

PASANTIA: EMPRESA CIAM BEEF “ANALISIS DE MERCADO PAIS PARA LOS  
PRODUCTOS CARNICOS DE LA EMPRESA CIAM BEEF

ESTUDIANTE

MISHELLE ALEJANDRA SUAREZ PABON

DIRECTOR

CARLOS J. AGUDELO G.

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
VILLAVICENCIO  
2022

PASANTIA: EMPRESA CIAM BEEF “ANALISIS DE MERCADO PAIS PARA LOS  
PRODUCTOS CARNICOS DE LA EMPRESA CIAM BEEF

ESTUDIANTE

MISHELLE ALEJANDRA SUAREZ PABON

DIRECTOR

CARLOS J. AGUDELO G.

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

VILLAVICENCIO

2022

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

FIRMA NOMBRE

Director de trabajo de grado

---

FIRMA NOMBRE

Presidente del jurado

---

FIRMA NOMBRE

Presidente del jurado

---

FIRMA NOMBRE

Presidente del jurado

## **Dedicatoria**

Este trabajo está dedicado incondicionalmente a Dios por permitirme ejecutar un logro más es todas mis metas propuestas a lo largo de mi vida y en las oportunidades que vendrán por parte de su voluntad como guía en mi camino.

Dedico parte de mi esfuerzo a familiares y amigos que estuvieron incondicionalmente para otorgarme un poco de su información y estructuras académicas.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por todas las bendiciones que ha derramado en el transcurso de mi vida.

Agradezco a los docentes de la Universidad Antonio Nariño que a lo largo de mi carrera contribuyeron con mi formación académica.

Agradezco a la empresa Ciam Beef, el cual permitió que desarrollara la practica empresarial y ante mano agradezco por su grata colaboración a la Ingeniera de calidad y al departamento de comercio y ventas, el cual fue una gran ayuda para elaborar todos los objetivos plateados, dejando una puerta abierta para futuras oportunidades académicas y laborales.

## Contenido

<b>Dedicatoria</b> .....	4
<b>Agradecimiento</b> .....	5
<b>1. Análisis preliminar</b> .....	8
<b>1.1 Antecedentes y estado actual de la empresa</b> .....	8
<b>1.2 Objetivos de la pasantía</b> .....	16
<b>1.2.1 Objetivo general</b> .....	16
<b>1.2.2 Objetivos específicos</b> .....	16
<b>1.3 Justificación</b> .....	17
<b>2. Plan de trabajo</b> .....	19
<b>2.1 Actividades y Responsabilidades</b> .....	19
<b>2.1.1 Fase 1</b> .....	20
<b>2.1.2 Fase 2</b> .....	20
<b>2.1.3 Fase 3</b> .....	20
<b>2.1.4 Fase 4</b> .....	20
<b>2.2 Cronograma</b> .....	21
<b>3. Análisis DOFA</b> .....	22
<b>Glosario</b> .....	24
<b>Referencias</b> .....	25
<b>ANEXOS</b> .....	26
Anexo 1: Certificación IVC INVIMA Certificado de Acta Sanitaria.....	26
ANEXO 2: Certificación IVC.....	28
<b>2.3 Reportes Mensuales</b> .....	30
ANEXO 3: Reporte mensual (Agosto-Septiembre).....	30
ANEXO 4: Reporte mensual (Septiembre-Octubre).....	33
ANEXO 5: Reporte mensual (Octubre- Noviembre) .....	36

### Tabla de Figuras

<b>Figura 1</b> .....	10
<b>Figura 2</b> .....	11
<b>Figura 3</b> .....	12
<b>Figura 4</b> .....	13
<b>Figura 5</b> .....	13
<b>Figura 6</b> .....	15
<b>Figura 7</b> .....	15
<b>Figura 8</b> .....	18

## **1. Análisis preliminar**

### **1.1 Antecedentes y estado actual de la empresa**

Ciam Beef es una compañía en los llanos orientales el cual desarrolla su objeto social en el único parque industrial de la ciudad de Villavicencio- Colombia; dedicada a la transformación (posta) de ganado de alta calidad de razas : Angus, Braman, Brangus y cruces entre estos, gracias a la calidad de sus actividades de desposte (separación de la carne del hueso) y porcionado (Cortes específicos de carne) llevando sus productos a consumidores en diferentes regiones del país, a través de plazas de segundo nivel como: olímpica, súper tiendas éxito, Supermercado Colsubsidio, Cencosud, franquicias y concesiones, Sodexo y servicios de distribución a empresas petroleras, etc.

Inicialmente, la empresa Ciam Beef era reconocida en el mercado local como Ciam Foods, fundada en el 2010 y donde sus socios cuentan con más de 30 años de experiencia en el sector agropecuario; la nueva innovación de Ciam Beef es una línea de carnes pre mium Beef dedicada a la producción de cortes finos de talla internacional, que son madurados y comercializados, satisfaciendo los mercados más exigentes de la población en las principales ciudades como: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla; así mismo, cuenta con la modalidad virtual cuya plataforma desarrolla un 70% en ventas online en cortes premium de carne.

Ciam Beef desposta, madura, empaca al vacío y a granel, carnes de res, así como termoformado cumpliendo con la normatividad de la industria alimentaria certificada con 1500 Invima calidad BPM, HACCP e ISO 9001 lo cual los habilita para hacer una planta de desposte exportadora.

A continuación, se observará el alcance que desarrolla la planta de Ciam Beef, el cual aplica el proceso de desposte y porcionado de ganado bovino desde el proceso de compra de ganados, recepción de materia prima, almacenamiento, producción o transformación, empaque, despacho y comercialización:

#### Etapa 1

Ciam Beef realiza toda la cadena de producción, desde que el ganado se encuentra en negociación, estando el ganado en lote o estando el ganado en el friogan de catama, inician negociación con el intermediario para llegar a un acuerdo bilateral,

#### Etapa 2

Después del sacrificio del ganado, realizan el proceso de liquidación, este proceso se realiza en la etapa en el que esta transformado el producto en canales, postas y despostes,

#### Etapa 3

Finalmente trasladan los cortes al proceso de porcionado, empaque, etiquetado y distribución.

**Figura 1**

*Cadena de Producción*



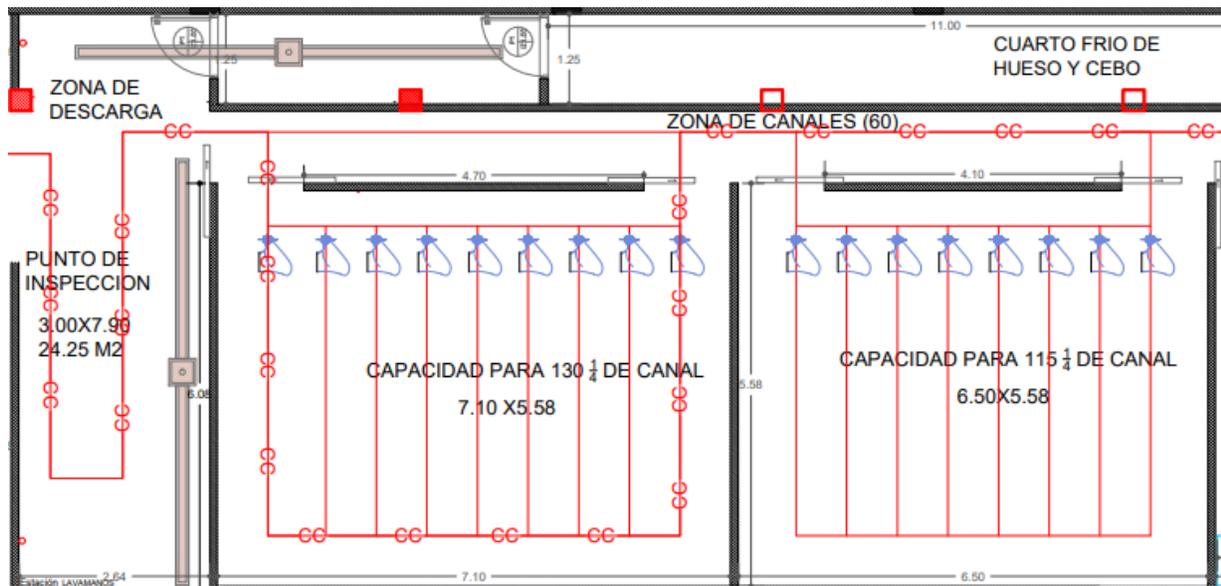
*Fuente:* Elaboración Propia

A continuación, se presentará paso a paso el proceso de producción de los canales que realiza la compañía:

Dado la gráfica número 2, se procede a continuar a la zona de canales (la planta cuenta con dos zonas; la primera bodega cuenta con capacidad para 130 canales y la segunda bodega cuenta con capacidad de 115). A continuación, se presentan unas gráficas que explica dicho proceso.

**Figura 2**

*Planta Ciam Beef*

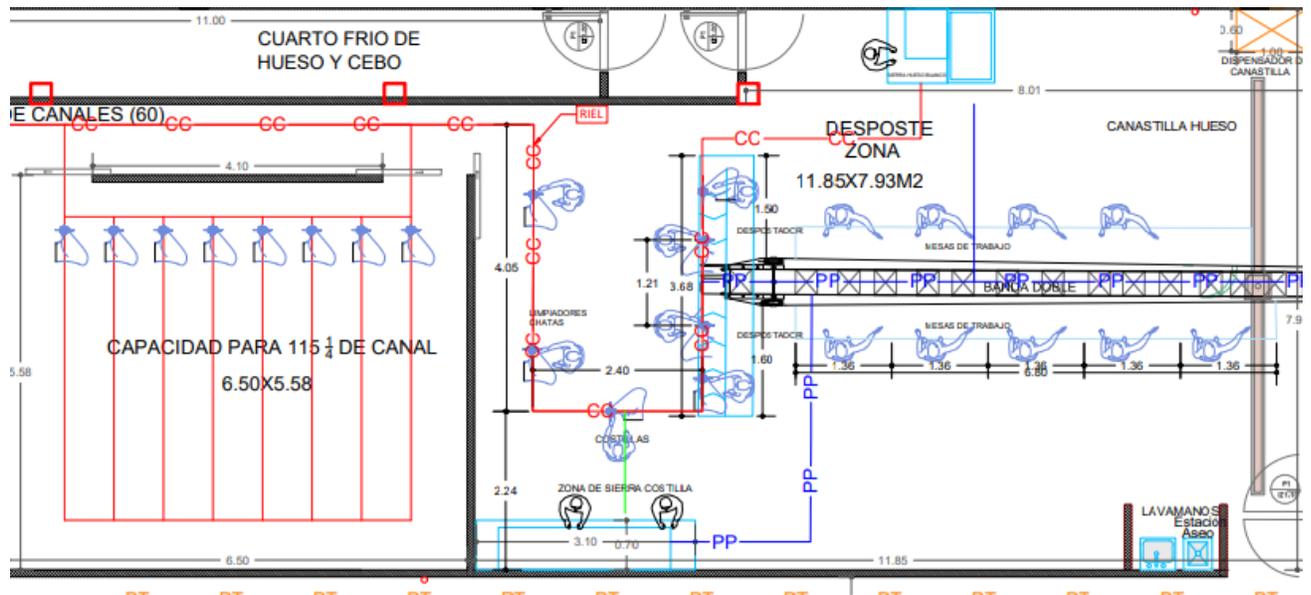


*Fuente.* Planos de la planta de producción de la empresa Ciam Beef, Arq. Jorge Humberto Gaitán - Arq. Johanna Bobadilla, (Jorge Humberto Gaitan, 2018)

La grafica número 3, Siguiendo la normatividad de Ciam Beef los canales se trasladan a la zona de despostes donde se realiza los procedimientos bajo la certificación de bioseguridad,

**Figura 3**

*Planta Ciam Beef*



*Fuente.* Planos de la planta de producción de la empresa Ciam Beef, Arq. Jorge Humberto Gaitán - Arq. Johanna Bobadilla, (Jorge Humberto Gaitan, 2018)

La grafica número 4, explica los trasladados los despostes a la zona de porcionado y etiquetado; El porcionado transita a empacar al vacío, cada una de estas con su respectivo embalaje y etiquetado se pasa por el detector de metales bajo reglamento y certificación de la planta.

**Figura 4**

*Planta Ciam Beef*

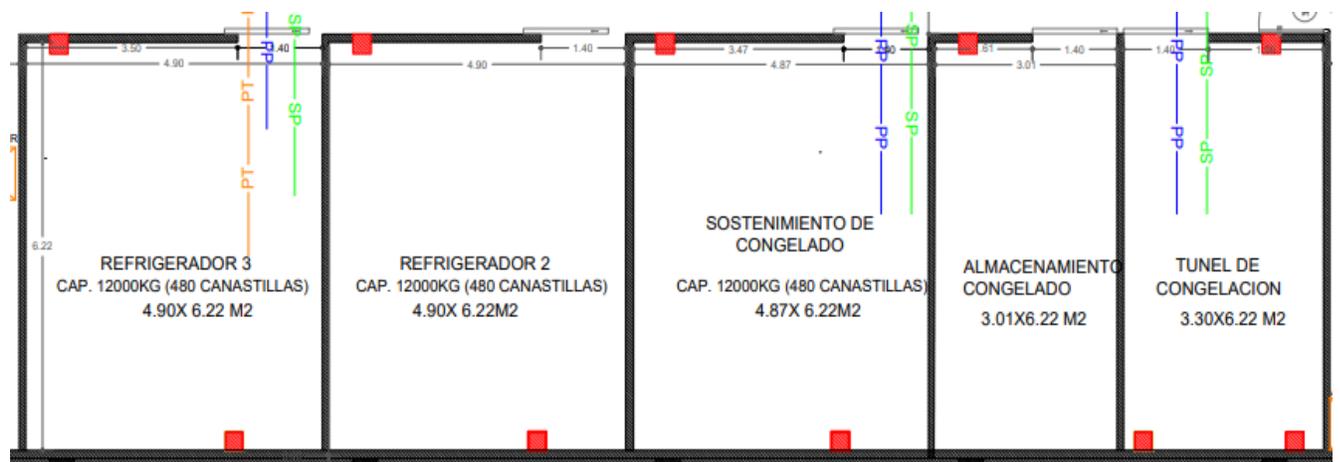


*Fuente.* Planos de la planta de producción de la empresa Ciam Beef, Arq.Jorge Humberto Gaitán - Arq. Johanna Bobadilla, (Jorge Humberto Gaitan, 2018)

Finalmente, La grafica número 5, el producto realiza su respectiva liquidación por porción, prontamente pasa por el túnel de congelación para llegar a sus respectivos refrigeradores y aguarda despacho de estos productos.

**Figura 5**

*Planta Ciam Beef*



*Fuente.* Planos de la planta de producción de la empresa Ciam Beef, Arq.Jorge Humberto Gaitán - Arq. Johanna Bobadilla, (Jorge Humberto Gaitan, 2018)

## **Misión**

Desarrolla sus actividades en la ciudad de Villavicencio, Meta. En el complejo industrial parque comercial la primavera CIAM FOODS provee, comercializa y distribuye productos cárnicos con los estándares de más alta calidad e inocuidad cumpliendo con las normas exigidas por los clientes de mercados nacionales e internacionales.

## **Visión**

Para el año 2024 consolidarnos como empresa líder en el sector cárnico a nivel nacional, apoyados en la innovación y tecnología, creciendo y afianzando nuestro compromiso con el medio ambiente y con el sector ganadero nacional

Gracias a su alta calidad de sus actividades de desposte y porcionado ha llevado sus productos a nivel nacional, esta marca pretende reflejar los valores comerciales como lo son la Honestidad, Perseverancia y lealtad hacia un mejor producto de calidad.

## **Enfoque por Procesos**

Ciam Beef diseñó un diagrama de procesos donde se ve claramente cómo interactúan entre ellos desde 3 directrices específicas (Proceso: Administrativo, Realización y de Apoyo), basadas en las funciones de cada uno de ellos para que el proceso y gestión operativa de la organización se desarrolle de manera organizada y cumpliendo los requerimientos del cliente, de los entes certificadores y de control de la organización.

**Figura 6**

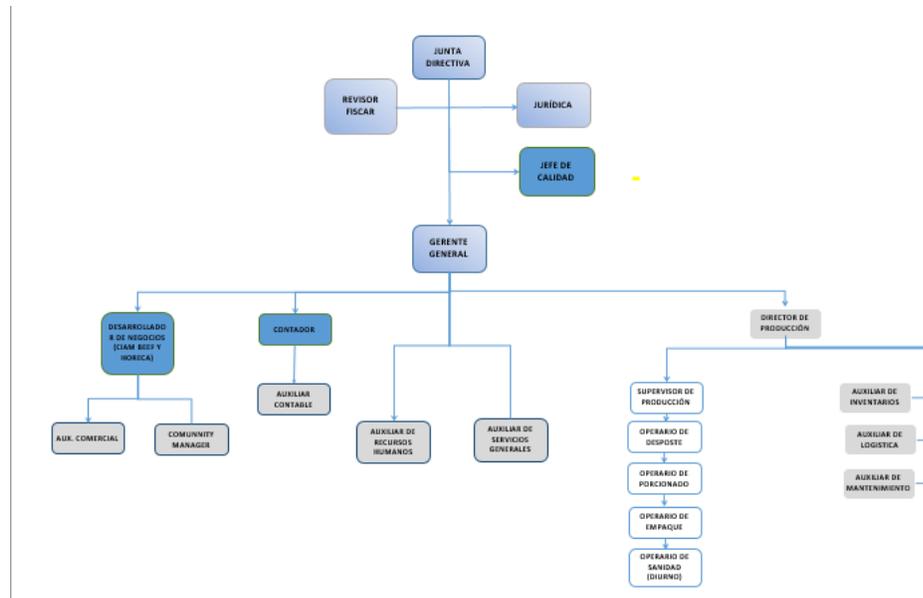
*Enfoque por Procesos*



*Fuente:* Elaboración propia del departamento de calidad de la empresa Ciam Beef, Ing. Calidad Jessica Bernal

**Figura 7**

*Organigrama*



*Fuente:* Gestión del departamento de comercio de la empresa Ciam Beef

## 1.2 Objetivos de la pasantía

### 1.2.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad de exportación de cortes finos de carne de la empresa CIAM BEEF, desde los factores de: asesoría logística, operativa y Administrativa; con el fin de identificar los posibles mercados potenciales en el extranjero.

### 1.2.2 Objetivos específicos

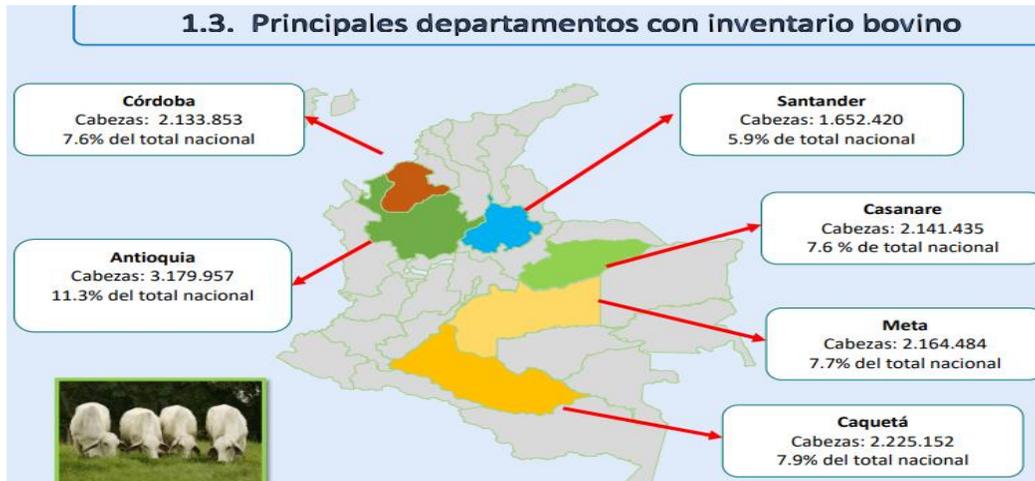
- Estudiar aspectos logísticos aplicables a etiquetas y empaques, además de las políticas y regulaciones para la comercialización del producto en los mercados seleccionados.
- Determinar normas técnicas y requisitos necesarios para la exportación de los productos de la empresa Ciam Beef.
- Elaborar matriz de preselección de mercados para evidenciar el potencial de exportación de productos cárnicos, estableciendo un mercado objetivo.
- Determinar el análisis de mercado país para los productos cárnicos de la empresa Ciam Beef

### 1.3 Justificación

El 68,6% del total de ganado bovino se concentra en los mismos diez departamentos, Antioquia (11,2%), Córdoba (7,8%), Meta (7,8%), Caquetá (7,5%), Casanare (7,5%), Santander (5,7%), Magdalena (5,5%), Cesar (5,5%), Bolívar (4,9%) y Cundinamarca (5,0%) (Instituto Agroperuario Colombiano , 2022).El departamento del Meta tiene la ganadería como una de las principales actividades productivas agropecuarias. Sin embargo, históricamente la producción departamental se ha destinado a su consumo en el mercado nacional, en presentaciones tradicionales como los son el ganado en pie y en canal, [...]para 2022 se tiene que la población porcina en el país está distribuida en 192.828 predios de los cuales 152.069 (78,9%) son predios de traspatio y los restantes 40.604 (21,1%) corresponden a predios de producción comercial y tecnificada. El número total de animales censados es de 9.658.204, de los cuales el 89,5% son animales de predios de producción comercial y tecnificada, y el restante 10,5% son animales de traspatio. El 64,3% del total de la población porcina del país se concentra en seis departamentos, Antioquia (26,6%), Valle del Cauca (14,7%), Meta (8,7%), Cundinamarca (7,3%) y Córdoba (7,0%) (Instituto Agroperuario Colombiano , 2022).

**Figura 8**

*Principales Departamentos con Inventario Bovino*



Fuente. Censo Bovino 2019, ICA

Ciam Beef se ha centrado en la producción de cortes finos de carne de res empacados al vacío, los cuales tienen mayor valor agregado por sus estándares de calidad y la demanda de este tipo de producto en los mercados externos, de manera que tienen un potencial de venta alto y pueden obtenerse mayores beneficios por la exportación hacia otros mercados.

Según la página web de Agronegocios; El 2021 fue un año récord en exportaciones de carne bovina de acuerdo a las estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) recopiladas por la Oficina de Planeación y Estudios Económicos de Fedegán-FNG. Entre enero y diciembre se enviaron 56.790 toneladas de carne y despojos, 66,4% más que las 34.124 t comercializadas en 2020, y 173,4% más que las 20.774 t de 2019.

En cuanto al valor FOB, los envíos representaron ventas por US\$247.725 000, 100,9% más que los US\$123. 328 000 del año anterior, y 225,1% más que los US\$76.208 000 obtenidos

en 2019, lo que confirma el potencial del sector ganadero como exportador. (AGRONEGOCIOS, 2022)

Estas cifras también son el resultado de recuperar el estatus como país libre de fiebre aftosa, que se alcanzó gracias al trabajo mancomunado del Gobierno y la Federación Colombiana de Ganaderos (Fedegán), administrado del Fondo Nacional del Ganado (FNG).

Desde que este objetivo se alcanzó en febrero de 2020, once años después de haberlo obtenido por primera vez y luego de haberlo perdido por los brotes de aftosa en 2017 y 2018, el comercio exterior de productos ganaderos ha venido creciendo de manera constante.

(AGRONEGOCIOS, 2022)

## 2. Plan de trabajo

### 2.1 Actividades y Responsabilidades

El trabajo desarrollado durante esta pasantía ha estado centrado en el acompañamiento a la identificación de vistos buenos y requisitos, así como la preparación de la planta para cumplir con todas las certificaciones, y evidenciar las oportunidades de comercialización en los mercados externos, aplicando los conocimientos adquiridos en la empresa privada CIAM BEEF y de aumentar la oferta exportable en el departamento del Meta.

Para la empresa Ciam Beef es importante el enfoque al comercio internacional ya que su planta cuenta con sus certificados según el Decreto 1500 del 2007, Acta sanitaria (ANEXO 1), IVC Invima (ANEXO 2) y considerada en Colombia como una empresa apta para la exportación de cortes finos de carne. Se han pactado unos acuerdos y entregas semanales para el avance de países potenciales, identificar mercados con mayor demanda

de este tipo de productos, requisitos de exportación y de ingreso al mercado, logística y documentación, con el fin de apoyar la empresa en el proceso de internacionalización.

### **2.1.1 Fase 1**

Diagnóstico y reconocimiento de procesos internos de la empresa:

Estado Actual de los adelantos con Procolombia

Reconocimiento de la planta

Reconocimiento área de comercio

Requisitos vigentes

Certificados vigentes

### **2.1.2 Fase 2**

Recopilación de estudios logísticos de la empresa en el transcurso de asesoría con Procolombia.

### **2.1.3 Fase 3**

Selección de mercados objetivos, el cuales se les realizara un estudio detallado identificando posibles perfiles de consumidores, oportunidades, legislación y normativas.

### **2.1.4 Fase 4**

Entrega de informe final del diagnóstico de la viabilidad de exportación de cortes de carne a posibles socios comercial.

De acuerdo a las actividades realizadas y presentadas en las cuatro fases anteriores que determinan las actividades realizadas por el pasante, los documentos soporte se encuentran en ANEXOS. A continuación, se presenta el cronograma de desempeño a lo largo de la pasantía.

## 2.2 Cronograma

El cronograma a continuación, presenta las diferentes actividades desempeñadas por el pasante a lo largo de las 12 semanas en las que estuvo realizando su practica dentro de la compañía CIAM BEEF.

Actividades	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12
Acompañamiento en mesas sectoriales												
Asesoría empresas												
Eventos												
Visita plata Ciam Beef												
Acompañamiento a Ciam Beef												
Identificación de estudios Logísticos												
Identificación de posibles perfiles de consumidores												
Selección de mercados objetivos												
Socialización de mercados potenciales y normatividad de producto												
Entrega de informe final del diagnóstico de la viabilidad de exportación												

Fuente: Elaboración Propia

### 3. Análisis DOFA

<p><b>Matriz Dofa</b></p>	<p>Fortalezas (F)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- F1 Cuenta con planta propia</li> <li>- F2 Única empresa del Meta con certificación HACCP, permitiendo la exportación de cortes finos de carne.</li> <li>- F3 la empresa Cuenta con producción propia de ganado (Reducción de costos</li> <li>- F4 Se cuenta como procesos definidos los cuales se enfocan en el cumplimiento de las metas de la organización.</li> <li>- F5 Buenas relaciones con proveedores terceros de ganado en pie.</li> <li>-F6 Se cuenta con el personal requerido y capacitado en las actividades a realizar en la planta.</li> </ul>	<p>Debilidades (D)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- D2 Ciam Beef no cuentan con departamento de comercio exterior.</li> <li>- D3 Ubicación geográfica distante de puertos, aumentando el costo de transporte terrestre para la exportación.</li> <li>- D4 Realizar el proceso de exportación afectado por los altos costos de transporte, fletes y seguros actualmente.</li> </ul>
<p>Oportunidades (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O1 El departamento del Meta cuenta con las condiciones geográficas aptas para producir ganado de alta calidad.</li> <li>- O2 Alta demanda de productos cárnicos en mercados con buena capacidad económica como el Líbano.</li> <li>- O3 El cambio de la divisa favorece el ingreso de mayor cantidad en pesos colombianos por dólar.</li> <li>O4 Nuevos nichos de mercado por medio de TLC.</li> <li>O5 Posibilidad de realizar marketing por medios de redes sociales.</li> </ul>	<p>Estrategias FO:</p> <p>O3:F3 Identificar los costos de la logística para la exportación de los productos de la empresa, aprovechando el cambio de divisa. Gracias a ello, se puede abrir la posibilidad a otros países más cercanos a Colombia, para reducir los costos de transporte de carga internacional.</p> <p>O4:F2:F4 Realizar relaciones comerciales con: hoteles con reconocimiento internacional, tiendas de segundo nivel y tiendas de cadena, para dar a conocer los diferentes productos de la empresa. Mantener y fortalecer el sistema para la certificación HACCP para abrir campo en exportaciones mediante los TLC como oportunidad por el aumento del valor de cambio de la divisa.</p>	<p>Estrategia DO:</p> <p>D3:O3 Buscar mercados internacionales al cambio de divisa actual, permite generar mayores utilidades a la empresa por cada corte fino de carne; se deben identificar los mercados por medio a la matriz mercado país</p> <p>O5:D1 Realizar campañas por medio del departamento de marketing digital y de medios desde las técnicas SEO, SEM y redes sociales en los países destino, para dar reconocimiento de la empresa e incentivar a clientes potenciales sobre los beneficios del consumo de carne.</p> <p>O2:D2 estructurar el departamento de comercio exterior para elaborar estrategias de nuevos posibles mercados extranjeros.</p>
<p>Amenazas (A)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A1 El comercio en el país se caracteriza por la exportación de materia prima y no de productos terminados.</li> <li>- A2 El mercado tiene una disminución del consumo per cápita de cortes finos de carne, sustituyéndolo por otros productos (Productos veganos).</li> <li>-A3 Restricciones sanitarias y de inocuidad en los países destina a causa de la incertidumbre de la fiebre aftosa en el ganado en Colombia.</li> <li>-A4 Cambios climáticos pueden afectar precios de los bovinos.</li> </ul>	<p>Estrategia FA:</p> <p>F2:A3 Se fortalecen las relaciones atreves de la certificación HACCP permitiendo abrir mercado para los productos de la empresa.</p> <p>F6:A2 Planteamiento de rutas comerciales, determinadas por medio de lineamientos del departamento de comercio y asesoría de la gestión de calidad, para dar a conocer las propiedades del consumo de carne y la calidad del producto que ofrece la empresa Ciam Beef.</p>	<p>Estrategia DA:</p> <p>A3:D2 Se realiza un análisis de mercado-país para identificar los posibles mercados potenciales, donde puede llegar Ciam Beef con sus cortes finos de carne.</p> <p>A3:D4 presentar a los clientes la certificación HACCP junto con las buenas prácticas y manipulación de alimentos de que tiene la empresa a través de un portafolio para presentar las capacidades que tiene la empresa y la calidad de sus productos al momento de realizar la exportación.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Habiendo analizado la matriz Dofa estableciendo las estrategias se dispone a realizar un reporte de las directivas de las estrategias que se establecieron. Dichas estrategias van a ser analizadas y evaluadas con el fin de determinar por cuál de ellas pueden iniciar a realizar la inclusión a los mercados destino. Las estrategias que se proponen a las directivas de la compañía CAIM BEEF por las que se considera pueden iniciar son las siguientes:

- Realizar relaciones comerciales con: hoteles con reconocimiento internacional, tiendas de segundo nivel y tiendas de cadena, para dar a conocer los diferentes productos de la empresa. Mantener y fortalecer el sistema para la certificación HACCP para abrir campo en exportaciones mediante los TLC como oportunidad por el aumento del valor de cambio de la divisa.
- Realizar campañas por medio del departamento de marketing digital y de medios desde las técnicas SEO, SEM y redes sociales en los países destino, para dar reconocimiento de la empresa e incentivar a clientes potenciales sobre los beneficios del consumo de carne.
- Estructurar el departamento de comercio exterior para elaborar estrategias de nuevos posibles mercados extranjeros
- Estructurar el departamento de comercio exterior para elaborar estrategias de nuevos posibles mercados extranjeros
- Se realiza un análisis de mercado-país para identificar los posibles mercados potenciales, donde puede llegar Ciam Beef con sus cortes finos de carne.

## Glosario

**Desposte:** El desposte o despiece es el arte de transformar la carne en canal en sus diferentes tipos de corte

**Porcionado:** El desposte o despiece es el arte de transformar la carne en canal en sus diferentes tipos de corte.

**Posta:** pieza completa de la carne

**Canal:** es carne hueso y sebo

**BPM:** Las Buenas Prácticas de Manufactura son un conjunto de principios básicos cuyo objetivo es garantizar que los productos se fabriquen en condiciones óptimas

**HACCP:** (Hazard Analysis and Critical Control Points), Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control. El plan HACCP gestiona la seguridad alimentaria a través de la identificación, análisis y control de los peligros físicos, químicos, biológicos y radiológicos que puedan perjudicar a los alimentos.

**ISO 9001:** Estándar internacional publicado por ISO (International Organization for Standardization) para establecer de manera efectiva un Sistema de Gestión de la Calidad.

## Referencias

- AGRONEGOCIOS. (3 de Febrero de 2022). *EXPORTACIONES DE CARNE, GANADO Y LÁCTEOS SUPERARON LOS US\$427 MILLONES EN 2021*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/ganaderia/exportaciones-de-carne-ganado-y-lacteos-superaron-los-us-427-millones-en-2021-3296866#:~:text=Agronegocios-,Exportaciones%20de%20carne%2C%20ganado%20y%20l%C3%A1cteos%20superaron,US%24427%20millones%20en%202021&text=Mi>
- Instituto Agropecuario Colombiano . (2022). *GOV.CO*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/areas/pecuaria/servicios/epidemiologia-veterinaria/censos-2016/censo-2018.aspx>
- Jorge Humberto Gaitan, J. B. (Enero de 2018). *Palnos de planta de produccion de Ciam Beef*. Obtenido de <file:///C:/Users/Alejandra/Downloads/plano%20ruta%20producto.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Certificación IVC INVIMA Certificado de Acta Sanitaria.



La salud es de todos

Resolución

RESOLUCIÓN 2021012114 DEL 12 DE ABRIL DE 2021

POR LA CUAL SE MODIFICA PARCIALMENTE LA RESOLUCIÓN No. 2019003060 DEL 01 DE FEBRERO DE 2019

III. CONSIDERACIONES

Que, de acuerdo a la solicitud realizada por el establecimiento, el Invima evaluó los documentos que soportan la petición, con el fin de determinar la pertinencia del cambio de la razón social del establecimiento y consideró procedente realizar el cambio de la razón social y del NIT de la Autorización Sanitaria otorgada por el Invima mediante Resolución No. 2019003060 del 01 de febrero de 2019.

Conforme a lo anterior, el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima,

RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO: MODIFICAR** el artículo primero de la Resolución No. 2019003060 del 01 de febrero de 2019, en lo referente a la razón social y NIT del establecimiento.

En consecuencia, el artículo primero de la Resolución No. 2019003060 del 01 de febrero de 2019, quedará así:

*"ARTÍCULO PRIMERO: Conceder la AUTORIZACIÓN SANITARIA al establecimiento **OPERATION & SERVICES S.A.S** con la sigla O&S, identificada con el Nit **900.454.771-3** para el despacho de bovinos y porcinos, ubicada en la Carrera 22 No 5B – 114 Parque Comercial La Primavera, Bodega C-2, del municipio de Villavicencio, Meta, por encontrarse que cumple con la totalidad de los requisitos sanitarios establecidos en el Decreto 1500 de 2007 y el Decreto 2270 de 2012, en concordancia con la Resolución 240 de enero de 2013, conforme a lo establecido en la parte motiva del presente acto administrativo."*

**ARTÍCULO SEGUNDO: MODIFICAR** el artículo segundo de la Resolución No. 2019003060 del 01 de febrero de 2019, en lo referente a la razón social y NIT del establecimiento.

En consecuencia, el artículo segundo de la Resolución No. 2019003060 del 01 de febrero de 2019, quedará así:

*"ARTÍCULO SEGUNDO: Conceder registro al establecimiento **OPERATION & SERVICES S.A.S** con NIT **900.454.771-3** para el despacho de bovinos y porcinos, ubicado en la Carrera 22 No 5B – 114 Parque Comercial La Primavera, Bodega C-2, del municipio de Villavicencio, Meta, bajo Registro Invima 190DM."*

INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS - INVIMA  
Oficina Principal: CUCUTA 2011000  
Administración: CUCUTA 2011000  
Teléfono: 01 (77) 444 444  
www.invima.gov.co





La salud  
es de todos

Minisalud

**RESOLUCIÓN 2021012114 DEL 12 DE ABRIL DE 2021**  
**POR LA CUAL SE MODIFICA PARCIALMENTE LA RESOLUCIÓN No. 2019003060**  
**DEL 01 DE FEBRERO DE 2019**

**ARTÍCULO TERCERO: ADVERTIR** que las demás disposiciones contenidas en la Resolución 2019003060 del 01 de febrero de 2019 continúan vigentes.

**ARTÍCULO CUARTO: NOTIFICAR** electrónicamente al representante legal ó apoderado del establecimiento **OPERATION & SERVICES S.A.S** con **NIT. 900.454.771-3**, del contenido de la presente resolución, de conformidad con lo estipulado en el Decreto 491 de 2020 y la Resolución 2020012926 del 3 de abril 2020.

**ARTÍCULO QUINTO:** Contra la presente resolución procede el recurso de reposición interpuesto ante el Director de Alimentos y Bebidas, dentro de los diez (10) días siguientes a su notificación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 76 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

**ARTÍCULO SEXTO:** La presente resolución rige a partir de la fecha ejecutoria.

**NOTIFIQUESE Y CÚMPLASE**

Se expide en BOGOTÁ D.C., el 12 de abril de 2021

**ESTE ESPACIO, HASTA LA FIRMA SE CONSIDERA EN BLANCO.**

**CARLOS ALBERTO ROBLES COCUYAME**  
**Director Técnico de Alimentos y Bebidas**

Elaboró: Andrés Franco Pérez

Revisó: Luis Enrique Osorio Kalla

Revisó: Verónica del Castillo

INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS - INVIMA  
Oficina Principal: Cra. 10 # 44 - 25 - Bogotá  
Administrativa: Cra. 10 # 44 - 40  
Código Postal: 050000  
[www.invima.gov.co](http://www.invima.gov.co)

**Invima**



ANEXO 2: Certificación IVC

**RESOLUCIÓN 2019003060 del 01 de Febrero de 2019**

**Por la cual se concede la Autorización Sanitaria y Registro a una Planta de Desposte Mixta**

El Director de Alimentos y Bebidas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, en ejercicio de las facultades legales conferidas en el Numeral 11 del Artículo 20 del Decreto 2078 de 2012 y con base en lo previsto en la Ley 9 de 1979, el Decreto 1500 de 2007, y el Decreto 2270 de 2012 y

**CONSIDERANDO**

Que el Decreto 1500 de 2007, estableció el proceso de autorización sanitaria y registro de todos los establecimientos dedicados al beneficio de animales, desposte y despese para lo cual deben inscribirse ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, solicitar visita de autorización sanitaria y el registro del establecimiento, para su funcionamiento.

Que de acuerdo al capítulo V del título II del Decreto 1500 de 2007 le corresponde al Invima realizar la inscripción, autorización sanitaria y registro de las plantas de beneficio animal, desposte y despese.

Que el Decreto 2270 de 2012, estableció que el Invima expedirá la correspondiente autorización sanitaria a las plantas de beneficio animal, desposte y despese que cumplan con los requisitos sanitarios establecidos en el citado decreto y las normas que lo modifiquen, adicionen o sustituyan.

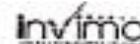
Que a través de Resolución 240 de 2013, expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social, se estableció el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios para el funcionamiento de las plantas de beneficio animal de las especies, bovina, bufalina y porcina, plantas de desposte y almacenamiento y comercialización, expendio, importación o exportación de carne y productos cárnicos comestibles.

Que mediante el radicado Invima No. 20181186040 del 12 de septiembre de 2018, la señora JOHANA CAÑÓN RUIZ actuando en calidad de Representante legal de FRIGOCIAM S.A.S., presentó solicitud de Autorización Sanitaria para la planta de desposte de bovinos y porcinos del establecimiento FRIGOCIAM S.A.S., ubicado en la Carrera 22 No 5B - 114 Parque Comercial La Primavera, Bodega C-2, del municipio de Villavicencio, Meta.

Que una vez surtida la revisión documental de la solicitud presentada por el establecimiento para la autorización sanitaria, se evidenció que el establecimiento presentó los documentos requeridos y por lo tanto se programó la visita de autorización sanitaria.

Que este Instituto en visita de inspección realizada los días 29, 30 y 31 de enero de 2019, verificó el cumplimiento total de los requisitos establecidos en el Decreto 1500 de 2007, Decreto 2270 de 2012 y la Resolución 240 de 2013, consignados en el acta y formatos que forman parte integral del presente acto administrativo.

Conforme a lo anterior una vez realizada la evaluación documental, así como la visita de verificación de los requisitos sanitarios de la petición allegada, el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos Invima,



**RESOLUCIÓN 2019003060 del 01 de Febrero de 2019**

**Por la cual se concede la Autorización Sanitaria y Registro a una Planta de Desposte Mixta**

**RESUELVE**

**ARTÍCULO PRIMERO:** Conceder la **AUTORIZACIÓN SANITARIA** al establecimiento **FRIGOCIAM S.A.S.** con NIT. 900.380.927-6 para el desposte de bovinos y porcinos, ubicado en la Carrera 22 No 5B – 114 Parque Comercial La Primavera, Bodega C-2, del municipio de Villavicencio, Meta, por encontrarse que cumple con la totalidad de los requisitos sanitarios establecidos en el Decreto 1500 de 2007 y el Decreto 2270 de 2012, en concordancia con la Resolución 240 de enero de 2013, conforme a lo establecido en la parte motiva del presente acto administrativo.

**ARTICULO SEGUNDO:** Conceder registro al establecimiento **FRIGOCIAM S.A.S.** con NIT. 900.380.927-6 para el desposte de bovinos y porcinos, ubicado en la Carrera 22 No 5B – 114 Parque Comercial La Primavera, Bodega C-2, del municipio de Villavicencio, Meta, bajo Registro Invima **190DM**.

**ARTICULO TERCERO:** Si en uso de las facultades de Inspección, Vigilancia y Control, el Invima evidencia que se presentan condiciones sanitarias que ponen en riesgo la inocuidad del producto o se evidencia cualquier violación al Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control, se procederá a cancelar el registro mediante acto debidamente motivado contra el cual proceden los recursos de acuerdo al Código Contencioso Administrativo, sin perjuicio de aplicación de las medidas sanitarias de seguridad a que haya lugar.

**ARTÍCULO CUARTO:** Notificar personalmente al representante legal ó apoderado del establecimiento **FRIGOCIAM S.A.S.** con NIT. 900.380.927-6 del contenido de la presente resolución, si no se pudiere realizar la notificación personal, se fijará aviso conforme a lo establecido en el artículo 67 de Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

**ARTÍCULO QUINTO:** Contra la presente resolución procede el recurso de reposición, el cual deberá interponerse ante el Director de Alimentos y Bebidas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, dentro de los cinco (5) días siguientes a su notificación, en los términos señalados en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

**ARTICULO SEXTO:** La presente resolución rige a partir de la fecha ejecutoria.

**NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE**

Se expide en **BOGOTÁ D.C.**, el 01 de Febrero de 2019

**CARLOS ALBERTO ROBLES GOGUYAME**  
DIRECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Elaboró: Andrés Franco Pérez <sup>AT</sup>  
Revisó: Luis Enrique Osuna <sup>AT</sup>



## 2.3 Reportes Mensuales

### ANEXO 3: Reporte mensual (Agosto-Septiembre)



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADÉMICO CARLOS J. AGUDELO G., su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA EMPRESARIAL		PASANTIA	X
-----------	----------------------	--	----------	---

DATOS GENERALES							
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA		OPERACION SERVICE S.A.S - CIAM BEEF					
NOMBRE TUTOR		CARLOS J. AGUDELO G.	CARGO	DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE		MISHELLE ALEJANDRA SUAREZ PABON					
C.C.		1'121.967.320	CODIGO	20701919956			
PROGRAMA ACADÉMICO		COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACION DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA		MESES	3	FECHA DE INICIO	18/08/2022	FECHA DE FINALIZACION	01/11/2022
CARGO DESEMPEÑADO							
PERIODO EVALUADO		DEL DIA MES AÑO		18/08/2022	AL DIA MES AÑO		18/09/2022
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico y reconocimiento de procesos internos de la empresa: Estado Actual de los adelantos con Procolombia, Reconocimiento de la planta, Reconocimiento área de comercio, Requisitos vigentes y Certificados vigentes.</li> <li>• Recopilación de estudios logísticos de la empresa en el transcurso de asesoría con Procolombia.</li> <li>• Selección de mercados objetivos, el cuales se les realizara un Estudio detallado identificando posibles perfiles de consumidores, oportunidades, legislación y normativas.</li> <li>• Entrega de informe final del diagnóstico de la viabilidad de exportación de cortes de carne a posibles socios comercial.</li> </ul>					

VER CON UNIVERSIDAD UAN

www.uan.edu.co / Calle 58a # 37 - 94 Bogotá - Colombia



**EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES**

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

PROGRAMA DE EDUCACIÓN

ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	



COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES		CONOCIMIENTOS		
	1. Buena disposición para atender y 2. Aprender		1. Dominio conocimientos 2. técnicos.		
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES		CONOCIMIENTOS		
	1. Debe tener. 2. Interacción con el área comercial		1. Poco conocimiento en el sector comercio. 2.		
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	1. Mayor conocimiento de Geografía y ubicación espacial. 2. 3.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.	Regular	Bueno	Muy bueno <input checked="" type="checkbox"/>	Excelente	OBSERVACIONES

Nombre Tutor: CARLOS J. AGUDELO G.

Cargo: DOCENTE

Nombre de la Organización: UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

Firma  Fecha 16/02/22

ANEXO 4: Reporte mensual (Septiembre-Octubre)



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADÉMICO CARLOS J. AGUDELO G., su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como epílogo de grado es de suma importancia. Por favor sea diligente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojaos aportarán al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes y posgrados agorados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA EMPRESARIAL	PASANTIA	X
-----------	----------------------	----------	---

TABLA UNIFICACION

DATOS GENERALES							
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA		OPERACION SERVICES S.A.S - CIAM BEEF					
NOMBRE TUTOR		CARLOS J. AGUDELO G.	CARGO	DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE		MISHELLE ALEJANDRA SUAREZ PABON					
C.C.		1121.967.320	CODIGO	20701919956			
PROGRAMA ACADÉMICO		COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACION DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA		MESES	3	FECHA DE INICIO	18/08/2022	FECHA DE FINALIZACION	01/11/2022
CARGO DESEMPEÑADO							
PERIODO EVALUADO		DEL DIA MES AÑO		18/09/2022	AL DIA MES AÑO		18/10/2022
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico y reconocimiento de procesos internos de la empresa: Estado Actual de los adelantos con Procolombia, Reconocimiento de la planta, Reconocimiento área de comercio, Requisitos vigentes y Certificados vigentes.</li> <li>• Recopilación de estudios logísticos de la empresa en el transcurso de asesoría con Procolombia.</li> <li>• Selección de mercados objetivos, en los cuales se les realizará un Estudio detallado identificando posibles perfiles de consumidores, oportunidades, legislación y normativas.</li> <li>• Entrega de Informe final del diagnóstico de la viabilidad de exportación de cortes de carne a posibles socios comercial.</li> </ul>					



**EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES**

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	

MISMA EVALUACIÓN



COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
	1	Buena disposición para aprender y aprender.		1	Demuestra conocimiento teórico.
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
	1	Debe tener más interacción con el área comercial		1	Falta de conocimiento en el sector cárnico.
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	1. Mejor conocimiento de Geografía y espacial.				
	2				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.	Regular	Bueno	May Bueno	Excelente	OBSERVACIONES
			X		

TABLA DE EVALUACIÓN

Nombre Tutor : CARLOS J. AGUDELO G.

Cargo: DOCENTE

Nombre de la Organización: UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

Firma

Fecha 5/20/22

ANEXO 5: Reporte mensual (Octubre- Noviembre)



Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO CARLOS J. AGUDELO G. su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativos de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesaria para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA EMPRESARIAL		PASANTIA	X
-----------	----------------------	--	----------	---

DATOS GENERALES					
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL, O PASANTIA		OPERARION SERVICES S.A.S - CIAM BEEF			
NOMBRE TUTOR		CARLOS J. AGUDELO G.	CARGO	DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	
NOMBRE DEL ESTUDIANTE		MISHELLE ALEJANDRA SUAREZ PABON			
C.C.		1'121.967.320	CODIGO	20701919956	
PROGRAMA ACADEMICO		COMERCIO INTERNACIONAL			
DURACION DE PRACTICA EMPRESARIAL, O PASANTIA		MESES	3	FECHA DE INICIO	18/08/2022
				FECHA DE FINALIZACION	01/11/2022
CARGO DESEMPEÑADO					
PERIODO EVALUADO		DEL DIA MES AÑO 18/10/2022		AL DIA MES AÑO 01/11/2022	
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico y reconocimiento de procesos internos de la empresa: Estado Actual de los adelantos con Procolombia, Reconocimiento de la planta, Reconocimiento área de comercio, Requisitos vigentes y Certificados vigentes.</li> <li>• Recopilación de estudios logísticos de la empresa en el transcurso de asesoría con Procolombia.</li> <li>• Selección de mercados objetivos, el cuales se les realizara un Estudio detallado identificando posibles perfiles de consumidores, oportunidades, legislación y normativas.</li> <li>• Entrega de informe final del diagnóstico de la viabilidad de exportación de cortes de carne a posibles socios comercial.</li> </ul>			

PROGRAMA ACADÉMICO



EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES					
Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.					
ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	

VIGILADA MINEDUCACIÓN



COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
	1. BUENA DISPOSICIÓN PARA APRENDER Y APRENDER 2.			1. BUENA CALIFICACIÓN TEÓRICA 2.	
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES			CONOCIMIENTOS	
	1. DEBE TENER MÁS COMUNICACIÓN CON EL ÁREA CO- 2. MORAL. 3.			1. FALTA CONOCIMIENTO ESPECÍFICO EN EL SECTOR CÁLCULO 2.	
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	1. MAYOR CONOCIMIENTO DE GEOGRAFÍA Y UBICACIÓN ESPACIAL 2. 3.				
	Regular	Buena	Muy buena	Excelente	OBSERVACIONES
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.				X	

Nombre Tutor: CARLOS J. AGUDELO G.

Cargo: DOCENTE

Nombre de la Organización: UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

Firma

Fecha

OCT 22



