

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

Conversatorios con Cadenas – Ísimo

El 25 de mayo los afiliados de la Cámara de Proveedores y Canales de Distribución estuvieron en compañía de Andrés Escobar, Gerente General de Ísimo y Javier Valbuena, Gerente de Operaciones, conociendo la estrategia, visión del negocio y planes a futuro de esta cadena.

El 5 de junio a las 8:00 am se llevará a cabo el primer Comité de Farmacias con la participación especial de Gonzalo Durán, Presidente de Cruz Verde, en las instalaciones de la ANDI en Bogotá.



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 18 - 2023

DEL 22 AL 26 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 18 - 2023

DEL 22 AL 26 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
Vicepresidente 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 todos los miembros de ventas, marketing, finanzas, logística y promotores tenemos como referencia la estrategia del retail y del proveedor."
"Con esa claridad se facilita la comunicación de los canales, se alinea la estrategia, se aprueba el proceso comercial y se establece en los proveedores. 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 verdad que es una oportunidad de trabajar en un modelo colaborativo que el grupo ANDI ha estado trabajando en sus relaciones comerciales con nuestros aliados y nos permite a su vez trabajar de una manera colaborativa con industrias comerciales entre las partes, buscando la evolución de la operación. Logramos así la más importante condición de necesidad de nuestros consumidores."
"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:



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 18 - 2023

DEL 22 AL 26 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>Fenalco</p>  <h2>Fenalco</h2>	<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 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

RETAIL NACIONAL

Tome nota: los productos que han bajado de precio en los supermercados del país

La semana pasada se vivió en Colombia una movida en los precios de varios productos que comercializan los supermercados y que son parte de la canasta familiar. Esto por cuenta de la decisión de varios supermercados de reducir los precios en sus productos, para hacerle frente a la inflación elevada que vive el país.

Fuente: Semana

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

'Guerra de descuentos': el rezago que tienen las tiendas de barrio

En la 'guerra' de reducción de precios y de promociones que han desatado las grandes cadenas de supermercados para aliviar a los clientes agobiados por la alta inflación, las tiendas de barrio –el canal de compra más popular del país– se quedan atrás por la falta de capacidad para reaccionar.

Fuente: Portafolio

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

D1, Ara y Tiendas Ísimo: ¿Quién abrirá más tiendas en Colombia?

Se está librando una intensa batalla entre tres importantes cadenas de tiendas de descuento: D1, Ara y Tiendas Ísimo. Estas empresas se encuentran en una competencia feroz por expandirse y captar la atención de los consumidores en el mercado minorista colombiano.

Fuente: América Retail

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

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

Alertan por problema que puede armar la guerra de descuentos de Ara, Olímpica, Éxito y más

Las principales cadenas de supermercados comenzaron o ratificaron una serie de estrategias que pretenden reducir los costos de diferentes artículos tanto de alimentos, como de bienes de consumo masivo de primera necesidad, para hacer frente al aumento del costo de vida y disparar sus ventas. Sin embargo, expertos advierten las complicaciones que puede tener el plan.

Fuente: Pulzo

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

Juan Valdez, Tostao' y Starbucks, las tiendas de café que registran mayor crecimiento

Uno de los sectores clave en Colombia, es el de café, pues aporta 13 % al Producto Interno Bruto (PIB) agrícola, según el Dane. A nivel comercial, parte de su mercado lo conforman las tiendas que dispensan este producto, en diferentes presentaciones. En el país, este está conformado por cinco principales jugadores estratégicos, que son Juan Valdez, Tostao', Dunkin' Donuts, Starbucks y Oma.

Fuente: La República

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

Precio de la carne bajará: industriales del sector cárnico se sumarán a la iniciativa de supermercados

Una buena noticia le dio al país la Asociación de Frigoríficos de Colombia que anunció que se une a la iniciativa de supermercados para bajar los precios de los alimentos de la canasta familiar. Por lo que, espera que el precio de la carne en Colombia baje hasta un 15% en las próximas semanas y de esta manera incentivar el consumo de esta proteína.

Fuente: Publometro

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

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

¿Cuál es la sorpresa?

Si, las ventas están cayendo. Esto se sabía y aun así algunos se sorprenden por lo que está pasando.

Este ajuste era inevitable y no tiene mucho que ver con el gobierno de turno. En 2023 nuestra economía creció 7,3% (según el último ajuste del Dane) y causa una parte del problema: al crecer mucho, la base contra la que debemos crecer es más grande y no tenemos la capacidad de producir nuevamente un 7% más en nuestras líneas de producción, porque ese 7% realmente es un 15% frente a lo que producíamos en el primer trimestre de 2019.

Fuente: Portafolio

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

Multinacional PepsiCo invertirá \$126 millones de dólares en Colombia

La multinacional estadounidense PepsiCo que cotiza en la bolsa (NASDAQ:PEP) anunció que invertirá \$126 millones de dólares en Colombia.

Esta inversión buscará ampliar la reciente planta construida en Guarne, Antioquia, que genera cerca de 400 empleos.

Fuente: Pluralidad

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

Colombia avanza hacia la construcción de un sólido ecosistema de comercio unificado

El país se ha embarcado en un camino hacia la modernización de su infraestructura y la implementación de tecnologías avanzadas que permitan una integración más eficiente y eficaz de los procesos comerciales.

Fuente: América Retail

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

RETAIL INTERNACIONAL

How Self-Checkout Is Adapting to Meet Customer, Retailer Needs

Self-checkout is undergoing tremendous change as technology evolves and expectations rise both from consumers who want faster and more customized experiences and grocers that want to save labor and more effectively engage customers, so companies producing both hardware and software are adapting.

Fuente: Progressive Grocer

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

Walmart's Market Fulfillment Center Opens at Hometown Store

The Market Fulfillment Center (MFC) is built within the store and features a proprietary storage and retrieval system called Alphabot. That system operates inside of a warehouse-style space, using autonomous carts to retrieve ambient, refrigerated and frozen items ordered for online grocery.

Fuente: Progressive Grocer

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

Henkel's New Tech Center To Bring Value Chain Collaboration and Product Innovation

Henkel has launched a 70,000-square-foot Technology Center for its adhesives business in order to ramp up innovation efforts across 800 industry segments. The Bridgewater, New Jersey, facility provides an interactive experience in the form of an infinity room that displays the company's most innovative adhesives solutions.

Fuente: Consumer Goods

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

Walmart's e-commerce business grows 27% in Q1

The increase in e-commerce sales was led by Walmart's efforts in order pickup and delivery, including its advertising related to its e-commerce offerings, according to the retailer. Walmart's international e-commerce business grew by 25% year-over-year (YoY), growth the retailer attributed to advertising and in-store order fulfillment. Its e-commerce at Sam's Club increased by 19% in the quarter, driven by its curbside pickup offering.

Fuente: Retail Leader

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

How Colgate-Palmolive's Digital Upskilling Is Leading to E-commerce Growth

Colgate-Palmolive's efforts to digitally upskill its employees over the last three years are paying off in e-commerce gains.

More than 16,000 Colgate employees who work in company offices have completed a digital training program, Brigitte King, Colgate-Palmolive chief digital officer, tells CGT, efforts that were ignited by a 2020 benchmarking survey.

Fuente: Consumer Goods

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

Nike salió de Amazon: ¿vale realmente la pena vender en Marketplaces?

Los MarketPlace son un excelente canal de venta, y de hecho más del 50% del Ecommerce mundial pasa por ellos, pero como ya muchas empresas lo están experimentando requieren esfuerzos organizacionales importantes, tienen una comisión cada vez más alta, y muchas veces las organizaciones no tienen el ancho de banda para abordar este canal en paralelo al canal web propio.

Fuente: Portafolio

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

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

PepsiCo Slashes Purchase Validation Timeline With AI- and ML-Powered Receipt Capture, Strengthens Loyalty Strategy

Multiple regional loyalty marketing teams at the company are tapping into technology that is allowing PepsiCo to implement receipt capture and data extraction on its JOY customer loyalty app.

Fuente: Consumer Goods

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

Grocery Sales, E-Commerce Lift Walmart in Q1

Underlining the shift to value and essentials in today's market, Walmart posted strong results for the first quarter of its 2024 fiscal year, with grocery largely driving its better-than-expected performance. The company is also raising its guidance for the rest of the fiscal year.

According to the Q1 financial report, sales surged in both stores and online, with a particularly strong start in February.

Fuente: Progressive Grocer

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

Las ventas en línea aumentaron 24,1% en el primer trimestre y llegaron a \$15,1 billones

La transformación digital no se detiene, y menos en el comercio, sector que se ha visto beneficiado por las diversas herramientas y estrategias digitales para que las ventas por internet estén cada vez más cerca de los colombianos.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

Puntos cruciales de la reforma a la salud aprobada en primer debate

Este miércoles 23 de mayo, el proyecto de la reforma de la salud, con algunos cambios y la eliminación de varios artículos, fue aprobado, en su primer debate, en la Cámara de Representantes.

Fuente: Portafolio

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

Gilinski se queda con Nutresa y sale de Sura, este es el acuerdo

El Grupo Nutresa S.A. sorprendió este miércoles 24 de mayo, al informar a través de la Superintendencia Financiera, que suscribió un Memorando de Entendimiento (MOU) con IHC Capital Holding LLC, Aflaj Investment LLC, JGDB Holding S.A.S., Nugil S. A. S, Grupo Argos S. A. y Grupo de Inversiones Suramericana S. A.

Fuente: Semana

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

Se desplomó la confianza de los comerciantes e industriales colombianos durante abril: Fedesarrollo

El índice que mide la confianza comercial cayó 6,1 puntos porcentuales (pps) frente a marzo; mientras que el que evalúa la de los industriales bajó 12,9 pps y se ubicó en su nivel más bajo desde 2020.

Fuente: El Colombiano

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

TIENDA REGISTRADA

The infographic features a red background. At the top left is a circular logo for 'TIENDA REGISTRADA' with a barcode icon. The main text reads: 'En los **minimercados** de la ciudad de Medellín se **triplican las ventas** en unidades de la categoría **carnes rojas frías** con respecto a las tiendas de barrio de la ciudad.' Below this, a yellow box contains the text: 'En ambos formatos la marca líder es'. The central focus is the 'Zenú' brand logo in a white circle, with an arrow pointing to it from the left and a cluster of sausages to its right. At the bottom, it states: 'Rotación unidades minimercados/rotación en unidades tiendas. Ranking unidades marcas carnes rojas frías.'

Continuamos en nuestro especial de refrigerados y congelados. En esta oportunidad el turno es de la categoría de carnes rojas.

Felicitemos a ZENU por llevar el liderato en el canal de mini mercados.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 DE MAYO

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 18 - 2023

DEL 22 AL 26 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.