

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO- FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS (FACEA)**

INFORME SOBRE LA REUNIÓN ENTRE EMPRESARIOS

REALIZADO POR: SOCIOS DE APRENDIZAJE No. 4

INTEGRANTES:

DIAZ MERA JHONNAN JULIAN

JIMENEZ GOMEZ JOAN SEBASTIAN

REYES PORTILLO JEISON FERNANDO

NUPAN MENESES ERIK SANTIAGO

FECHA: 02/06/2025

INDICE

INDICE	2
CONVERSATORIO ENTRE EMPRESARIOS	3
PRESENTACION DE CADA EMPRESARIO	3
¿QUÉ NOS SUGIEREN PARA MOTIVARNOS?	6
¿CON NUESTRA PROFESION PODEMOS SER EMPRENDEDORES?	6
RECOMENDACIONES	7
AGRADECIMIENTOS	7
CONCLUSIONES	7
ANEXOS	8

CONVERSATORIO ENTRE EMPRESARIOS

El día viernes 30 de mayo por motivos de una actividad académica realizada por el profesor Carlos Omar Ojeda, se concertó una reunión en el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas y administrativas (FACEA) en la cual gracias a la gestión de varios grupos de socios de aprendizaje y al profesor Carlos Omar Ojeda se invitaron a varios empresarios importantes de la ciudad de San Juan de Pasto y del departamento de Nariño con la intención de que estos nos compartan algo de su recorrido laboral y de como ellos pasaron de ser personas normales y corrientes a convertirse en las grandes figuras empresariales que son ahora, gracias a su determinación, perseverancia y visión de un mercado; lo cual hizo que se posicionaran de una forma excepcional en cuanto al mercado departamental, nacional e incluso global se refiere.

PRESENTACIÓN DE CADA EMPRESARIO

-Lizeth Araujo: Ella es la representante de una empresa que presta servicios como multiactiva y servicios generales a la gente para que puedan mantenerse cómodas y seguras. Presta servicios de vigilancia y de control en centros comerciales y en propiedades horizontales. La empresa surge en el 2003 gracias a José Gómez y Eimy Guerrero desde la informalidad. En aquellos tiempos la vigilancia se prestaba en los barrios de manera informal, estas dos personas iban de puerta en puerta prestando sus servicios, hasta que recibieron la asesoría del gerente del Banco de la Republica para que ellos puedan hacer una empresa formal. La señora Lizeth Araujo nos habla sobre como siempre tenemos ese temor de formar empresa, de ser emprendedores e independientes, todo por no tener los conocimientos formativos de una carrera universitaria con la cual podamos tener bases solidas para formar empresa; pero aun así debemos tener en cuenta que lo empírico aporta demasiado a la formación de la experiencia.

-Alberto Jurado Calvache: Proveniente de la ciudad de Pasto, el señor Alberto se crio en una familia muy humilde. El señor Alberto hizo publica su gratitud hacia el profesor Carlos Omar por ser un pionero en cuanto a actividades tan complejas e importantes como lo es este conversatorio y habla de como es fundamental que la academia sea homogénea con la empresa. El señor Alberto empezó hace cuarenta y nueve años a trabajar como ferretero y con mucho esfuerzo y dedicación logró montar y conformar su famosa empresa que se llama Ferreterías J-Alberto en un sitio estratégico lo cual ayudó a que su negocio despegara de una forma impresionantemente rápido. El tiene

muy arraigada la idea de ser justo, humilde y solidario con las personas y sus trabajadores. Además, el señor Alberto conformó una nueva empresa productora de material para construcciones y con la cual busca ser el competidor de las grandes productoras de este país. Definitivamente, un señor que busca las oportunidades donde sea y como sea las sacará a flote.

-Francisco Arizaga: Egresado de la UDENAR de la carrera de Comercio Internacional y Mercadeo también es el ejemplo de que una persona solo debe tener una idea y la necesidad de sacarla a flote. Empezó trabajando en una ferretería y destacándose por ser un excelente vendedor en esta área. Prestó servicio militar y en Bogotá él se dio cuenta de que los negocios en esa ciudad son especializados, o sea que solo se dedican a vender una sola cosa. Cuando él se devolvió a Pasto hizo un emprendimiento con un compañero suyo para poder obtener una nota de una materia en la cual él está cursando. Luego con este emprendimiento comienza a traer carne, jamón y pescado desde Bogotá y a venderla personalmente a restaurantes para poder sostenerse. Luego este amigo lo recomendó con su hermano en una empresa de lácteos para que venda en este establecimiento y se especializó en venderle queso mozzarella a los pizzeros de la ciudad que a su vez le pedían que les vendiera jamón, así que poco a poco se formó un negocio de distribución en conjunto si se puede llamar así. Luego lo despidieron porque no tenían clara la procedencia de la carne que él traía de Bogotá y comenzó a producir con algunas personas de el municipio de Guachucal queso campesino. El problema era que se producía demasiado queso y no se comercializaba todo, entonces ahí el señor Francisco tuvo la idea de formar un negocio para que ese queso no se perdiera y poder venderlo y tuvo la idea de poner una pizzería, pero lo malo es que en cuanto tuvieron el local para poder poner el negocio, colocaron una pizzería cerca y esto complicaba mucho la venta del producto. Entonces teniendo el local en un punto estratégico tomó la iniciativa de formar una heladería y entonces él tomó el camino fácil y al negocio le colocó Mas Fruta, una de las heladerías mas representativas e importantes de la ciudad de Pasto y del departamento de Nariño.

-Ricardo Salas y Sofia: Egresado de la UDENAR de la carrera de Administración de Empresas y es gerente fundador de la empresa Industria Textil de Nariño S.A.S la cual es dueña de la marca Mopa. Comenzó como empleado en una empresa y allí se dio cuenta de que él quería ser emprendedor y quería tener la libertad de poder decidir sobre su propia empresa, algo que siendo empleado no lo podría hacer. Empezó comercializando productos alimenticios, pero gracias a que habló con un compañero del colegio él decidió comenzar con el negocio de la ropa y especializarse en la fabricación de camisas con las cuales aprendió mucho sobre este mercado textil. El señor Ricardo nos habla de que nosotros debemos arriesgarnos y ser capaces de

moldear nuestra manera de pensar para poder surgir y sobrevivir en este mercado, que nosotros tenemos la capacidad de ser lo que queramos ser, pero a veces nuestros pensamientos son muy limitantes. Además, nos habla de que debemos aprovechar las oportunidades y nos pone el ejemplo de que él en pandemia tomó la decisión de comercializar tapabocas los cuales se vendieron con bastante facilidad gracias a que las personas tenían la necesidad de comprar estos tapabocas para poder cuidar de su salud. Y así con su originalidad en cuanto a su marca de camisas la cual mezcla modas contemporáneas y actuales con prendas andinas y regionales las cuales tienen demasiado éxito y representan a nuestras raíces y originalidad nariñense.

-Yuset: Yuset con una canción de Héctor Lavoe nos introdujo en una historia llena de altos y bajos con la cual nos contó un poco de su recorrido como músico. Nos habla sobre como su profesión que es cantar, está un poco infravalorada, que la gente tiene una idea errónea de esta profesión y en ciertos casos se genera un desprecio considerable a las personas que dedican su vida a demostrar su talento con los instrumentos y su voz. Yuset decidió desde el primer momento que se subió a un escenario que su negocio y su forma de vivir la vida sería a través de la música ya que esto era lo que lo apasionaba y daba sentido a su vida misma. En ese momento Yuset tomó la decisión de formarse de gran manera en la música de tal forma que su talento creciera más y así poder vivir realmente de lo que le apasiona. Nos cuenta de como de su familia no recibió el apoyo que esperaba obtener ya que las personas siempre han tenido esa creencia errónea que de la música no es posible vivir y tener una vida digna, pero él no se rindió y perseveró en sus sueños para poder cumplir su objetivo ansiado de poder tener frutos de este hermoso arte que es la música. Él tuvo la decisión de formar un grupo musical llamado Hotel Demencia con el cual pudo por fin empezar a ganar algo de ingresos con los cuales poder sustentarse y sobrevivir. También logró consolidarse como solista y se llama Yuset la Voz, además de consolidar un dúo musical llamado Angora dúo y un trío de música alternativa llamado Fuera de Si con las cuales obtuvo y finalmente puede mantenerse y poder vivir finalmente de la música. En este punto, él nos dio tres principios del éxito en un producto y/o empresa los cuales son: La originalidad de la idea, la velocidad del consumo y que sea innovadora. ¿Cómo aplica estos tres principios en su profesión? Él tuvo la idea de dar serenatas por vía telefónica con la cual tuvo éxitos exageradamente bastos y absolutos, también se puede reconocer la fácil aplicación y adaptabilidad de este servicio, como por ejemplo en la pandemia, ya que al no poder salir era fácil hacer una llamada y cantarle la canción a la persona que se pidió. Definitivamente la prueba de que los sueños se construyen de la perseverancia y amor apasionado por la profesión a la que te quieres dedicar.

-William Zambrano: representante legal de la empresa DistriSam, una empresa que

comercializa productos desechables los cuales son de fácil venta en el mercado ya que la gente busca comprar productos que sean fáciles de usar y no tener la obligación de cuidar estos mismos ni de tenerlos por siempre, con un solo uso ya pueden deshacerse de estos mismos para que ya no les estorben. El señor William nos da a entender en su charla personal que la plata no es importante y esta no debe ser la que mueve nuestros pensamientos y motivaciones, solo es una excusa que nosotros mismos nos ponemos para no poder surgir y demostrarle al mundo que nosotros a pesar de las adversidades pudimos surgir de la nada y constituirnos como personas importantes. Proveniente de Providencia, llegó a Pasto buscando ilusiones y oportunidades para poder cumplir sus sueños. Una empresa lo contrató como vendedor de grasas para panaderías y con los ingresos recibidos pagó sus estudios de Ingeniería Topográfica en la universidad del CESMAG, pero como el mismo comenta, no se sentía cómodo ejerciendo la carrera de topógrafo ya que su sueño siempre fue ser vendedor y dedicarse a la compraventa de productos. Aquí el señor William nos da una definición personal de que es ser empresario y él lo define como una persona que mira oportunidades donde los demás no ven nada y lo demuestra con su historia ya que él se dedicó a vender servilletas a negocios de manera personal e informal con la cual empezó a ver y generar necesidades a negocios los cuales en última instancia le solicitaban que los abasteciera de estos productos y así ambas partes quedaban satisfechas, los negocios con sus productos y él con su remuneración económica. Claro ejemplo de que las ideas cuando son claras uno solo debe tener la valía de actuar y no dejarlas que se queden en un pensamiento loco y fugaz.

¿QUÉ NOS SUGIEREN PARA MOTIVARNOS?

Rápidamente vamos a comentar la idea principal que plasmó cada empresario de esta pregunta:

Lizeth Araujo: La inmediatez es una habilidad que debemos desarrollar y plasmar en nuestros productos o servicios y la motivación también es algo que mueve nuestras ideas hasta que se hagan realidad.

William Zambrano: Todo necesita un sacrificio el cual debemos asumir de la mejor manera para que nuestra motivación no se derrumbe.

Francisco Arizaga: En las empresas se debe hacer una triangulación entre el empresario, el tesorero y el que autoriza los pagos.

Ricardo Salas: Se debe buscar un propósito sin busca de enriquecerse, si algo te motiva lucha por realizarlo, así todo será posible aclarando que no debemos pasar por encima de nada ni de nadie.

¿CON NUESTRA PROFESIÓN PODEMOS SER EMPRENDEDORES?

Nuevamente, tomamos ideas principales de las respuestas proporcionadas por los empresarios:

Ricardo Salas: No importa lo que estudies, busca lo que disfrutes y lo que te apasione.

Francisco Arizaga: Ser innovadores es la respuesta para obtener éxito en la vida, en los estudios y en los negocios.

William Zambrano: Todo se basa en la venta, ya sea de Bs. y/o Ss. Con los cuales nosotros podemos hacer y obtener remuneraciones de los emprendimientos que tengamos o formemos.

Lizeth Araujo: Nosotros siempre nos vendemos de manera indirecta, nosotros debemos formarnos para ser atractivos al mercado demostrando nuestros conocimientos y experiencias ante la competencia del mercado.

RECOMENDACIONES

Sinceramente las recomendaciones no existen en este evento, todo fue impecable y correcto.

AGRADECIMIENTOS

Debidamente merecido, un agradecimiento a el profesor Carlos Omar ya que el con sus gestiones pudo darnos a conocer una parte importante de como se mira y se analiza el mercado de nuestro departamento, a su vez de hacernos conocer a gente muy importante de este tejido empresarial. Agradecimientos y reconocimientos totales.

CONCLUSIONES

Esta reunión nos proporcionó una visión mas amplia y realista de como los emprendedores se la rebuscan y surgen de las adversidades y nos enseñan que la vida nos pone obstáculos para observar si las ideas que generamos perseveran ante todo tipo de problemas. Nos mostraron un lado mas personal y sentimental en donde ellos fueron personas que en algunas ocasiones no tuvieron nada, pero gracias a que ellos no se dejaron vencer y obtuvieron una visión más clara de su entorno, aprovecharon este punto de vista para imponer sus ideas y hacerlas dar frutos para poder mantenerse. Definitivamente, ejemplos de que la vida es una montaña rusa de altos y bajos, pero eso no significa que nos debamos entristecer de que estamos bajando ya que hay que tener la certeza de que vamos a subir y resurgir como un fénix.

ANEXOS



Fuente: Propia



Fuente: Fotografías proporcionadas por el profesor Carlos Omar