

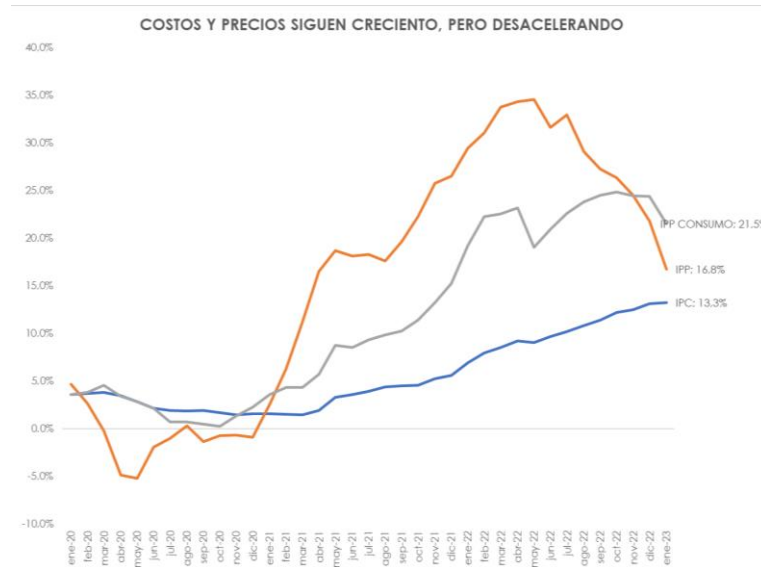
BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

Circular Invima: lineamientos agotamiento de etiquetas

Como resultado de las diferentes mesas de trabajo con la Industria de Alimentos y Bebidas y con el fin de dar claridad sobre el trámite de agotamiento de etiquetas ante el Invima, de que trata el artículo 37 de la Resolución 810 de 2021, modificado por la Resolución 2492 de 2022, el Invima se permite dar a conocer los lineamientos para la presentación, evaluación y autorización de agotamiento de existencias de etiquetas y uso de etiqueta complementaria.

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



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 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

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 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

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 BUSSINESS 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 Workshops 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 autoservicios 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

EMMY OJAS
Vicepresidenta Comercial
"El JBP que aprendimos en Atlanta en el 2016, es una buena forma de enfocar conjuntamente con los proveedores los recursos de la ANDI, para ser más competitivos internacionales. Siempre siempre había los recursos de ventas, marketing, financiero, logística y promociones siempre como referencia la estrategia del retail y del proveedor."
"Con esa idea se justificó las conexiones de los canales, se afianza la estrategia, se aprueba el proceso comercial y se establece en las operaciones. Desde el año anterior, estamos en proceso de implementación con varios proveedores."

CAROL ARBEL GÓMEZ
Vicepresidenta Comercial
"Tiene la oportunidad de asistir al curso de JBP en Atlanta con varios de nuestros aliados comerciales, de sentir que una oportunidad de trabajar en igualdad de condiciones con el grupo ANDI ha estado trabajando en su relación comercial con nuestros aliados y nos motiva a seguir trabajando de una manera colaborativa con industriales externos entre los puntos, buscando la evolución en la operación. Aprendió así de más experiencias y cambió las necesidades de nuestros consumidores."
"Hay una experiencia aprendiendo JBP con alrededor de 20 aliados comerciales."

Dirección 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:

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 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

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 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

RETAIL NACIONAL

Sector de aseo y cosmética busca no impactar al cliente

Las empresas de cosmética y aseo que operan en el país están a la expectativa del desempeño del 2023, teniendo en cuenta que la inflación y el costo de las importaciones son fenómenos que persisten.

Fuente: Portafolio

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

Chocoramo con un pie en Europa: aterriza en España y va por más países

En una primera etapa, el chocoramo entrará por España gracias a una alianza estratégica con Jota Jota Foods. En esta primera etapa se exporta Chocoramo en su presentación tradicional, y próximamente la empresa espera complementar su oferta con los demás productos de su portafolio.

Fuente: Valora Analitik

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

Familias están gastando 20 % más en marcas propias de supermercados

Con un promedio de precio cercano al 30% menos que los productos de marcas comerciales, se ha incrementado su demanda entre las familias colombianas, que hoy están en la incertidumbre económica por la alta inflación y la devaluación que aumenta el precio de los bienes importados.

Fuente: Portafolio

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

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

Juan Valdez tendrá 11 tiendas en Panamá

La marca Juan Valdez anunció que acelerará su presencia en Panamá de la mano de su franquiciado, en línea con la política de internacionalización que ha impulsado la compañía.

Fuente: Portafolio

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

Así será el plan de inversión de Nestlé en el país por US\$100 millones

De aquí al 2026, la multinacional Nestlé hará inversiones en Colombia por US\$100 millones con el fin de fortalecer su capacidad de producción. Según informó, los recursos serán distribuidos entre las diferentes sociedades en las que Nestlé S.A. tiene participación mayoritaria.

Fuente: Portafolio

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

Las tendencias de consumo de alimentos en los hogares colombianos durante 2022

Las categorías de alimentos con mayor demanda fueron las carnes y los derivados, la leche y los derivados lácteos y los productos de panadería que representaron más de \$83 billones de pesos en gasto.

Fuente: ANDI

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

RETAIL INTERNACIONAL

Wholesale egg prices have “collapsed”

Wholesale egg prices have cratered in recent weeks from record highs, meaning consumers may soon see relief at the grocery store.

Fuente: CNBC

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

Llega la reduflación: menos producto por igual o más precio

Al problema ya añadido de la subida de la cesta de la compra se suma ahora uno nuevo: la reduflación o inflación invisible. Esto es cuando los productos disminuyen su contenido en lugar de aumentar su precio de venta, de forma que el consumidor pasa a recibir menos por el mismo precio.

Fuente: Diario de avisos

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

Aldi Opens Distribution Center in Alabama

Aldi is upgrading its presence in the southern part of the United States, unveiling a new regional headquarters and distribution center in Loxley, Alabama.

Fuente: Proggresive Grocer

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

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

Firmas peruanas de helados entran a disputar el mercado colombiano

Heladería La Latteria y Paletas Factory dos marcas peruanas preparan su aterrizaje a Colombia, aprovechando los consumos per cápita más altos de nuestro país. En efecto en Perú, se consumen alrededor de 1,8 litros de helados anualmente, pero la demanda va en aumento. Mientras que en Colombia se consumen 3,1 litros al año.

Fuente: Mall & Retail

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

Hershey, Colgate-Palmolive, Kimberly-Clark & More: CPG Investments In 2023

It's earnings season, which means consumer goods companies are taking to their conference mics to share details about upcoming investments. Rounded up here is a snapshot from some of the largest companies in the industry.

Fuente: Consumer Goods

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

L'Oreal Expands Global Retail Execution Optimization Plans

L'Oreal has announced plans to build out their cloud-based retail execution strategy, expanding their current roll-out plans to include the brand's Morocco division. The Retail Optimization platform uses algorithms and artificial intelligence to pinpoint the highest value stores and directs representatives for visits using advanced routing technology.

Fuente: Consumer Goods

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

Reestructuración sería salvavidas de Rappi tras pérdidas continuas

Siete años de vida y Rappi aún no logra alcanzar el punto de equilibrio. Por el contrario, este umbral parece alejarse cada vez más, aunque la compañía ha hecho hincapié en que dejará de lado algunas inversiones para concentrarse en el desafío del break even.

Fuente: La República

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

Amazon cierra 2022 con pérdidas tras los beneficios récord del año anterior

Amazon primó el crecimiento sobre los beneficios durante años para consolidarse como líder mundial del comercio electrónico. En 2021 consiguió unos beneficios récord de 33.364 millones de dólares. Pero en 2022 la empresa cerró el año con unas pérdidas de 2.722 millones de dólares, según los resultados publicados por la empresa.

Fuente: El País

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

Nestlé Purina Taps VR to Optimize In-Store Shelf Merchandising

Nestlé Purina Petcare has successfully completed their implementation of a new 3D tech solution aimed at helping partners optimize their store shelving and reach more customers.

Fuente: Consumer Goods

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

Alianza Nestlé - Carvajal Empaques, le apuesta a recolectar 1.000 toneladas de material con recicladores de la Fundación Valle Recicla

Nestlé anunció este miércoles que espera recolectar 1.000 toneladas de material reciclable durante el año 2023, en el marco de la alianza de Plataforma Valle, una iniciativa de Carvajal Empaques perteneciente al Colectivo Red Reciclo.

Fuente: Acis

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

Medios de pago digitales: en estratos bajos aún hay pocos

Pese al buen desarrollo de que los sistemas de pago electrónicos han alcanzado en el país, especialmente después de la pandemia, el 78,4% de los medios utilizados son el efectivo.

Fuente: Portafolio

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

Supply Chain Resiliency Remains Elusive for 95% of Companies

How successful are companies across multiple industries as they look to achieve this goal? According to new Gartner, Inc. research, despite the efforts, most companies (95%) will remain locked in an outdated model that will prevent them from achieving end-to-end supply chain resiliency by 2026.

Fuente: Consumer Goods

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

TIENDA REGISTRADA

“

Estas son las categorías de la canasta **alimentos no refrigerados con mayores incrementos en su precio por gramo **2022 vs 2021****

TIENDA REGISTRADA

- LECHES EN POLVO
- CAFÉ
- PASABOCAS
- PANADERÍA EMPACADA
- GRANOS

Variación precio por gramo 2022 vs 2021 Precio por GR: precio promedio / volumen del producto

Los precios se han venido dinamizando en el canal tradicional, a continuación te presentamos las categorías de alimentos no refrigerados con mayor incremento de precio por gramo.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 04 - 2023

DEL 6 AL 10 DE FEBRERO

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.