

ANEXOS

ANEXO 1. Entrevista Pedro Antonio Ariza Álvarez – Gerente Emproquim Ltda.....	1
ANEXO 2. Anexo Consentimiento Informado.....	25
ANEXO 3. Carta investigación Plan de mejora PYME.....	31
ANEXO 4. Carta investigación Entrevista.....	32
ANEXO 5. Autorización de inclusión y divulgación de material académico y/o memorias en el repositorio institucional.....	35

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Entrevista Pedro Antonio Ariza Álvarez – Gerente Emproquim Ltda.

Trabajo de grado

Laura Valentina Ariza García

Valentina Celis Moreno

Laura Daniela Galindo Escucha

Dana Sofia Pame Cruz

María Paula Valencia Parra

Bogotá

2023-1

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Entrevista Pedro Antonio Ariza Álvarez – Gerente Emproquim Ltda.

Trabajo de grado

Laura Valentina Ariza García

Valentina Celis Moreno

Laura Daniela Galindo Escucha

Dana Sofia Pame Cruz

María Paula Valencia Parra

Tutor: Luz Andrea Pinzón Alemán

Marketing y Negocios Digitales

Bogotá

2023

Declaración de Originalidad y Autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el documento de título “Emproquim Leather Ltda”, en la opción de grado de PADE 3 y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este trabajo no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

Laura Valentina Ariza García

Valentina Celis Moreno

Laura Daniela Galindo Escucha

Dana Sofia Pame Cruz

Maria Paula Valencia Parra

Declaración de Exoneración de Responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Laura Valentina Ariza García

Valentina Celis Moreno

Laura Daniela Galindo Escucha

Dana Sofia Pame Cruz

Maria Paula Valencia Parra

Tabla de Contenido

Declaración de Originalidad y Autonomía	3
Declaración de Exoneración de Responsabilidad.....	4
Resumen.....	10
Abstract.....	11
1. Introducción	12
2. Perfil del Entrevistado	12
2.1 Logros profesionales y personales.....	12
2.2 Experiencia.....	13
3. Entrevista a Pedro Antonio Ariza Álvarez.....	13
3.1 Preguntas con enfoque de: Liderazgo.....	13
3.1.1 ¿Cómo describiría su estilo de liderazgo? ¿Cree que el estilo que maneja es apto para su equipo de trabajo y pares?	13
3.1.2 ¿Cuál es la peor falla que puede tener un líder? ¿Ha tenido que experimentarla personalmente o con terceros?.....	14
3.1.3 ¿Qué estrategias de liderazgo usa para construir un equipo de trabajo con las habilidades requeridas en cada cargo?.....	14
3.1.4 ¿Cómo capacita a su equipo para potencializar sus habilidades y conocimientos?	14
3.2 Preguntas con enfoque de: Trabajo en equipo	15
3.2.1 ¿Cómo hace para mantener el equilibrio emocionalmente cuando algo	

dentro de su equipo de trabajo no sale como lo esperaba? Asimismo, ¿Cómo hace para mantener la motivación?	15
3.2.2 ¿Cuál es la situación más difícil la cual ha tenido que atravesar con su equipo y cómo logró solucionarla?	15
3.2.3 ¿Cómo equilibra las cargas laborales dentro de su equipo para así obtener los mejores resultados?	16
3.2.4 Teniendo en cuenta su experiencia como líder, ¿Cómo logra establecer la armonía entre los miembros de su equipo en los momentos complicados?	16
3.2.5 Si pudiera elegir su equipo de trabajo perfecto, ¿Qué características tendría en cuenta a la hora de contratar a este nuevo personal?	16
3.3 Preguntas con enfoque de: Cliente interno y externo como centro de la organización	17
3.3.1 Nos gustaría que nos contara un poco sobre la relación que tienen con sus clientes, ¿cómo es el desarrollo de esta?, ¿Qué dinámicas tienen?	17
3.3.2 ¿De qué manera integra a los clientes en los planes de la empresa?, ¿Juegan algún papel importante?	17
3.3.3 ¿Sus clientes han dado pie para algún plan de mejora?, si es así, ¿Nos podría compartir algún ejemplo en el cuál hayan generado una nueva estrategia o planteamiento gracias a sus clientes?	17
3.3.4 Hablando un poco sobre la dinámica que tienen como empresa, ¿Qué estrategias utilizan para poder alinear los intereses de Emproquim con los de sus clientes?	18
3.4 Preguntas con enfoque de: Estrategias diferenciales para el éxito.....	18

3.4.1 De acuerdo con su experiencia, ¿Cuáles son los factores a considerar más importantes para que una estrategia sea eficiente y alcance los resultados esperados? ...	18
3.4.2 Entre las estrategias que han llevado a la empresa a ser única y diferencial, ¿Cuál es	18
la estrategia que les resulta más efectiva y exitosa?, ¿Cómo llegaron a su planteamiento?	18
3.4.3 Antes de ejecutar una estrategia o plan de acción de la empresa, ¿Cuál es el	19
proceso/metodología que llevan a cabo?, ¿De qué manera planean una respuesta inteligente ante cualquier eventualidad?	19
3.4.4 ¿Dentro de Emproquim existe una cultura de adaptación al cambio?, si es así, ¿nos	19
podría contar cómo es esta cultura y cómo han llegado a ella?	19
3.5 Preguntas con enfoque de: Gestión de equipos comerciales.....	19
3.5.1 Entendiendo que trabaja con italianos, ¿Qué choques culturales tuvo y cómo hizo	19
para gestionarlas y así volverse un equipo comercial funcional?	19
3.5.2 ¿Qué recomendaciones podría darle a una empresa a raíz de su experiencia en el mercado e industria? ¿Qué factores se deberían tener en cuenta para entrar adecuadamente en el mercado?	20
3.5.3 ¿Qué espera de su equipo?	20
3.5.4 ¿Cuáles son sus no negociables?	20
3.6 Preguntas con enfoque de: KPIs alineados con los objetivos organizacionales	20

3.6.1 En la actualidad, ¿Qué KPIs tienen en la empresa? ¿Son los mismos KPIs con los que empezaron?	20
3.6.2 Teniendo en cuenta los KPIs que ya nos comentaron, ¿A qué metas esperan llegar? ¿Cuáles son sus objetivos teniendo en cuenta estos KPIs y estas mediciones? ...	21
3.6.3 ¿Por qué eligieron esos KPIs?, ¿creen que están alineados a lo que quieren llegar/lograr en un futuro cercano?	21
3.6.4 ¿Consideran que estos KPIs han contribuido a la medición del éxito de la compañía y la toma de decisiones importantes, o realmente no ha sido factor decisivo e importante?	21
4. Conclusiones	23

Lista de Figuras

Figura 1. Foto Pedro Antonio Ariza Álvarez 12

Resumen

Por medio de este trabajo conoceremos sobre Pedro Antonio Árizo Álvarez, fundador de Emproquim, cómo maneja temas fundamentales para el desarrollo de la empresa, y el sostenimiento de esta durante el tiempo. El propósito de esta entrevista es aprender de su experiencia emprendiendo, despertar y captar el interés de los jóvenes, y proyectar los valores corporativos.

Palabras clave: Emproquim, Liderazgo, Trabajo en Equipo, Cliente, Estrategia, Gestión, KPI's.

Abstract

Through this work we will learn about Pedro Antonio Árizo Álvarez, founder of Emproquim, how he handles fundamental issues for the development of the company, and its sustainability over time. The purpose of this interview is to learn from their entrepreneurial experience, arouse and capture the interest of young people, and project corporate values.

Keywords: Emproquim, Leadership, Teamwork, Client, Strategy, Management, KPI's

1. Introducción

En el presente trabajo se quiere exponer la estructura de entrevista a realizar al empresario Pedro Antonio Ariza Álvarez, fundador de la empresa Emproquim, con el fin de conocer más a profundidad el manejo que se da en la empresa a temas fundamentales como lo son el liderazgo, el trabajo en equipo, el relacionamiento con clientes internos y externos, las estrategias ideadas para el éxito de la empresa, la gestión de equipos comerciales y el uso y evaluación de KPI's importantes. Todo, con el fin de tener una perspectiva más amplia de los procesos internos y conocer de primera mano los puntos a destacar y las oportunidades de mejora. Pueden ver la entrevista

2. Perfil del Entrevistado



Figura 1. Foto Pedro Antonio Ariza Álvarez

Fuente. Elaboración propia.

2.1 Logros profesionales y personales

- Logró la representación exclusiva de dos casas italianas multinacionales.

- Logró que Emproquim sea la única empresa que vende esos productos en Colombia.
- Estos dos logros anteriores ayudan al posicionamiento que se ha logrado en este sector debido a la exclusividad de sus productos.
- Creó relaciones internacionales con otras empresas, logrando abarcar además del mercado de productos químicos tener maquinaria también. todo con empresas italianas.

2.2 Experiencia

- Lleva 30 años en el sector del cuero.
- Primero, estuvo trabajando en otras empresas, aprendiendo todo acerca del sector para poder desarrollar más adelante su propia empresa.
- En estas otras empresas logró generar relaciones con empresas de Italia y aprender de procesos, ahí se formalizó la empresa.

3. Entrevista a Pedro Antonio Ariza Álvarez

3.1 Preguntas con enfoque de: Liderazgo

3.1.1 ¿Cómo describiría su estilo de liderazgo? ¿Cree que el estilo que maneja es apto para su equipo de trabajo y pares?

Su estilo de liderazgo se basa en la motivación y el ejemplo, pues considera que en eso se basa el liderazgo en poder contagiar de forma positiva a quienes están alrededor para poder crecer.

3.1.2 ¿Cuál es la peor falla que puede tener un líder? ¿Ha tenido que experimentarla personalmente o con terceros?

La peor falla que puede tener un líder es creer que las cosas no se pueden hacer. Considera que todas las cosas se pueden lograr si se planean y ejecutan de la mejor manera, teniendo en cuenta que se pueden presentar dificultades en el camino, las cuales pueden ser resueltas con tranquilidad, paciencia y autocontrol.

3.1.3 ¿Qué estrategias de liderazgo usa para construir un equipo de trabajo con las habilidades requeridas en cada cargo?

Es necesario tener en cuenta las capacidades y fortalezas de cada persona para ubicarlas de una forma exitosa en labores acordes con sus destrezas. Al final de todo, lo importante es que la persona se sienta cómoda en su puesto de trabajo, lo cual permite que haya mejor rendimiento y fluidez.

3.1.4 ¿Cómo capacita a su equipo para potencializar sus habilidades y conocimientos?

La mejor forma de capacitar a las personas del equipo es documentando, dándoles a conocer la información que se recolecta a diario de los proveedores extranjeros, y realizando con cada empleado trabajos de demostración para que comprendan y tengan pleno conocimiento sobre los productos que como empresa ofertan al mercado.

3.2 Preguntas con enfoque de: Trabajo en equipo

3.2.1 ¿Cómo hace para mantener el equilibrio emocionalmente cuando algo dentro de su equipo de trabajo no sale como lo esperaba? Asimismo, ¿Cómo hace para mantener la motivación?

La forma en la cual mantiene el equilibrio emocional es conservando el control de sí mismo y teniendo una mentalidad positiva, visionando que todo es posible y tiene una solución. No se aferra a los problemas, por el contrario, procura motivarse a sí mismo y a su equipo para ejecutar un excelente trabajo, planeando y realizando con dedicación cada proceso, sin embargo, si en el camino surgen imprevistos o errores, considera que se pueden enmendar.

3.2.2 ¿Cuál es la situación más difícil la cual ha tenido que atravesar con su equipo y cómo logró solucionarla?

Recuerda una situación compleja durante los inicios de Emproquim, en la que por circunstancias externas se vieron en la obligación de comprar el 50% de la empresa (correspondiente al porcentaje de su socio) en un periodo en el que no contaban con la capacidad adquisitiva para hacerlo. Sin embargo, como equipo, se apoyan en personas que confiaron y creyeron en ellos, y tras un gran esfuerzo lograron su meta y adquirieron el porcentaje necesario de la empresa.

3.2.3 ¿Cómo equilibra las cargas laborales dentro de su equipo para así obtener los mejores resultados?

La forma de delegar las tareas y las cargas laborales depende de las fortalezas de cada persona, de tal manera que se conforme un equipo en el que todos participen y tengan un rol específico e importante. Con lo anterior, se genera una sinergia y una dinámica de trabajo fluida, transmitiendo información y llevando a cabo procesos desde el área administrativa (documentación) hasta el área comercial (ventas).

3.2.4 Teniendo en cuenta su experiencia como líder, ¿Cómo logra establecer la armonía entre los miembros de su equipo en los momentos complicados?

Cuando alguno de sus colaboradores no se encuentra en el mejor estado, su respuesta siempre es recibirlos con una actitud positiva, recordándoles que todo tiene una alternativa y una solución. Para él es importante mostrar apoyo y hacer sentir a cada persona parte de una familia en la que todos se apoyan entre todos y de la mano pueden salir adelante.

3.2.5 Si pudiera elegir su equipo de trabajo perfecto, ¿Qué características tendría en cuenta a la hora de contratar a este nuevo personal?

Para él es ideal poder contar en su equipo con personas comprometidas, serias, y ante todo, dispuestas a hacer y servir a los demás, pues servir al final del día genera un impacto positivo en el trabajo y la cotidianidad de otros. Por otra parte, es vital contar con personas que sean líderes, creadoras, que no teman a arriesgarse, que tengan una mentalidad positiva y que se encuentren en una búsqueda de constante evolución y crecimiento.

3.3 Preguntas con enfoque de: Cliente interno y externo como centro de la organización

3.3.1 Nos gustaría que nos contara un poco sobre la relación que tienen con sus clientes, ¿cómo es el desarrollo de esta?, ¿Qué dinámicas tienen?

La relación con los clientes es netamente comercial, como proveedor, Emproquim sabe las necesidades de estos por medio de un seguimiento realizado por llamadas, visitas, mensajes que les permite mejorar su foco principal que son las ventas por asesoría.

3.3.2 ¿De qué manera integra a los clientes en los planes de la empresa?, ¿Juegan algún papel importante?

Si juegan un papel importante porque manejan una estrategia muy poderosa que es el Voz a Voz, hay clientes que recomiendan a Emproquim a otras empresas para ser su proveedor de materias primas y tecnología.

3.3.3 ¿Sus clientes han dado pie para algún plan de mejora?, si es así, ¿Nos podría compartir algún ejemplo en el cuál hayan generado una nueva estrategia o planteamiento gracias a sus clientes?

No han sido parte de algún plan de mejora, ya que gran parte de las estrategias son importadas de los proveedores del exterior tanto en el manejo del medio ambiente, manejo de los materiales y tendencias. Emproquim innova y los clientes toman la decisión de adaptarse a las nuevas tendencias que lleguen.

3.3.4 Hablando un poco sobre la dinámica que tienen como empresa, ¿Qué estrategias utilizan para poder alinear los intereses de Emproquim con los de sus clientes?

Emproquim siempre trae moda, maquinaria, tecnología, así sean de segunda mano, vienen potencializadas lo cual significa innovación para Colombia, ya que Europa están más avanzados en procesos del sector de la marroquinería. Por lo tanto, resulta bastante atractivo para el cliente tener productos únicos y de la mejor calidad.

3.4 Preguntas con enfoque de: Estrategias diferenciales para el éxito

3.4.1 De acuerdo con su experiencia, ¿Cuáles son los factores a considerar más importantes para que una estrategia sea eficiente y alcance los resultados esperados?

Mostrar a los clientes casos de éxito de Emproquim, los cuales poseen una calidad superior Europea, que además cuenta con normatividad mundial que posiciona a la empresa y a los productos finales, a otro nivel.

3.4.2 Entre las estrategias que han llevado a la empresa a ser única y diferencial, ¿Cuál es la estrategia que les resulta más efectiva y exitosa?, ¿Cómo llegaron a su planteamiento?

Como bien respondió en la pregunta anterior, estas estrategias hacen parte de un speech ganador para convencer al futuro prospecto de ser parte de Emproquim.

3.4.3 Antes de ejecutar una estrategia o plan de acción de la empresa, ¿Cuál es el proceso/metodología que llevan a cabo?, ¿De qué manera planean una respuesta inteligente ante cualquier eventualidad?

La industria del cuero se ha vuelto exclusiva, por lo cual va dirigida a un nicho más segmentado al cual tienen que ofrecerle la mejor calidad, a la vez conocer de fondo las cualidades y características de los productos, y garantizar su superioridad. La preparación y estudio sobre los productos de Emproquim son claves para responder ante cualquier eventualidad.

3.4.4 ¿Dentro de Emproquim existe una cultura de adaptación al cambio?, si es así, ¿nos podría contar cómo es esta cultura y cómo han llegado a ella?

Estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías y nuevos procesos que se usan en otros países para importarlos, lo cual marcará un antes y después de la logística y producción del cuero en Colombia.

3.5 Preguntas con enfoque de: Gestión de equipos comerciales

3.5.1 Entendiendo que trabaja con italianos, ¿Qué choques culturales tuvo y cómo hizo para gestionarlas y así volverse un equipo comercial funcional?

Valoración de los tiempos y compromisos, en Colombia no se le da el mismo valor al tiempo, los Italianos son más cumplidos. Llegar a ser un buen equipo de trabajo fue más

cuestión de adaptarse a las actitudes y formas de manejar los negocios de tal forma que el negocio fuera creciendo exponencialmente.

3.5.2 ¿Qué recomendaciones podría darle a una empresa a raíz de su experiencia en el mercado e industria? ¿Qué factores se deberían tener en cuenta para entrar adecuadamente en el mercado?

El factor más importante es el respeto por los clientes, para darle la importancia que merecen. Ofrecerles una empresa organizada y productos de calidad.

3.5.3 ¿Qué espera de su equipo?

Que estén dispuestos, felices, que den siempre lo mejor, y sientan que la empresa es de todos.

3.5.4 ¿Cuáles son sus no negociables?

La deshonestidad, la falta de compromiso y el irrespeto.

3.6 Preguntas con enfoque de: KPIs alineados con los objetivos organizacionales

3.6.1 En la actualidad, ¿Qué KPIs tienen en la empresa? ¿Son los mismos KPIs con los que empezaron?

El desempeño de Emproquim lo basan en las temporadas como por ejemplo: La estudiantil, donde la compra de zapatos aumenta; Se preparan meses antes para poder suplir todas las materias primas de sus diferentes clientes para que puedan tener sus productos listos para el crecimiento de la demanda temporal.

***3.6.2 Teniendo en cuenta los KPIs que ya nos comentaron, ¿A qué metas esperan llegar?
¿Cuáles son sus objetivos teniendo en cuenta estos KPIs y estas mediciones?***

El Sr. Pedro quiere que Emproquim se expanda a nivel nacional e internacional, ya han trabajado en países como Panamá, México, pero quieren terminar de entender el mercado tanto Colombiano como el de otros países.

3.6.3 ¿Por qué eligieron esos KPIs?, ¿creen que están alineados a lo que quieren llegar/lograr en un futuro cercano?

Se eligieron básicamente porque van alineados al objetivo principal de Emproquim: Convertirse en uno de los proveedores más grandes e importantes de materia prima, y nuevas tecnologías a nivel Colombia.

3.6.4 ¿Consideran que estos KPIs han contribuido a la medición del éxito de la compañía y la toma de decisiones importantes, o realmente no ha sido factor decisivo e importante?

Si ha contribuido de manera importante, ya que estos picos de alta demanda le han permitido a Emproquim prepararse adecuadamente para ofertar las materias primas adecuadas a sus clientes, con tiempo suficiente para la producción y con la calidad necesaria para satisfacer tanto al producto como a su cliente final.

Para finalizar nos deja un mensaje para todas las personas que desean emprender:
Perseverancia, credibilidad y confianza, cada día se aprende algo nuevo, el mercado está en constante cambio por lo que la preparación y la disposición son clave para una compañía exitosa. Pueden ver la entrevista completa en el siguiente link: (6) Entrevista a Pedro Antonio Ariza Álvarez - PADE 3 - Universidad del Rosario - YouTube

4. Conclusiones

Gracias a la entrevista realizada a Pedro Antonio, uno de los gerentes de Emproquim Leather Ltda, se evidencia que dentro de la empresa se manejan tres factores importantes: la adaptación al cambio, la mentalidad positiva y creativa, y la visión. Pedro, constantemente menciona la superación de dificultades con unión de equipo y perseverancia, lo que hace de esta persona un gran líder, que, con un sentido humano muy grande, ha logrado impulsar a la empresa y los trabajadores, desde el corazón y las ganas de crear algo sólido, que impacte positivamente al mercado.

Así mismo, se logró evidenciar que Emproquim gira en torno a tres ejes, que terminan por construir el corazón de la empresa: Las personas (los colaboradores), el medio ambiente y el cliente, los cuales son altamente valorados, y hacen que el propósito de Emproquim cobre sentido. Es por esto, que constantemente se encuentran comprometidos con informarse, actualizar su portafolio, estar a la vanguardia y construir un equipo que cuente con unidad, honestidad, compromiso y respeto, pues al final, es la unión de todos estos esfuerzos la que hace que toda tarea o acción de Emproquim, sea ejecutada con un propósito de generación de valor que impacte a todos los ejes.

Finalmente, es posible rescatar que la gran labor ejercida desde un liderazgo consciente y positivo, como el que ha ejercido Pedro Antonio, lleva a un grupo de personas a trabajar por un objetivo común, en el que todos son partícipes de un equipo y sobre todo, de una visión. Por esto, es de reconocer que, a pesar de hablar de una pyme, nos encontramos con una empresa con misión, que sin importar su escala tiene todo el potencial de conseguir un alcance nacional e internacional representativo bajo el lema de “hacer las cosas bien”.

Anexo consentimiento Informado

En este consentimiento informado le indica que se hará explícita la identidad de los participantes, en vista de que el estudio involucra la narración de la vida profesional de los entrevistados y sus reflexiones sobre: “La importancia su visión y concepción de la organización dentro de su rol actual “. sin embargo, el participante que solicite que se omita su identidad (nombre, filiación institucional y cargo) en los informes y publicaciones podrá indicarlo al final de este documento.

Que la (o)s Investigadoras Responsables del estudio, **Laura Valentina Ariza García con C.C. 1010001824 de Bogotá, Valentina Celis Moreno C.C.: 1000502491, Laura Daniela Galindo Escucha C.C.: 1001187398, Dana Sofia Pame Cruz C.C.: 100296309, Maria Paula Valencia Parra C.C.: 1192757678** y como el orientador de la asignatura Opción de grado modalidad PADE 3, la profesora Luz Andrea Pinzón Alemán C.C 52.697.758 se han comprometido a responder cualquier pregunta y aclarar cualquier duda que se les plantee acerca de los procedimientos que se llevarán a cabo, riesgos, beneficioso cualquier otro asunto relacionado con la investigación.

Usted es libre de decidir si participar o no en esta entrevista, y también es libre de retirarse, asumiendo el compromiso de informar al investigador lo antes posible cuando decida hacerlo.

No participar, no responder, decidir retirarse del estudio o solicitar al investigador excluir información específica de los análisis e informes del estudio no tiene consecuencias negativas de tipo social, laboral, económica o legal para usted ni para el equipo investigador, usted tiene derecho de conocer el informe final y las publicaciones que produzcan este estudio.

El orientador de la investigación y los estudiantes se comprometen a que la información que usted suministre va a ser guardada de forma segura en los repositorios de la institución destinados para tal fin y no se usará para propósitos diferentes a los de este estudio. Sólo el equipo de investigación tendrá acceso a los formatos de registro (apuntes, notas, grabaciones de audio, documentos suministrados por el entrevistado, etc.).

Por lo anterior

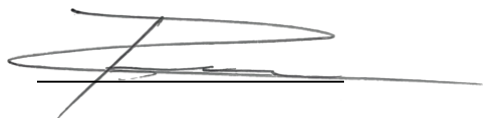
Yo **Pedro Antonio Ariza Álvarez** con CC **13953674** de la organización **Emproquim Leather LTDA** manifiesto que se me ha explicado que mi participación en el estudio de título “Entrevista Gerente Emproquim Leather LTDA”, que consistirá en responder una entrevista que pretende contribuir al conocimiento, entendiendo que mi participación es una importante contribución para el entendimiento de las posiciones de liderazgo y como estas generan un alto impacto en el cliente interno y externo, así como en la consecución de objetivos.

Acepto la solicitud de que la entrevista sea grabada en formato de audio para su posterior transcripción y análisis, a los cuales podrá tener acceso parte del equipo de estudiantes y profesores de la Escuela de administración de la Universidad del Rosario.

Declaro que se me ha informado ampliamente sobre los posibles beneficios, riesgos y molestias derivados de mi participación en el estudio, y que la información que entregue estará protegida por el anonimato y la confidencialidad.

En el caso de que el producto de este trabajo se muestre al público externo, si doy mi permiso, reiterando como participante la invitación de forma libre, voluntaria y declarando estar informado que los resultados de esta encuesta tendrán como salida un informe, al que posteriormente tendré acceso.

He leído este formulario de consentimiento y acepto este estudio según las condiciones establecidas. Bogotá, a 17 de abril de 2023



Firma Entrevistado

Nombre: Pedro Antonio Ariza

Álvarez Firma Autor
Laura Valentina Ariza Garcia
C.C.: 1010001824

Firma Autor
Valentina Celis
Moreno C.C.:
1000502491

Firma Autor
Laura Daniela Galindo
Escucha C.C.: 1001187398

Firma Autor
Dana Sofia Pame
Cruz C.C.:
100296309

DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Firma Autor
Maria Paula Valencia
ParraC.C.: 1192757678

Firma orientadora de la
asignatura Nombre: Luz Andrea



Pinzón Alemán

Bogotá, MAYO 10 de 2023

Respetados Señor (a),

Para la Universidad del Rosario es muy importante generar espacios de conocimiento y aprendizaje de la actividad Empresarial con el ánimo de complementar el proceso de formación académica de nuestros estudiantes.

Con base en lo anterior, solicitamos amablemente su colaboración para que permitarealizar un acercamiento a cinco (5) estudiantes de la Escuela de Administración con el fin de hacerle una entrevista con fines académicos como trabajo de la asignatura opción de grado modalidad Pade III la cual dirige la profesora Luz Andrea Pinzón Alemán:

Laura Valentina Ariza Garcia
Administración en Negocios Internacionales y
Internacionales y Marketing y Negocios Digitales
C.C.: 1010001824

Valentina Celis Moreno
Administración en Negocios
Marketing y Negocios Digitales
C.C.: 1000502491

Laura Daniela Galindo Escucha
Administración en Negocios Internacionales y
Internacionales y Marketing y Negocios Digitales
C.C.: 1001187398

Dana Sofia Pame Cruz
Administración en Negocios
Marketing y Negocios Digitales
C.C.: 100296309

Maria Paula Valencia Parra
Administración de empresas y
Marketing y negocios digitales
52.697.758 C.C.: 1192757678

Luz Andrea Pinzón Alemán
Directora
C.C.:



Dicha entrevista se realiza dentro del marco de la investigación de título Emproquim Leather LTDA la cual involucra el diagnóstico general de la empresa, así como una propuesta de plan de mejora en el o las áreas de mayor impacto en la organización.

Agradecemos su atención recibiendo a nuestros estudiantes como diligenciando el consentimiento informado anexo.

Cordialmente,

Dirección de Investigación
**ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN**

Bogotá, Abril/17de 2023

Respetados Señor (a),

Para la Universidad del Rosario es muy importante generar espacios de conocimiento y aprendizaje de la actividad Empresarial con el ánimo de complementar el proceso de formación académica de nuestros estudiantes.

Con base en lo anterior, solicitamos amablemente su colaboración para que permita realizar un acercamiento a una estudiante de la Escuela de Administración con el fin de hacerle una entrevista con fines académicos como trabajo de la asignatura opción de grado modalidad Pade 3 la cual dirige la profesora Luz Andrea Pinzón Alemán:

Firmas:

Nombre de EL AUTOR: Laura Valentina Ariza Garcia C.C.: 1010001824

Nombre de EL AUTOR: Valentina Celis Moreno C.C.: 1000502491

Nombre de EL AUTOR: Laura Daniela Galindo Escucha C.C.: 1001187398

Nombre de EL AUTOR: Dana Sofía Pame Cruz C.C.: 100296309

Nombre de EL AUTOR: Maria Paula Valencia Parra C.C.: 1192757678

Nombre y apellidos: Luz Andrea Pinzón Alemán Directora
C.C.: 52.697.758



Dicha entrevista se realiza dentro del marco de la investigación de título Entrevista Gerente Emproquim Leather LTDA la cual involucra los siguientes temas:

- a. Liderazgo
- b. Trabajo en equipo
- c. El cliente interno y externo como centro de la organización
- d. Estrategias diferenciales aplicada para el éxito de la organización
- e. Seguimiento, control y desarrollo de equipos comerciales
- f. KPIS alineados a objetivos corporativos

Agradecemos su atención recibiendo a nuestros estudiantes como diligenciando el consentimiento informado anexo.

Cordialmente,

AUTORIZACIÓN DE INCLUSIÓN Y DIVULGACIÓN DE MATERIAL ACADÉMICO
Y/OMEMORIAS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL
EdocUR

Laura Valentina Ariza García, identificado con cédula de ciudadanía número 1010001824 en mi calidad de titular de los derechos morales y patrimoniales de las memorias y/o material académico de nuestra

Entrevista denominada Entrevista gerente Pedro Antronio Ariza Álvarez (en adelante “EL AUTOR”) autorizo al COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO, institución privada, de educación superior, con el carácter académico de Universidad, ubicada en la calle 12 C # 6-25 en la ciudad de Bogotá D.C. sin ánimo de lucro, con personería jurídica reconocida mediante resolución número 58 del 16 de septiembre de 1895 expedida por el Ministerio de Gobierno, (en adelante “LA UNIVERSIDAD”) para que reproduzca, comunique, incluya y divulgue las mismas en el Repositorio Institucional EdocUR bajo los lineamientos que se establecen a continuación:

PRIMERO. Autorizo a LA UNIVERSIDAD para que incluya y divulgue el material académico y/o las memorias de la Entrevista denominada “Entrevista gerente” en el Repositorio Institucional EdocUR.

LA UNIVERSIDAD entiende que se autoriza el uso exclusivamente como material de apoyo académico y que la autorización concedida no transfiere los derechos de autor de las memorias y/o el material académico de los cuales soy titular. A través de la suscripción del presente documento no otorgo derecho alguno para que las memorias y/o el material académico sean comercializados a través de ninguna modalidad.

LA UNIVERSIDAD garantiza, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993 y 30 de la Ley 23 de 1982, que en toda utilización que de mis memorias y/o el material académico se haga para los fines anteriormente descritos, se realizará la mención del nombre del autor y se respetará la integridad de los documentos.

Esta autorización está enmarcada dentro de los propósitos y lineamientos de Acceso Abierto y tiene como finalidad ofrecer los contenidos académicos y científicos en acceso gratuito para beneficio de la sociedad sin vulnerar lo dispuesto en la legislación de propiedad intelectual vigente.

SEGUNDO. La autorización que aquí se otorga comprende la posibilidad de exhibición, comunicación pública, en el país y/o en el extranjero, y en general, su utilización mediante reproducción y comunicación por cualquier medio directo o indirecto, en cualquier medio o formato, físico, analógico, electrónico, digital conocido o por conocer.

TERCERO. La presente autorización se entenderá vigente a partir de la fecha de su firma y su vigencia se extenderá por un periodo de dos (2) años.

CUARTO. La presente autorización de inclusión en el repositorio institucional de las memorias y/o el material académico no se enmarca en otra finalidad a la mencionada en el encabezado del presente documento, por tanto, cualquier otra modalidad de explotación, reproducción, transformación, comunicación pública o distribución no relacionada con la autorización aquí concedida, se entenderá como no otorgada.

QUINTO. EL AUTOR manifiesta que por la inclusión dentro del repositorio institucional EdocUR de sus memorias y/o el material académico no recibirá ningún tipo de remuneración y por tanto la autorización de la misma se concede de manera consciente y voluntariamente a título gratuito.

SEXTO. EL AUTOR declara que las memorias y/o el material académico es original y fue realizada por él mismo sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad de la misma.

EL AUTOR a su vez garantiza que las memorias y/o el material académico no contiene citas o transcripciones de obras protegidas que hayan sido realizadas por fuera de los parámetros o límites legales; que no contienen declaraciones difamatorias contra terceros, ni contrarias al orden público y a las buenas costumbres, ni viola derechos de otros autores.

EL AUTOR declara que sobre la obra no pesa ningún gravamen, limitación en uso o utilización ni cesión de los derechos patrimoniales, que impida desarrollar el objeto del presente contrato y otorga los derechos a los que se hace mención en forma exclusiva, motivo por el cual no podrá autorizar a terceros para el ejercicio o disposición de los derechos conferidos en el presente contrato durante la vigencia del mismo.

PARÁGRAFO. En caso de presentarse cualquier reclamación o acción judicial o extrajudicial por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, EL AUTOR asumirá toda responsabilidad y saldrá en defensa de LA UNIVERSIDAD quien actuará como un tercero de buena fe.

SÉPTIMO. Las notificaciones y cualquier comunicación con relación a los términos y contenido de esta autorización, deberán ser realizadas por correo certificado; en este último evento la comunicación o notificación se considerará surtida con el acuse de recibo personalizado del destinatario, a cuyo efecto se dispone de las siguientes direcciones:

LA UNIVERSIDAD: Calle 12 C No. 6- 25. Bogotá D.C.

OCTAVO. POLITICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES. Declaro que autorizo

previa y de forma informada el tratamiento de mis datos personales por parte de LA UNIVERSIDAD para fines académicos y en aplicación de convenios con terceros o servicios conexos con actividades propias de la academia, con estricto cumplimiento de los principios de ley. Para el correcto ejercicio de mi derecho de habeas data cuento con la cuenta de correo

habeasdata@urosario.edu.co, donde previa identificación podrá EL AUTOR solicitar la consulta, corrección y supresión de mis datos.

Se suscribe este documento privado en la ciudad de Bogotá D.C., a los 17 días del mes de abril del año 2023.

Firma:

Nombre de EL AUTOR: Laura Valentina Ariza Garcia

C.C.: 1010001824

Correo electrónico: laura.ariza@urosario.edu.co

Teléfono de contacto: +573164292958

Nombre de EL AUTOR: Valentina Celis Moreno

C.C.: 1000502491

Correo electrónico: valentina.celism@urosario.edu.co

Teléfono de contacto: +573506277762

Nombre de EL AUTOR: Laura Daniela Galindo Escucha

C.C.: 1001187398

Correo electrónico: laurad.galindo@urosario.edu.co

Teléfono de contacto: +573008459215

Nombre de EL AUTOR: Dana Sofia Pame Cruz

C.C.: 100296309

Correo electrónico: dana.pame@urosario.edu.co

Teléfono de contacto: +573135469123

Nombre de EL AUTOR: Maria Paula Valencia

ParraC.C.: 1192757678

Correo electrónico: mariapau.valencia@urosario.edu.co

Teléfono de contacto: +573213059690

Firma: 

Nombre de directora: Luz Andrea Pinzón Alemán

C.C. No. 52.697.758

Correo electrónico: Luzand.pinzón@urosario.edu.co

Nombre entrevistado: Pedro Antonio Ariza

ÁlvarezC.C. No. 13953674

Correo electrónico: pedro.emproquim@hotmail.com