

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

Consumer Insights Q1 2023



Fuente: Kantar Worldpanel.

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

VP ASUNTOS ECONÓMICOS ANDI
Panorama económico y perspectivas 2023 - II
Viernes 2 de junio

DUNNHUMBY
Navegando la incertidumbre desde la perspectiva del shopper
Viernes 9 de junio

NIELSEN
Consumo masivo en 2023: realidades post-inflación
Viernes 16 de junio

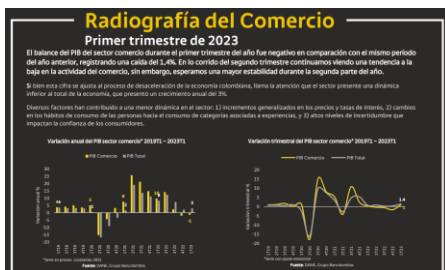
CICLO DE CONFERENCIAS OBJETIVOS II SEMESTRE 2023
Enviaremos convocatoria vía correo electrónico para cada conferencia.

RADDAR
Consumer Report y Forecast 2023
Viernes 23 de junio

ENRIQUE GABRERA
Phygital Commerce de Nueva Generación
Miércoles 28 de junio

NOTA:
Todas las conferencias serán virtuales.
De 8:00 a 9:00 a.m.

Radiografía del Comercio – Primer Trimestre 2023



Fuente: Grupo Bancolombia.

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

Colombia Opina #14



Fuente: Invámer.

Nota: haga clic [aquí](#) para ver el informe 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 clic en cada uno o baje con el cursor

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

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 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

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 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 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

JOSÉ OSOR
Vicepresidente Comercial

"El JBP que organizamos en Alianza en el 2016, es una buena forma de entender profundamente con los proveedores las nuevas reglas del juego en un mercado tan cambiante. Además, alinear todos los indicadores de ventas, márgenes, inventarios, logística y promociones tomando como referencia la estrategia del retail y del fabricante.

Con ese claro se facilitan las comunicaciones de los socios, se alinea la estrategia, se aprueba el proceso comercial y se establece a los proveedores. Desde el año siguiente, estamos en proceso de implementación con varios proveedores".

CARLOS ABEL GÓMEZ
Vicepresidente Comercial

"Tras la oportunidad de asistir al curso de JBP en Alianza con socios de nuestros aliados comerciales, de verdad fue una oportunidad de comprender el modelo colaborativo que el grupo de la Alianza ha estado trabajando en su relación comercial con nuestros aliados y nos motivó a seguir trabajando de una manera colaborativa con nuestros socios comerciales entre los socios. Basado en la necesidad de 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 viene 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 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

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 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

RETAIL NACIONAL

Descuentos de Ara no serían lo que muchos pensaron: dan nueva versión que aclara qué pasó

Hace unas semanas, Tiendas Ara anunció el descuento de varios productos de la canasta básica familiar, lo que desató una oleada de anuncios de muchos supermercados que le siguieron la pita en esa decisión que, en teoría, mejora el bolsillo de los colombianos.

Fuente: Pulzo

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

Dollarcity, Miniso y Yoi, obligados a gran cambio: SIC se metió con productos que venden

La Superintendencia de Industria y Comercio emitió una resolución en la que obliga a Dollarcity, Miniso y Yoi a este cambio. Esto será muy importante porque estas tres tiendas deberán hacer una modificación en casi todos los artículos que hay en sus tiendas.

Fuente: Pulzo

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

“Venimos desde enero con rebajas de 50% y promociones para aliviar el bolsillo”

STF Group, el holding de moda detrás de las reconocidas marcas colombianas, Studio F, Ela y Studio F Man, reafirmó su plan de inversión en Colombia, con \$25.000 millones para este año fiscal. Su director general, Alejandro Botero, detalló las áreas en las cuales inyectarán ese capital y mencionó que desde enero se vienen uniendo a la guerra de descuentos que se desató en el sector empresarial para bajar la inflación.

Fuente: América Retail

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

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

Nestlé invertirá cerca de \$3 millones de dólares más durante el gobierno Petro

En enero de 2023, Nestlé había anunciado la inversión de \$100 millones de dólares durante los próximos 4 años y en el informe de sostenibilidad de 2022 presentado en mayo anunciaron una nueva inversión por cerca de \$3 millones de dólares.

Fuente: Pluralidad

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

La discusión sobre si rebajar los precios de los productos en supermercados

En primer lugar, es importante comprender que la inflación es un fenómeno económico multifacético que está influenciado por diversos factores, como la oferta y demanda, los costos de producción, las políticas monetarias y fiscales, entre otros. Por lo tanto, reducir los precios de algunos productos en supermercados y tiendas de cadena puede tener un impacto limitado en la inflación general del país.

Fuente: América Retail

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

Diego Loaiza es el nuevo director general de Grupo Familia para la Región Andina y Caribe

Grupo Familia anunció el nombramiento de Diego Loaiza como nuevo director general para la Región Andina y Caribe de Consumer Goods Americas. El directivo, que lleva seis años en la organización, es administrador de empresas de la Universidad ICESI y cuenta con una especialización en Finanzas de la EAFIT y una en alta gerencia de la Universidad de Los Andes.

Fuente: Forbes

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

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

Nuevos dueños de Nutresa la expandirían a China y África

Con el paso de Nutresa al conglomerado del Grupo Gilinski, se sabe que las intenciones del nuevo dueño del holding paísa de alimentos se concentrará en extender las fronteras mercantiles y llevar el portafolio a más países, especialmente a China y África, dos mercados gigantes que prometen mejores ingresos.

Fuente: El Colombiano

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

Llegó a Colombia la multinacional que le hará competencia a Ikea y a Homecenter

Ahora se confirma que llega una nueva marca estadounidense, y se trata de la famosa Ashley Furniture una empresa de muebles.

Se conoce que la inversión es de US \$10 millones de dólares y se espera que en nuestro país se creen más de 300 empleos.

La primera tienda está ubicada en la capital colombiana, pero lo que se conoce es que habrá esta tienda en más ciudades del país.

Fuente: Entérate

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

Formato Cash and Carry. Tímida pero sostenida expansión en Colombia

El formato Cash and Carry ha ganado popularidad en los últimos años debido a su enfoque en satisfacer las necesidades de los clientes profesionales, como minoristas, restaurantes, empresas de catering y algo poco pensado hasta hace algunos años las familias llegando directamente a consumidores finales.

Fuente: LinkedIn – Jaime Piedrahita

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

RETAIL INTERNACIONAL

Dueños de Grupo Éxito ceden más de 100 tiendas a empresa extranjera, por billonaria deuda

Este viernes 26 de mayo, el grupo francés Casino anunció que le cederá más de un centenar de supermercados en Francia a su competidor Intermarché, como método de conciliación para pagar una deuda. Casino, quien también es propietario del Grupo Éxito en Colombia y del Grupo Pão de Açúcar (GPA) en Brasil, posee una deuda que ascendía a finales de 2022 a 6.400 millones de euros, es decir más de 30 billones de pesos, según informó AFP.

Fuente: Pulzo

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

“Primer mundo”

Que los carros se aguantan solos en las cintas de los supermercados españoles es algo con lo que la sociedad vive día a día sin grandes preguntas al respecto, pero al parecer no es algo tan evidente.

Fuente: Directo al paladar

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

How Walmart’s Associate Education Program Has Evolved Over 5 Years

Walmart is giving an update on its U.S. education program, Live Better U, which is currently celebrating its fifth anniversary. More than 104,000 Walmart and Sam’s Club associates have participated in the program since its inception.

Fuente: Progressive Grocer

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

5 charts on YouTube's ad standing amid TikTok, Meta, and CTV competition

YouTube is an advertising powerhouse. It's one of the original digital video players, courting advertisers at a time when connected TV (CTV) advertising is climbing. The platform's Google ties offer it a more trustworthy reputation in the US than TikTok. And use is already extremely high. But YouTube's high standing also makes growth difficult. Here are five charts summarizing YouTube's position and potential.

Fuente: Insider Intelligence

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

Omnicanalidad: el reto de la industria 'retail' para maximizar rentabilidad en festividades y días de descuentos duros

Es evidente que la industria retail (o minorista) ha cambiado profunda y permanentemente por los entornos de alta incertidumbre que estamos viviendo desde hace unos años; quizás es de las industrias que más ha sido retada en evolucionar sus modelos de negocio tradicionales para adaptarse a cambios en la economía durante y pospandemia.

Fuente: Semana

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

El dropshipping, así funciona la nueva alternativa e-commerce para generar ingresos

Entre estas facilidades está que iniciar es sencillo ya que no es necesaria una gran inversión para tener inventario para realizar ventas.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

La estrategia de Coca-Cola FEMSA y su nuevo presidente, Carlos Alfredo González, para ser los más sostenibles del mundo

En el marco de la celebración de sus 20 años de operación en Colombia, Coca-Cola FEMSA, embotelladora líder de bebidas, anunció el nombramiento de Carlos Alfredo González, como nuevo presidente de la compañía en el país.

Fuente: Forbes

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

La cadena Carulla decidió eliminar y no usar más bolsas plásticas

La cadena de 'retail' Carulla tomó una decisión sobre sus servicios: les dijo adiós a las bolsas plásticas y estas no volverán a verse en sus locales. El anuncio lo hizo en el marco del Día Mundial del Medio Ambiente, que se conmemora este 5 de junio y cuyo tema, en este 2023, es la búsqueda de soluciones para reducir la contaminación por plásticos.

Fuente: Portafolio

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

Salida de la participación de 45,9% del GEA en Nutresa se haría con cruce de acciones

Si el Grupo Gilinski quiere cumplir su meta de 87% de participación en la multinacional de alimentos, el GEA debe ofertar su 45,9%. Comenzaron las cuentas sobre el acuerdo entre el Grupo Empresarial Antioqueño (GEA) y el Grupo Gilinski.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

TIENDA REGISTRADA



Nos encanta medir como las fechas especiales influyen en el comportamiento de compra de los colombianos.

A continuación te presentamos el impacto en el canal tradicional del día de las madres.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 19 - 2023

DEL 29 DE MAY AL 2 DE JUN

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.