

Alberto Montoya Palacio

¿Te acordás hermano?

Historias, anécdotas y personajes de mi vida en Cadenalco

Un reencuentro con el pasado

Julio 22 de 2021

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Objetivos

- **Perpetuar la memoria de una empresa como Cadenalco y una marca como el Ley**
- **Agradecer y reconocer a las personas que nos ayudaron a crecer**
- **Recordar los mejores momentos de nuestra vida laboral**

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



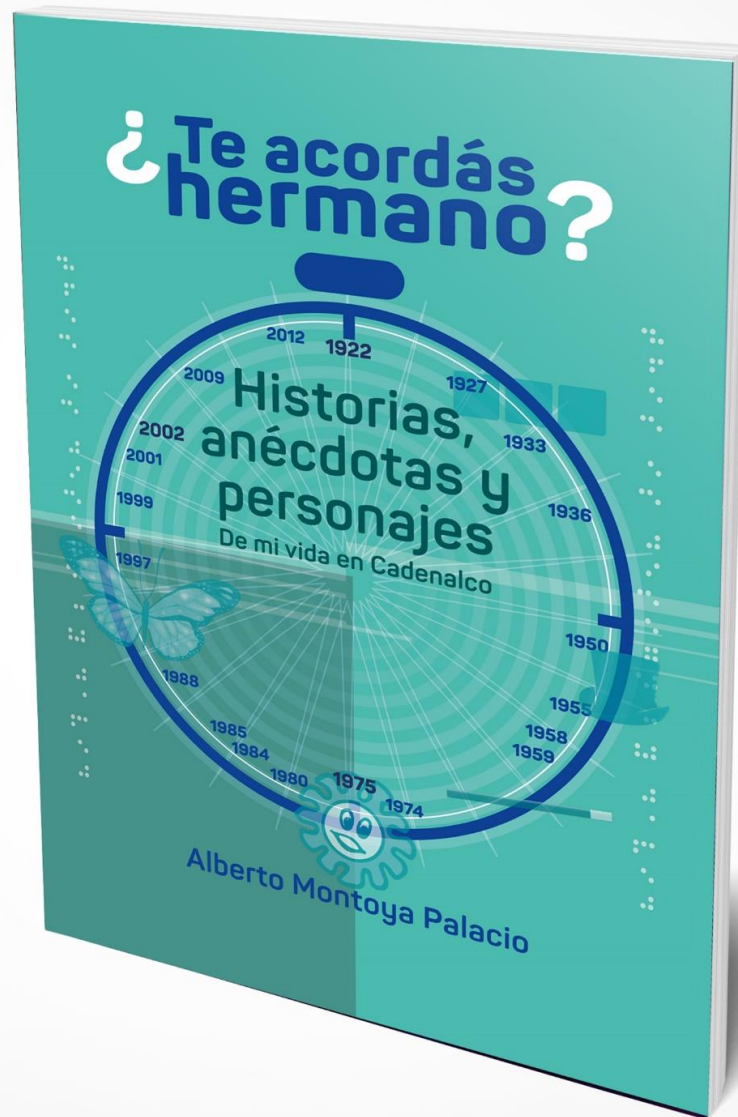
A quien está dirigido:

- **Ex empleados Cadenalco**
- **Familiares de fundadores, empleados y directivos.**
- **Proveedores de Cadenalco**
- **Empresarios**
- **Empleados de empresas del sector Retail y consumo masivo**
- **Familia y amigos en Colombia y en el exterior**

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com





Quizás para algunas personas la palabra CADENALCO no les diga mayor cosa, pero para muchos otros esta palabra nombra a una de las organizaciones más grandes y admiradas que ha tenido nuestro país, no sólo por su trayectoria en el sector comercial, sino por su manera de ser y hacer empresa. Esto se evidencia en este libro que, con rigor, esmero, disciplina y dedicación, ha escrito Alberto Montoya. La génesis y desarrollo de CADENALCO, los hitos comerciales que protagonizó, los personajes que estuvieron detrás de ellos, los programas de desarrollo humano, los rituales y celebraciones corporativas, la mirada de los proveedores... todo está perfectamente narrado en estas 252 páginas. Es una lectura obligada para quienes deseen conocer una parte importante de la historia del comercio colombiano. Me enorgullece hacer parte de ella.

Jenny Tamayo Montoya
Ex Directora Unidad de comunicaciones Cadenalco

Un honor que me hace Alberto Montoya P. ex empleado de Cadenalco y autor de este sensacional libro, quien conoció íntimamente la organización. El LEY, gran emprendimiento y motor para el Retail Colombiano que desde Barranquilla se extendió a nivel nacional para dar una nueva experiencia de compra al consumidor. Inspiradoras palabras de Don Luis Eduardo Yepes a cualquier emprendedor de cualquier época y tipo de negocio: "nuestro negocio prospera como tiene que prosperar toda negocio al cual se le dedica con cariño y entusiasmo toda una vida".

A lo largo de su historia, el LEY se posicionó por su claridad ante el consumidor, le ahorra tiempo, le brindó conveniencia. Recordemos su buen trato a sus proveedores y la honorabilidad ante la sociedad. Fue todo un ecosistema moviendo, innovando, dinamizando toda la cadena de valor. Hoy en día, muchos años después de su integración con otra poderosa y reconocida empresa de Retail, se recuerda con total cariño entre los que tuvimos el privilegio de trabajar como proveedores con esta prestigiosa empresa. Un cliente VIP, que brindó una gran e innovadora experiencia física. Este libro nos llena de buenos recuerdos y de nostalgia y espero que sea difundido ampliamente. Felicitaciones Alberto por esta gran iniciativa.

Luis Fernando Aguirre R.
Director Cámara de proveedores y canales de distribución ANDI.

Muy oportuna la obra de Alberto en momentos en que el mundo y nuestra nación se enfrentan a la incertidumbre. La sinergia positiva entre empresa y empleado, donde ambos se entregan y se benefician mutuamente se palpa con rigor, humor y generosidad desbordante. Gracias al universo por permitir el parto de esta inspiradora historia de entrega, esfuerzo y valentía. Un triunfo por la vida. Un bálsamo de esperanza. Me siento honrado y bendecido por asistir esta creación.

Luis Fernando Arango
Director NOVEL, productora editorial



Gracias Señor:

Por permitirme llegar a la empresa que quería y tener los mejores jefes, amigos y compañeros.

Gracias por los aprendizajes, beneficios y logros alcanzados.

Gracias por la salud, bienestar y paz que me has dado.

Gracias por inspirarme y acompañarme al escribir este libro, que recoge la gratitud de otros compañeros y que alegrará a muchos.

Gracias por la familia que me has regalado y la tranquilidad que me han brindado siempre.

Rafael Mario Villa agradece:

GRATITUD, esa es la palabra que resume la experiencia de haber estado al frente del equipo de colaboradores con el cual logramos dirigir a CADENALCO y sus empresas en tiempos de profunda crisis.

GRATITUD: para con la junta directiva y con nuestro presidente DR. GERMÁN JARAMILLO O. que nos confió sin reservas la conducción de ese barco que navegaba en aguas tormentosas pero que logramos llevar a seguro puerto.

GRATITUD: para con todos y cada uno de los funcionarios a mi cargo quienes sin reservas y con desmesurada pasión y compromiso aceptaron retos.

GRATITUD para con DIOS que nos dio fuerzas y la capacidad de lograr crear un "milagro" en el Retail del país. Gracias a quienes se sacrificaron tanto. Gracias.



Contenido

Capítulo Primero

- Así empieza la historia (1974)
- Las conexiones del universo

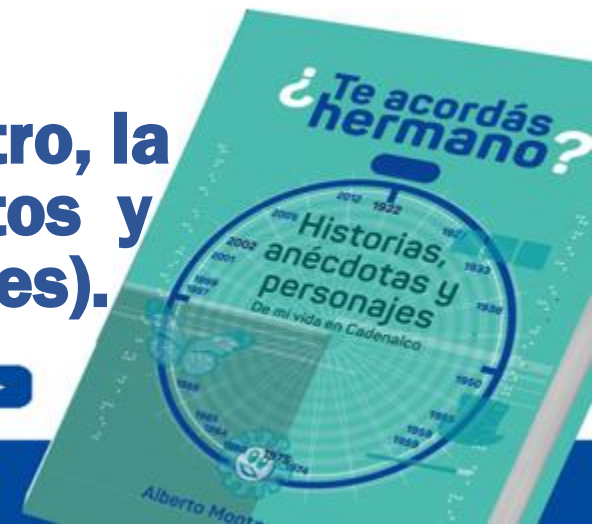
Capítulo Segundo

- El Salo Glottman o Playa alta (1975 - 1979)

(El nuevo ambiente, los primeros jefes, la vida del centro, la reestructuración, los distritos, Las promociones, eventos y temporadas, las carreras de observación, los personajes).

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



¿Te acordás hermano?

Distrito 700 Cali

Gerentes: Alberto Vásquez, Carlos Alberto Jaramillo,
Hugo González, Jaime Salazar.
Administrador de bodega: Efraín Bolaños.

- 701 Cali Cochero
- 702 Cali Calle 12
- 703 Carrera Octava
- 705 Gemelo Sur
- 706 Gemelo Norte
- 711 Armenia
- 731 Buga
- 761 Cartago
- 781 Manizales Centro
- 782 Manizales Centro
Comercial Sancancio
- 791 Palmira
- 801 Pasto
- 802 Pasto Centro Comercial Sarín
- 811 Pereira Centro
- 812 Pereira Centro Comercial Plaza
- 831 Popayán Centro
- 832 Popayán Avenida
Panamericana
- 841 Ipiales
- 851 Tuluá

Distrito 900 Medellín

Gerentes: Francisco Penagos, Eleazar Uribe,
Carlos Fernando Arroyave.
Administradores de bodega: Jorge Villegas, Enrique López,
Iván Darío Castaño.

- 901 Pichincha
- 902 Colombia
- 903 Belén
- 904 Laureles²
- 905 Maracaibo
- 906 San Diego³
- 907 Manrique
- 908 San Javier
- 909 Ley Bolivariana⁴
- 910 Itagüí
- 911 Envigado⁵
- 912 Bello
- 913 La América⁶
- 921 Barranquilla Centro San Blas

² Se convirtió en Candelaria y posteriormente en LEY
³ Se transformó en Superley
⁴ Nace como Superley cuando se construye C.C. Unicentro.
⁵ Se convirtió en Candelaria y regresó a ser LEY
⁶ Era Candelaria y se convirtió en LEY



Contenido

Capítulo Tercero

- **El traslado a las bodegas de Belén (1979 – 1999)**
- **Playa media- Playa alta**

La llegada a la nueva sede, los presidentes, el curso de gerentes, las capacitaciones, R M Villa, El Superley, Óptimo, las convenciones, los “comités ampliados”, las promociones, las semanas de los países, La imposición de escudos, la celebración de los 70 años, los torneos de fútbol, las fiestas de fin de año, el día de las velitas, los amigos...

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



El traslado a las bodegas de Belén

A finales de 1983, con la llegada del hoy Grupo Empresarial Antioqueño (antes tenía otro nombre) y otras importantes empresas, se retiró el señor Álvaro Mora S.

Primero de febrero de 1984, llegada de Germán Jaramillo Olano

Quizá esta sea una de las fechas más importantes de la historia de los 100 años de Almacenes Ley y Cadenalco.



Don Germán Jaramillo Olano.
Un presidente que llegó a hacer historia.

Hablamos de 100 años porque en el 2022 se cumplen cien años de la fundación del primer almacén Ley en Barranquilla y todavía hay una memoria colectiva que no permite que se muera. (este es uno de los principales objetivos del libro).

En 1984 nadie entendía cómo una empresa que compraba a plazos y vendía de contado, tenía más de sesenta años de historia, más de cincuenta almacenes y presencia en más de treinta ciudades de todo el país estuviera indicando pérdidas por cerca de mil millones (novecientos setenta millones) en 1983. Eso mostró el balance de la asamblea de marzo de 1984.

Tristeza, incertidumbre, desmotivación, desconfianza, inseguridad eran apenas algunos de los sentimientos que nos invadían a empleados, familias, proveedores y la clase empresarial antioqueña.

Sin embargo, a pesar de la crisis y otros momentos difíciles que tuvo la empresa a través de la historia, nunca nos retrasó un solo día el pago de la nómina y las obligaciones laborales.

Este detalle tiene gran importancia y valor hoy, cuando de forma permanente escuchamos las noticias sobre las crisis de la salud, clínicas, hos-



¿Te acordás hermano?

cómo se hacía una gran convención: el trabajo en equipo, la agenda, la logística, la disciplina, el cumplimiento, el respeto, la preparación rigurosa y cuidadosa de las presentaciones, lectura, estudio y conocimiento del plan de mercadeo, con el fin de estar preparados para las evaluaciones.



Grupo general asistentes convención 1989

Estas últimas, aunque a muchos no les gustaban y no les dejaron buenos recuerdos, yo pienso que constituyeron un ejercicio muy importante y necesario para entender lo que la empresa quería ejecutar. “*Si uno no sabe para dónde va, es muy difícil que llegue*”, reza una frase popular del mundo empresarial tomado del libro “*Alicia en el país de las maravillas*” que Rafael Mario Villa promulgaba en la introducción de los planes de mercadeo.

Jenny Tamayo, Myriam Jaramillo, Margarita María Montoya, con todo su equipo de camarógrafos, reporteros, editores, productores, aportaron su experiencia y conocimientos para darle su “*toque*” de categoría para presentar los noticieros al iniciar o en la mitad de cada jornada para romper el hielo y bajar la tensión. Igualmente, las tardes de integración y el cierre de la convención dejaron un gran manual que solo nos dejó enseñanzas y crecimiento personal.



El traslado a las bodegas de Belén

—Necesitamos una ayuda, necesitamos argumentos para mostrarles a los proveedores que fantasía va a ser diferente, y porqué las ofertas no pueden ser las mismas—. Fue más o menos nuestra conversación con Rafael M. Villa.

—“Háblate con Luzma para ver cómo les puede apoyar”.

Luz Marina Wolf, jefa de División de mercadeo, atendió oportunamente nuestra solicitud, y en una reunión con el gerente de la cuenta de la empresa de publicidad Jaime Uribe asociados se definió el apoyo que nos daría para poder negociar con los proveedores.

A los cuatro o cinco días estábamos recibiendo un paquete de diapositivas que contenía el boceto de las principales piezas publicitarias y material POP que iba a tener la promoción: pendones, habladores, gallardetes, chalecos que luciría todo el personal, globos inflados con helio que se volvieron un trofeo de los padres para sus hijos (todos querían tener uno y eran cantidades limitadas), colombinas y material de empaque. Definitivamente, todo era diferente y este material fue contundente e impactante para sentarnos con los proveedores a hacerles la presentación de la nueva promoción. Fue más fácil de lo que creíamos. Con gran entusiasmo y compromiso, los proveedores se vinculaban con las mejores ofertas acordes con el segmento que atendía el Superley. Veían una gran oportunidad de tener sus mejores productos en aquella gran vitrina de clase superior.



Bocetos de material apoyo POP suministrado por la división de mercadeo y la agencia Jaime Uribe asociados para negociar las ofertas de Fantasía Superley.



¿Te acordás hermano?

presidente administrativo fue muy emotiva y convincente para que todos formáramos parte de este fondo. Por cada peso que ahorrábamos, la empresa aportaba un porcentaje que aumentaba significativamente nuestro capital de ahorro, que serviría de base para cubrir necesidades familiares o de inversión, según el buen manejo que cada uno le diera.



Celebración de los setenta años en el teatro Metropolitano de Medellín: Germán Jaramillo O, Alicia Mejía, Víctor Sánchez, Margarita María Montoya.

El Día de las velitas

Este día también se convirtió en una fecha inolvidable para los que trabajábamos en las oficinas y bodegas de Belén. Era una especie de “*alborada*”, pero sin pólvora. Lógicamente, se hacía el día siete de diciembre.

Ese día todo el que se quedaba después de las cuatro o cinco de la tarde para prender las velitas en el parqueadero principal sentía una especie de “*paz interior*” y se integraba con los demás compañeros de otras áreas y vicepresidencias. Los empleados de algunas áreas se ponían de acuerdo para ir vestidos de blanco, que significaba unión, y lucían los gorros navideños; siempre había un espectáculo con un grupo musical o de trovadores que animaban la tarde, y se repartía natilla y buñuelos. Era el comienzo de la Navidad.



Grupo de variedades iniciando el ritual de encender las velitas.



Contenido

Capítulo cuatro

Doce historias fantásticas

- **Jenny Tamayo Montoya**
- **Hernán Darío Blair Trujillo**
- **Roberto Zadwasky Arias**
- **Jaime Salazar Jiménez**
- **Alfonso Pineda Gutiérrez**
- **Elsa Beatriz Bermúdez García**
- **Teresa Jaramillo Isaza**
- **Gerardo Alfonso Palacio García**
- **Luis Alberto Gil Bermúdez**
- **Rafael Arango Aguilar**
- **Jairo Botero Duque**
- **Giovanny H Velásquez Ruiz**

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Historia número cinco

¿Qué significaba ser gerente de almacén?

Por Alfonso Pineda Gutiérrez
Gerente de almacén, coordinador de zona
Vinculado de 1959 a 2009.

Almacenes Ley, posteriormente Cadenalco S.A. fue en la época nuestra el ícono de las organizaciones comerciales en nuestro país.

Don Tomás Santamaría, uno de los presidentes más importantes que tuvo la organización, le imprimió un empuje extraordinario en su crecimiento a nivel nacional, y aunque había estructurado un ambicioso plan Apolo 70, cuyo objetivo era llegar a los setenta almacenes, llegó a tener 52.

En la época de los 70, los dos almacenes más importantes eran los de Barranquilla centro y Cúcuta, gerenciados por Alfonso Pineda y José Miguel Gaviria, respectivamente.

Todo el año nos disputábamos ser los mejores en ventas, menos gastos, menos faltantes y mayor utilidad neta. No solo teníamos políticas muy claras para el manejo de los almacenes, sino que las cumplíamos a cabalidad:

Tener un excelente surtido en supermercado, textiles y variedades.

Tener un excelente manejo de las relaciones interpersonales con nuestros colaboradores, pues así ellos tratarían a nuestros clientes de la misma forma, y esto redundaría en excelentes ventas.

German Jaramillo O., otro gran líder de la organización, aportó toda su experiencia gerencial y empeño en reestructurar la empresa, los almacenes y sus políticas comerciales. Con el señor Jaramillo hubo una excelente



Contenido

Capítulo Quinto

La otra gran historia 1922 - 1975 y 1975 - 2001

- Pensamientos de un nieto (Marco Aurelio Arango Yepes)
- Resumen de fechas y acontecimientos importantes

Capítulo Sexto

- Los encuentros de ex Cadenalco

Adriana María Hurtado Escobar, Diego Gómez Luz Eugenia Arango Díaz

- Mi visión sobre los reencuentros

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Los encuentros Ex-Cadenalco

Estamos seguros de que el lector también sentirá lo mismo porque está comprobado científicamente que la gratitud tiene un gran poder de sanación, “*es una receta espiritual de efectos rápidos y perdurables*”. Y espero que como receta nos sirva a todos para contrarrestar los efectos de esta pandemia.

Don Luis Eduardo Yepes, puede estar tranquilo en el cielo porque, aunque su marca ya no aparece en las fachadas de los almacenes ni en las páginas de los avisos publicitarios de periódicos y revistas, sí estará presente en el fondo de nuestros corazones; la marca no morirá.



Contenido

Capítulo Séptimo

- **Los Proveedores**

Una parte importante en la historia de Cadenalco

(Johnson y Johnson, Esponjas Todo Uso, Enrique Misecongas, Laboratorios Cero, Prebel, Familia, Laboratorios Vogue, Beiersdorf de Colombia, Gillette, Proveedor X, Henkel).

- **Otros proveedores**
- **Mercaderistas y promotoras**

Capítulo Octavo

- **Logros, realizaciones y vida familiar**
- **Experiencia laboral en otras empresas**

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Fuentes

- Memoria, archivos personales.
- Libro **Una historia de desarrollo empresarial 1922 – 1992. Cadenalco**

Área de estudios empresariales, facultad de administración de empresas.
Universidad Pontificia Bolivariana. Directora: Gabriela torres de M

Coordinación editorial: Jenny Tamayo M, Margarita María Montoya M, Unidad de Comunicaciones.

- **Retrospectiva de las marcas desaparecidas pero recordadas en Colombia; ley.** Jennifer Ramírez Montezuma

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Otras fuentes

- Periódico El Tiempo, Revista Semana.
- Consultas a compañeros: Carlos Álvarez, Marino Salazar, Héctor Fabio García, Fernando Lopera...
- Marco Aurelio Arango Yepes, Adriana María Hurtado Escobar

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Créditos

Carátula:

Luis Fernando Arango
Sergio Durán

Contra carátula y solapa interior

Jenny Tamayo M,
Luis Fernando Aguirre R
Luis Fernando Arango
Rafael Mario Villa M

Título:

La cabaña del recuerdo

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Generalidades del libro

- Propalcote mate **115 gramos**
- **252 páginas**
- **Policromía**
- **125 fotografías a color y otras 30 en B Y N**
- **Edición: 600 ejemplares**
- **Diseño y diagramación: Productora Novel editorial**
Luís Fernando Arango

Cualquiera lo puede reproducir

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Distribución

- **Directa**
- **Celular y whats app 315 570 76 00**
- **Correo: camp@une.net.co**
- **info@albertomontoyaretail.com**
- **www.albertomontoyaretail.com**
- **“Boca a boca”.**
- **Libro especial para: Regalos, amigos, colaboradores, proveedores, clientes, familia, amigos en el exterior.**

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Precio

- **Valor \$ 75.000 (despacho a domicilio)**

Consignar o transferencia cuenta ahorros Bancolombia 10052189685

- **Reclamar directamente en:**

Opción 1: Calle 31 sur # 47 A 02 Portería Portal del Valle torre 7 Envigado (una cuadra de CC Viva Envigado)

Opción 2: Calle 48 # 64 B 18 Torre 1 Portería Suramericana Medellín (a una cuadra estación Suramericana)

Opción 3: Calle 39 C 73-17 librería Anaquel contiguo a Semilla Café Working primer parque de Laureles

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com



Alberto Montoya Palacio

Gracias

Participantes: Tiempo e interés para “asistir”

Los colaboradores: aportes escritos

Luis Fernando Arango: Diseño, diagramación, edición, producción

Sergio Durán: soporte tecnológico

Jaime D Pinilla: Corrector de estilo.

Familia: Paciencia y comprensión.

¡Adquiere el tuyo ya!   

www.albertomontoyaretail.com

