

Universidad de Nariño

“UDENAR”

CARRERA:

CONTADURIA PUBLICA.

DOCENTE:

Carlos Omar Djeda.

ESTUDIANTES:

- Karen Tatiana Paz Gómez
- Juan Felipe Riascos Ruano
- Jesús Stiven Restrepo Mesa
- Álvaro Daniel Erika Andrade
- Jostin Felipe Bastidas Chirán

PERIODO:

25/05/25

INFORME ENCUENTRO DE EMPRESARIOS

El día viernes 30 de mayo a las 9:00 am tuvo lugar el desarrollo del encuentro empresarial en el auditorio de la FACEA ubicado en la Universidad de Nariño.

La jornada inició con una convocatoria temprana por parte del docente Carlos Omar Ojeda, quien nos recomendó llegar antes de las 8:20 a.m. para estar presentes con antelación a la llegada de los empresarios. Siguiendo esta indicación, nuestro grupo de socios de aprendizaje (Karen Paz, Jesus Restrepo, Juan Riascos) llegó al auditorio entre las 8:15 y las 8:30 de la mañana, ubicándonos en la zona izquierda del recinto, listos para participar activamente en el evento.

El encuentro inició formalmente a las 9:00 a.m. con la intervención de la señorita María Araujo, quien aportó desde su experiencia y visión profesional una perspectiva clara sobre el papel de la motivación, la oportunidad y la actitud en el desarrollo empresarial.



A continuación, tomó la palabra el señor Alberto Jurado, un empresario pastuso de origen humilde que compartió una historia de vida admirable. Proveniente de una familia de once hermanos, comenzó su camino laboral como coterero y trabajó durante once años antes de poder fundar su primer emprendimiento: la ferretería José Alberto. Con 38 años de trayectoria empresarial, enfatizó la importancia de la preparación mental, académica y moral, y destacó la capacidad de adaptación frente a los cambios del entorno. La participación de sus hijas fue clave en el fortalecimiento de sus negocios. Actualmente también lidera una empresa de acabados de construcción. En sus palabras: "Pasto no legisla para los empresarios, por ende nos damos los medios; hay que trazarse

caminos y aprovechar la oportunidad de estudiar”.



Seguidamente, el señor Francisco Erizaga, fundador y gerente de la empresa “Más Fruta”, compartió cómo su formación en Comercio Internacional y Mercadeo, sumada a una fuerte mentalidad empresarial, lo llevaron a crear su primera empresa: Distribuciones CAFRA. Esta iniciativa surgió como un proyecto académico que consistía en traer jamón desde Bogotá en avión, vendiendo productos como carne y pescado. Su paso como vendedor en una pequeña empresa de lácteos le permitió adquirir experiencia. Aunque emprendimientos como una pizzería y una heladería enfrentaron dificultades, sus fracasos le enseñaron que para montar un negocio es clave crear una marca sólida y elegir adecuadamente la ubicación.



Posteriormente intervino el señor Ricardo Salas, administrador de empresas egresado en 2015 y fundador de la Industria Textil de Nariño S.A.S. Inició su camino profesional realizando prácticas en la empresa Chiracaba, pero al cabo de un año como empleado decidió emprender. Comenzó comercializando frutas y café hasta encontrarse con un compañero que fabricaba jeans. Así empezó a producir camisas genéricas, y aunque cometió errores iniciales, logró una primera venta exitosa. Posteriormente produjo 2000 polos blancas. Así nació la marca MOPA, que une tejidos andinos con la moda contemporánea. Durante la pandemia, su empresa fabricó tapabocas y luego se alió con Patprimo para maquilar ropa. En palabras de Ricardo: “La falta de dinero no es excusa para iniciar un emprendimiento”.



Después, Jussept, artista y empresario musical, inició su presentación interpretando la canción “Yo soy el cantante” de Héctor Lavoe.



Con 12 años de experiencia en la música, relató su trayectoria desde presentaciones escolares, su paso por la academia de guitarra y la fundación de distintas bandas y proyectos musicales. Alternó sus estudios de tecnología electrónica con presentaciones musicales. Ganaba más como músico por hora que en su trabajo técnico mensual, lo cual lo motivó a capitalizarse y desarrollar proyectos como “Serenatas por llamada”. Destacó que una idea exitosa debe ser original, innovadora y pensada para el consumo rápido, y remarcó la importancia de identificar y potenciar los talentos.

El último empresario en intervenir fue el señor William Zambrano, representante legal de Distrizam, empresa dedicada a la comercialización de productos desechables. Compartió su experiencia personal: aunque se graduó como topógrafo, reconoció haberse equivocado de carrera. Inició su empresa con la venta de servilletas y un único proveedor; hoy en día, cuenta con más de 57 proveedores a nivel nacional. Enfatizó que para emprender no solo se necesita dinero, sino principalmente ideas, visión y compromiso.



Intervención del docente Carlos Omar Ojeda:

Durante el encuentro, el profesor Carlos Omar compartió una anécdota destacable sobre el estudiante Sebastián, quien realizó múltiples visitas al restaurante Mr. Pollo para intentar contactar al empresario Luis Chamorro. Aunque no logró entrevistarle, su perseverancia fue reconocida como ejemplo de

iniciativa y determinación.



También intervino en la ronda de preguntas, recordándonos que el contador público tiene la capacidad de crear o desarrollar productos que mejoren la calidad de vida de las personas. En sus palabras: “Gracias a la contaduría, sabemos crear una empresa. Todo es ventas. En algún momento, de una u otra manera, la caja registradora suena”. Insistió en la importancia de tener actitud con fe.

Preguntas formuladas y respuestas destacadas:

Uno de nuestros compañeros, representante del grupo, planteó la siguiente pregunta a los empresarios:

“Teniendo en cuenta que los negocios exitosos parten de las ventas, ¿en qué áreas consideran que se puede aplicar el emprendimiento en el ejercicio del contador público?”

Las respuestas fueron las siguientes:

- María Araujo: Destacó la importancia de la inmediatez, de saber aprovechar el tiempo y de mantener una dirección clara en nuestras metas.

- William Zambrano: Recalcó que el compromiso y el sacrificio son esenciales, y que los contadores son una parte fundamental en la estructura teórica de una empresa.
- Francisco Erizaga: Afirmó que, al crecer su empresa, fue necesario contratar un contador. Aconsejó especializarse y seguir creciendo profesionalmente.
- Ricardo Salas: Hizo énfasis en buscar un propósito claro más allá del dinero, y en tener sentido de los objetivos.
- Sofía, publicista: Mencionó que los contadores pueden desempeñarse en muchas áreas y que lo importante es trabajar en algo que realmente disfrutemos para evitar que el trabajo se vuelva tedioso.

Posteriormente, el estudiante Sebastián, proveniente de Cúcuta, formuló la siguiente pregunta:

“¿Qué consejos nos pueden dar en el momento de iniciar un negocio?”

Las respuestas fueron:

- Ricardo Salas: Lo más importante es testear la idea de negocio.
- Sofía: Es recomendable trabajar primero en una empresa relacionada con el sector en el que se quiere emprender.
- Francisco Erizaga: Aunque pueda existir un choque cultural, lo importante es arriesgarse.
- William Zambrano: Se necesita tener visión; primero se debe hacer mercadeo, pero con una idea clara de lo que se quiere lograr.

- María Araujo: Subrayó la necesidad de innovar y de tener en cuenta el valor real que el producto aporta al cliente.



Conclusión:

El encuentro empresarial fue una experiencia enriquecedora y motivadora. Nos permitió escuchar de primera mano las historias de superación, sacrificio, creatividad e innovación de empresarios que, desde diferentes sectores, han logrado construir empresas exitosas en contextos difíciles. Aprendimos que el emprendimiento no depende exclusivamente del capital, sino de la actitud, el conocimiento, la constancia y la visión. Este tipo de espacios fortalecen nuestro compromiso como estudiantes y futuros profesionales, recordándonos que tenemos el potencial para generar impacto y aportar valor desde nuestras disciplinas.

Sugerencias:

Como sugerencia principal respecto al Desarrollo de esta actividad consideramos que era importante indicarnos que era viable la opción de invitar a más de un empresario por grupo, y que no exista problema alguno dado el caso en el que vayan todos los empresarios o solo pueda asistir uno.

También otra recomendación es dejar a conciencia de cada grupo de aprendizaje la idea de dar un detalle a los empresarios, sin la necesidad de que sea algo grande, para que los empresarios sientan familiaridad para con nosotros.

Fuera de esto tenemos que reconocer el empeño, cariño y dedicación que colocó el profesor Carlos Omar Ojeda para hacer posible este encuentro.