

INFORME VISITA EMPRESARIAL AL ÉXITO-PANAMERICANA

Presentado por:

Jady Fernanda Patiño Patiño
Gabriela Alexandra Castillo Martinez
Yorleni Yannin Ayala Gomez
Liceth Carolina Enriquez Ruiz
Yolima Alexandra Escobar Ceballos

Presentado a:

Carlos Omar Ojeda

Universidad de Nariño

Facultad de ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración de Empresas y Finanzas
Programa de Contaduría Publica

2025

CONVERSATORIO CON EL GERENTE DE ALMACENES ÉXITO

SEDE PASTO

El día 21 de febrero a las 8:45 A.M., los estudiantes de primer semestre del programa de Contaduría Pública de la Universidad de Nariño nos reunimos con el señor Juan Pablo del Castillo, gerente del Grupo Éxito sede Pasto. Este encuentro tuvo como objetivo conocer el funcionamiento, gestión y producción de estos almacenes y su experiencia personal en el ejercicio de su cargo.

Nos dio a conocer algunas marcas y grupos que conforman Éxito las cuales son:

- Grupo callejas, como principal accionista
- Marcas éxito y Carulla, como estrategia a mediano plazo seguir funcionando solo con estas dos marcas.
- Super inter, surtimax y surtimayorista, migrarán y se convertirán en Éxito o en Carullas.

Se abordaron los cinco procesos fundamentales que se deben llevar a cabo para garantizar el correcto desempeño de estos establecimientos, los cuales son:

- 1- Abastecimiento:** consiste en traer mercancía y abastecer un punto de venta para que así este disponible para los clientes.
- 2- Gestión de ventas:** indicadores de ventas y proveedores
- 3- Gestión de la industria:** transformación de materias primas en un producto terminado, como por ejemplo el pan
- 4- Gestión de los clientes:** es todo aquello que tiene que ver con el servicio al cliente como los costos de pago, las garantías, etc.
- 5- Gestión del soporte:** seguridad, mantenimiento, recursos humanos y manejo de tesorería



Estructura administrativa

De igual manera se nos dio a conocer sobre la estructura que como categoría de mercado a almacenes éxito- pasto se lo considera un hipermercado porque tiene todas las unidades estratégicas de negocio y el grupo que se encarga de administrar el almacén está compuesto por un gerente, el cual tiene un equipo de 7 personas que se encargan de liderar los diferentes proceso y estrategias; 2 líderes en los productos de consumo, 2 líderes en el tema de refrescos y bebidas, 2 líderes en los textiles, hogar y entretenimiento y un líder que se encarga de pagos. A través de ellos es posible gerencia y poder tener un control de lo que sucede en los diferentes puntos que conforman almacenes éxito-pasto



Recuperado de: <https://www.coninsa.co/construccion/proyectos/productivo-comercio/exito-pasto>

Proceso del señor Juan pablo del castillo gerente grupo éxito-Pasto

Administrador de empresas y especialista en finanzas de la Universidad de Nariño, hace parte del grupo éxito hace 18 años, empezó como subgerente, después de 11 meses se le presento la oportunidad de ser el gerente de éxito-Buenaventura con este cargo logro adquirir más experiencia, el comenta que esto fue lo que lo formo para poder llegar a ser un buen líder. Después de 4 años logro volver como gerente de éxito-Pasto en diciembre del año 2011, antes de eso trabajo en diferentes puestos con lo que adquirió mayor experiencia, el hace referencia a que estudiaba mientras trabajaba lo que ayudo a que pueda llegar a donde esta.

Entre las preguntas que se presentaron a lo largo del conversatorio encontramos:

¿Cómo ser un buen líder?

Él menciona que para ser un buen líder es fundamental involucrar al equipo de trabajo, que ellos tengan un buen conocimiento e información sobre el negocio y que así participen en el

proceso de toma de decisiones, valorando sus aportes y consultándolos antes de llegar a una conclusión. Esto se logra mediante una comunicación asertiva, que también lo que destaca a un buen líder es la humildad, tener solidaridad con los demás sea cliente o colaboradores, dándoles conocimiento y agradecimiento. Además, de la importancia de mantener la motivación del equipo dando un buen ejemplo, lo cual puede lograrse, entre otras cosas, asegurando el pago oportuno de los salarios y fomentando una convivencia sana. De esta manera, se genera un sentido de pertenencia, lo que facilita la consecución de los objetivos sin mayores dificultades.

¿Por qué eligió estudiar administración de empresas?

Decidió estudiar Administración de Empresas en gran parte motivado por las oportunidades económicas que esta carrera ofrecía y con esto lo que lo motivo era ofrecer un buen bienestar a su familia y a las personas que tendría en un futuro a su alrededor.

Señala que esta profesión le brindaba la posibilidad de desarrollarse en la economía y en diversas áreas, destaca entre sus habilidades el ser un buen líder, lo cual considera una fortaleza importante en su trayectoria.

¿Cómo obtuvo su cargo de gerente?

Hablo del año 2006, a pasto llega la marca Éxito que marco un impacto grande en la historia de la ciudad por lo grande que sería la construcción del almacén, innovo la tecnología que llego como las escaleras eléctricas y también llegaron marcas nacionales de comida nunca vistas.

En enero de año 2007, para administrar el almacén, éxito hizo un proceso de selección para subgerentes, haciendo la entrevista y las pruebas, consiguió su trabajo como gerente en Buenaventura, porque allí harían otra sede.

¿Cuáles son sus principales habilidades?

Responde que sus principales habilidades son, hablar en público, saberse hacer entender ante las personas, trabajar sobre presión y ser multitarea, poder atender varias cosas al mismo.

¿Qué características tendría en cuenta al momento de hacer una entrevista a un nuevo gerente?

Principalmente, sería la actitud, 90% actitud; esta se trabaja, 10% talento; este se estudia, se adquiere. En una entrevista de trabajo se conoce a las personas, se debe conocer su experiencia, su conocimiento, sus servicios y como pondrá esto al servicio de los clientes y de la empresa, se requieren personas con humildad que se sepan vender desde el trabajo y que se sepan expresar tranquilamente.

Para el puesto de gerente lo tienen que ocupar personas que hayan trabajado en el almacén éxito, porque deben conocer el plan de carrera y la operación que se maneja dentro del almacén y esto requiere de mucho tiempo. El gerente de éxito-centro primero fue subgerente y lleva 15 años trabajando dentro de la empresa.

¿Cómo se proyecta el grupo éxito?

La visión del Grupo Éxito a mediano y largo plazo es consolidarse como el supermercado por excelencia en Colombia, integrando marcas como Surtimax, teniendo en cuenta las estrategias de precio y la competitividad

¿Cuáles son los principales riesgos para el grupo éxito?

El comenta a nivel local el riesgo más grande al que se enfrenta es el comercio informal, la cantidad de vendedores ambulantes que se encuentran en la ciudad de Pasto hace que las ventas de frutas y verduras en los almacenes éxito disminuya significativamente.

¿Cómo la empresa garantiza el bienestar de sus empleados?

Se garantiza con pagos justos, todo trabajador gana por encima del salario mínimo y con ellos el pago a tiempo, un trato equitativo, también la compañía a través del fondo de empleados garantiza muchos beneficios, como, por ejemplo, subsidio escolar, becas de estudio, centros vacacionales o planes de salud y entre otros.

Para finalizar, nos dio un recorrido por las instalaciones de almacén Éxito-Panamericana y nos habló sobre algunas de las promociones que realizan a lo largo del año. Entre ellas, destacó la campaña "Precios Insuperables", que consiste en analizar los precios de la competencia y ofrecerlos a un valor aún más bajo.





Fuente: propia



fuentes: propia



fuelle: propia

Evidencia audio:

https://drive.google.com/drive/folders/1-0gkAMnBDIEsV_JkvDJakLfX6qvf78ib

Fuente: propia