

AVANCE DE BITÁCORA

Presentado por:

Salome Muñoz Martínez

Karen Gabriela Herrera

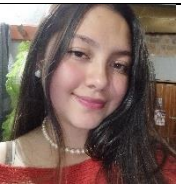
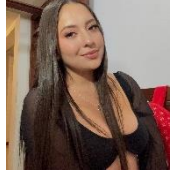
Jacobo Nicolas Ibarra Paredes

Jairo Sebastián Obando Cuastumal

Presentado a: Carlos Omar Ojeda Enriquez

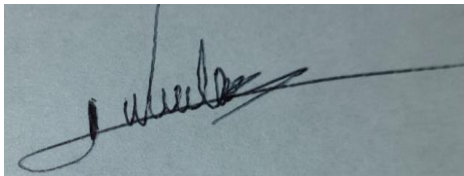
MES	FECHA	REGISTRO DE ACTIVIDAD	LINK DE EVIDENCIA
Febrero	Viernes 21	MOSAICO DE SOCIOS DE APRENDIZAJE	 Mosaico grupo 8.docx
Febrero	Miércoles 19	INFORME VISITA CAMADA DE COMERCIO	 Informe camara de comercio_.docx
Febrero	Viernes 21	INFORME DE VISITA EN LA EMPRESA ÉXITO	 Informe de visita a la empresa Éxito en Pas
Febrero	Jueves 27	INFORME CONVERSATORIO CON EL SEÑOR LUCIANO ERAZO	 Conversatorio Luciano .pdf
Marzo	Jueves 7	CELEBRACION DIA DE LA MUJER	
Marzo	Jueves 20	CELEBRACIÓN DIA DEL HOMBRE	

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS – FACEA –
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y FINANZAS
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA A-2025
SEDE PASTO
MOSAICO POR SOCIOS DE APRENDIZAJE No. _____

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	CÓDIGO ESTUDIANTEL No.	C.C. No.	LUGAR DE EXPEDICIÓN	MUNICIPIO DE ORIGEN	DD-MM NACIMIENTO	CELULAR/CORREO	FOTO FORMATO JPG CUALQUIER FONDO
Obando Cuastumal Jairo Sebastian	225158090	10853366 43	Pasto Nariño	Pasto Nariño	12/09/1999	3162923565/xebasstian 12@gmail.com	
Ibarra paredes Jacobo Nicolas	225158081	10859185 72	Ipiales	Ipiales	07/05/20025	3012710108/nicoibarrap 08@gmail.com	
Herrera Burbano Karen Gabriela	225158083	10800445 30	Pasto	Pasto	12/08/2005	3025417343 gh7991785@gmail.com	
Muñoz Martinez Salome	225158062	10894791 24	La Unión Nariño	La Unión Nariño	10/05/2005	3127802245 salomemunoz969@gm ail.com	
Cerón Sánchez Santiago Alexander	225158087	10874112 16	Guaitarilla Nariño	Guaitarilla Nariño	15/05/2006	santiagoceron660@gm ail.com - 3117856450	

ADMINISTRADOR DE LOS SOCIOS DE APRENDIZAJE

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: Ibarra Paredes Jacobo Nicolas



FIRMA:

INFORME VISITA AL EVENTO CAMARA DE COMERCIO

Presentado por Jacobo Ibarra

Gabriela Herrera

Sebastián Obando

Salomé Martínez

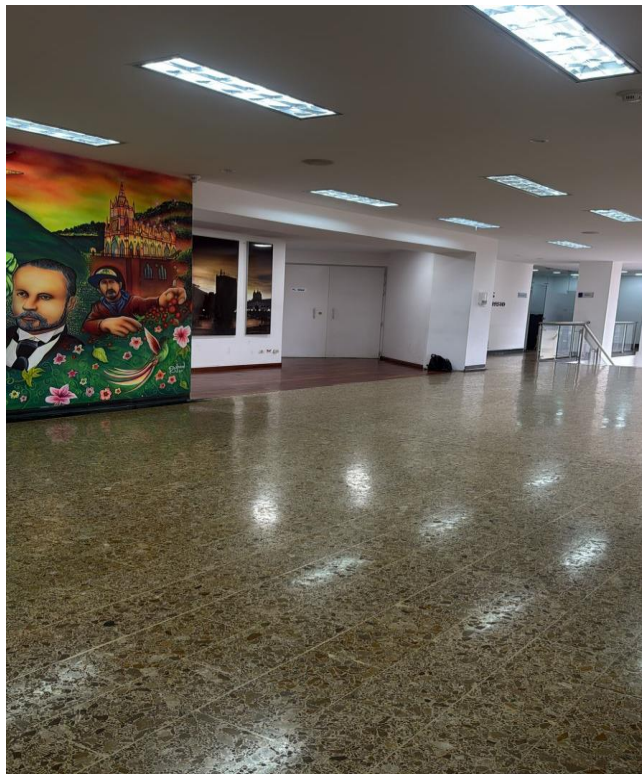
Presentado a: Carlos Omar Ojeda Enriquez

Grupo: 8

Universidad De Nariño Pasto

2025

El día miércoles 19 de febrero del año 2025 nosotros el grupo 8: Jacobo Ibarra, Gabriela Herrera, Sebastián Obando y Salomé Martínez asistimos a la cámara de comercio de la ciudad de pasto a las 8:45 a.m con el fin de recibir que observar una charla sobre temas importantes sobre la economía en nuestro departamento y municipio.



Fuente de las imágenes: propia

Cuando llegamos nos informaron que el evento se había postergado a las 11 a.m, como consecuencia de esto decidimos quedarnos en la cámara de comercio a la espera del inicio del evento, en ese periodo de tiempo llegó un economista llamado Luciano Erazo, el cual nos compartió una charla sobre su experiencia de la economía en nuestro departamento de Nariño, la cual se basó en las mejores opciones para iniciar un emprendimiento o una empresa dentro de este departamento, ,por otra parte, hizo un tipo de juzgamiento al gobierno actual y el mercado que nos está rigiendo últimamente.



Fuente de la imagen: propia

El link que voy a proporcionar a continuación es el inge que llevará al video de La charla que tuvimos con Luciano erazo:
<https://youtu.be/aj7qMF2atKw?si=GKQN-d-1Doui7CGT>

Lo anterior tuvo una duración aproximadamente desde las aproximadamente 9:30 a.m hasta valga la redundancia aproximadamente las 10: 30 a.m con todo esto aprendimos bastante sobre la economía en nuestro departamento, sobre por qué nosotros solemos tener una mentalidad de pobreza o nos quedamos estancados en este sitio o en este estrato y puedo decir lo anterior ya que él le dio el nombre a esa charla de: ¿Por qué somos pobres?

Posterior a esto a las 11:00 a.m observamos que el evento ya iba a iniciar por ende decidimos ingresar al auditorio dónde se iba a realizar mencionado evento.



Fuente de la imagen: propia

Después de ingresar esperamos un momento a que todos los empresarios organizaran y que dieran un arranque al evento, cuando arrancó el evento el tema inicial era sobre el carnaval de negros y blancos de la ciudad de pasto enlazada con la economía y el comercio que desata este mismo carnaval, inicialmente escuchamos a Andrés Jaramillo el cual nos habló sobre el turismo y la economía que se logra a través de este carnaval en nivel general, posteriormente encontramos a Andrés rojas el cual nos habló sobre el compromiso con la ciudad, de cómo se desarrolla el carnaval y cómo poderlo llevar a otros lugares o que se le dé mucho más importancia, posteriormente escuchamos a Arturo Ortega el cual habló sobre la cámara de comercio, sobre la estadística y planificación en si todo lo que tiene que ver con el carnaval de negros y blancos, posteriormente habló Mauricio

rojas el cual fue un empresario que nos habló sobre la organización del carnaval, cómo generar foros, promocionar nuestro carnaval y darle un potencial mucho mayor a este y por último habló Andrés Jaramillo el cual no sabré sobre más o menos ingresos y egresos que tuvo el carnaval basado sobre golpe carnaval y cómo hacer para tener herramientas el cual sigan aumentando la economía y las ganancias de este carnaval.



Fuente de la imagen: propia

Después de que ellos hablaran sobre estos temas tan importantes hicieron una pausa para dar paso a otros empresarios de economistas los cuales no se van a hablar sobre las empresas como tal.

Inicialmente hablaron sobre el desarrollo económico o sea del alcalde de pasto en la cual no se hablaron sobre las estrategias económicas a nivel general que tenían para poder proporcionar una mejor economía en la ciudad de pasto y cómo podrían ayudar a dar más empleos dentro de esta ciudad, posterior a esto habló el empresario de supergiros el señor Juan Pablo el cual nos habló sobre la intención que tenían como la inclusión financiera, la planeación estratégica y el servicio que ellos brindaban en la zona; después de esto encontramos a Juan Manuel España el cual era el economista de Evolti una empresa de energía renovable el nos habló sobre su expansión de ciudades de Colombia en la industria energética y el desarrollo sostenible que tenía esta; posteriormente habló el sector académico o sea Víctor rota el cual venía de la universidad cooperativa de Colombia el cual nos habló de un proyecto el cual ellos tenían sobre realidad virtual y la aula que habían construido con la universidad de Stanford nos habló sobre iniciativas y cómo se maneja la administración de esta cooperativa .



Fuente de la imagen: propia

Todo eso tuvo un lapso aproximadamente desde las 11 de la mañana hasta las 12:20 posterior a esto tuvimos que retirarnos de la cámara de comercio debido a que teníamos clases a la 1 de la tarde pero en sentido general esto fue de lo que hablaron en este evento de la cámara de comercio nos quedamos a todo el evento excepto del final que era el cierre de este maravilloso evento.

INFORME DE VISITA A LA EMPRESA ÉXITO

DOCENTE: Carlos Omar Ojeda

INTEGRANTES: Salome Muñoz Martínez

Karen Gabriela Herrera

Jacobo Nicolas Ibarra Paredes

Jairo Sebastián Obando Cuastumal

PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

2025

Fecha de la visita: 21 de Febrero de 2025

Fecha de entrega: 28 de Febrero de 2025

El día viernes 21 de febrero de 2025, como parte de las actividades académicas programadas dentro de la materia de administración, realizamos una visita a las instalaciones de la empresa Éxito en Pasto. Esta visita tenía como objetivo conocer de primera mano cómo funciona una empresa tipo comercial a gran escala, observar los procesos operativos internos y aprender de la aplicación práctica de conceptos relacionados con la logística, la gestión administrativa y la atención al cliente. A lo largo de este informe, detallaremos las experiencias vividas durante la visita, los aspectos más relevantes que aprendimos y las impresiones que nos dejó esta gran empresa.



Hora de llegada y bienvenida

La visita comenzó a las **08:30**, al reunirnos el grupo de estudiantes a las afueras del centro comercial Éxito en Pasto en el lugar previamente establecido. Desde el principio, nos recibió un trabajador de la empresa, que nos guio por la entrada de trabajadores hasta llegar al aula en dónde nos impartirían la charla. En este lugar nos dieron una cálida bienvenida y nos recibieron con un buen gesto además de pan y café mientras esperábamos, al poco tiempo llegó el gerente de la empresa quien se presentó con el nombre de Juan Pablo Castillo quien se hizo cargo de brindarnos información básica sobre la empresa, su historia, sus valores y su presencia tanto a nivel nacional como internacional. Además de información adicional sobre las distintas áreas de la empresa y su estructura operativa.



Se nos hablo de la estructura administrativa dentro de la empresa lo cual nos pareció muy interesante, he aquí unas palabras del doctor Juan Pablo Castillo que nos explicó más del tema:

“Este almacén tiene una estructura administrativa que se compone de un gerente que soy yo en este caso y yo como gerente tengo un equipo de siete líderes a cargo que se encargan de liderar cada uno de esos procesos y cada una de las unidades estratégicas de negocio, entonces tengo dos líderes en el negocio de mercado o de gran consumo, tengo dos líderes en el negocio de frescos, tengo dos líderes en los no alimentos es decir en textiles, hogar y entretenimiento y tengo una líder o una jefe de servicio al cliente y puestos de pago, es a través de ellos que yo lidero, que yo crezco este almacén y que gestionamos cada uno de los procesos que les acabo de mencionar”

También nos habló de su proceso por el que tuvo que pasar hasta llegar a ser gerente de la empresa Éxito:

“Sobre mi proceso, soy administrador de empresas de la universidad de Nariño, soy especialista en finanzas también de la universidad de Nariño, llevo trabajando en grupo Éxito dieciocho años, y empecé aquí como subgerente en enero de 2007, a finales de ese mismo año se presentó la oportunidad de ir como gerente a Éxito de Buenaventura, en enero de 2008 me presente como gerente de ese almacén que en ese entonces estaba en construcción, yo estuve presente en la operación de ese almacén e iniciamos en abril, estuve cuatro años como gerente y como les comentaba a los compañeros del grupo anterior, este lugar me formo, me capacito, aprendí lo que es ser gerente, entonces este almacén fue como mi escuela el que me permitió aprender crecer y sentar las bases para que al cabo de cuatro años pudiera regresar a mi ciudad y ser el gerente de esta tienda que recuerdo que me abrió las puertas cuando ingrese a la compañía”



Durante la charla tuvimos la oportunidad de realizar una serie de preguntas directamente al gerente de la empresa, quien nos brindó una visión más detallada de los procesos internos y de las estrategias que se implementan además de respondernos preguntas más personales que tienen que ver con su esfuerzo y dedicación que hizo para llegar a donde está. A continuación presentamos un resumen de la conversación tipo entrevista que se realizó durante su visita, la cual abarca varios aspectos clave del funcionamiento de la empresa.

Desarrollo: entrevista con el gerente de la empresa Éxito

Estudiante (pregunta):

“Como futuros contadores y también como la mayoría, aspirantes a líderes, desde su práctica y experiencia que cualidades debe tener un líder”

Respuesta:

“Para definir las en algunas palabras yo creo que una de las principales es el ejemplo, cuando uno es líder uno es ejemplo, uno no puede pretender liderar a los demás siendo alguien que no es, uno no puede pretender que lo sigan a uno, si no se muestra el camino, el trabajo en equipo, la buena comunicación, también son fundamentales en un líder que quiere hacer crecer una empresa “

Estudiante (pregunta):

“Que inspiración tuvo “

Respuesta:

“Es una pregunta muy amplia , yo creo que hay diferentes inspiraciones , diferentes motivaciones , de acuerdo al momento, de acuerdo al instante que uno esta viviendo, cuando uno es estudiante , recuerdo mis años de estudiante y la inspiración para serles sincero era la plata , la plata no es mala , conforme vamos creciendo esta el superarse , ser mejor que los demás, y mientras más vamos avanzando nuestras inspiraciones o motivaciones también cambian, esta el ayudar a nuestra familia, como comprar algo que hace falta en casa o que necesitamos, todo eso es motivación , primero vamos logrando cosas que nos vamos proponiendo y segundo pues vamos queriendo otras cosas diferentes , en conclusión hay muchas inspiraciones pero al final la mejor motivación es el bienestar , el bienestar personal , familiar, el bienestar de mis trabajadores”

Estudiante(pregunta):

“Como motiva a su equipo de trabajo”

Respuesta:

“La manera en que motivo a mi equipo de trabajo es con el agradecimiento, yo todos los días les agradezco por venir a trabajar, porque eso ya es mucho, cada reunión , cada saludo, yo no me olvido de agradecer porque estén aquí, también haciéndolos parte del equipo teniendo en cuenta sus aportes, también les consulto al momento de tomar una decisión, mantengo una comunicación abierta y fluida con ellos, eso es como la estrategia que yo uso para motivar a mi equipo, de hay para allá pues hay muchas cosas, es decir el pago oportuno del salario, los incentivos , las celebraciones, otro tipo de cosas que generan lealtad y sentido de pertenencia hacia el equipo y hacia la empresa y pues hacen que la gente este motivada”

Estudiante(pregunta):

“Porque eligió esta carrera”

Respuesta:

“ Mi papá era economista trabajo en supermercados en tiendas como esta, entonces yo veía que la administración de empresas podía darme la oportunidad de desempeñarme en cualquier campo de la economía, estudiando administración de empresas pude trabajar en un banco y aprender lo que es el ciclo financiero, también pude trabajar en una aseguradora y aprender del sector asegurador que tiene que ver con el sector financiero, me dio la posibilidad de gerenciar una empresa, al día de hoy ya gerencio una empresa como esta, desde el colegio me gustaba el liderazgo , me gusta tener personal a cargo, me gusta ser el guía o que esta al frente de un equipo de trabajo y estudiar esta carrera me iba a permitir seguir con esa línea que era lo que a mi me gustaba”

Estudiante(pregunta):

“Cuales son los mayores desafíos que ha enfrentado como gerente”

Respuesta:

“En una tienda como esta los desafíos son muchos, liderar a las personas quizás es el principal, liderar a todo el equipo de trabajo, aquí somos más o menos ciento veinte personas directas, liderar a las personas es quizás el desafío más grande , por la diversidad, por la diferencia de edades, de gustos, de enfoques , de aspiraciones, y lograr canalizar todo eso en lo que uno quiere y que es lo que la compañía en ese momento le esta pidiendo a uno es un desafío muy grande , de hay para allá lidiar con la presión y con la gran cantidad de información que se maneja es otro gran desafío, encontrar la manera de otorgarle a cada cosa un momento especial , poder determinar prioridades, saber que puedo atender en el momento y que no es quizás otro de los desafíos mas importantes y de hay en adelante poder organizarse en el día a día , saber que hay cosas que no están a mi alcance que no puedo controlar, entonces no me puedo desgastar , no me puedo estresar por eso, por ejemplo el estar aquí con ustedes en este momento es mi prioridad , no puedo estar pensando en otras cosas, porque estoy aquí y le doy importancia a este momento.”

Estudiante(pregunta):

“En su vida cuáles son sus principales habilidades”

Respuesta:

“Una que aprendí es hablar en público, eso es importante bien sea que el público sean mucho o pocos pero si uno no sabe expresarse ni dirigirse a las personas empieza a tener dificultades, poder hablar en publico , poder hacerse entender es una habilidad muy importante, de hay en adelante me gusta liderar gente, me gusta el trabajo bajo presión de diferentes cosas, de diferentes factores, pero poder manejar todo eso a mi me apasiona y otra habilidad es ser multitarea, poder atender varias cosas al tiempo, miren soy jefe de este almacén, soy miembro de la junta directiva de FENALCO, le ayudo a mi esposa a manejar este negocio, soy papá, saco tiempo para entrenar futbol, hacer muchas cosas al tiempo a mí me apasiona y poder tener la capacidad de hacerlo me gusta.”

Estudiante(pregunta):

“Como gerente, como trabaja con el grupo contable para llevar a cabo los procesos de producción, venta de productos, pago a proveedores y lo que es la rentabilidad de lo que es una empresa tan grande”

Respuesta:

“No te puedo responder directamente porque en los almacenes no tenemos contabilidad, la contabilidad es una sola para toda la empresa, y esta toda consolidada en la vicepresidencia financiera en Medellín, lo que hacemos desde las tiendas es ejecutar , cumplir las instrucciones o procedimientos definidos en este caso para que toda la información contable y financiera siga el curso que la vicepresidencia dice, en cuanto a proveedores contribuyo para que el pago sea correcto y a tiempo, cuando recibo la mercancía aquí la factura se tiene que tramitar en el momento y la factura se tiene que tramitar exactamente como se está entregando la mercancía, si la factura llega por cien unidades, yo no puedo legalizar la factura por diez unidades, genera una inconsistencia y a ese proveedor no le pagarían a tiempo y eso entorpece los procesos contables, entonces nosotros en el recibo de mercancías , la legalización de facturas a proveedores tiene que ser perfecta, y en el tema de márgenes y rentabilidad, yo tengo un margen de maniobra, por ejemplo ahora que estamos en promociones si yo solo vendo mercancía de promoción, yo afecto el margen de la tienda y finalmente el margen de la compañía , y esto afecta a la rentabilidad, cuando los productos están por vencer nosotros empezamos a bajar el precio, eso me afecta el margen de rentabilidad.”

Estudiante(pregunta):

“En el caso de que a usted se le asigne la tarea de tener que entrevistar al futuro gerente del éxito, en que características usted se fijaría en la entrevista”

Respuesta:

“Hablamos de una posición muy específica, yo te digo algo la posición de un gerente del éxito la tiene que ocupar alguien del éxito, mas que nada se escoge por el plan de carrera y porque conocer la operación de nosotros lleva mucho tiempo, pero respondiendo a tu pregunta una principal característica es la actitud, uno en la vida es noventa por ciento actitud y diez por ciento talento, porque el talento se aprende se adquiere, la actitud hay que trabajarla, la experiencia, la humildad, que sepan hablar tranquilamente de

las cosas, yo en una entrevista de trabajo trato de conocer a la persona, quien es, que hace, con quien vive, que experiencia tiene y como su experiencia lo va a poner al servicio de nosotros en la empresa."

Estudiante(pregunta):

"Que planes o ideas tiene el éxito a futuro"

Respuesta:

"El grupo éxito fue adquirido por el grupo callejas, y ya se está viviendo una transformación en la estrategia, esa transformación arranca o tiene que ver principalmente con el cambio de marcas, es decir que las marcas como surtimax van a pasar a ser éxito o Carulla, cual es la visión del éxito a corto, mediano y largo plazo, es ser el supermercado de Colombia por excelencia, esa es la misión que se tiene por el momento."

Estudiante(pregunta):

"Cuales considera que son los principales riesgos para este negocio"

Respuesta:

"Para mi en este momento esta siendo un riesgo muy grande la informalidad, la cantidad de personas vendiendo frutas en las calles invadiendo el espacio público, ustedes salen al centro y en todo sitio hay carretas de frutas, y ustedes dirán pero es que es la economía popular, pero cuando esta economía popular invade el espacio público, no paga salarios y yo genero empleo, pago salarios, pago impuestos, entonces hay eso es una amenaza, eso es uno de los principales riesgos, en la región el contrabando es un riesgo muy grande, nosotros en almacenes como este hemos perdido ventas, hemos dejado de crecer a causa del contrabando, porque hay muchas tiendas de barrio, hay muchos supermercados independientes que se abastecen de productos de contrabando y por supuesto venden mas barato."



Después de la charla, nos dirigimos dos pisos arriba de donde nos encontramos, hacia la parte comercial del Éxito, en donde el Gerente nos hizo un recorrido hasta llegar al pasillo central. Para nosotros la sensación general de profesionalismo fue muy notoria y nos generó una gran expectativa sobre esta empresa. También se nos explico sobre la estrategia comercial en donde se enfatizó que la empresa tiene diferentes activaciones comerciales durante el transcurso del año que se las denomina “herramientas”, estas son el Aniversario Éxito, la mega prima Éxito que sucede entre los meses de junio, julio y los días de precios especiales Éxito que son a finales de septiembre, se nos explico que debido a que nos encontrábamos en el Aniversario Éxito, todo se ambientaba de fucsia. Mas adelante se nos hablo que hay una estrategia comercial que convive con la promoción llamada precio insuperable que en pocas palabras es un portafolio de productos de canasta básica que tienen la promesa de ser precio insuperable y esto nos explica el gerente que se realiza con el chequeo de competencias por ejemplo precios entre las empresas D1, Jumbo y Alkosto y de esta manera se garantiza que el portafolio de productos siempre este mas barato que la empresa que tiene los precios más bajos.

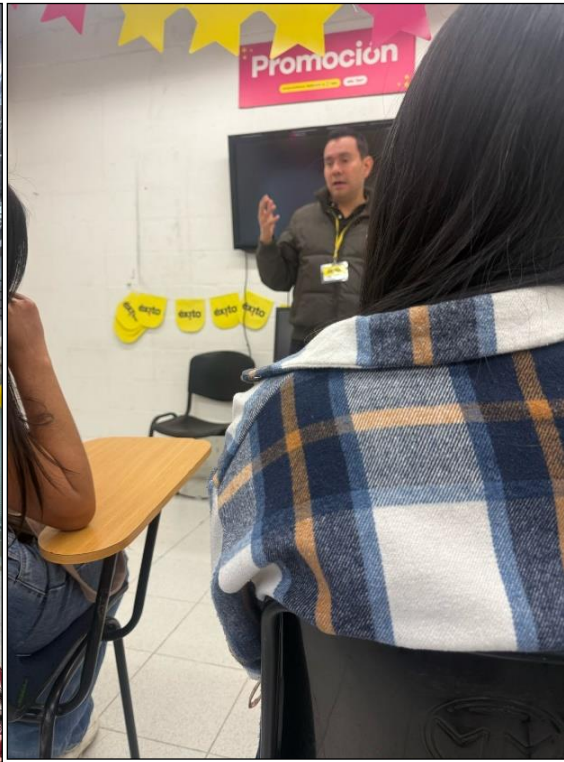


Continuamos el recorrido hacia el pasillo de cajas en donde se nos explicó con más detalle la estrategia de precio insuperable. Además se nos dio a conocer las zonas de ventas al publico en donde observamos como se gestionan las interacciones con los clientes, al estar en este lugar pudimos analizar como el Éxito esta organizado en varias secciones según el tipo de producto, los pasillos están bien distribuidos para incentivar el recorrido por todo el lugar y hacer que los clientes puedan encontrar fácilmente lo que buscan y también cabe destacar el cómo cada área tiene su propio equipo de empleados encargados de mantener el orden. Para terminar el gerente nos permitió realizar registro fotográfico para tener como recuerdo.



Como conclusión la visita a la empresa Éxito fue una experiencia enriquecedora que nos permitió obtener una visión profunda de cómo funciona una empresa a gran escala. Pudimos comprender mejor los procesos logísticos, comerciales y operativos que hacen posible su funcionamiento eficiente. Nos llevamos una gran cantidad de información que, sin duda, será útil para nuestra formación profesional y comprensión de cómo operan las empresas de este tipo. Nos quedó claro que la clave del Éxito está en su capacidad de adaptación constante a las nuevas tendencias del mercado, su enfoque en la experiencia del cliente y su compromiso con la innovación. Esta visita no solo nos permitió aprender más sobre la empresa sino también reflexionar sobre como las grandes compañías implementan prácticas que garantizan su competitividad a largo plazo. Muy agradecidos con esta bella experiencia.

Mas fotografías tomadas durante la visita





Link para ingresar a ver videos de evidencia durante la visita

- <https://youtube.com/shorts/HhmkZkhmHuY?is=JPTd9pz5Ls7iL3LJ>
- <https://youtube.com/shorts/NedNFXrnX5E?is=qvSuZ2sY3jpyieTU>

**INFORME DEL CONVERSATORIO EN LA
UNIVERSIDAD DE NARIÑO**

CON EL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECONOMISTA)

Docente: Carlos

Omar Ojeda

INTEGRANTES DEL GRUPO DE SOCIOS DE APRENDIZAJE:

- **Salome Muñoz Martínez**
- **Karen Gabriela Herrera**
- **Jacobo Nicolás Ibarra Paredes**
- **Jairo Sebastián Obando Cuastumal**

PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

Fecha de la visita: 27 de febrero de 2025

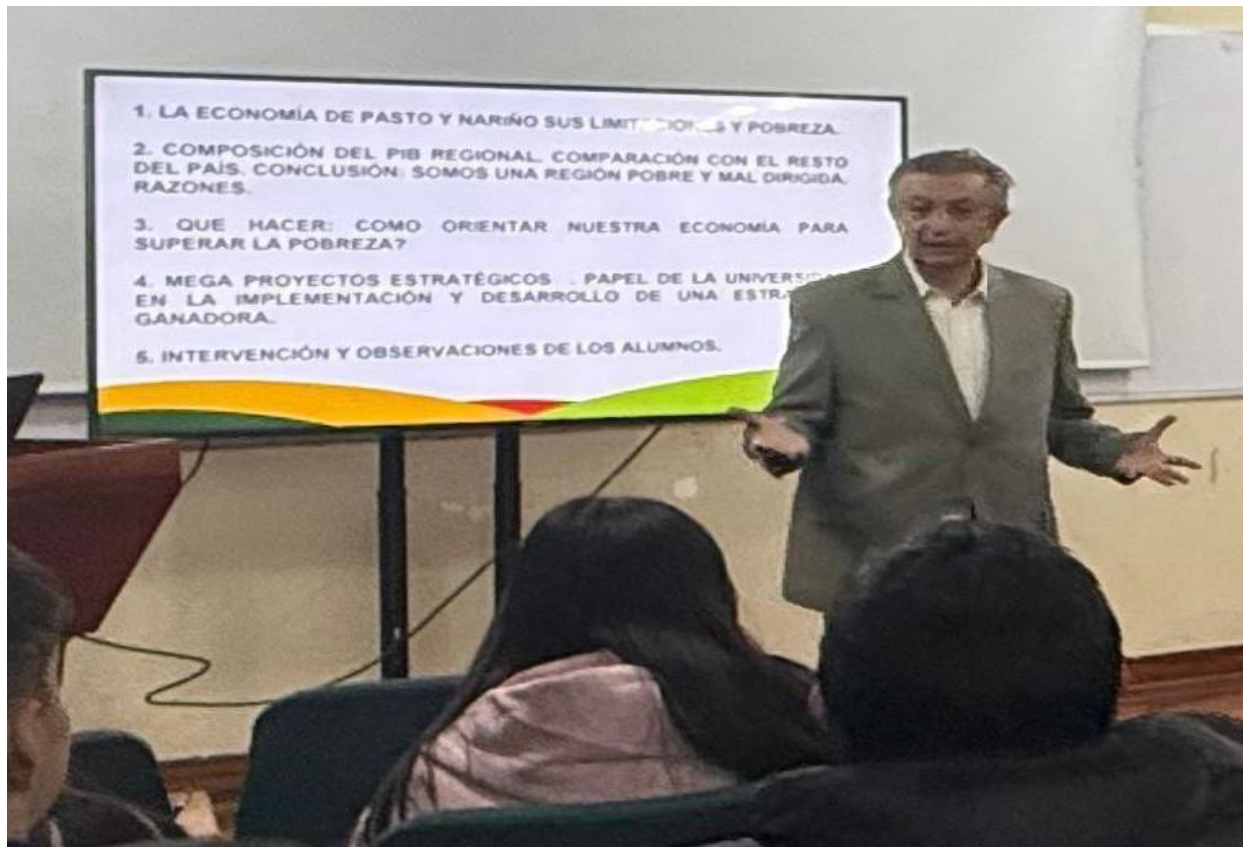
Fecha de entrega: 06 de marzo de 2025

El día jueves 27 de febrero de 2025, como parte de las actividades académicas programadas dentro de la materia de administración, realizamos un conversatorio en las instalaciones de la Universidad de Nariño (Pasto).

Este conversatorio tenía como objetivo conocer de primera mano cómo empezó Y emergió el señor Luciano Erazo en su carrera de economista, como fue su vida en el transcurso de esta, nos habla de cómo funciona la economía en pasto y en algunos sectores cercanos y también como principal panel de conversación por qué nuestra región es pobre o también podríamos decir *‘POR QUE SOMOS POBRES’*

Hora de llegada y bienvenida

El conversatorio comenzó a las **05:00 pm** (Auditorio FACEA), al reunirnos el grupo de estudiantes en el auditorio de la Universidad de Nariño Pasto en el lugar previamente establecido. Desde el principio, nos recibió el docente Carlos Omar y al momento llegó el señor Luciano Erazo que nos Dio una Bienvenida muy grata de él y un agradecimiento por haberlo hecho parte de este conversatorio que nos servirá para nuestro futuro como excelentes Contadores, al cual lo recibimos con un muy buen gesto de alegría y agradecimiento por haber sacado de su tiempo para compartirlo con todos nosotros.



Fuente: propia

El Señor Luciano Erazo quien hizo cargo de brindarnos información muy importante sobre el desarrollo de su carrera, su historia, sus valores y su presencia tanto a nivel nacional como internacional, además de información adicional sobre su vida y su desarrollo tanto personal y laboral.

El señor Luciano primeramente comenzó a hablarnos sobre el comienzo y desarrollo de su exitosa carrera y como trascendió en el crecimiento de su vida tanto personal como laboral.

BIOGRAFIA (LUCIANO ERAZO- ECONIMISTA- EGRESADO DE LA UNIVERSIDAD)

Él fue uno de los mejores bachilleres en el liceo de la universidad de Nariño también es egresado en la universidad de la carrera de economía

“Es una persona que no se conforma con la mediocridad, sino que lucha por ser mejor. ”

“Cuando termino mi bachillerato encontré un libro que publicaba el icfes para saber cuál sería mi carrera a la que le dedicaría 5 años de mi vida y la cual me llevaría a ser un profesional, finalmente comprendí y me di cuenta que la carrera de DERECHO no sería para mí, por lo que no me satisfacía estudiarla como mis padres así me lo quería ser ver, porque como dice:

Lenin *“que el derecho son los argumentos o las razones que tiene la clase dominante para explotar a la clase obrera y es cierto porque según la clase que domina en una sociedad acomoda la ley a su favor o conveniencia”.*

En ese tiempo no había economía aquí en la ciudad de pasto y tome la gran decisión de irme a Bogotá lo cual eso para mí fue un enorme riesgo y

sacrificio, porque en mi familia somos muy numerosos (Ocho hermanos y luego adoptamos cinco más entonces ya éramos trece, por ese motivo mis padres me mandaban muy poquito dinero y eso no me alcanzaba para mi sustento, entonces comencé a buscar alternativas, y en Bogotá empecé a dictar clases en colegios de bachillerato, afortunadamente tenía conocimiento en ingles desde pequeño y eso me sirvió mucho para dar las clases en los colegios.

*Cuando terminé mi carrera empezaron a valorar a los economistas, y a todos mis compañeros los empezaron a nombrar gerentes de banco, me ofrecieron tres puestos de trabajo, pero yo elegí trabajar en el **Ministerio De Educación**.*

***Como recomendación:** “cuando puedan llegar a una entidad grande vayan al sector de planeación ahí es donde está la inteligencia” Yo llegue a trabajar a en planeación, en ese tiempo **El Ministro De Educación** era **Luis Carlos Galán** y **El Presidente** era **Misael Pastrana**. trabajábamos hasta muy tarde porque en ese entonces se hacían reformas a la **Ley de Educación En El Congreso**.*

Un día señor ministro llegó a la oficina en lo que nos dijo “El día lunes llegan los del banco mundial, entonces necesito a los que hablen inglés”.

*Como yo tenía mucho conocimiento en el inglés me salió esa oportunidad y la supe aprovechar demasiado, entonces me fui a trabajar con él y a partir de ese momento mi trabajo era cada vez era más complicado, al año siguiente fui **coordinador** y luego **director general**, como director tenía en mi cargo a más de treinta personas y me tocaba estar yendo a los departamentos porque dirigía un **proyecto** que tenia como nombre **Concentraciones De Desarrollo Rural**, yo era el que peleaba por mi departamento por sus estadísticas, por su población y el nivel de deserción, y demostraba el trato injusto que se le daba a Nariño a nivel del choco y la guajira, se hizo un estudio que arrojó que había mucha población pero le faltaban recursos para el desarrollo por ejemplo: le faltaban colegios, puestos de salud, vías y oportunidades para poder trabajar. Entonces se decidió poner en práctica el proyecto el cual abarcaba tres integraciones:*

PROYECTO PÍLOTO

- Integración Espacial, Social e Institucional

La Integración Espacial tenía como propósito buscar la topografía que le favoreciera a un sitio.

La Integración social tenía como propósito tratar de incluir y enseñar a las personas del sector rural

La Integración institucional tenía como propósito que una institución como el ICA, CAJA AGRARIA ayude al desarrollo de esos sectores.

*“Logre que el proyecto piloto se desarrollara en Diferentes municipios de Nariño como: **Berruecos (arboleda), Consaca, La Unión y Yacuanquer** ”*

***El proyecto piloto** dio fruto esos lugares por que que las cosas cambiaron a bien, la gente se educó, tuvo nuevos enfoques y sueños.*

El señor Luciano continuo con unas preguntas el cual era para que nosotros tengamos muy presente el índice de pobreza en la que vivimos y hablar sobre la composición de la macroeconomía.

- LA MACROECONOMÍA SE DIVIDE EN TRES SECTORES

En el sector primario: Donde se encuentra la agricultura, ganadería, pesca y materias primas

En el sector secundario: Se encuentra las industrias, la transformación de materias primas y producción de bienes ya terminados, dónde se establece el fuerte de la economía es decir, permite que se transforme las materias primas para que se puedan sacar al mercado y eso hace que la economía crezca.

Un ejemplo de ello es la cooperativa de **COLACTEOS** que fue una empresa fundada por **HOLANDESES**, durante 10 años estuvieron desarrollando la ganadería de la leche aquí en Nariño.

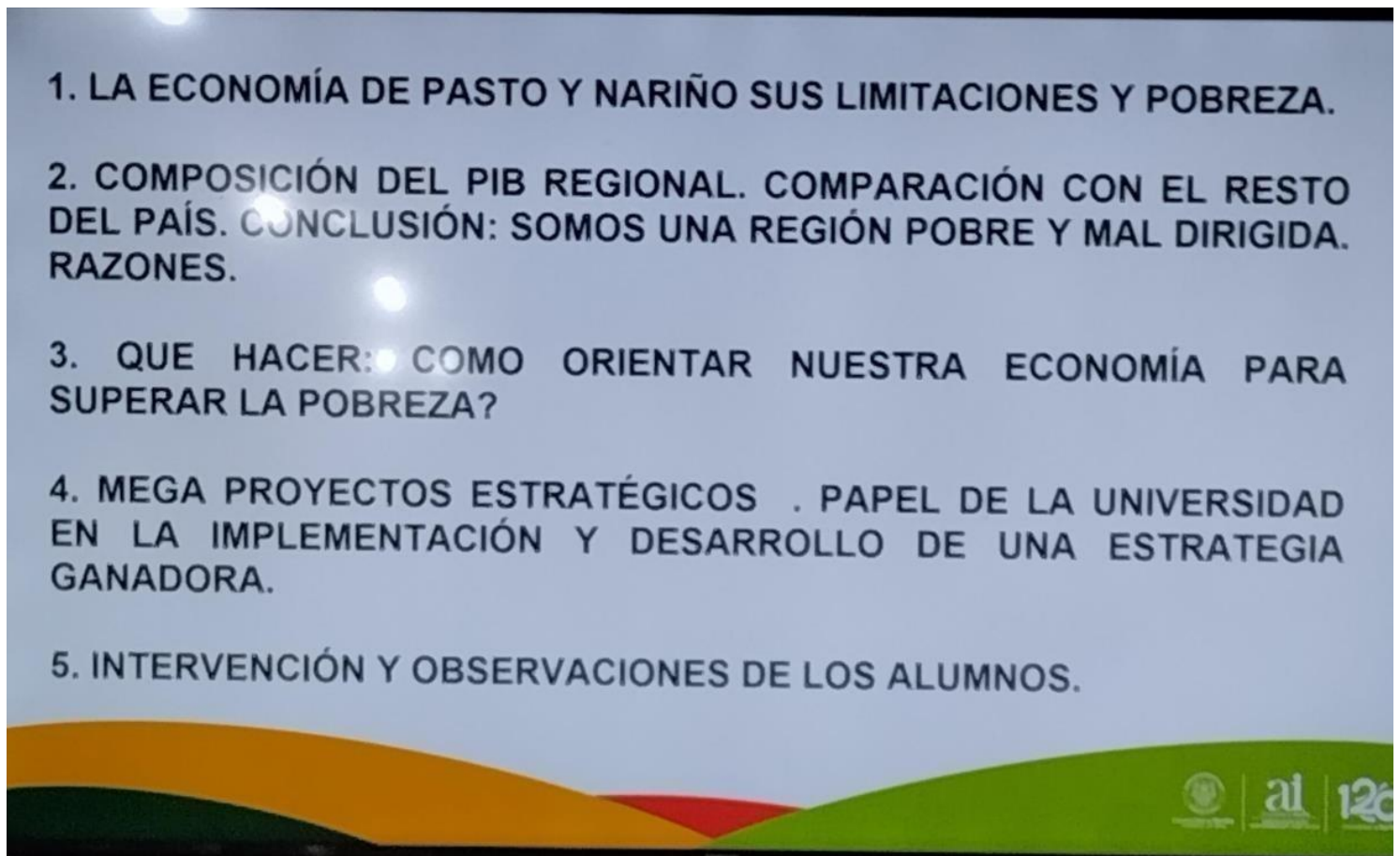
“pero a qué se debe que ellos vengan desde tan lejos a crear una empresa a Nariño”

Porque a ellos les interesa que se importe el ganado de la raza que ellos producen, claro que de eso se trata de crear una necesidad, y también nos dieron una solución, así no había ganadería de varias razas teniendo un nivel de producción bajo ya que con eso nos implantaron la raza horse.

A ellos se debe la creación de las facultades de la veterinaria, zootecnia y gracias a esto se pudo incrementar un poco el sector de la agricultura, porque como ya habían plantas de enfriamiento y de pasteurización, La leche le sacaban un porcentaje de rendimiento mayor a lo que se compra el litro de leche cruda por eso es que ahora se puede hacer quesos yogurt y hasta la leche en polvo los cuales estos productos se pueden guardar o refrigerar un buen tiempo lo que llamamos ahora **una larga vida útil**

En el sector terciario: Se encuentra la producción de los servicios, el transporte y los bienes intangibles como son las comunicaciones.

- PREGUNTAS PARA RESOLVER HECHA POR LOS ESTUDIANTES PARA EL SEÑOR LUCIANO ERAZO



Fuente: propia

1.LA ECONOMÍA DE PASTO Y NARIÑO SU LIMITACIONES Y POBREZA

- RESPUESTA DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECOMISTA)

“Lo que pasa en Nariño es que somos un departamento que no hemos podido desarrollar industrias , nuestro esquema de trabajo malo, la mayor parte de nuestros ingresos proviene del comercio por eso somos una ciudad pobre porque el comercio deja muy poco valor agregado (diferencia del precio de un producto terminado de un producto como es la materia prima lo que trae con ellos los impuestos) no hay buenos ingresos y por ende no hay oportunidades de trabajo aquí en Nariño lo que hacemos es recibir mercancías para venderlas al mismo precio porque si se le sube un poco mas ya no van a querer comprarlo es decir compramos pan para vender pan por eso es que nuestros ingresos se vuelven de bolsillo . también tenemos algo que se llama terciarización de la economía, eso es lo que deforma el desarrollo económico. ”

EN 1921 ESTA ES LA COMPOSICIÓN DEL PIB DE NARIÑO:

El sector primario: 3.227.750.000 = 18.67%

El sector secundario: 1.610.900.000 = 9.32%

El sector terciario: 12.442.100 .000 = 72%

“En estas cifras nos damos cuenta como esta de mal distribuida nuestra economía ”

- **PREGUNTA DE NUESTRO COMPAÑERO**

¿Los carnavales de pasto afectan la economía?

- RESPUESTA DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECOMISTA)

“Claro que afecta en la economía y bastante pues ayudan a crecer un poco más la economía de nuestra región porque en esa semana nos visitan o llegan a Nariño gente de otras ciudades o incluso también son personas que vienen del extranjero a conocer nuestras culturas y tradiciones, pero lo malo de nuestro comercio es que solo es en enero donde se incrementan los ingresos porque el resto del año nos quedamos quietos. Además, los trabajos informales en muchos casos son de personas de otros lugares nos afectan bastante pues ellos no pagan impuestos y les quitan las oportunidades a las personas de la región

En cambio, en Barranquilla existe hasta un pre-carnaval para incrementar la economía desde días anteriores

Un ejemplo de una buena economía es el valle del cauca donde se encuentra la industria de la caña de azúcar donde se encuentran sembradas miles de hectáreas donde tiene mucha tecnología, también se encuentran los ingenios azucareros dónde contratan muchos trabajadores y su salario es bien remunerado”

2. COMPOSICIÓN DEL PIB REGIONAL A COMPARACIÓN CON EL RESTO DEL PAÍS CONCLUSIÓN SOMOS UNA REGIÓN POBRE MAL DIRIGIDA

- RESPUESTA DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECOMISTA)

NARIÑO SE ENCUENTRA EN EL PUESTO NÚMERO 18 DEL PIB DEL PAÍS YA QUE NO ESTAMOS INDUSTRIALIZADOS

¿Porque Villavicencio está por encima de Nariño?

“Porque se mueve mucho la ganadería, los derivados del oro, extracción de petróleo”

PIB (Departamentos de Colombia por su posición)



Índice

Índice

Producto Interno Bruto por departamento
Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015
Serie 2005 - 2023**
Miles de millones de pesos

Código Departamento (DIVIPOLA)	DEPARTAMENTOS	2005	2006	2023**
91	COLOMBIA	514.853	549.435	712
05	Amazonas	413	433	146.798
08	Antioquia	73.923	79.224	4.761
01	Arauca	5.044	5.102	44.713
11	Atlántico	22.122	23.063	261.654
13	Bogotá D.C.	135.215	144.141	35.725
15	Bolívar	18.886	20.196	24.815
17	Boyacá	13.069	13.694	15.362
18	Caldas	9.411	10.154	3.805
19	Cauca	2.088	2.173	12.990
20	Cesar	10.004	9.426	16.898
23	Chocó	8.247	8.749	15.795
25	Cundinamarca	9.076	9.825	3.699
27	Córdoba	2.531	2.537	16.475
32	Cundinamarca	10.343	10.795	59.202
34	Guainía	29.886	31.300	337
35	Guaviare	209	236	780
41	Huila	523	548	14.803
44	La Guajira	9.838	9.877	8.560
47	Magdalena	6.185	6.618	12.857
50	Meta	7.062	7.232	31.306
52	Nariño	9.877	11.050	14.315
54	Norte de Santander	7.862	8.682	15.338
56	Putumayo	8.050	8.981	3.420
63	Quindío	1.492	1.627	7.789
66	Risaralda	4.205	4.736	16.079
68	San Andrés, Providencia y Santa Cruz	9.093	9.899	1.502
70	Santander	813	872	61.358
73	Sucumb	33.528	35.774	8.029
76	Tolima	4.033	4.409	19.622
77	Valle del Cauca	12.491	13.278	97.388
97	Vaupés	51.787	56.388	273
99	Vichada	137	141	623

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

*preliminar

*provisional

Actualizado el 30 de mayo de 2024

Producto Interno Bruto por departamento
Tasas de crecimiento en volumen
Serie 2006 - 2023**

Código Departamento (DIVIPOLA)	DEPARTAMENTOS	2006	2007	2008	2009
91	COLOMBIA	6,7	6,7	3,3	1,1
05	Amazonas	4,7	2,3	3,3	2,8
08	Antioquia	7,2	7,0	1,7	-0,6
01	Arauca	1,1	8,5	4,4	-0,2
11	Atlántico	7,9	9,4	2,5	0,0
13	Bogotá D. C.	6,6	6,3	3,3	2,1
15	Bolívar	6,9	8,2	1,3	-0,2
17	Boyacá	4,8	12,9	7,2	0,9
18	Caldas	7,9	5,8	1,7	-4,6
19	Cauca	4,1	7,5	5,3	3,4
20	Cesar	-5,8	-6,1	1,4	3,1
23	Chocó	6,1	5,3	6,5	0,3
25	Cundinamarca	8,3	6,3	3,9	2,5
27	Córdoba	0,2	2,0	5,6	14,8
32	Cundinamarca	4,4	8,4	-5,2	2,6
34	Guainía	4,7	8,3	6,6	0,3
35	Guaviare	13,3	-5,5	8,3	1,5
41	Huila	4,8	8,8	-3,9	-2,9
44	La Guajira	0,4	5,6	5,0	1,4
47	Magdalena	7,0	5,4	5,3	1,4
50	Meta	2,4	5,0	9,4	6,3
52	Nariño	11,9	5,7	19,8	21,5
54	Norte de Santander	10,4	4,1	-0,1	2,3
56	Putumayo	11,6	7,6	6,5	2,9
63	Quindío	9,1	12,2	11,5	22,0
66	Risaralda	12,6	4,4	0,8	-1,1
68	San Andrés, Providencia y Santa Cruz	8,9	1,8	2,0	0,6
70	Santander	7,2	8,2	-0,2	2,9
73	Sucumb	6,7	7,2	5,5	-0,6
76	Tolima	9,3	7,7	3,4	5,9
77	Valle del Cauca	6,3	10,0	1,8	-0,3
97	Vaupés	8,9	8,2	2,2	0,7
99	Vichada	6,8	14,9	5,6	3,5

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

*preliminar

*provisional

Actualizado el 30 de mayo de 2024

Fuente: propia

3. ¿QUE HACER, COMO ORIENTAR NUESTRA ECONOMÍA PARA SUPERAR LA POBREZA?

- RESPUESTA DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECOMISTA)

La solución es que debemos industrializarnos para poder salir de la pobreza, pero surge una pregunta

¿Qué industrias podemos desarrollar?

Para industrializarnos una región se debe tener en cuenta lo siguiente
la materia prima, el mercado y la topografía

Otros países necesitan que les exporten materia prima como es la papa un producto propio de nuestra región que sirve para la industria del alcohol estas industrias están dispuestas a transferir el conocimiento que han adquirido por muchos años para que produzcamos alcoholes

Una pregunta que hizo el profesor Carlos fue de acuerdo con el análisis, el presidente Petro a solicitado al departamento de planeación en qué se estudió el tratado de libre comercio especialmente con EE UU entonces ¿Para Colombia es más rentable deshacerse del tratado de libre comercio y abastecerse por sí misma?

Uno tiene que ser realista porque para EE. UU. no representa ni el 0.01% de sus importaciones porque su economía se abastece de otros exportadores

Además, el 42% de las divisas que tiene Colombia provienen del petróleo carbón y gas, pero Petro llegó a la presidencia con sus ideas de defender el medio ambiente y por eso negó la licencia de explotación en varias minas diciendo que se estaba contaminando las fuentes hídricas por los

contaminantes que se utilizaban entonces ya no hay muchos lugares donde se pueda hacer esta explotación y por eso es que le suben al servicio de gas porque toca importarlo

COMO DATO IMPORTANTE DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECONOMISTA)

El hijo del señor Luciano que es administrador de empresas, había trabajado por 6 años con una compañía canadiense que explotaba plata, está empresa ya no pudo seguir porque no quisieron renovar la licencia y dejaron a 3.500 trabajadores sin empleo

4. MEGAPROYECTOS ESTRATÉGICOS PAPEL DE LA UNIVERSIDAD EN LA IMPLEMENTACIÓN Y EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA

GANADORA

- RESPUESTA DEL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECONOMISTA)
- Un proyecto que se puede desarrollar en el departamento de Nariño es la industria farmacéutica que sirve para crear perfumería a través de los alcoholes procesados también la papa produce almidones que sirven para producir coladas, compotas, sopas, bases de helados otra industria derivada de la papa sería la industria de pegantes con esto desarrollaríamos la economía generando miles de empleos
- Pero dentro del desarrollo de estas industrias el peligro de esto es que la papa pueda subir de precio y la respuesta sería formar cooperativas y los mismos productores de papa serían los dueños de la planta industrial para que no haya estos inconvenientes

- Otro proyecto es la creación de lugares arquitectónicos que se necesitan en la ciudad
- La primera es un centro de exposiciones y eventos
- Central mayorista de abastos

Acope, la cámara de comercio y los de Comfamiliar intentan realizar ferias para impulsar las ventas de las pequeñas empresas manufactureras pero esas ferias se realizan en módulos de plástico o carpas algo que es muy malo porque solo se pueden ubicar en el parque infantil

Ese centro no sólo serviría para ferias sino también se puede hacer eventos cada fin de semana y es seguro que se llenaría los restaurantes, hoteles

Pero lo que pasa es que los empresarios de aquí de Pasto no les gusta arriesgarse y se conforman con lo que tienen por miedo a perder, son muy inexpertos y no amplían sus conocimientos

Existe una agencia gubernamental que se llama ADR que significa agencia para el desarrollo rural que le presta al campesino para que desarrolle sus proyectos que cumplan con tres siguientes requisitos, tengan una innovación tecnológica es decir aportar tecnología al campo, generen puestos de trabajo y ser ecológicamente sostenibles, si se cumplen con estos objetivos en el proyecto se les perdona la deuda, no tienen que pagar nada, eso se llama préstamo de fomento a fondo perdido.

Un ejemplo de ellos es Taqueras después de Imues hay una inmensidad de invernaderos especialmente para cultivar tomate de excelente calidad, otros producen curuba y maracuyá, pero llegó un problema, la sobre producción de tomate, porque ya no se lo pueden pagar a un buen precio la solución de esto sería que podemos montar una procesadora de tomate para hacer pasta de tomate y venderla a las grandes industrias y esto generaría un incremento en la economía y muchos puestos de trabajo

Además, nosotros como estudiantes tenemos que investigar, ampliar nuestros conocimientos para ayudar a crecer el mercado de nuestra región y para eso es necesario tener en cuenta lo siguiente

EXISTEN TRES ELEMENTOS QUE DIRIGEN UNA SOCIEDAD

- 1. Institución o gobierno**
- 2. Sector privado es decir las empresas**
- 3. Academia o la universidad**

ESTÁS TRES FUERZAS SE TIENEN QUE UNIR PARA QUE UNA REGIÓN SALGA ADELANTE

- SUGERENCIAS DEL SEÑOR LUCIANO PARA NOSOTROS COMO ESTUDIANTES
- No conformarse con la mediocridad e intentar ser el mejor
- Leer el plan de desarrollo de pasto y Nariño para que vean cuáles son los objetivos que tienen la alcaldía y gobernación para nuestro departamento y municipio
- Ustedes como jóvenes ayuden a cambiar el mercado a hacerlo más efectivo eficiente y competitivo, cambiar el medio donde nos encontramos creando oportunidades de empleo
- Asistir a los foros para que puedan ampliar sus conocimientos

- Si tienen la oportunidad y al terminar su carrera pueden hacer un posgrado háganlo salgan del país conozcan nuevas culturas, pero para eso tienen que desde ahora tener un buen desempeño académico para que puedan aplicar a las becas de los postgrados
- Y lo último no se casen jóvenes tengan metas sueños por los que luchar y cuando ya sean profesionales y tengan todo lo que ustedes quisieron ya pueden pensar en formar su familia para que ellos no les falten nada no traigan niños al mundo a sufrir o saquen a vivir a su pareja a pasar hambre

- CONCLUSIONES

- Inversión gubernamental en infraestructura
- La educación, la salud y la calidad de los servicios públicos son también áreas en las que habrá que invertir
- Promover el turismo rural
- Incentivar a los jóvenes a mejorar la economía y crear proyectos para el sector rural
- Distribución equitativa de las tierras y la disponibilidad de recursos
- Industrializarnos con los productos de aquí de la región (la papa)
- Ampliar nuestros conocimientos para tener mejores ideas de negocios que ayuden a la economía
- Dejar de ser tan miedosos, arriesgarnos ir por más y luchar por un mejor futuro.

- **FOTOGRAFIAS TOMADAS DURANTE EL CONVERSATORIO CON EL SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECONOMISTA)**



Fuente:propia



Video de WhatsApp
2025-02-27 a las 22.3

Fuente: propia

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA

***TODOS LOS ESTUDAINTES JUNTO AL
SEÑOR LUCIANO ERAZO (ECONOMISTA)***



Fuente: propia

CELEBRACION DEL DIA DE LA MUJER

En este día se realizó la celebración del día de la mujer en compañía de nuestro profesor les dimos una grata sorpresa a las mujeres para conmemorar este día y pasar un momento ameno como grupo









CELEBRACION DEL DIA DEL HOMBRE

En este dia las mujeres nos celebraron el dia del hombre como una fecha muy especial para los hombres estamos muy agradecidos.



