Universidad de Nariño
“UDENAR”

CARRERA:

CONTADURIA PUBLICA.

DOCENTE:

Carlos Omar Ojeda.

ESUDIANTES:

- Karen Tatiana Paz Gómez
- Juan Felipe Riascos Ruano
- Jesús Stiven Restrepo Mesa
- Álvaro Daniel Erira Andrade
- Jostin Felipe Bastidas Chiran

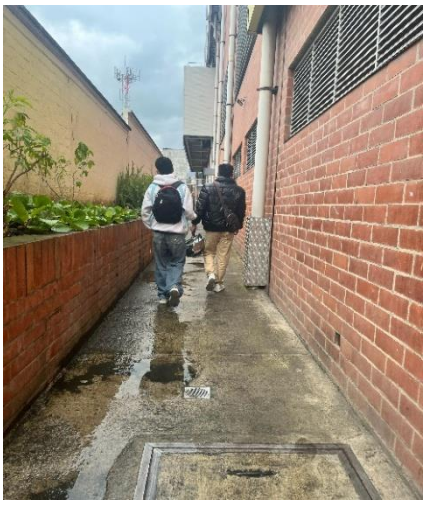
PERIODO:

23/02/2025

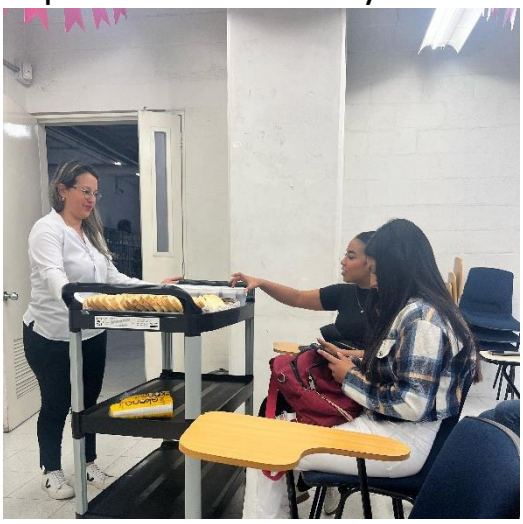
ENSAYO DE LA VISITA AL ÉXITO.

El día viernes 21 de febrero del año 2025, nos dirigimos al éxito de la panamericana los cinco socios de aprendizaje el evento se iba a realizar a las 8:45 AM por lo tanto llegamos un poco antes, eran alrededor de las 8:30 AM.

Después de haber llegado nos dirigimos a la parte trasera del supermercado por la zona de los bomberos (los cuales se estaban ejercitando), pasamos por un corredor hasta llegar a la puerta de entrada



Cuando ingresamos en el supermercado éxito fuimos dirigidos hacia un cuarto y nos pidieron que esperemos un momento hasta que el encargado de la charla (el gerente Pablo Castillo) y el docente llegaran al salón (cabe recalcar que éramos el segundo grupo). Mientras aguardábamos ahí llego una señora aproximadamente a las 8:50, la cual venia de parte del supermercado éxito y nos brindó un café con pan mientras



esperábamos.

A las 8:55 llego nuestro docente (Carlos Omar Ojeda) con el administrador de empresas (Juan Pablo Castillo). El cual fue el encargado de brindarnos información sobre la empresa, sus convenios y de más.

Luego de una grata bienvenida y un cordial saludo nos comentó que en la categoría de almacenes, éxito cuenta como un hipermercado.

Es un almacén de más de cinco mil metros cuadrados, una gran unidad de estrategia económica y que los clientes encuentran productos con oferta de valor en todas las categorías, que van desde las frutas y verduras, los alimentos, las carnes y la panadería, productos para el hogar, negocio textil y negocio de entretenimiento donde se encuentra la tecnología.

Nos comenta que tiene una estructura de liderazgo basada en procesos, como el proceso del abastecimiento, gestión de ventas, la gestión de la industria (donde entran las carnes, frutas, verduras, pan, etc.). Otro proceso seria la gestión de los clientes (todo lo que son garantías, quejas y reclamos, etc.). Y el último proceso es la gestión del soporte.

¿QUIEN ES JUAN PABLO CASTILLO?

Nos comenta que es un egresado del programa administración de empresas de la universidad de Nariño, especialista en finanzas también de esta universidad, lleva trabajando en grupo éxito hace 18 años. Comenzó como subgerente en enero de 2007 y a finales de este año ascendió a gerente del supermercado éxito en la sede de buenaventura, estuvo ahí 4 años. Desde el 01 de diciembre del 2011 es el gerente del supermercado éxito sede pasto.

Antes de esto el trabajo en un banco y nos comenta como hizo para estar donde ahora esta, consideramos que es una historia muy

interesante porque nos incita a comenzar nuestra vida laboral desde que estamos estudiando.

PREGUNTAS.

Después de la introducción nos dio un espacio para realizarle una serie de preguntas, como:

1) ¿Qué cualidades considera que tiene un líder?
El considera que una de las cualidades es el ejemplo, debido a que no se puede liderar sin tener experiencia, conocimiento y seguridad.

2) ¿Qué le inspiro a elegir esta carrera?
Nos dice que en un principio fue el factor económico (el dinero), también nos comenta un poco de la vida de Él y nos da a entender que venia de una familia un tanto humilde y su

meta era brindarle comodidad a su hogar y aspirar a una mejor calidad de vida.

3) ¿Cómo motiva a su equipo de trabajo?

Con agradecimiento, reconocimiento, haciéndolos parte del equipo, pago oportuno de salarios, incentivos, entre otros… pero el considera que eso es lo más importante.

4) ¿cómo llego a ser gerente del supermercado éxito de la panamericana?

Nos comenta que en un principio el no estaba interesado, ya que apenas había llegado este supermercado a pasto y había mucha competencia laboral. Él se sentía bien donde estaba trabajando por lo tanto no aspiro a trabajar en este nuevo supermercado. Luego de un tiempo la administración del supermercado éxito lo busco, y le ofrecieron presentarse a una entrevista para ser subgerente de este supermercado, él se presentó, pero antes de ir a la entrevista quiso estar bien INFORMADO (recalca que hay que saber venderse) y gracias a esto aseguro su cupo. Posteriormente debido a su buen desempeño en su cargo le recomendaron crecer y ser gerente del supermercado éxito buena aventura y ahora esta en la sede el supermercado éxito de la panamericana pasto.

5) ¿Cuáles son los mayores desafíos que se encuentra como gerente?

Liderar a las personas y manejar la presión, nos comenta que tiene alrededor de 120 personas trabajando para el y no es

una tarea fácil. Darse su espacio y tener prioridades a la hora de atender sus responsabilidades.

6) ¿Qué recomienda para evitar los problemas con su equipo de trabajo?

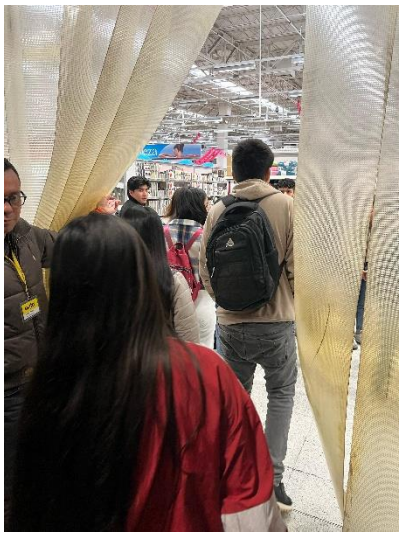
Tener calma y no enfrentar los problemas con impulsividad, actuar con cabeza fría y tratar de solucionar los problemas de la mejor manera posible, tratar de vivir con tranquilidad y no estresarse por cosas que no se pueden evitar.

7) ¿Qué brinda el supermercado éxito a sus empleados?

Este supermercado en primer lugar les da un buen salario a sus empleados por encima del salario mínimo, realizando el pago de manera puntual, también poseen un fondo de empleados en el cual se les brinda: subsidio de anteojos, subsidio escolar como becas, centro vacacional y planes de salud.

RECORRIDO.

Ya para finalizar salimos del aula y nos llevaron a recorrer las instalaciones, ascendimos por unas escaleras de manera ordenada para luego ingresar en si al supermercado.



Al estar en el supermercado en nos enseño el como estaban distribuidos los productos y nos comenta que están en temporada de descuento. Luego nos indica donde quedan las cajas registradoras.

Ya como ultimo nos dio un poco más de la información y el como ellos trataban con la competencia: un ejemplo de esto es que ellos asignan a un empleado la labor de ir a un supermercado competencia ya sea como Alkosto u otro, mercan en este la canasta familiar para sacar el valor de los productos y ver cómo mejorar sus precios con respecto a esto y al final nos despedimos.