

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

2º Congreso Marketing de Retail

No se pierda el 2º Congreso Marketing de Retail organizado por Colombia Retail.

Este tendrá lugar el 24 de agosto en la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Para más información, comuníquese con Ignacio Gómez mercadeo@colombiaretail.com



FollowUp

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 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

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 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

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 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

JIMMY CHAZ
Vicepresidente Comercial

"El JBP que aprendimos en Atlanta en el 2016, es una buena forma de trabajar conjuntamente con los proveedores de nuestro sector del cual soy más responsable comercial. Siempre antes había los reuniones de ventas, reuniones, conferencias, logística y promociones teniendo como referencia la estrategia del retail y del fabricante".

Con esa idea se facilitó las conexiones de los socios, se alineó 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".

CAROLABEL SÓMEZ
Vicepresidente Comercial

"Tiene la oportunidad de asistir al curso de JBP en Atlanta con varios de nuestros Aliados comerciales, de verdad que una oportunidad de trabajar en equipo colaborativo que el grupo ANDI ha estado trabajando en su relación comercial con nuestros aliados y nos motiva a seguir trabajando de una manera colaborativa con los retailers comerciales entre los socios, buscando la excelencia en la operación. Aprendí así la más importante variables de necesidades de nuestros consumidores".

Hay una experiencia aprendiendo JBP con alrededor de 25 Aliados comerciales."

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

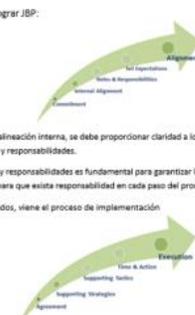


Logo: ANDI MÁS PAÍS CÁMARA DE PROVEEDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

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:



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 se realiza 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 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

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 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

Conversatorios con Cadenas – Cencosud

El 15 de junio los afiliados de la Cámara de Proveedores y Canales de Distribución estuvieron en compañía de Marta Henao, Presidente de Cencosud, conociendo la estrategia, visión del negocio y planes a futuro de esta importante cadena.



El 20 de junio a las 8:00 am se llevará a cabo un conversatorio con OXXO en las instalaciones de la ANDI en Bogotá con la participación de los afiliados de la Cámara. De igual forma, el 22 de junio en horas de la tarde, tendremos un espacio con Alkosto.

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

RETAIL NACIONAL

Sueltan anuncio sobre los descuentos de Tiendas Ara en Colombia y hay gran sorpresa

Según se conoció en su momento, y que ahora ratifica El Tiempo, muchos de los alimentos que fueron anunciados en esta campaña de descuentos dejarán de estar en el precio que están actualmente este 15 de junio. Otros dejarán de estarlo el próximo 30 de junio.

Fuente: Pulzo

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

Éxito va de frente contra competidores y anuncia buenas rebajas en productos de uso común

Éxito, empresa que lanzó hace pocos días ofertas de empleo en todo el país, anunció que en algunas marcas seleccionadas tendrá rebajas en líneas de gran consumo como los electrodomésticos, prendas de vestir, productos alimenticios y hasta celulares.

Fuente: Pulzo

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

Ventas del comercio siguieron cayendo en mayo; comerciantes no encuentran empleados

Los comerciantes siguen atravesando un mal momento. Las ventas siguen en caída libre especialmente por el bajo consumo de los hogares en muebles, electrodomésticos y vehículos. De hecho, para el 81% de los empresarios, sus ventas fueron iguales o disminuyeron, en comparación al mismo mes del año pasado.

Fuente: W Radio

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

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

La jugada que quería hacer Alkosto en Colombia y la SIC no lo dejó: "Es de uso común"

Alkosto, uno de los hipermercados más masivos del país, intentó en las últimas semanas frenar el registro de la marca Glo Store porque, según dice, la expresión "Store" es una marca registrada por Alkosto a través de su negocio Glokal Store.

Fuente: Pulzo

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

¡Los productos y servicios deben empezar a bajar!

La subida de precios ha parado, esa nueva realidad se desprende los datos del Dane sobre la variación del costo de vida revelados esta semana. Una situación que empezó el pasado abril y se ha extendido hasta mayo y seguramente completará todo el segundo trimestre, con este junio que ha empezado con una fuerte revaluación del peso frente al dólar.

Fuente: La República

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

Bernardo Serna, Ramo en LinkedIn

tuve la oportunidad de reunirme y visitar clientes en Valencia, España con nuestro aliado Jota Jota Foods fueron unos días productivos donde pudimos conocernos más como compañías, alinear nuestras estrategias y objetivos, y así poder para llevar nuestros productos a más clientes y consumidores en el mercado español y a Europa!! Salimos muy emocionados del potencial que tiene nuestra marca y productos.

Fuente: LinkedIn – Bernardo Serna

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

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

Andamos de una emoción!

Santa Anita Nápoles S.A. , llega al cashbaton de TuCash , nuestro nuevo servicio donde las marcas desarrollan a través nuestro su programa de fidelización para shopper omnicanal y adquieren 3 servicios es 1: cashback + data + publicidad (awareness, educativa y promocional). Ya no hay por qué limitarse, llegar al shopper de tu producto donde sea, donde compre y de la forma que compre ya no es una limitante, con tucash podrán recompensar su preferencia de compra y conocer sus hábitos de compra.

Fuente: LinkedIn - TuCash

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

NUEVA LECHE MAXIECONO ALPINA

Sabemos que todos necesitamos una leche de buena calidad, del día a día, para acompañar el café, el chocolate, el pan, ¡¡para tomársela sola y sobre todo para toda la familia!! Una leche que nos permita seguir capitalizando nuevos consumidores y que llega a ampliar nuestro portafolio y ofrecer una opción adicional para todos.

Fuente: LinkedIn – Esteban Ocampo

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

Colombia: In less than 15 years, hard discount stores revolutionized the supermarket business

Discount Retail Chains D1, ARA, Olympic or Jumbo, increase their competition in Colombia to serve consumers looking for the lowest prices. These hard discount stores use smaller spaces than traditional supermarkets and have fewer references for each product they sell. Their big bet is their own private label brands.

Fuente: Discount Retail Consulting

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

RETAIL INTERNACIONAL

¿Cómo se divide el bolsillo?



Fuente: Raddar

Las marcas privadas de Walmart experimentan un crecimiento continuo

Los productos de marca privada continuaron creciendo en Walmart en el primer trimestre a medida que sus clientes modificaban sus comportamientos de compra en un esfuerzo por superar los altos precios.

Durante la conferencia telefónica del primer trimestre de la compañía para analizar las ganancias, John David Rainey, vicepresidente ejecutivo y director financiero, dijo que la penetración de marcas privadas en la tienda estadounidense del minorista sigue aumentando. En el primer trimestre, las marcas privadas subieron un 1,1 %, tras un crecimiento del 1,6 % en el cuarto trimestre y del 1,3 % en el tercero.

Fuente: Colombia Retail

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

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

Chile: Aduanas ha incautado productos falsos a La Polar, Cencosud, Falabella, Hites y Corona

La directora nacional de Aduanas, Alejandra Arriaza, informó en la comisión investigadora de la Cámara Baja sobre el caso La Polar que al menos cinco empresas del retail se han visto involucradas en la importación a Chile de ropa falsificada.

Fuente: Cooperativa

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

The 8 Biggest Trends in Grocery

The consumer wants to eat healthy, but doesn't want to spend a lot of money. The consumer wants breakfast, but doesn't want to cook it at home or eat it in restaurants. The consumer is cash-strapped, but still wants to indulge.

Fuente: Progressive Grocer

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

A Coca-Cola le dan sorpresiva noticia

Como cada año, Kantar Brandz da a conocer el listado de las marcas más valiosas del mundo. Sin embargo, hay gran sorpresa por lo que pasó con otras empresas muy famosas a nivel mundial. La que más llama la atención es Coca-Cola, que actualmente está en el décimo puesto.

Fuente: Pulzo

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

erónimo Martins já vale mais de 15 mil milhões em bolsa

La cadena de supermercados salió a bolsa en 1989 y diez años después registró una capitalización de tres mil millones. El viernes subió por primera vez a 15.000 millones de euros.

Fuente: Jornal de Negocios

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

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

[Regresar al contenido](#)

ARTÍCULOS DE ECOMMERCE Y OMNICALIDAD

How Mars is Introducing Data Products in Consumer Packaged Goods

Becoming more “data-driven” is a common theme that has presented itself among CPGs in the last five years. A new approach to data-driven capabilities called Data Products looks at building data-driven organizations, covering how to propose, prioritize, organize, and deliver automation that drives business results.

Fuente: Consumer Goods

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

Walmart cambió todo para un futuro omnicanal en México?

Conforme los desafíos digitales se acercaban gradualmente al negocio de Walmart de México y Centroamérica, Guilherme Loureiro (GL), CEO de la empresa, supo que tendría que reinventarse como una firma omnicanal para estar lista para el futuro.

Fuente: Milenio

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

Código QR: heredero del código de barras tras 50 años en el retail

El código de barras cumplió 50 años el pasado 3 de abril. Hoy otro estándar, el código QR, amenaza su reinado. Según datos de GS1, los códigos de barras son escaneados 10 mil millones de veces al día en todo el mundo. Más usados que el propio Google.

Fuente: Dir&ge

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

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

Ecommerce mundial. Dominio asiático y cinco marcas concentrando la mitad del mercado

Según un análisis de Digital Commerce 360, los 100 principales mercados en línea vendieron 3,25 billones de dólares en bienes en 2022. Las ventas de terceros a través de plataformas como las operadas por Alibaba, Amazon.com Inc. , eBay Inc. y otras representaron el 77,5 % del valor bruto total de las mercancías entre las 100 empresas principales en la base de datos de mercados en línea de 2023.

Fuente: Distribución Actualidad

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

Sistemas de información geográfica: la tecnología detrás del éxito y estrategias del sector 'retail'

La crisis sanitaria generada por la covid-19 cambió, de manera importante, todo el negocio de consumo y de retail. Desde hace tres años, la adaptación a los cambios ha sido una exigencia del ecosistema, que no da tregua e impone evolución tecnológica, rápida y constante.

Fuente: Semana

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

Colgate-Palmolive Pushes Further Into Decision Intelligence

Colgate-Palmolive is expanding its decision intelligence pilot to to optimize product deployment decisions throughout its Hill's Science Diet and Hill's Prescription Diet fulfillment network.

Fuente: Consumer Goods

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

ARTÍCULOS DE OTROS TEMAS

En mayo aumentó el Índice de Confianza del Consumidor en el país

En mayo de 2023, el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) alcanzó un balance de -22,8 %. A juicio de Fedesarrollo, esta mejoría se debe principalmente a un incremento de 3,8 pps en el Índice de Expectativas del Consumidor y un incremento de 9,5 pps en el Índice de Condiciones Económicas.

Fuente: Portafolio

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

Ecopetrol, Bancolombia y Grupo Nutresa, las mejores empresas para retener talento

Merco Talento sacó su informe anual sobre las compañías con mayor capacidad para atraer y mantener nuevos talentos por su calidad laboral y reputación interna.

Fuente: La República

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

Moody's reafirmó calificación soberana de Colombia en Baa2 y perspectiva en estable

Moody's Investors Service (Moody's) afirmó hoy las calificaciones de deuda sénior no garantizada y de emisor en moneda local y extranjera a largo plazo del Gobierno de Colombia en Baa2, las calificaciones senior no garantizadas en (P)Baa2, y las calificaciones de emisor de corto plazo en moneda local y extranjera en Prime-2 (P-2). La perspectiva se mantiene estable.

Fuente: La República

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

TIENDA REGISTRADA



Felicidades a Alimentos Doria y Pastas La Muñeca por ser las marcas de categorías de pastas más vendidas en las cuatro principales ciudades del país.

A continuación les presentamos cómo fue su comportamiento en precio en los últimos tres años.

Fuente: Tienda Registrada – LinkedIn

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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

REVISTA ANDI



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

[Regresar al contenido](#)

BOLETÍN 21 - 2023

DEL 12 AL 16 DE JUNIO

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.