

VISITA EMPRESARIAL A ALMACEN ÉXITO- INFORME

AUTORES:

DANIEL ALEXANDER MARTINEZ ORTEGA

JHOAN SEBASTIAN JOSA BOTINA

JOSE ALBERTO NOGUERA TIMANA

NATALIA ESTEFANIA PATIÑO NARVAEZ

SAMARA JULIETH BURBANO MELO

DOCENTE:

CARLOS OMAR OJEDA ENRIQUEZ

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTACION

27 DE FEBRERO DE 2025

INFORME

El día viernes 21 de febrero nos encontramos los socios de aprendizaje: Daniel Martínez, José Noguera, Natalia Patiño, Samara Burbano y Sebastián Josa realizando una visita a las instalaciones de la empresa éxito ubicada en la panamericana, donde nos encontramos con otros grupos de socios de aprendizaje y junto al profesor Carlos Omar, decidimos esperar unos 15 minutos mientras llegaban los demás socios de aprendizaje, una vez llegaron entramos a las instalaciones donde un vigilante nos dirigió al auditorio donde nos recibió el señor Juan Pablo del Catillo gerente del almacén ÉXITO.

Ya en la charla del señor Juan Pablo del Catillo nos contaría varias cosas sobre su vida, inicio como gerente desde diciembre de 2011, hace ya 18 años, es egresado de la UDENAR en administración de empresas y está especializado en finanzas.



Según avanzaba la charla el señor Juan Pablo nos explicó algunas cosas sobre el almacén éxito como, por ejemplo, están celebrando el 76 aniversario en el mercado colombiano además desde el año pasado el grupo éxito pertenece al grupo callejas del Salvador ya que fue el mayor accionista en el año 2024.

También nos contó que el almacén éxito tiene en Colombia 5 marcas de retail que son éxito, Carulla, SURTIMAX, superINTER, surtiMAYORISTA, además tienen presencia en Argentina con la cadena de almacenes Libertad, y tienen presencia en Uruguay con la cadena de almacenes Disco-devoto.

Ellos están viviendo una etapa de transición, de adaptabilidad a la nueva visión que tiene el grupo Callejas, dentro de esa visión están migrando las marcas de retail para quedar únicamente en Colombia con dos marcas que son éxito y Carulla, esto quiere decir que las marcas de retail se están convirtiendo ya sea en almacenes éxito o almacenes Carulla.

El almacén en cual nos encontrábamos está en la categoría de hipermercado ya que cuenta con 5915m² en piso de venta, y con un total de 12000m², el grupo éxito tiene diferentes negocios su principal negocio es el retail ósea la venta al por menor en sus puntos de venta, también tienen el negocio inmobiliario es decir el grupo éxito construye centros comerciales bajo el nombre de la marca VIVA y al final se comercializa esos centros comerciales, también están en el negocio financiero, ya que grupo éxito es accionista en un 50% de la compañía TUYA SA, que es la dueña de la tarjeta éxito y la tarjeta alkosto, de igual manera también son operadores celulares ya que tienen móvil éxito, también en la industria de alimentos ósea Carulla y la industria textil con DIDETEXCO que es la empresa dedicada a la confección de los textiles que ellos venden.

Ellos a su vez también alquilan metros cuadrados para que diferentes empresas comercialicen sus productos.

También nos habló sobre la estructura administrativa del almacén y nos dijo que está conformado por el gerente Juan Pablo y él tiene a cargo un equipo de 7 líderes, los cuales están repartidos 2 líderes en el negocio del mercado o gran consumo, 2 líderes en el negocio de frescos, 2 líderes en el negocio de no alimentos y una líder en puestos de pago y un auxiliar administrativo de seguridad y a su vez esos líderes tienen un personal a cargo, y a través del trabajo en equipo y la unión de todos le permite al gerente poder liderar los procesos, además ellos en el interior de los almacenes desarrollaron una estructura de liderazgo basada en procesos en lo cual se llevan a cabo 5 grandes procesos que son, la gestión del abastecimiento, la gestión de las ventas, la gestión de la industria, la gestión de los clientes y la gestión de soporte.

Algunos de los consejos que nos brindó el gerente Juan Pablo fueron: empezar a trabajar a temprana edad e ir recolectando conocimiento, además también nos recomendó ser dedicados, madrugar y ser puntuales, aprovechar oportunidades, asumir riesgos, estudiar y hacer sacrificios, aprender de los errores para no repetirlos, tener alta tolerancia al fracaso y frustración, darle tiempo a todo, compartir información e investigar.

Su motivación siempre fue su deseo de superación y cumplir sus sueños. El mayor reto de su trabajo es liderar personas, entenderlas, saber cómo expresarse y no llenarlos de emociones negativas; por esta razón tienen su lema "Duro con las cifras, suave con las personas" que es una frase que utiliza para liderar, teniendo en cuenta que una buena organización en el trabajo ayuda a tener menos errores en el cargo.

Su forma de liderar es específica e importante, por esto opta por liderar con ejemplo, manejar herramientas tecnológicas, conocer a su equipo de trabajo, competencia y clientes, y compartir información.



Al terminar con la breve charla y tomarnos un café, nos dirigimos al punto de venta del almacén éxito donde Juan Pablo nos comentó un poco acerca de cómo se manejan las ofertas y descuentos en el almacén; este mes, el almacén éxito se encuentra de aniversario, así que se encontraban grandes ofertas en muchos de sus productos. Con el pequeño recorrido que dimos por el almacén, nos dimos cuenta de que es mucho más grande de lo que imaginábamos y podemos encontrar gran variedad de productos a buenos precios.

