

# “En julio abriremos un renovado FreshMarket en El Tesoro en Medellín”

**COMERCIO.** EL DIRECTOR DE VENTAS Y OPERACIONES DE CARULLA ASEGURÓ QUE CON ESTA NUEVA APERTURA COMPLETARÍAN 16 TIENDAS BAJO ESTE FORMATO, ALCANZANDO SEIS CIUDADES

**BOGOTÁ**

Carulla, la marca premium de Grupo Éxito, anunció la reapertura de su más reciente formato FreshMarket en Santa Bárbara, en el norte de Bogotá. Esto, con el fin de apostarle a dinamizar la economía del país en un momento en el que se está impulsando la reapertura.

LR habló con Sergio Fernández, director de ventas y operaciones de esta compañía, para conocer las novedades de la tienda y los próximos lanzamientos.

**¿Cuántos establecimientos tiene Carulla en el país y cuántos son FreshMarket?**

Nosotros tenemos 84 almacenes en Carulla como supermercados y 15 FreshMarket con este nuevo lanzamiento en Bogotá; el primero de julio estaremos entregando uno en El Tesoro, en Medellín, para tener 16.

El retail innova tanto que no podría decir que vamos a tenerlos todos como FreshMarket, pero esta es nuestra última versión a la que le estamos apuntando y nos ha ido súper bien.

**¿Cuál es la innovación de este formato en comparación con los supermercados tradicionales?**

En nuestra marca el cliente es el centro de todas las decisiones y por eso los trabajos que hacemos son para que cada persona que entre a estos almacenes tenga una mejor experiencia de compra.

Dentro de la apuesta en materia de innovación, las tiendas contarán con tecnología enfocada en experiencias bioseguras y novedosas, se destacan smile ID, es decir, el auto-pago con reconocimiento facial, fru-ver scan (auto-pago inteligente de frutas y verduras desarrollado en alianza con Google Cloud) y kioscos electrónicos.

Tenemos señalización en braille, y una infraestructura amplia para que no haya ningún límite de circulación.

**¿De cuánto fue la inversión para esta reapertura y cuántos empleos genera?**

Nosotros tenemos 1.750 metros de área de ventas y una inversión de \$5.500 millones.

Además de la inversión económica, también traemos más



Grupo Éxito

Sergio Fernández, director de ventas y operaciones de Carulla, habló sobre el fortalecimiento del e-commerce con la llegada del covid-19.



Jacky Yanovich  
Presidente operativo  
retail Colombia, Grupo  
Éxito

*“Es muy importante dar un mensaje de esperanza. Apoyamos la reactivación económica con generación de empleo, innovación y nuestra apuesta por la sostenibilidad”.*

## \$5.500

**MILLONES FUE LA INVERSIÓN DE LA MARCA PARA RENOVAR EL FORMATO FRESHMARKET EN SANTA BÁRBARA.**

personal. En este almacén tenemos un total de 107 colaboradores, pero en todo el país son más de 4.500.

**¿Cuánto representa en ventas este formato?**

De los 84 almacenes que tenemos, en el primer trimestre los FreshMarket participaron en 31,6% de las ventas totales.

**¿A qué ciudades llegan estas tiendas y cuáles son los planes de expansión?**

Nosotros estamos en Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Medellín, Cali y Bogotá.

Queríamos llegar a Villavieja este año, pero salió un tema ajeno a nosotros, con el centro comercial, que mientras se solución creemos que llegaremos a esta ciudad el año entrante.

Sigan en:  
[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con el informe completo sobre afectaciones a los restaurantes por bloqueos.



Escuche el podcast con Sergio Fernández, director de ventas y operación de Carulla.

**¿Cuál es el aporte de Carulla a los proveedores locales?**

Desde nuestra marca queremos apoyar a todos los campesinos colombianos, por eso, 91% de nuestras compras de frutas y verduras son a nivel local.

**¿Qué otros canales fortalecieron por la llegada de la pandemia?**

La pandemia nos trajo aprendizajes, sobre todo en torno a la omnicanalidad. Nosotros teníamos unas ventas discretas en el e-commerce a través de la página web, la app y los domicilios telefónicos, pero eso tuvo un dinamismo muy importante el año pasado.

Ahora, el e-commerce representa entre 17% o 18% del total de las ventas.

Por otra parte, fortalecimos el servicio de comprar y recoge, donde recibimos los pedidos, los separamos, el cliente nos dice la hora a la que va a pasar y de una se lo entregamos en su carro.

**¿Qué estrategias tienen en beneficio de la sostenibilidad?**

Estamos trabajando en el tema de sostenibilidad cambiando todos los equipos de refrigeración de los almacenes e integrando un gas natural que reduce la huella de carbono.

NATHALIA MORALES ARÉVALO  
jnmorales@larepublica.com.co

## CONSTRUCCIÓN

### Concreto, reconocida por uso de tecnología



Concreto

En los premios latinoamericanos de PropTech, Concreto fue reconocida como la mejor empresa constructora con aplicación en tecnología por el uso de impresión 3D en concreto y modelado BIM. “Estamos enfocados a la sostenibilidad. Queremos inspirar un futuro sostenible y aportar valor a nuestros clientes en la cadena de negocio”, indicó Juan Luis Aristizábal, presidente de la compañía. (DMS)

## MINAS

### Cerro Matoso entrega obra por impuestos



Cerro Matoso

La empresa de extracción de ferrocromo a cielo abierto, Cerro Matoso, informó que gracias al mecanismo de Obras por Impuestos construyó la tercera fase del Sena en el municipio Pdet de Montelíbano con su impuesto de renta. Esta obra tuvo una inversión de \$8.800 millones y beneficiará a 45.000 personas aportando formación en varios frentes para los habitantes del sur del departamento de Córdoba. (DMS)

nueva  
eps

gente cuidando gente

## INFORMA

Que el día **26 de mayo de 2021**, falleció la señora **Elcy Estela Soto Galeano** quien laboraba en la Compañía, quienes se crean con derecho a reclamar el pago de salarios y prestaciones sociales, pueden formular la reclamación en la Gerencia Administrativa y de Talento Humano, ubicada en la carrera 85 k no. 46 a -66 piso 2º, Complejo Logístico San Cayetano - Bogotá, dentro de los treinta (30) días calendario siguientes al presente aviso.

Primer Aviso

Línea gratuita nacional: 01 8000 954400, servicio 24 horas  
[www.nuevaeps.com.co](http://www.nuevaeps.com.co)