en precio a productos iguales. Este estudio excluye productos in & out, lanzamientos y aquellos que hayan salido del mercado.

# Alimentos y cuidado para bebés y bebidas no alcohólicas son los canastos que más incrementan sus precios



**+5,1%**

Alimentación y cuidado para bebé



**+4,8%**

Bebidas no alcohólicas



**+1,8%**

Alimentos procesados



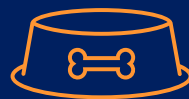
**+1,6%**

Higiene y belleza



**0,3%**

Uso doméstico

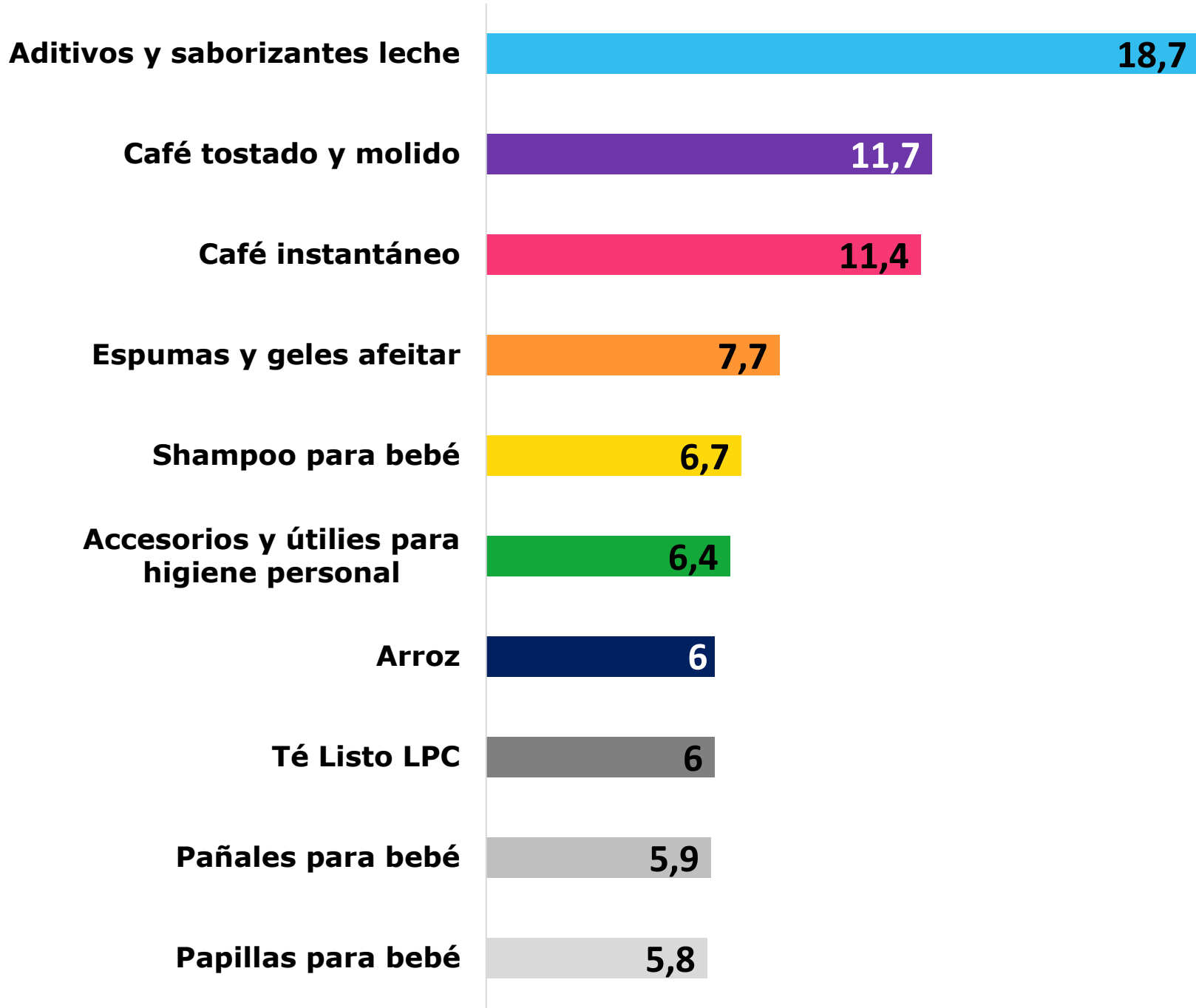


**-1,5%**

Cuidado para mascotas

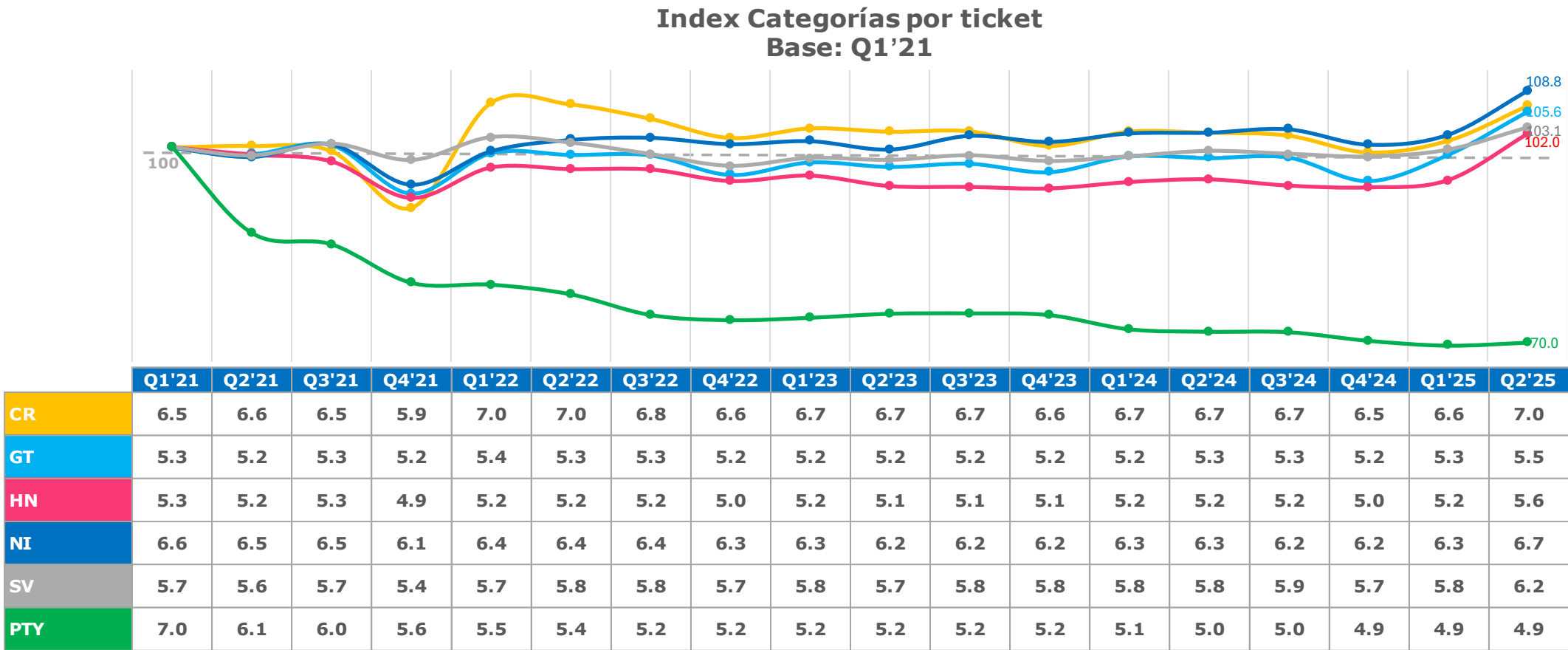
# Las 10 categorías con mayor aumento de precios

% variación precio S1 '25 vs S1 '24

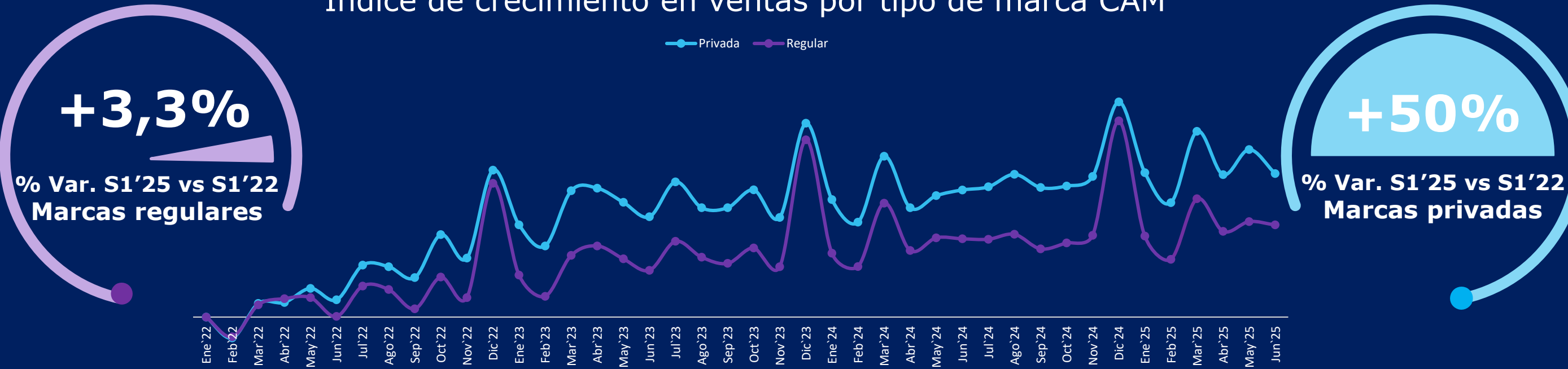


La **mayoría de los países** han **disminuido** levemente el número de **categorías que viajan por ticket**, consecuencia del **incremento de precio**.  
**Panamamá el más afectado con un 30% menos**

Fuente: d&n - total canasto  
Canal Moderno  
Período: S1 2025



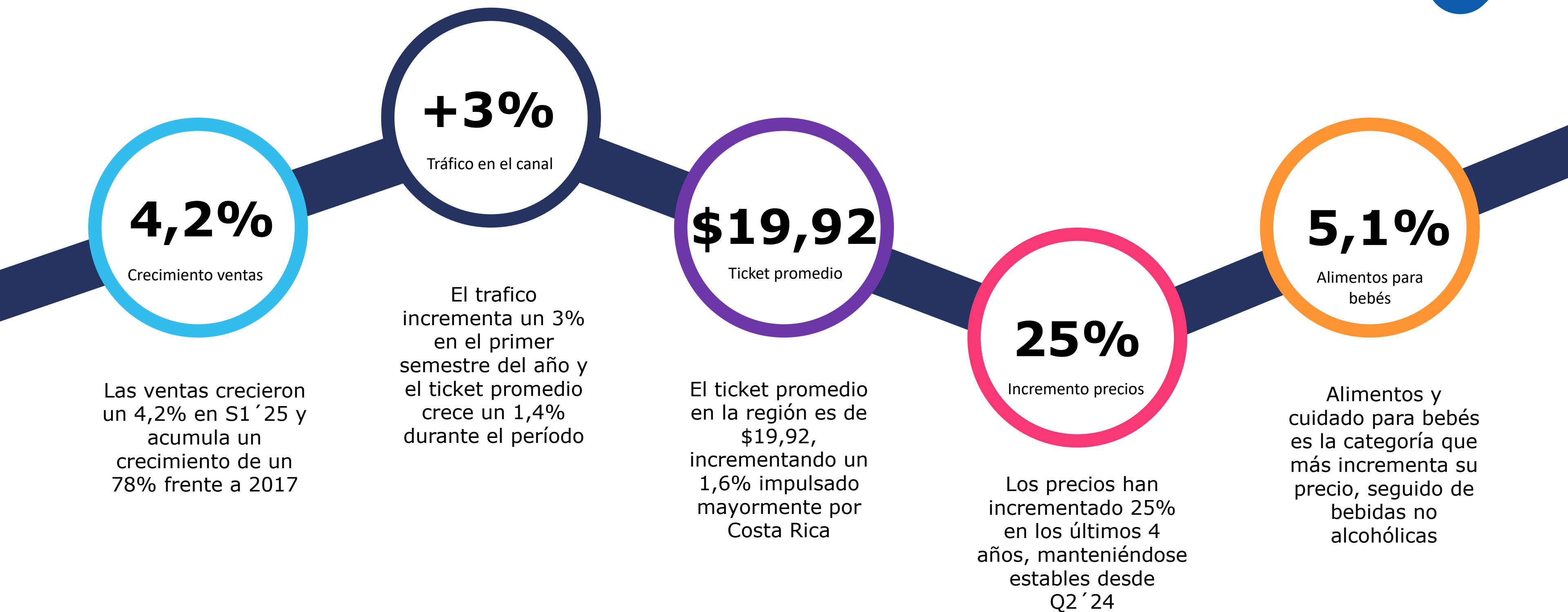
Índice de crecimiento en ventas por tipo de marca CAM



En los últimos años la **marca privada** ha **ganado** cada vez más **aceptación** por el shopper como una **alternativa viable y aceptable**

\*Marcas privadas incluyen marcas de la casa y marcas exclusivas de las cadenas

# Overview Canal Moderno Primer Semestre 2025



# Retail Track

Solución líder del mercado para mejorar tu desempeño en el Canal Moderno

¿Quieres recibir esta **información detallada por país**? Contacta a tu ejecutivo dichter & neira para saber más.

Para más información, contacta a tu ejecutivo o accede nuestra página web:

[www.dichter-neira.com](http://www.dichter-neira.com)

