

**ANÁLISIS DEL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL EMPRENDIMIENTO,
GESTIÓN Y SUPERVIVENCIA DE LOS SUPERMERCADOS TIGRE DE LA
REBAJA DE SAN JUAN DE PASTO, NARIÑO
(Resumen Analítico)**

***ANALYSIS OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE ENTREPRENEURSHIP,
MANAGEMENT AND SURVIVAL OF THE TIGRE DE LA REBAJA
SUPERMARKETS OF SAN JUAN DE PASTO, NARIÑO
(Analytical Summary)***

Autores (Authors): CORTES BETANCOURT, Rouse Valentina, DE LA VEGA BENAVIDES, María Camila.

Facultad (Faculty): de FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

Programa (Program): DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Asesor (Support): Mg. VÍCTOR HUGO LÓPEZ DÍAZ

Fecha de terminación del estudio (End of the research): ENERO 2024

Modalidad de Investigación (Kind of research): Trabajo de Grado

PALABRAS CLAVE

ANÁLISIS
DESARROLLO EMPRESARIAL
EMPRENDIMIENTO
GESTIÓN Y SUPERVIVENCIA
SUPERMERCADOS

KEY WORDS

ANALYSIS
BUSINESS DEVELOPMENT
ENTREPRENEURSHIP
MANAGEMENT AND SURVIVAL
SUPERMARKETS

RESUMEN: En el desarrollo de este trabajo Emprendimiento, gestión y supervivencia en la empresa El Tigre de la Rebaja, se presenta la historia de vida empresarial de los propietarios del supermercado "El Tigre de la Rebaja" en San

Juan de Pasto, Nariño. por lo cual en esta investigación se estudió, analizó e investigó los factores de éxito en el emprendimiento, gestión y supervivencia de los supermercados. Con la información recolectada se pretende lograr diseñar diferentes estrategias empresariales que aporten al crecimiento de la organización.

El desarrollo de la presente investigación, se tomó como base el paradigma cuantitativo, el cual se fundamenta en la medición de análisis de variables como factores de éxito en el emprendimiento a lo largo de la historia, así como una encuesta dirigida.

Todo esto género como resultado que la organización, pueda crear una posible combinación de procesos o fases, con áreas de conocimiento. De manera que logre evidenciar la dinamicidad de la gestión de proyectos, y la simultaneidad con la que pueden sobrellevarse las fases convencionales, con las áreas de conocimiento comúnmente consideradas por las organizaciones.

ABSTRACT: *In the development of this work Entrepreneurship, management and survival in the company El Tigre de la Rebaja, the business life story of the owners of the supermarket "El Tigre de la Rebaja" in San Juan de Pasto, Nariño is presented. Therefore, in this research, the success factors in the entrepreneurship, management and survival of supermarkets were studied, analyzed and investigated. With the information collected, it is intended to design different business strategies that contribute to the growth of the organization.*

The development of this research was based on the quantitative paradigm, which is based on the measurement of analysis of variables as success factors in entrepreneurship throughout history, as well as a directed survey.

All of this results in the organization being able to create a possible combination of processes or phases with areas of knowledge. So that it can demonstrate the dynamism of project management, and the simultaneity with which the conventional phases can be carried out, with the areas of knowledge commonly considered by organizations.

CONCLUSIONES: Se destaca que la satisfacción personal de ser empresario, la calidad de vida y el retorno financiero que se obtiene al convertirse en empresario son factores motivadores para los emprendedores y propietarios de El Tigre de la Rebaja. En general, se puede concluir que la empresa ha sido creada y desarrollada por personas que cumplen con las características esenciales de un emprendedor, lo que ha favorecido el éxito de la misma. También se destaca la importancia de la colaboración con proveedores y la implementación de estrategias empresariales para propender por el éxito en las etapas de gestión y supervivencia de la empresa.

La empresa Supermercados El Tigre de la rebaja debe aprovechar oportunidades que pueden llevar a un mayor éxito y una mayor cobertura a nivel regional y nacional, porque tiene cualidades líderes en la industria de víveres y abarrotes, oportunidades enfocadas en la publicidad, y expansión de los supermercados a nivel regional y nacional, para mayor cobertura.

Se observa en el desarrollo de este trabajo que se pretenden concentrar los esfuerzos de los emprendedores a que tomen especial atención en la selección del personal, a evaluar cómo se están repartiendo los esfuerzos del equipo de trabajo idóneo y sobre todo a consolidar un plan de innovación con un norte enfocado, todo para un efectivo funcionamiento y un ambiente laboral sano y satisfactorio, manteniendo todos los procesos actualizados y enfocados.

CONCLUSIONS: *It is highlighted that the personal satisfaction of being an entrepreneur, the quality of life and the financial return obtained by becoming an entrepreneur are motivating factors for the entrepreneurs and owners of El Tigre de la Rebaja. In general, it can be concluded that the company has been created and developed by people who meet the essential characteristics of an entrepreneur, which has favored its success. The importance of collaboration with suppliers and the implementation of business strategies is also highlighted to promote success in the management and survival stages of the company.*

The El Tigre de la Rebate Supermarkets company must take advantage of opportunities that can lead to greater success and greater coverage at the regional and national level, because it has leading qualities in the food and grocery industry, opportunities focused on advertising, and expansion of the supermarkets at a regional and national level, for greater coverage.

It is observed in the development of this work that the aim is to concentrate the efforts of entrepreneurs to take special attention in the selection of personnel, to evaluate how the efforts of the ideal work team are being distributed and, above all, to consolidate an innovation plan. with a focused north, everything for effective operation and a healthy and satisfactory work environment, keeping all processes updated and focused.

RECOMENDACIONES: Es necesario trabajar de la mano con la innovación y los cambios que la tecnología presenta actualmente ya que de esta forma se puede implementar sistemas de punto de venta modernos y eficientes para ofrecer un mejor servicio a los clientes, desarrollar plataformas de comercio electrónico para ventas en línea, domicilios o en este caso la implementación de rappi el cual sería un plus de gran importancia para la empresa, igualmente es necesario adaptarse a estos cambios tecnológicos ya que en la actualidad para llevar un mejor seguimiento y control de inventario es vital el uso de sistemas y tecnología.

Es importante continuar con el legado de la empresa y mantener en pie las estrategias que han beneficiado notoriamente a los supermercados, en este caso se refiere a la buena experiencia de compra que tenga el cliente.

Este es un punto infaltable en las organizaciones ya que al usar estrategias de marketing continuamente, incluyendo publicidad en redes sociales, radio y demás, aumenta significativamente las ventas, en este caso en los Supermercados Tigre de la rebaja, ya que por estos medios la gente se entera con más facilidad de precios, ofertas, promociones y beneficios que se les ofrece.

Se recomienda continuar llevando un excelente control en la gestión de inventario para evitar excesos o faltantes en los puntos, y si es necesario optimizar al máximo esta gestión para no perder este infaltable control.

Por ultimo y no menos importante es realizar continuas capacitaciones y formaciones al personal sobre servicio y atención al cliente, ya que esa es su principal función y la base de la empresa, junto a estas capacitaciones también es de vital importancia temas de habilidades de ventas, manejo y conocimiento de productos para que así la atención a la clientela sea impecable. Otro tema fundamental en la formación y capacitación del personal es el buen ambiente de trabajo, ya que para que el ambiente sea ameno y adecuado tanto para el equipo de trabajo y clientes, es necesario mantener una buena relación internamente, para así convertir las jornadas de trabajo positivas y motivadoras.

Al adoptar estas recomendaciones, se puede fortalecer aún más la posición de los supermercados Tigre de la rebaja y mejorar cada día más las posibilidades de supervivencia a largo plazo, siempre adaptándose a los cambios del mercado y necesidades de los clientes.

RECOMMENDATIONS: *It is necessary to work hand in hand with innovation and the changes that technology currently presents since in this way modern and efficient point of sale systems can be implemented to offer better service to customers, develop electronic commerce platforms for sales in line, addresses or in this case the implementation of rappi which would be a plus of great importance for the company, it is also necessary to adapt to these technological changes since currently to better monitor and control inventory the use of systems and technology.*

It is important to continue the company's legacy and maintain the strategies that have notably benefited supermarkets, in this case it refers to the good shopping experience that the customer has.

This is an unavoidable point in organizations since by continuously using marketing strategies, including advertising on social networks, radio and others, sales

significantly increase, in this case in the Tigre de la Rebate Supermarkets, since through these means people You find out more easily about prices, offers, promotions and benefits that are offered to you.

It is recommended to continue maintaining excellent control in inventory management to avoid excesses or shortages in points, and if necessary optimize this management to the maximum so as not to lose this inevitable control.

Last but not least, it is to carry out continuous training and training for staff on customer service and attention, since that is their main function and the basis of the company. Along with these trainings, sales skills issues are also of vital importance. management and knowledge of products so that customer service is impeccable. Another fundamental issue in the training and training of staff is a good work environment, since for the environment to be pleasant and suitable for both the work team and clients, it is necessary to maintain a good relationship internally, in order to convert work days positive and motivating work.

By adopting these recommendations, the position of the Tigre de la rebate supermarkets can be further strengthened and the chances of long-term survival can increasingly improve, always adapting to market changes and customer needs.