

Apoyo a las Procesos de Comercio Exterior

Compañía Industrial de Productos Agropecuarios CIPA S.A

Por:

Santiago Urrego Lopez

Asesor:

Luis Fernando Quirós

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2021 02

Tabla de Contenido

Introducción	9
1. Antecedentes	10
1. Empresa Objeto de la Práctica.....	11
2.1 Objeto Social	11
2.2 Misión.....	11
2.3 Visión	12
2.4 Valores Corporativos.....	12
Mejora Continua de Proceso	12
Sostenibilidad.....	12
Innovación.....	12
Servicio Técnico Especializado	12
Generación de Valor	13
2.5 Objetivos Estratégicos.....	13
2.6 Rol Comercial	13
3 Agencia Objeto de la Práctica	15
Compañía Industrial de Productos Agropecuarios CIPA S.A.	15
3.1 Cargo Desempeñado	15
3.2 Perfil del Cargo	15

3.3	Objetivo del Cargo	15
3.4	Funciones para Realizar	15
3.5	Relación con otros Cargos.....	16
3.6	Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	18
3.7	Condiciones de Trabajo.....	18
3.8	Entrenamiento	18
3.9	Competencias	18
3.10	Responsabilidades	18
3.11	Deberes.....	19
3.12	Riesgos del Cargo.....	19
4.2	Objetivo General	21
4.3	Objetivos Específicos.....	21
5.	Informe Ejecutivo.....	22
5.1	Negociar Fletes.....	22
5.2	Realizar Facturas.....	22
5.2	Gestión de Turnos	22
5.3	Liquidación y Soportes de Reintegro	23
5.4	Órdenes de Compra.....	23
6.	Aportes a mi Formación Personal	25
8.	Conclusiones	27

9. Recomendaciones.....28

10. Referencias29

Índice de Imágenes

Imagen 1. Productos

Imagen 2. Organigrama de la empresa área compras

Imagen 3. Sistema de turnos descargue

Reconocimientos

A Dios quien nos permite día a día seguir nuestras vidas y el que nos alimenta espiritualmente el alma para no desfallecer.

A la Universidad Católica Luis Amigo por formarnos y permitirme ser un profesional, para así alcanzar todos mis sueños.

A la entidad para la cual preste mis servicios CIPA S.A por darme la oportunidad de realizar mis prácticas con ellos y así demostrar mis capacidades y virtudes como profesional, por brindarme todo el apoyo y la comodidad necesaria para desarrollar mis actividades sin ningún tipo de contratiempos.

A mi Familia, porque sin ellos nada sería posible

Fue una experiencia única ya que adquirí conocimientos en el campo laboral conocí personas agradables las cuales siempre estuvieron a disposición para brindarme todo el aprendizaje.

A todos aquellos docentes que con su dedicación y profesionalismo aportaron sus conocimientos en mi formación profesional durante esta etapa.

Glosario

Autogestión: gestión de una empresa por los mismos trabajadores a través de órganos elegidos por ellos mismos.

Cargo: es la denominación que exige el empleo de una persona que, con un mínimo de calificaciones acorde con el tipo de función, puede ejercer de manera competente las atribuciones que su ejercicio le confiere.

Cronograma: es el detalle minucioso de las actividades que desempeña o que va a desempeñar una empresa al realizar un evento o una serie de eventos.

Departamento: área, división o sucursal definidos de una empresa sobre la que un administrador tiene autoridad para el desempeño de actividades y el logro de resultados específicos.

Resumen Ejecutivo

La práctica empresarial fue desarrollada en la empresa CIPA S.A., todas las funciones desarrolladas en el transcurso de la misma fueron entorno al área de compras, parte fundamental de la formación integral de los profesionales en negocios internacionales.

Dicha práctica fue desarrollada durante el segundo semestre del año 2021, periodo durante el cual tuve la posibilidad de poner en práctica todo lo aprendido durante los años teóricos previamente cursados durante el transcurso de mi carrera. De igual manera tuve la oportunidad de aportar todo mi conocimiento a una de las empresas más importantes del país en productos agropecuarios y demostrarme a mí mismo que estoy preparado para ser un exitoso profesional en negocios internacionales.

En primer lugar, se darán a conocer aspectos generales de CIPA S.A., tales como su cultura organizacional, el portafolio de productos y servicios y la estructura interna de la compañía, a continuación se describirá el cargo desempeñado como practicante universitario y las funciones asignadas. Seguido a esto se conocerá cuáles fueron los principales aportes de las partes involucradas en el desarrollo de la práctica, tales como la universidad, el estudiante y la empresa contratante y por último se plasmarán las conclusiones generadas al finalizar el proceso de aprendizaje de la práctica empresarial.

Introducción

Es muy importante para cada estudiante poner en práctica todo lo aprendido durante el desarrollo de su carrera y es por ello que dentro de las alternativas para poder aspirar al título de negociador internacional, está la realización de las prácticas empresariales, donde el estudiante aprovecha para aplicar todo el conjunto de conocimientos obtenidos en el proceso de formación académico, para aplicarlo en esta empresa; desarrollo que no solo aporta al estudiante y al programa; si no también a la empresa en la que se realizan estas prácticas, por ser la que se beneficia de la responsabilidad adquirida por este, en lograr los resultados necesarios que al final son resultados propios.

Teniendo en cuenta lo anterior en este informe se tratará el desarrollo de las prácticas empresariales realizadas en la Compañía Industrial de Productos Agropecuarios CIPA S.A En donde pude aplicar mis conocimientos teóricos; al igual pude adquirir experiencia al plasmar lo aprendido en lo práctico. Se realizaron funciones específicas del área en particular y se aplicó la experiencia y los conocimientos prácticos que implicaban satisfacer las necesidades del estudiante y la empresa.

1. Antecedentes

Compañía Industrial de Productos Agropecuarios CIPA S.A., nace el 04 de marzo de 1968 como empresa dedicada a la producción de alimentos balanceados para animales y sales mineralizadas para ganadería; actualmente, después de un crecimiento sostenido, a lo largo de 51 años de permanencia en el mercado, participa entregando nutrición, desarrollo y bienestar al sector pecuario; diversificándose en cuatro unidades de negocio: alimentos balanceados, tecnología genética, producción pecuaria y mascotas. CIPA S.A., está orientada a estratégicamente en la atención oportuna, buen servicio, calidad e inocuidad de sus productos, mejora continua de sus procesos y modelos productivos, buscando desempeños óptimos, la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus grupos de interés, la comunicación efectiva con estos y el desarrollo de competencias de sus colaboradores. Promovemos una cultura de trabajo seguro y de protección del medio ambiente, asumiendo compromisos con la salud y el bienestar de nuestro personal.

Cuentan con el personal calificado y encargado de llevar el buen funcionamiento para la ejecución y el éxito de los proyectos, cuenta con todas la herramientas de trabajo necesarias, con un ambiente laboral agradable se realizan trabajo en equipo buenas relaciones con los compañeros de trabajo; está dependencia esta bajo el direccionamiento de la coordinadora de proyectos Gabriel Jaime Restrepo, quien es la encargada de supervisar que todos los procesos y procedimientos se realicen como corresponde para así cumplir con los objetivos propuestos.

1. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

CIPA S.A, dedicada a la nutrición, producción de proteínas de origen animal y la tecnología genética porcina; diseña, produce y comercializa alimentos balanceados para todas las especies de explotación pecuaria y la nutrición de las mascotas.

La alta dirección comprometida con su sistema de gestión integral (SGI), orienta su estrategia en la atención oportuna, buen servicio, calidad e inocuidad de sus productos, mejora continua de sus procesos y modelos productivos, buscando desempeños óptimos, la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus grupos de interés, la comunicación efectiva con estos y el desarrollo de competencias de sus colaboradores. Promovemos una cultura de trabajo seguro y de protección del medio ambiente, asumiendo compromisos con la salud y el bienestar de nuestro personal y el control del impacto ambiental de nuestra actividad a través de espacios de trabajo seguros y el uso eficiente de los recursos naturales previniendo la accidentalidad y la contaminación.

Dentro de su marco de actuación toda nuestra actividad se fundamenta en el cumplimiento de la normatividad legal vigente, requisitos corporativos y otros aplicables a nuestra actividad, apoyados en procesos de formación y la gestión de riesgos; manteniendo el objetivo de ser una compañía en crecimiento permanente de manera rentable y competitiva.

2.2 Misión

Contribuir al bienestar humano a través de la generación de proteínas de origen animal mediante alimentos balanceados para una nutrición animal saludable, eficiente, rentable y competitiva.

2.3 Visión

Ser en el 2025 una compañía que integre modelos de negocio que participen estratégicamente en la cadena productiva del sector pecuario y del mundo de las mascotas, basada en la investigación, innovación y operaciones eficientes y rentables.

2.4 Valores Corporativos

Mejora Continua de Proceso

Trabajamos continuamente en modelos continuos de innovación tecnológica e innovación de procesos, bajo esquemas certificados en normas internacionales que respaldan nuestra gestión, productos y servicios.

Sostenibilidad

Nuestro lineamiento estratégico se orienta a un desarrollo responsable y un crecimiento rentable, equilibrando la generación de valor, la responsabilidad social y el respeto por el medio ambiente.

Innovación

Logros de objetivos estratégicos de la compañía aprovechando la iniciativa de innovación como palanca de crecimiento y la integración de diferentes actores, como universidades, grupos de investigación, entidades públicas, contribuyendo al desarrollo sostenible del país.

Servicio Técnico Especializado

Nuestro equipo técnico se enfoca en entregar productos de óptimo funcionamiento y nuevos conceptos de alimentación, desarrollando dietas y planes nutricionales para necesidades específicas de las diferentes especies de la producción pecuaria.

Generación de Valor

Nuestro objetivo es la generación de valor mediante la operación de nuestras unidades de negocio, buscando un retorno apropiado de las inversiones que se refleje en lo social, el capital humano y socios de la compañía.

2.5 Objetivos Estratégicos

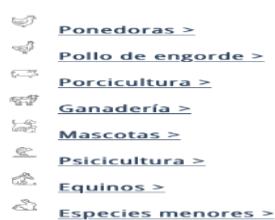
Cipa S.A., ofrece un amplio portafolio de productos, diseñados básicamente para cubrir todos los requerimientos nutricionales en la producción de las diferentes especies de explotación pecuaria. Así mismo, ofrece una amplia variedad de productos en diferentes alternativas y presentaciones enfocados en la nutrición, el manejo y el bienestar de las mascotas. Cada línea dispone de una amplia gama de alimentos balanceados para cubrir las diferentes necesidades de alimentación de los animales en cada una de las etapas de la producción, como también un portafolio suficiente para satisfacer las demandas de los diferentes tipos de explotación que por su tamaño y nivel de tecnificación requieren el diseño de productos acorde a sus necesidades. Adicionalmente, este portafolio de productos está soportado por el servicio de asistencia técnica, a través de un selecto equipo de profesionales especializados y con larga experiencia en las diferentes especies de producción pecuaria, que brindan apoyo y asesoría a todos los clientes, para el desarrollo óptimo de su actividad.

2.6 Rol Comercial

El modelo de crianza organizada de cerdos existe en Dinamarca desde 1890, desde entonces, durante más de 100 años el programa de producción de cerdos daneses ha estado centrado en una productividad sostenible. Actualmente DanBred es un sistema de cría moderno, único y altamente eficiente que cuenta con los animales reproductores más fértiles del mundo. La investigación y el desarrollo progresivos dentro del programa de reproducción, aseguran un avance continuo del

potencial genético, creando valor para los clientes, mediante la optimización de los beneficios de las explotaciones porcinas. Generación por generación, la mejor raza se selecciona para su posterior reproducción. La selección se basa en los resultados obtenidos de toda la población DanBred, tales como: Fertilidad, características de producción y rendimiento al sacrificio. El objetivo es que todos los animales reproductores de DanBred cumplan en todo momento, con las exigencias y estándares requeridos por los productores de cerdo profesionales. El desarrollo constante del programa avanzado de reproducción, combinado con el progreso genético, garantizan alta rentabilidad, rendimiento productivo mejorado y un ROI elevado para productores comerciales de cerdos de todo el mundo. DanBred P/S es propiedad del Consejo Danés de Agricultura y Alimentación, Danish Agro y de la antigua DanBred International A/S (actualmente, Holding-selskabet DBI A/S). Desde el año 2013 Cipa S.A en Alianza estratégica con DanBred International representa de manera exclusiva para Colombia y el mercado Andino de naciones, la multiplicación, venta y distribución de la genética porcina Danbred; Para lo cual pone a disposición del mercado porcicultor el portafolio de material genético de origen danés DanBred.

Imagen 1. Productos



Fuente: CIPA S.

3 Agencia Objeto de la Práctica

Compañía Industrial de Productos Agropecuarios CIPA S.A.



Fuente: CIPA S.A

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante Compras

3.2 Perfil del Cargo

Estudiante de Tecnología o Pregrado en Comercio Exterior, Negocios Internacionales, Logística y/o Afines.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar los procesos de Comercio Exterior de la Compañía, dando cumplimiento a la normatividad colombiana - Decreto 390 de 2016 Estatuto Aduanero -; para garantizar el abastecimiento oportuno.

El practicante pertenece al Departamento de Compras - a cargo del Gerente de Compras, sin embargo, su jefe inmediato para la planeación, asignación y ejecución de funciones, actividades será el Analista de Comercio Exterior.

3.4 Funciones para Realizar

Apoyar las actividades requeridas para llevar a cabo los procesos de Comercio Exterior.

Actualización de bases de datos y documentación de Proveedores de la cadena de suministro internacional.

Ingresos de Materia Prima importada al sistema.

Elaboración de Órdenes de Compra de Materia Prima nacional e importada en el sistema.

Generación de Radicados para el enturnamiento de transporte de Materia Prima.

Elaboración y envío del informe de programación de descargue para cada día.

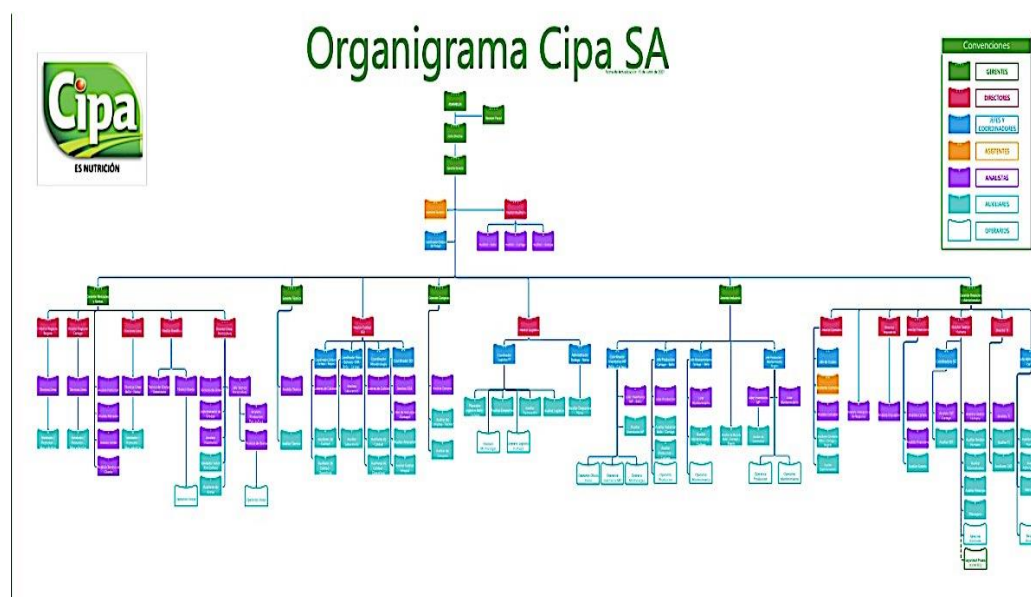
Recolección de información y elaboración del reporte de novedades de acuerdo al descargue del día anterior.

Relación de facturas con su respectivo soporte y entrega correspondiente.

Recepción y archivo de documentos de Comercio Exterior.

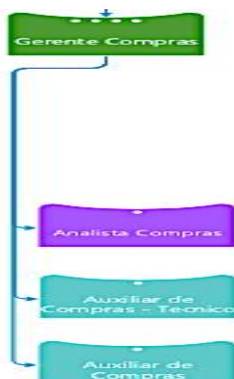
3.5 Relación con otros Cargos

Figura 3. Organigrama de la empresa



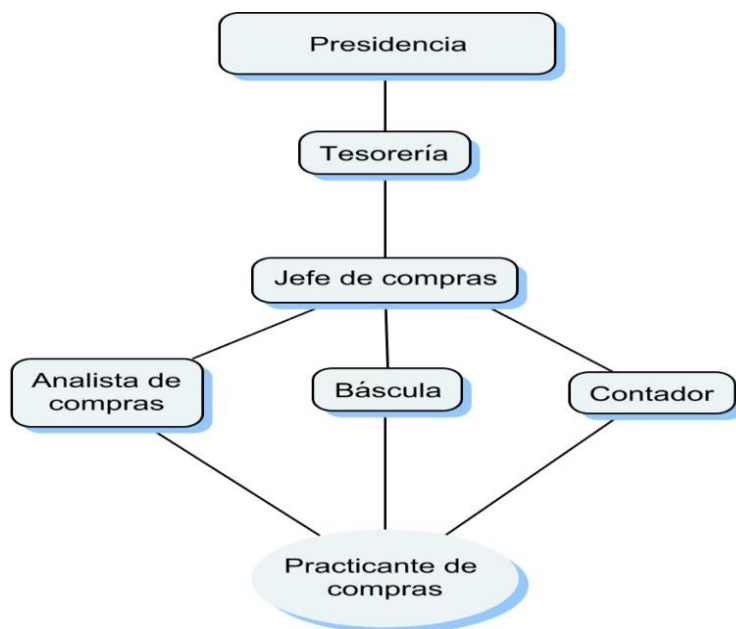
Fuente: (CIPA S.A., 2021)

Figura 2. Organigrama de la empresa área compras



Fuente: (CIPA SA, 2021)

Figura 2. Organigrama de la empresa area compras Fuente: (CIPA SA, 2021)



Organigrama de funciones
Practicante de compras / Santiago Urrego López

Fuente: Elaboracion Propia

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Las herramientas para desempeñar el cargo son; un computador, que en el se gestiona la mayoría de funciones a desempeñar, auriculares, cuaderno, y calculadora.

3.7 Condiciones de Trabajo

Las condiciones del trabajo son óptimas, ya que desde que se dio la pandemia, todo el personal ejecutivo, y oficinas estan operando desde sus hogares, con su horario abitual de trabajo.

3.8 Entrenamiento

El entrenamiento fueron 15 dias, en el cual la practicante a dejar el cargo Maria Alejandra valencia y Mi jefe inmediato me enseñaron mis finciones y los procedimientos, manejo de sistema, como debia presentar informes, correos y el manejo del Sistema operativo de la empres.

3.9 Competencias

Se trabaja en equipo, respetando sus tiempos y su forma de trabajo, para asi mejorara en nuestro campo de trabajo, nuestro jefe inmediato nos motiva cada dia, para que todos cumplamos nuestros objetivos y asi que nuestra compañía desde nuestra gestion crezca cada dia.

3.10 Responsabilidades

Desde nuestra gestión tenemos la responsabilidad de cumplir, a cada paso con lo pronostico semanal, realizando por semana las oredenes, de materia prima que en planta necesita para hacer los alimentos en un alto contenido nutricionla, tambien cordinando diriamente con los operarios de bascula, cada carro que llegue con materia prima y asi gestionar, fletes, y que toda la operación fluya.

3.11 Deberes

Los deberes son cumplir acabadidad todas las funciones y que la logística de las ordenes de compra lleguen a tiempo necesario para que en planta fluya la operación día a día.

3.12 Riesgos del Cargo

Los riesgos cada día como profesionales los debemos reducir, pero eso no quiere decir, que no sucedan algunos riesgos, en nuestra función el riesgo más fuerte son las conexiones, ya que nuestra operación es fundamental el computador y todo el sistema, cuando está mal el internet o cuando el sistema de nuestra empresa está mal eso es un riesgo que tenemos.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

En la actualidad el mercado laboral presenta exigencias en cuanto a la experiencia y el conocimiento del personal colaborador, es por ello la importancia para cada estudiante las alternativas para poder aspirar al título de negociador internacional. Gracias a la oportunidad que brindó empresa CIPA S.A., de realizar mis prácticas en el área de compras porque fue allí donde pude poner en práctica todos aquellos conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la carrera, conocí nuevas actividades como el manejo de las distintas plataformas que se utilizan para facilitar el desarrollo de las actividades, tuve el privilegio de conocer nuevas personas que desde el momento en que ingresé me recibieron de la mejor manera y dispuesta a brindarme todo su apoyo. Para CIPA S.A., es de gran relevancia la vinculación de los recién egresados a la entidad, ya que estos colaboran con sus habilidades, empeño y entusiasmo a contribuir para un mejor funcionamiento en las operaciones, que son llevadas a cabo por los funcionarios vinculados directamente a ellas.

La práctica universitaria como opción de grado es una excelente oportunidad para aquellos futuros profesionales en Negocios Internacionales para demostrarse a sí mismos que realmente todos esos conocimientos adquiridos a lo largo de los semestres cursados fueron productivos y se lograron poner en práctica en el ámbito laboral, el cual es el campo donde realmente se ponen a prueba las habilidades y conocimientos adquiridos para afrontar cualquier tipo de situación, logrando la solución de problemas o inconvenientes presentes en el área de trabajo .

Como empresa me aportó no sólo el conocimiento técnico y profesional de mi líder - director Sara Montoya sino el de cada una de las personas que allí laboran, dicha empresa me permitió expresarme ante cada una de las empresas y transportadoras dándome a conocer por mi trabajo y aportes gracias a los conocimientos adquiridos durante el proceso académico. De igual forma, me brindó la posibilidad de realizar muchas funciones como órdenes de compra de materia prima y negociar fletes lo que me ayudó a mi crecimiento personal y profesional. Finalmente, estar en CIPA me permitió adquirir conocimientos del manejo interno de una Zona Franca lo cual enriquece mi perfil profesional.

Como empresa le agradezco mucho, por el gran aporte que hicieron a mi líder por su paciencia en su condicional apoyo, por liderar una gestión de compras y a nuestro jefe por aportarme mucho en muchos términos tanto personales como profesionales, también recordar que CIPA lleva 52 años en el mercado y es una gran empresa colombiana en que le aporta un gran conocimiento diario a su personal de trabajo y que esto ayuda a la agricultura y campo colombiano.

Cada día fue muy valioso y con mucho aprendizaje, también en donde tuve que resolver muchas dificultades y aprender de ellas, algunos errores se cometieron, pero con paciencia y reacción se mejoraron y esto me ayudó a superarme. En mi gestión son pocas las personas, pero en

CIPA S.A., es una gran familia la cual me arropo y me ayudo mucho. Desde bascula, contadores y tesoreria y todo el personal con el que se pudo interactuar.

Mi gestión fue un 30% presencial en el cual fue maravilloso conocer la empresa y como labora, su calidad humana y etc, y el 70% restante fue teletrabajo, el cual fue muy bueno ya que algunas dificultades personales eran hablar por telefono muchos minutos, y esto aportó a que dejara ese miedo o ese temor de hablar por este medio, también resaltando que hubiera preferido estar presencial y que me hubiera aportado mucho más.

4.2 Objetivo General

Articular y validar los conocimientos y herramientas adquiridas durante el proceso de formación académica con las actividades y el funcionamiento en temas de internacionalización, desarrolladas en la universidad catolica Luis Amigo, y poniendo en practica todo esto en la Compañía Industria de productos agropecuarios CIPA S.A.

4.3 Objetivos Específicos

Apoyar las actividades requeridas para llevar a cabo los procesos de Comercio Exterior.

Actualizar de bases de datos y documentación de Proveedores de la cadena de suministro internacional.

Ingresar de Materia Prima importada al sistema.

Elaborar de Órdenes de Compra de Materia Prima nacional e importada en el sistema.

Generar de Radicados para el enturnamiento de transporte de Materia Prima.

Elaborar y envío del informe de programación de descargue para cada día.

Recolectar información y elaboración del reporte de novedades de acuerdo al descargue del día anterior.

Relación de facturas con su respectivo soporte y entrega correspondiente.

Recepción y archivo de documentos de Comercio Exterior.

5. Informe Ejecutivo

Durante el periodo comprendido en el desarrollo de las prácticas empresariales realizadas en empresa CIPA S.A. en el área de compras, se realizaron muchas actividades de las cuales se pueden destacar:

5.1 Negociar Fletes

Con diferentes, empresas transportadoras, se negocian los fletes, de traslado de materia prima, desde puerto marítimo o almacén, para la empresa.

5.2 Realizar Facturas

Consiste en adjuntar, todos los soportes, que nos brindan las transportadoras, para montarlos en un formato de la empresa, y pasarlos a la gestión de contabilidad, y así que estas facturas sean pagadas

5.3 Gestión de Turnos

CIPA S.A., maneja un sistema, para agendar, los turnos de descargue de materia prima, para que este descargue se sea más organizado, ágil y rápido.



Fuente: CIPA S.A

Figura: 3 Sistema de turnos descargue

LISTA DE TURNOS ACTUALES						
	23/11/2021	24/11/2021	25/11/2021	26/11/2021	27/11/2021	28/11/2021
14 ⁰⁰	OCUPADO					
15 ⁰⁰						
16 ⁰⁰	OCUPADO					
17 ⁰⁰	OCUPADO					
18 ⁰⁰	OCUPADO					
19 ⁰⁰						
20 ⁰⁰	OCUPADO					
21 ⁰⁰						
22 ⁰⁰	OCUPADO					

Fuente: CIPA S.A.

5.4 Liquidación y Soportes de Reintegro

Esto se debe a que la empresa CIPA S.A., tiene como socio comercial una empresa estado unidense llamada SEABORD, esta empresa es a quien CIPA., le compra la materia prima ya sea torta de soya, maíz amarillo o destilado de maíz, y estos soportes llegan, para hacerle su debida liquidación y adjuntarles la TRM correspondiente.

5.5 Órdenes de Compra

Tuve la oportunidad de realizar algunas compras de materias primas y de montarlas en sistema de CIPA S.A, sistema 1

5.6 Propuesta de Valor

Analizando toda la gestión realizada en la empresa CIPA S.A, un aspecto por mejorar en la recolección de información y elaboración del reporte de novedades de acuerdo al descargue del día anterior, esto puede mejorar con un sistema que tanto báscula como el practicante tengan el reporte y que no el practicante le tenga que pedir y recordar a báscula.

6. Aportes a mi Formación Personal

Durante el proceso de realización de la práctica empresarial, el tiempo fue muy grato, conté con un buen grupo de trabajo y personas que tuvieron la disposición de compartir e intercambiar conocimientos, para así lograr un excelente desempeño laborar en las actividades que fueron asignadas.

7. Aporte a Mí Formación Profesional

Lo más importante que pude descubrir de la práctica es que se encuentra en cada una de las facetas de las actividades humanas, para alcanzar el éxito en la actualidad.

8. Conclusiones

Se destaca el objetivo propuesto para el desarrollo de las prácticas donde se marca la importancia y el papel primordial de un nuevo aprendizaje como formación que integra el aprendizaje requerido por parte de la universidad, con esto lo que se busca es el cumplimiento de la misión, esto nos lleva a generar e impartir valores éticos y morales que permitan una formación integral y que nos ayude como profesional a ser competitivos y a dejar mejor posicionada nuestra Universidad Católica Luis Amigo.

El mercado laboral cuenta con unas exigencias en cuanto a la experiencia y conocimiento, los cuales en la práctica empresarial nos prepara para enfrentar con experiencia y excelencia.

Este proceso de plasmar conocimientos y demostrar mis habilidades para el desempeño en el campo laboral, permite que se complementen como parte funcional y primordial las prácticas empresariales como opción de grado que constituye el elemento transformador tanto personal y profesional facilitando la participación en las empresas y en nuestra vida diaria.

Como empresa me aportó muchísimo, no solo el conocimiento técnico y práctico, si no en cada una de las personas que me acompañaron en este proceso, mi líder, jefes y demás personas alrededor.

CIPA S.A., es una gran empresa, en la cual se recomienda para trabajar y hacer sus prácticas empresariales, ya que te brindan un gran apoyo y además te aporta mucho en todo, ya que la ética de trabajo es excelente y su calidad humana también.

9. Recomendaciones

Al finalizar el proceso del desarrollo de la práctica empresarial se plantean recomendaciones que aporten al mejoramiento continuo de los procesos, para que sean ejecutados con eficiencia y eficacia.

Capitaciones constantes, para tener un manejo óptimo se SISTEMA 1 y de igual manera Sistema de Turnos.

Al finalizar mis prácticas, en la universidad solo, recibí respaldo, de Jannet Restrepo y no del asesor encargado, es por esto, hago una recomendación en que el asesor sea más entregado a sus estudiantes, con unas charlas que motiven hacer su trabajo excelente y que deje la cara de Universidad en Alto.

10. Referencias

(Compañía industrial de productos agropecuarios [CIPA])

<https://www.cipa.com.co>