

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

Primera Gran Encuesta sobre el Clima Empresarial

La Primera Gran Encuesta sobre el clima empresarial realizada por el Centro Nacional de Consultoría y la Universidad del Rosario, destacó que un 66% de los encuestados sienten admiración y respeto por las empresas colombianas.

Nota: haga clic [aquí](#) para ver más.

El Shopper, las ofertas saturadas y los mercados volátiles: ¿Estamos preparados?

La pérdida de poder adquisitivo fue real: en 2022, los latinoamericanos podían comprar un 25 % menos de unidades de bienes de consumo masivo en comparación con 2020.

Conozca la presentación realizada por Kantar en el evento Retail del Futuro 2023.

Nota: haga clic [aquí](#) para ver el documento completo.



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 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

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 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

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



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 desde los resultados de ventas, márgenes, inventarios, logística y promociones tenemos como referencia la estrategia del retail y del proveedor."
"Con esa idea se justificó las conexiones de los canales, se alineó la estrategia, se optimizó el proceso comercial y se cambió a las operaciones. Gracias a este aprendizaje, 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 aprender el modelo colombiano que el grupo ANDI ha estado trabajando en sus relaciones comerciales con nuestros aliados y nos motiva a seguir trabajando de una manera colaborativa con indicadores comunes entre las partes, buscando la excelencia en la operación. Aprendo así de más experiencias y aprendizajes de nuestros compañeros."
"Hay una experiencia aprendiendo JBP con alrededor de 20 aliados comerciales."

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:

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 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

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 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

RETAIL NACIONAL

Liquidación de Justo & Bueno, estas son las marcas que quieren quedarse con sus locales tras su salida del mercado

La salida del mercado de uno de los establecimientos comerciales que ya se había extendido en varias ciudades del territorio nacional, luego de la crisis de la que no habría podido salir con vida tras la pandemia que vivió el mundo en el año 2020, se ha convertido en una oportunidad para marcas que pretenden desplegar sus estrategias en el país.

Fuente: Infobae

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

Empezó como vendedor en Makro y hoy es su presidente para Colombia

Nicolás Tobón entró como vendedor a Makro en 1997. Tras escalar en varias posiciones en Colombia, Brasil y Argentina, fue nombrado CEO de la cadena para el país. En diálogo con Forbes, dice que el reto ahora será acelerar la transformación de la empresa y acelerar su plan de expansión.

Fuente: Forbes

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

Dueños de Jumbo van a meterle mucha plata a Colombia y un gran centro comercial cambiará

Un plan de inversiones de 500 millones de dólares fue aprobado y confirmado por la Junta Directiva de la desarrolladora y operadora de Cencosud Shopping S. A.

Fuente: Pulzo

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

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

Lucha 'al rojo vivo': disputa de los supermercados por nuevos locales

Al lado de las estrategias comerciales que han diseñado para hacerle 'el quite' a la desaceleración del consumo por cuenta de los altos precios, las grandes cadenas desarrollan planes de crecimiento que les garantice la expansión en locales.

Fuente: Portafolio

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

Grupo Éxito anuncia importantes cambios en su alta dirección

La Junta Directiva de Grupo Éxito y su Presidente, Carlos Mario Giraldo Moreno, acaban de aprobar algunos cambios en el equipo de la alta dirección de la compañía. Los relevos van desde un cambio en la presidencia operativa hasta la vicepresidencia del departamento de Omnicanalidad e Innovación.

Fuente: El Tiempo

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

Grupo Éxito elevó ventas e ingresos operacionales en primer trimestre de 2023

El Grupo Éxito reportó este martes ingresos operacionales en el primer trimestre por \$5,4 billones con un crecimiento de 18,6 % frente al mismo período del año anterior. Vale recordar que, en los primeros tres meses del año 2022, el grupo logró \$4,6 billones en ingresos operacionales.

Estos resultados de 2023, explicó el Grupo Éxito, fueron impulsados por el buen desempeño de los formatos innovadores, la dinamización de las ventas tanto en el canal físico como en el de comercio electrónico y la evolución del negocio inmobiliario.

Fuente: Valora Analitik

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

RETAIL INTERNACIONAL

ALDI Reveals Big U.S. Growth Plans

Following a banner 2022, ALDI has revealed plans to open 120 new stores across the United States throughout 2023. The discount retailer says customers are actively asking for more ALDI locations, and the expansion is also part of a larger omnichannel push that will help make grocery shopping as convenient and enjoyable as possible.

Fuente: Progressive Grocer

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

El Gobierno francés amenaza con un impuesto a la industria alimentaria si no baja precios

El Gobierno francés lanzó este domingo una advertencia dirigida a la industria agroalimentaria del país para que negocien con los grupos de distribución y repercutan las bajadas de precios de las materias primas experimentadas en los últimos meses, de forma que los consumidores puedan beneficiarse ya que, en caso contrario, podría imponerles un impuesto.

Fuente: Cinco Días

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

Uniqlo prueba un modelo de tienda «lifestyle» que exportaría a nivel mundial

Comprar ropa, reunirse y conectar entre servicios de estilo de vida del cliente con elementos innovadores para minimizar el uso de energía. Así es el nuevo modelo de tienda que Uniqlo prueba en Japón con interés en exportarlo a los países en los que opera.

Fuente: Distribución / Actualidad

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

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

LACTALIS, nuevo número uno francés de la industria alimentaria por delante de DANONE

El gigante mundial de la leche Lactalis, que sigue siendo una empresa familiar desde su creación en 1933 en Laval, anunció el jueves 20 de abril que había superado los 28.000 millones de euros de facturación en 2022, destronando a Danone de la silla de líder agroalimentario francés.

Fuente: Edairy News

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

5 Steps to Next-Level Revenue Growth Management

Consumer goods companies are embracing revenue growth management (RGM) as an opportunity to manipulate their most powerful levers—pricing, promotions, assortment, and trade investment—to shape revenue and margins in a way that historical approaches to analytics seemed unable to achieve. According to McKinsey & Co., companies that do RGM well typically see gains in annualized gross margins of 4% to 7%.

Fuente: Consumer Goods

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

Optimizing for CPG growth in a new world of worth

The CPG industry is navigating a new world of worth, with all sights set on value. Despite some recent signs of improvement in inflation rates, high prices and reduced spending power have consumers seeking more value as they switch brands, stock up on deals, or move from store to store in search of the best price.

Fuente: NielsenIQ

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

Ganancias de Mercado Libre crecen 208.5% en el primer trimestre

Mercado Libre, el gigante argentino de comercio electrónico y servicios financieros digitales, obtuvo en el primer trimestre del año un beneficio neto de 201.4 millones de dólares, desde ganancias netas por 65 millones de dólares en igual periodo de 2022, lo que ha supuesto una mejora interanual del 208.5 %.

Fuente: Forbes

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

Llega una nueva edición del eCommerce Day Colombia

Por 14° año consecutivo se llevará a cabo el eCommerce Day Colombia, organizado por el eCommerce Institute junto a la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE). El evento persigue como objetivo la profesionalización del sector a través de una agenda innovadora de capacitación, liderada por expertos de la industria digital.

Fuente: América Retail

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

The eB2B opportunity for consumer-packaged-goods manufacturers

The emergence of eB2B marketplaces has revolutionized the route to market for fragmented or traditional trade. Here's how consumer-packaged-goods companies can take advantage.

Fuente: McKinsey & Company

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

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

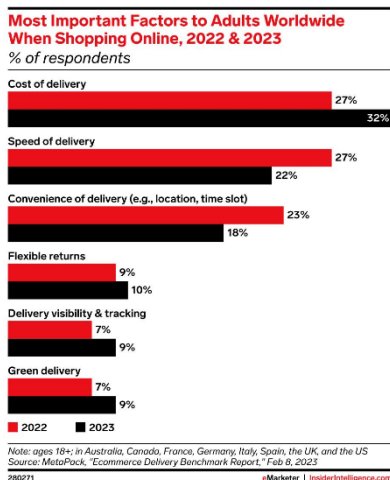
How Grocery Retailers Can Provide Seamless Online Shopping Experiences

The pandemic pushed grocery retailers to offer online ordering—and now that today's consumers increasingly expect multichannel shopping options, operators must evolve to expand and enhance the online shopping experience.

Fuente: Progressive Grocer

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

Factores de compra online global



Fuente: eMarketer

De modas y otros demonios

Llega ChapGPT y todos hablan de eso. Al dejarse llevar (nuevamente) por una moda y ceder ante la tentación de redefinir estrategias basadas en la última ola de tecnología, caen en el error de confundir las herramientas con el objetivo.

Fuente: P&M – Camilo Herrera

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

Cámara y Senado aprueban el Plan Nacional de Desarrollo

Temprano en la jornada del viernes, específicamente en la madrugada, el Gobierno de Gustavo Petro logró la aprobación de su Plan Nacional de Desarrollo. Las dos corporaciones del Congreso le dieron el sí a la que será la hoja de ruta del Ejecutivo en los siguientes cuatro años. Ahora solo falta que el presidente lo promulgue.

Fuente: El Tiempo

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

La inflación de alimentos cede, ojo a la gasolina

La variación de precios al alza ha sido más que persistente por alimentos y servicios públicos, pero ahora que el galón de gasolina sube mes a mes, puede ser el alza más inflacionaria.

El Gobierno Nacional y Ecopetrol deberán zanjar una vieja polémica de cruce de cuentas que puede teledirigir el costo de los combustibles para los consumidores, al tiempo que ayudará a focalizar mejor los recursos públicos.

Fuente: La República

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

El Consejo Gremial le pidió al presidente Gustavo Petro que defienda la democracia

En un comunicado, las cabezas de los gremios más importantes del país, le pidieron al mandatario cumplir con la obligación constitucional de llamar a la unidad nacional y de respetar el equilibrio de los tres poderes del Estado.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

TIENDA REGISTRADA

En lo corrido del 2023
en las tiendas de barrio
se han vendido en promedio
por tienda al mes

37 referencias
de la categoría
de **bebidas lácteas**,
la referencia
con más ventas
en unidades es:

Bon Yurt Alpina
Zucaritas
X 170 Gr

Promedio SKU's vendidos por tienda al mes.
Ranking SKU's en unidades categoría bebidas lácteas

Felicitaciones a Bonyurt, por su excepcional desempeño en la tienda de barrio. De las categorías de bebidas lácteas esta es la más vendida de todas en su presentación de Hojuelas de Maíz dx 170 Gr.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 15 - 2023

DEL 1 AL 5 DE MAYO

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.