

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

La respuesta del shopper ante la inflación

Para saber cómo se adecuan los compradores, es importante analizar el comportamiento en cada hogar individualmente.

Teniendo en cuenta estos hábitos, tan particulares de la crisis postpandemia y un periodo de incertidumbre, la metodología de Kantar muestra cómo el alza de precios es absorbida por los hogares cada trimestre.

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

Application of the General Data Protection Regulation in exchanging data for risk assessment

Conozca este manual práctico sobre el Reglamento General de Protección de Datos en el intercambio de datos para la evaluación de riesgos relacionados con el derecho laboral y temas de seguridad social.

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 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

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 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

ARTÍCULOS DESTACADOS

Lo invitamos al próximo Workshops Joint Business Planning que realizaremos con Mark Tucker de Global Retail Consulting el 23 y 24 de octubre de 2023 de manera presencial. Si se encuentra interesado puede escribir a: jacosta@andi.com.co o al número 3182668765



Logo: ANDI MÁS PAÍS CÁMARA DE PROVEEDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

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 Workshop sobre Joint Business Planning en Bogotá, con el instructor Mark Tucker, Director de GLOBAL RETAIL CONSULTING & TRAINING.

El Dr. Tucker fue director 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

JHONY OLIVERA
Vicepresidente Comercial
"El JBP que aprendimos en febrero de 2023, es una buena forma de trabajar conjuntamente con los proveedores. Ha mejorado mucho el nivel de comunicación y colaboración. Hemos alineado todos los indicadores de ventas, márgenes, inventarios, logística y promociones teniendo como referencia la estrategia del retail y del proveedor."

CARLOS ARELLANO GÓMEZ
Vicepresidente Comercial
"Tiene la oportunidad de asistir al curso de JBP en Bogotá con otros de nuestros aliados comerciales de nivel. Por una oportunidad de trabajar en un modelo colaborativo que el grupo de la ANDI ha venido trabajando en su relación comercial con nuestros aliados y nos permite el apoyo y el intercambio de ideas y experiencias con retailers que nos permiten mejorar nuestros resultados comerciales."

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



Logo: ANDI MÁS PAÍS CÁMARA DE PROVEEDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

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.

Diagrama de flujo: "No Alignment" -> "Alignment" (con sub-etapas: Roles & Responsibilities, Shared Alignment, Commitment)

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 existe responsabilidad en cada paso del proceso.

- Después de alineados, viene el proceso de implementación

Diagrama de flujo: "No Execution" -> "Execution" (con sub-etapas: Supporting Strategies, Commitment)

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 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

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 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

RETAIL NACIONAL

Coca-Cola Femsa anuncia cambio grande en Colombia: darán importante timonazo a la empresa

En las últimas horas, Coca-Cola Femsa indicó que nombraba a Carlos Alfredo González como su nuevo presidente para la operación que se adelanta en Colombia.

El nuevo alto dirigente de la empresa en nuestro país tiene más de 26 años de experiencia en esa multinacional de alimentos.

Fuente: Pulzo

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

El gigante de la belleza colombiano se abre paso

El gigante de la belleza colombiano se abre paso, año tras año y sin importar las circunstancias, el mercado mundial de los cosméticos sigue creciendo y atrayendo a nuevos usuarios, quienes encuentran en los productos de belleza parte de su identidad como personas.

Fuente: América Retail

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

Las 3 cosas que promete tiendas Ísimo para ganar clientes en Colombia

Este segmento de 'hard discount' tiene el objetivo de competir en el sector retail y de consumo masivo, pues a pesar de que su operación arrancó en la Costa Atlántica, ya llegaron a Bogotá y planean seguir expandiéndose a lo largo del país.

Fuente: Pulzo

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

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

Así se distribuye el mercado de las bebidas energizantes en el que Postobon lidera

Acudir a una bebida energizante para rendir en las actividades de la vida cotidiana se ha vuelto común, especialmente entre los más jóvenes. Según la más reciente encuesta de calidad de vida del DANE, 31,5% de la población consume con una frecuencia de dos a tres veces al día una bebida azucarada, categoría dentro de la que se encuentra dicho producto.

Fuente: La República

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

Esto es lo que venden los supermercados Ara en Colombia

La compañía de supermercados Jerónimo Martins, que opera en Portugal, Colombia y Polonia, obtuvo utilidades por 590 millones de euros en 2022, 27,5 % más que en el 2021.

Fuente: Portafolio

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

Cruz Verde, Coopidrogas y La Rebaja, los líderes en el sector de farmacias en Colombia

De acuerdo con datos de Euromonitor, la cadena chilena Cruz Verde tiene la mayor participación en la industria nacional, con 39,9%; seguida por Copidrogas, con 23,4%; Drogas La Rebaja, con 11,6%; Droguerías Cafam, con 7%; y Farmatodo, con solo 5,9% en dicho sector.

La primera tienda Cruz Verde que se abrió en el país fue en 2013 en Centro Internacional y ahora cuentan con 730 establecimientos en 26 departamentos de Colombia.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

RETAIL INTERNACIONAL

Walmart anuncia que despedirá a cientos de empleados en cinco centros de distribución en Estados Unidos

Walmart anunció que despedirá a cientos de empleados de cinco centros de distribución de comercio electrónico (e-commerce, en inglés) en Estados Unidos.

Fuente: El Vocero

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

Coffee and Tea Category Brews Up New Retail Trends

Late last year, Fresh Thyme Market rolled out a kiosk highlighting the premium loose teas of Tiesta Tea in all 71 of the food retailer's stores across 10 states.

Fuente: Progressive Grocer

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

Retailers see a tough year ahead, so they're rolling out the recession playbook

The companies' strategies include stocking up on high-frequency items like food, becoming more strategic about discounts and winning more of loyal customers' wallets.

Fuente: CNBC

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

Unilever Combats Food Waste with Temperature-Sensitive Smart Mayonnaise Jars

In an effort to reduce food waste, Unilever brand Hellmann's is trialing smart mayonnaise jars.

Fuente: Progressive Grocer

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

La Inteligencia Artificial revolucionando la medición en los puntos de venta

Con StoreConnect AI, solución de negocios soportada con Inteligencia Artificial, permite a las empresas de consumo masivo y retailers, medir con eficiencia y precisión la ejecución en el punto de venta, generando información accionable, objetiva y con un alto nivel de granularidad para las distintas áreas de negocio, incluyendo la fuerza de ventas, equipos comerciales, trade marketing, alta dirección entre otros.

Fuente: LinkedIn – Dichter & Neira Research

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

Salida de Nike en Amazon repercute en el mercado del retail

La decisión de Nike de salirse de Amazon como tienda directa y enfocarse en su canal online directo ha llevado a un importante crecimiento en las ventas directas de Nike, representando el 27% de las ventas totales de retail. Esta estrategia de enfocarse en la venta directa y fortalecer la experiencia online y offline es una tendencia que otras compañías a nivel mundial están siguiendo para mejorar su estrategia omnicanal y ofrecer una experiencia más memorable a sus clientes.

Fuente: América Retail

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

Top 10 retail tech trends at EuroShop 2023

The future of the retail experience is here, and as demonstrated by the innovations and releases at EuroShop 2023, using technology to make shopping more efficient is the clear directive of the industry.

Fuente: Fast Company

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

Reformemos

Con las propuestas de reformas, cada vez más colombianos hablan de políticas públicas, salud, pensiones, empleo, impuestos, paz total, sus deberes y derechos, dándose cuenta de que tenemos buenos sistemas de seguridad social que nos protegen y que, si bien pueden ser mejorados, no deben ser destruidos.

Fuente: Portafolio – Camilo Herrera

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

Bavaria y MinComercio se unen para apoyar a mujeres víctimas del conflicto

Con “Mujeres Más Productivas”, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de Colombia Productiva, Bavaria y Fenalco, apoyarán a 3.000 tenderas para que accedan a la formación financiera, atención al cliente y uso de herramientas digitales. Este proyecto llevará formación especializada a 3.000 mujeres tenderas del país, víctimas del conflicto armado, para reconocer su importancia en la economía popular, impulsar la productividad y los ingresos de esta población.

Fuente: Caracol Radio

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

Ciberseguridad IoT: vigilar, actualizar y seguir protocolos es crucial

La incorporación de nuevos dispositivos inteligentes conectados a las redes, ha puesto sobre la mesa la importancia de contar con programas sólidos de protección para la infraestructura crítica.

Fuente: América Retail

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

TIENDA REGISTRADA

Leche
HATO GRANDE
40 Años

TIENDA REGISTRADA

Marca líder en el segmento de leches líquidas regionales en la ciudad de Bogotá.

tiene un precio por gr de venta ► **14.4%**

Por debajo de la marca más vendida a nivel 4 ciudades:

Alquería

Variación precio por gramo marca líder regional vs marca líder a nivel 4 ciudades. Subcategoría: Tostadas y calados.

Los productos regionales tienen unos atributos competitivos que los hacen líderes en su ciudad. ¿Cuál crees que es el de Hato Grande en la ciudad de Bogotá?

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 11 - 2023

DEL 27 AL 31 DE MARZO

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.