

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO



ANDI: Comunicado de actores del sistema de salud sobre el trámite de la reforma

En diferentes escenarios hemos escuchado la posición del Gobierno frente al sistema de salud y los principales cambios que aspiran implementar, frente a los cuales tenemos coincidencia en algunos aspectos, pero también inquietudes y preocupación frente a otros.

En ese contexto, es de la mayor importancia que esta reforma, que afecta de manera directa la atención en salud de todos los colombianos y la sostenibilidad del sistema, cuente con los espacios de construcción, deliberación y concertación con la voz de todos los actores, como lo ha prometido el Gobierno para esta y todas las reformas. Esto comienza por conocer el texto de la reforma, previa su discusión por el Legislativo.

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el documento.

LO QUE ESPERA UN RETAIL DE SUS PROVEEDORES



CALENDARIO

OTROS BOLETINES Y NOTICIAS DE ALIADOS

RETAIL NACIONAL

RETAIL INTERNACIONAL

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE

NOTICIAS DE OTROS TEMAS

TIENDA REGISTRADA

REVISTA ANDI

Para ir directamente a cada uno de los anteriores temas, haga click en cada uno o baje con el cursor

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

CALENDARIO

Próximas reuniones 2023 de la Cámara

Comité Ejecutivo Comercial Canal Moderno

Jueves	Febrero	9	3:00 a 4:30 a.m
Martes	Abril	18	3:00 a 4:30 p.m
Jueves	Agosto	10	3:00 a 4:30 p.m
Jueves	Octubre	12	8:00 a 9:30 a.m

Comité Ejecutivo Comercial Canal Tradicional

Jueves	Febrero	14	3:00 a 4:30 p.m
Jueves	Septiembre	14	3:00 a 4:30 p.m

Comité Ejecutivo Comercial Conjunto (canales Moderno y Tradicional)

Jueves	Junio	15	3:00 a 4:00 p.m.
Martes	Diciembre	5	3:00 a 4:30 p.m.

Comité Digital

Jueves	Marzo	16	8:00 a 9:00 a.m
Martes	Mayo	9	8:00 a 9:00 a.m
Martes	Julio	11	8:00 a 9:00 a.m
Martes	Septiembre	12	8:00 a 9:00 a.m
Jueves	Noviembre	9	8:00 a 9:00 a.m

Para mayor información: jacosta@andi.com.co

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

ARTÍCULOS DESTACADOS

Lo invitamos al próximo Workshops Joint Business Planning que realizaremos con Mark Tucker de Global Retail Consulting el 15 y 16 de febrero de 2023 de manera presencial. Si se encuentra interesado puede escribir a: jacosta@andi.com.co o al número 3182668765



WORKSHOP JOINT BUSINESS PLAN
15 y 16 de febrero 2023. Bogotá, Colombia

Después del exitoso taller de noviembre, hemos recibido solicitudes para realizar nuevos talleres en 2023. La Cámara de Proveedores y Canales de Distribución de la ANDI, buscando desarrollar en Colombia buenas prácticas colaborativas entre Proveedores y Retailers, está promoviendo un nuevo Workshop sobre Joint Business Planning en Bogotá, con el instructor Mark Tucker, Director de GLOBAL RETAIL CONSULTING & TRAINING.

El Dr. Tucker fue directivo de Wal-Mart en US e Internacional, además uno de los instructores más destacados del programa de Retail de la alianza de Wal-Mart con la institución educativa North West Arkansas Community College. Cuenta con más de 30 años de experiencia comercial aplicada, ejercida en varios países del mundo, incluyendo Japón, Brasil, Argentina y México. Por su relación con la Cámara de Proveedores, conoce desde hace tiempos, muy bien el mercado de sub-servicios de Colombia.

Este es el workshop #12 sobre JBP que realizamos con el Dr. Tucker en el que se han formado más de 376 ejecutivos entre proveedores y retailers en Colombia.

EXPERIENCIAS

JIMMY CHAZ
Vicepresidente Comercial
"El JBP que desarrollamos en México en el 2010, es una buena forma de trabajar conjuntamente con los proveedores de nuestro sector, así como una más conveniente para ellos, porque al tener todos los indicadores de ventas, ingresos, márgenes, gastos y pronósticos, permite una mejor administración del costo del JBP. Con ese tipo de facilidades los proveedores de los países, se alinean los estrategias, se genera el primer profesional y se vinculan a los consumidores. Gracias a este aprendizaje, estamos en proceso de implementación del modelo colombiano".

CARDI ANEL GÓMEZ
Vicepresidente Comercial
"Tiene la oportunidad de asistir al curso de JBP en México con varios de nuestros aliados comerciales, de verdad por una oportunidad de aprender el modelo colombiano que el grupo Delta ha venido trabajando en su relación comercial con nuestros aliados y nos permite a nivel estratégico de una manera colaborativa con indicadores comunes entre las partes, buscando la excelencia en la operación, logrando así lo más importante: satisfacer las necesidades de nuestros consumidores".

Dirigido a empresarios, tanto Proveedores y Distribuidores, como Retailers de las áreas de:
Compras, Ventas, Marketing, Trade Marketing, Logística y Finanzas



OBJETIVO DEL WORKSHOP

Desarrollar un proceso de planificación de negocio conjunto para los retailers y proveedores, compartiendo las mejores prácticas que apoyan ese compromiso. Durante este workshop se trabajará en:

- Incorporar las condiciones actuales del mercado entre los minoristas y proveedores.
- Compartir las mejores prácticas y cómo incorporarlas en un mercado existente.
- Trabajar a través de los obstáculos que los proveedores / minoristas se enfrentan al tratar de hacer crecer su negocio.
- Establecer las normas para el desarrollo / mejora de la relación minorista y proveedor.
- Práctica aceptable para el intercambio de información entre los minoristas y proveedores.
- Revisar el proceso de planificación general conjunta de negocios y la forma de poner en práctica.
- Los pasos para lograr JBP:



Una vez que se produce la alineación interna, se debe proporcionar claridad a los diversos equipos interfuncionales sobre sus roles y responsabilidades.

La definición clara de roles y responsabilidades es fundamental para garantizar la rendición de cuentas. El proceso JBP está alineado para que exista responsabilidad en cada paso del proceso.

- Después de alineados, viene el proceso de implementación.

EL PLAN COMERCIAL CONJUNTO tiene que ser realista y algo que pueda ejecutarse. El proceso de planificación comercial conjunta puede ser una combinación de estrategias a corto plazo y largo plazo. Una vez que se ha ejecutado el JBP, es fundamental revisar los resultados y garantizar que las tácticas y estrategias sean suficientes para alcanzar el objetivo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

OTROS BOLETINES Y NOTICIAS DE ALIADOS

<p>Consumo en tiempo real</p>  <p>Tendencias del consumo en tiempo real: análisis de transacciones tarjetahabientes</p>	<p>El Tiempo</p> <h1>EL TIEMPO</h1>
<p>Portafolio</p> <h1>Portafolio</h1>	<p>La República</p> <h1>La República</h1>
<p>El Espectador</p> <h1>EL ESPECTADOR</h1>	<p>Semana</p> <h1>Semana</h1>

Nota: haga click en la imagen anterior para ver todo el boletín.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

RETAIL NACIONAL

Comportamiento de las ventas de arroz en Colombia

El arroz es ese alimento infaltable en las canastas familiares y, a pesar del aumento del 54% que sufrió el precio (según Rafael Hernández, gerente de Fedearroz) en el 2022, los colombianos no dejamos de comprarlo.

Fuente: Tu Cash – LinkedIn

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

¿De dónde viene la ropa que usan los colombianos?

El grado de dependencia de las importaciones en promedio es tan solo el 25,9%, es decir que, por cada 100 pesos vendidos, 26 pesos corresponden a productos comprados en el exterior. Esto significa que 29 de las 40 empresas analizadas (72,5%) son marcas nacionales que tiene una fuerte participación de la producción local.

Fuente: Mall & Retail

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

20 productos por 69 mil pesos: D1 masacra a Carulla, Olímpica y todos los supermercados del país

Mientras la inflación hace imposible mercar en Colombia, D1 sigue siendo la solución a todos los problemas de bolsillo que azotan por estos tiempos. Mientras en otros supermercados hay que contar cada moneda para llevarse los alimentos, los artículos de aseo, D1 sigue mandando la parada en precios.

Fuente: Las 2 Orillas

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

RETAIL INTERNACIONAL

Walmart Announces Launch of Walmart Business

Walmart Business offers a curated assortment of more than 100,000 items, with categorization and navigation tailored to busy organizational shoppers. As we've spoken with customers, they have identified key product for their operations. These areas include office supplies and furniture, food and beverage, restroom, electronics, classroom and facility needs.

Fuente: Walmart

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

De vuelta al canal físico

La pandemia ha impulsado en gran medida al comercio electrónico, por lo que las empresas se tornaron omnicanales para adoptar esta tendencia. A su vez, los consumidores se volvieron cada vez más exigentes en sus necesidades de compra.

Fuente: T21

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

El consumidor se muda a las cadenas con más marca propia

Es un hecho que la inflación ha hecho mella en la cesta de los consumidores. Hay un buen número de comportamientos que han cambiado y pueden haber cogido a contrapié a los retailers, que esperaban una recuperación completa de los hábitos tradicionales a consecuencia del fin de la pandemia.

Fuente: Food Retail

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

New Tech Partnership Extends Checkout Experience

As payment technologies evolve and emerge, a new partnership between financial tech company PayPal and e-comm tech company Bold Commerce is enabling the integration of payments and commerce for anytime, anywhere checkout.

Fuente: DA Retail

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

Omnicanalidad tendencia de retail en Colombia

El canal sigue su curso de desarrollo en Colombia y registró un crecimiento del 86 % en nuevos clientes. Se estima que alrededor de 50 % de los colombianos son compradores online y 20 % de estos hacen en promedio al menos una compra semanal.

Fuente: América Retail

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

10 formas de innovar en tu experiencia de cliente

En la última década hemos presenciado como marcas que eran totalmente desconocidas han pasado a ser referentes en su sector. Entre los motivos, arriesgar y atreverse a innovar son dos factores decisivos para que estas empresas lleguen a lo más alto.

Fuente: América Retail

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

Estos son los 18 puntos de la reforma laboral que quiere hacer el Gobierno Petro

Aunque todavía no se han revelado en detalle los aspectos que abarcará esta iniciativa, lo que ha dado a conocer el Ministerio del Trabajo es que en ella quedarán plasmadas las inquietudes y apuestas de los trabajadores colombianos, tanto en términos de inclusión, oportunidades y mejores condiciones laborales y/o salariales.

Fuente: Semana

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

Este es el proyecto de reforma a la salud

En los principios que rigen el proyecto de reforma a la salud está la defensa de la seguridad social, la descentralización político-administrativa, “todos ponen”, control de los recursos y la organización de los servicios de salud por parte del Estado; manejo técnico y transparencia en el manejo de los recursos y “un servicio de salud que garantice el derecho a la salud y ponga fin a la fragmentación social y a la gran inequidad del sistema actual”.

Fuente: Blu Radio

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

BID plantea recomendaciones para mejorar la productividad en Colombia

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) entregó un documento que recoge una serie de propuestas para mejorar la productividad en Colombia y la región.

Fuente: Portafolio

Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

TIENDA REGISTRADA



A continuación, les presentamos los resultados de las marcas con más ventas en unidades durante el 2022 en las canastas de aseo.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

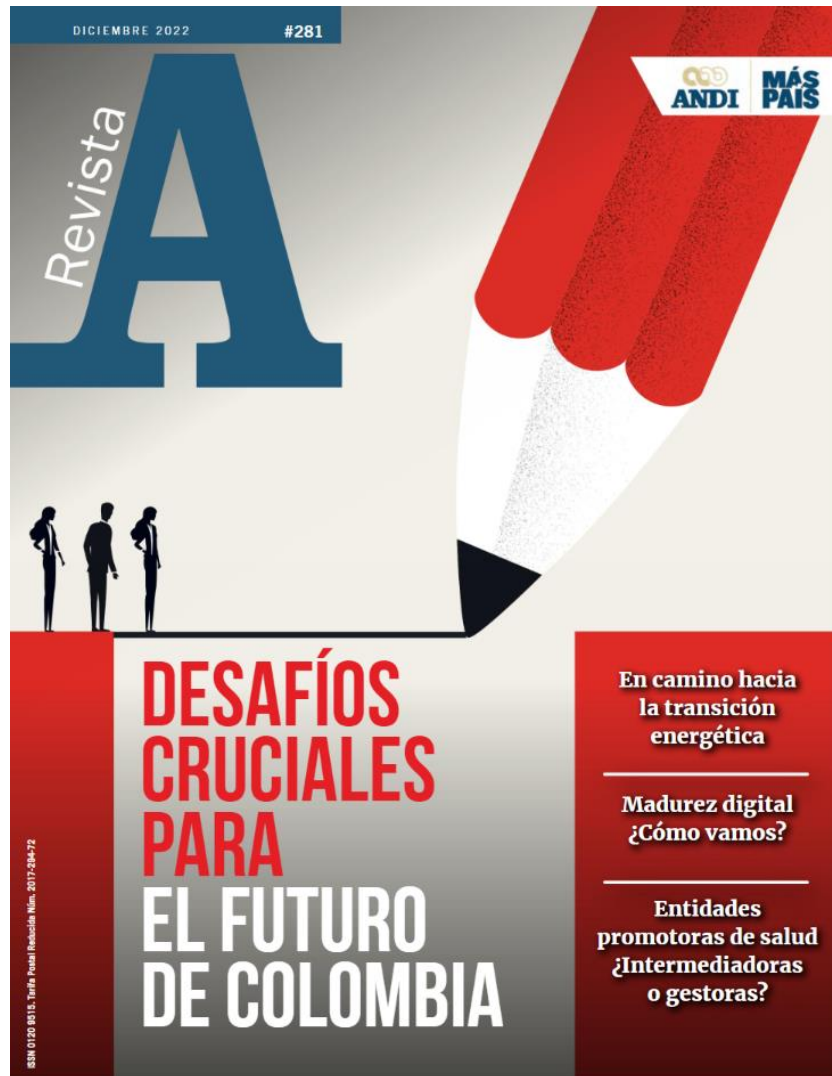
Nota: haga click [aquí](#) para ver todo el artículo.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

REVISTA ANDI



Nota: haga click en la imagen anterior para ver la revista completa.

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 02 - 2023

DEL 23 AL 27 DE ENERO

Luis Fernando Aguirre	Carlos Eduardo Pinto	Juan Diego Acosta
Director	Subdirector	Asistente
laguirre@andi.com.co	cpinto@andi.com.co	jacosta@andi.com.co

Si recibe este mensaje es porque su información personal reposa en nuestras bases de datos para atender las actividades gremiales, contractuales o legales a las que haya lugar. Dando respuesta a este mensaje se entenderá que autoriza a la ANDI para continuar con su tratamiento. En cualquier momento podrá realizar consultas y solicitar el retiro, actualización, corrección y/o supresión de sus datos escribiendo al correo protecciondedatos@andi.com.co

Conozca [Aquí](#) la política de tratamiento de datos personales de la ANDI.