

El viernes 21 de febrero del año 2025 tuvimos nosotros, los estudiantes de contaduría pública de la Universidad de Nariño (UDENAR) la oportunidad de poder tener una pequeña, pero muy enriquecedora charla con el señor Juan Pablo del Castillo Pinzón, gerente del centro comercial Éxito sede Pasto ubicado en la Cra. 22 de esta ciudad. Junto a la charla del señor Juan Pablo del Castillo pudimos enriquecer nuestro conocimiento en el entorno laboral y empresarial de este centro de ventas tan importante como es Éxito, vista desde un punto administrativo, de liderazgo y por supuesto, de amor y pasión hacia su trabajo. Nos adentramos en las instalaciones de el centro comercial y en un pequeño auditorio pudimos tomar asiento para poder charlar con el señor Juan Pablo del Castillo. Anexo fotos del inicio de nuestra charla con el señor Juan Pablo del Castillo y de nosotros, los socios de aprendizaje número 4.



Fuente: Propia.

Conforme avanzaba la charla, el señor Juan Pablo nos explicó algunas cosas generales de la empresa Éxito, como las siguientes:

Los almacenes Éxito no son la única empresa que manejan en el sector colombiano, el Grupo Éxito, que es la compañía de donde se desenvuelven las demás empresas tiene en su dominio empresas como lo son; Éxito, Carulla, SURTIMAX, SuperINTER, surtiMAYORISTA y Viva. Estas empresas están distribuidas por todo el territorio colombiano y poseen grandes capacidades productivas, empresariales y económicas. Pese a esto, el Grupo Éxito ha decidido mudar las empresas de SURTIMAX, SuperINTER, surtiMAYORISTA y Viva, a las empresas de Éxito y Carulla, las cuales son las que tienen más potencial de crecimiento y contienen más apoyo con el público colombiano; este cambio aún no se produce, pero se espera que muy pronto se genere esta estrategia de cambio.

También nos habló de cómo la empresa Éxito es una empresa de hiper mercado, ya que esta es una empresa masiva, grande y con demasiado territorio acumulado y distribuido en el sector colombiano y tomó como ejemplo el territorio total del almacén Éxito en el que nos encontrábamos, el cual tiene un territorio total de 12.000m².

Luego de la explicación, nos dio a conocer las formas de ingresos de la empresa, las cuales son: la venta al por mayor de bienes inmuebles, artículos para el hogar, productos electrónicos, etc. También generan ingresos en el sector inmobiliario, alquilando metros cuadrados en sus almacenes para que otras empresas que quieran generar una mayor visibilidad puedan instalarse dentro de los almacenes Éxito. Tienen también, ingresos en el sector financiero con la instalación de cajeros de diferentes empresas financieras las cuales les dan dinero para ser instaladas ahí. También tiene ingresos en la venta de operadoras celulares, ya que ellos mismos crearon una sim-card Éxito para que sus compradores más frecuentes y fieles puedan tener beneficios con su red móvil. Contienen dentro de su plan de ingresos, la venta de alimentos las cuales, aunque si están disponibles en los almacenes Éxito, se encuentran en mayor cantidad en los almacenes de Carulla. También genera ingresos en el sector textil, confeccionando ropa o obteniendo representantes y distribuidores que quieren ser parte de la familia Éxito. Luego de esta explicación muy detallada de como el Grupo Éxito genera ingresos, pasamos a una charla mas personal en donde nosotros le hicimos preguntas y el con gusto nos respondió cada una de ellas. El señor Juan Pablo, nos contó un poco sobre su historia y sobre cómo pudo ser gerente de una empresa tan grande a tan corta edad. Él nos indicó sobre como siendo dedicado y determinante en sus objetivos, pudo posicionarse en un puesto tan importante como lo es ser gerente de un almacén Éxito. Nos dio consejos sobre cómo dirigir estas empresas tan grandes, y se puede lograr con el trabajo en equipo y entendiendo a su grupo de trabajo,

ya que él, aunque sea el gerente del almacén, no puede manejar todo solo, necesita del apoyo de su equipo de trabajo y poder conectar con todos ellos para que el almacén pueda funcionar eficazmente. Nos explicó la importancia de tomar riesgos y de sacrificar momentos de la vida, las cuales de una u otra forma, tendrán su recompensa en un determinado momento, también nos dio a entender, la importancia de ordenar nuestra vida personal y laboral, a saber, manejar nuestras emociones y sentimientos para que si se tiene ciertas conductas que podrían afectar al equipo laboral, no se trasciendan hacia ellos. Nos demostraba con ejemplos, la importancia de saber conectar con las personas, y, sobre todo, conocerlas, ya que si se conoce la vida de su equipo de trabajo va a ser más fácil entenderlos y ellos van a ser más productivos gracias a que se sienten comprendidos y escuchados; y nos dejó la siguiente frase que describe tales acciones de escucha y comprensión al trabajador, “Duro con las cifras, suave con las personas”. Acabada la charla el señor Juan Pablo nos dirigió hacia el centro comercial para explicarnos un poco sobre como los almacenes Éxito se consolidan como uno de los mejores centros comerciales en Colombia. Todo se debe a su modo de formular ofertas y promociones llamativas y altamente accesibles a los clientes. Por ejemplo, la estrategia de precio insuperable la cual consiste en demostrarle al público que ellos siempre van a ser el centro comercial con los precios más baratos del mercado, siempre y cuando se hable de la competencia formal. Esta estrategia se consigue con la asociación eficiente de productores que generan descuentos por compra de productos, con los cuales se consigue bajar los precios a tal punto. También se adoptan otros tipos de ofertas y descuentos como lo son, las ofertas de aniversario Éxito en las cuales se ofertan demasiados productos con precios demasiados económicos para atraer clientes, pero solo se generan por estas fechas de febrero, como las ofertas de precio insuperables. Y por mencionar otros tipos de estrategias que adoptan para atraer clientes, también están los viernes de celebración, la Mega Prima de junio y los días de precios especiales en octubre. Anexo fotos de las instalaciones del almacén Éxito en donde se observa la decoración de los precios insuperables, el aniversario Éxito y una foto grupal de todo el equipo de trabajo que estuvimos presentes en la charla:



Fuente: Propia.

Por supuesto, dar gracias a la intervención dada por nuestro profesor Carlos Omar Ojeda por poder gestionar dicho encuentro, y al señor Juan Pablo del Castillo por sacar un poco de su tiempo y darnos un poco de su experiencia en el sector laboral y empresarial por medio de esta corta pero hermosa charla.