



UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO  
FACULTAD DE INGENIERÍA.  
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

# **“INFORME DE PRÁCTICA I”**

(6924)

Empresa: CÉLULA NET SPA  
Alumno: Sebastian Bustamante

**Santiago – Chile Agosto, 2025**

### IDENTIFICACIÓN DEL ALUMNO:

ALUMNO	Sebastian Bustamante Concha
RUN	21551345-9
TELÉFONO	+56982682011
EMAIL INSTITUCIONAL	s.bustamanteconcha@uandresbello.edu

### IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

EMPRESA	Nombre Empresa
DIRECCIÓN*	CALLE AVENIDA TIERRAS LINDAS #417 NÚMERO: +569 9317 2407 COMUNA: COLINA CIUDAD: SANTIAGO
TIPO DE EMPRESA	<input checked="" type="checkbox"/> PRIVADA  <input type="checkbox"/> INSTITUCIÓN PÚBLICA
RUBRO	<div> <input type="checkbox"/> AGRICOLA           <input type="checkbox"/> FINANCIERA         </div> <div> <input type="checkbox"/> COMERCIO           <input type="checkbox"/> TRANSPORTE         </div> <div> <input type="checkbox"/> MANUFACTURERA           <input type="checkbox"/> SALUD         </div> <div> <input type="checkbox"/> MINERIA           <input checked="" type="checkbox"/> SERVICIOS         </div> <div> <input type="checkbox"/> OTRO; _____         </div>

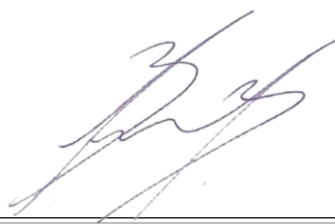
\* Si la empresa tiene más de una sucursal, el estudiante debe ingresar la dirección de la sucursal o planta en la cual realizó la práctica

## IDENTIFICACIÓN DEL SUPERVISOR:

SUPERVISOR (A)	GONZALO BLANCO PACHECO
ACTIVIDAD / CARGO	CEO
EMAIL	Info@celulanet.com
FONO DE CONTACTO	+569 9991 1687

## INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE PRÁCTICA:

FECHA DE INICIO:	16-06-2025
FECHA DE FINALIZACIÓN	20-08-2025
FECHA DE ENTREGA DE INFORME	03-09-2025



Gonzalo Blanco Pacheco  
Celula Net SpA  
RUT 76.865.522-7

FIRMA SUPERVISOR

## TABLA DE CONTENIDOS

1.	INTRODUCCIÓN .....	5
2.	IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA .....	6
2.1	Identificación de la Organización: .....	6
2.2	Descripción de la Unidad de Trabajo. ....	7
3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS .....	8
3.1	Descripción de las Tareas Asignadas .....	8
3.2	Identificación de Oportunidades de Mejora .....	8
3.3	Mejora y Sugerencia en los Procesos .....	10
3.4	Modelo de Datos .....	13
3.5	Bitácora .....	15
4.	ANÁLISIS DE PROCESO DE PRÁCTICA. ....	16
4.1	Competencias técnicas desarrolladas o fortalecidas durante la realización de la práctica, asociadas al perfil de egreso .....	16
5.	CONCLUSIONES .....	18
6.	ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS .....	19

## 1. INTRODUCCIÓN

Durante la segunda parte de mi Práctica I en Célula Net SpA, continué mi desarrollo en el área de Soporte, avanzando hacia tareas de mayor responsabilidad y complejidad. A partir de lo aprendido en las primeras semanas, pude participar activamente en proyectos internos y en la interacción directa con clientes, fortaleciendo competencias profesionales.

En esta etapa, apoyé en mejoras en sitios web, revisé configuraciones avanzada de herramientas de análisis como Google Analytics, y revisé reportes técnicos para clientes. Asimismo, participé en la optimización de procesos internos, aportando ideas para reducir tiempos de respuesta y mejorar la calidad del servicio.

Este periodo me permitió afianzar habilidades técnicas relacionadas con la gestión de datos y el uso de plataformas digitales, al mismo tiempo que desarrollé habilidades blandas como la comunicación efectiva y el trabajo colaborativo

## 2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(MÁXIMO 4 PLANAS)

### 2.1 Identificación de la Organización:

Célula Net SpA es una empresa chilena fundada con el objetivo de entregar soluciones informáticas integrales a sus clientes. Su giro comercial está enfocado en los servicios informáticos y tecnológicos, ofreciendo soporte técnico, desarrollo de sitios web, asesorías en redes sociales y gestión de bases de datos.

- Misión: Entregar soluciones tecnológicas integrales y de calidad para apoyar el crecimiento y digitalización de empresas y emprendedores.
- Visión: Ser reconocidos como un socio estratégico clave en la transformación digital de sus clientes.

La estructura organizacional es flexible y liderada por el CEO Gonzalo Blanco Pacheco, quien coordina directamente los proyectos y equipos de trabajo. Su rubro económico principal corresponde a los servicios informáticos. Entre sus productos y servicios destacan:

1. Soporte técnico personalizado
2. Desarrollo y actualización de sitios web
3. Gestión de redes sociales
4. Asesorías tecnológicas.

Sus clientes son principalmente pequeñas y medianas empresas que buscan mejorar su presencia digital y optimizar sus procesos internos mediante la tecnología.

En resumen, Célula Net SpA es una organización dinámica, orientada a brindar soluciones tecnológicas de calidad, que se adapta a las necesidades de sus clientes y que apuesta por el crecimiento digital de los mismos. A continuación, se presenta la descripción de la unidad de trabajo en la que desarrollo mi práctica.

## 2.2 Descripción de la Unidad de Trabajo.

El área de Soporte y Desarrollo Web es fundamental dentro de Célula Net SpA, ya que se encarga de implementar, mantener y mejorar los sitios web de los clientes, entregar soporte técnico oportuno, gestionar bases de datos y apoyar la presencia digital de las empresas mediante asesorías en redes sociales. Su propósito es garantizar un servicio de calidad que permita a los clientes potenciar su negocio y adaptarse a los cambios tecnológicos.

1. Funciones del área o unidad:
2. Apoyar en la elaboración de propuestas económicas para nuevos clientes.
3. Apoyar en la solución de problemas de software.
4. Apoyar en las actualizaciones y configuraciones de sitios web.
5. Apoyar en el soporte técnico a usuarios.
6. Ayudar a los clientes a expandir su negocio a través de redes sociales.
7. Apoyar en el desarrollo y administración de bases de datos.

El equipo de trabajo está compuesto por profesionales de soporte técnico, desarrollo web y gestión de datos, quienes trabajan de manera colaborativa bajo la supervisión directa del CEO Gonzalo Blanco Pacheco. Actualmente, llevo tres semanas de práctica temprana y he estado aprendiendo y apoyando en cada una de estas funciones, integrándome progresivamente al equipo y entendiendo el flujo de trabajo diario de la empresa.

## ACTIVIDADES DESARROLLADAS

### 3.1 Descripción de las Tareas Asignadas

En esta segunda etapa de la práctica, mi participación en el área de Soporte se orientó a asumir tareas con un mayor nivel de autonomía, siempre bajo la supervisión del equipo senior. Uno de los principales focos de trabajo fue la configuración de herramientas de análisis web, en particular Google Analytics, donde apoyé en la creación de paneles personalizados para distintos clientes. Esta labor incluyó la definición de filtros, la segmentación de datos y la selección de métricas clave que facilitaran la interpretación de la información.

Asimismo, participé activamente en la elaboración de reportes técnicos para clientes, lo que implicó recopilar información desde diferentes fuentes, revisar las tendencias de tráfico y comportamiento de los usuarios. Durante este proceso, pude reforzar mi capacidad de organización y atención al detalle, ya que cada reporte debía cumplir con criterios específicos de presentación y ser entregado en los plazos establecidos.

Estas actividades me permitieron aplicar los conocimientos adquiridos en la primera parte de la práctica, así como desarrollar nuevas habilidades en el manejo de herramientas digitales y en la interpretación de información estadística.

### 3.2 Identificación de Oportunidades de Mejora

En esta segunda parte de la práctica, al trabajar con la creación de paneles y en la preparación de reportes para clientes, me di cuenta de que el proceso de recopilación de información se podría optimizar bastante. Actualmente, los datos que se utilizan para los informes provienen de distintas plataformas, como Google Analytics y registros internos de la empresa. Esto significa que cada vez que se necesita armar un reporte, hay que entrar a cada sistema por separado, exportar los datos, adaptarlos y después combinarlos manualmente en Excel.

Esto no solo consume tiempo, sino que aumenta el riesgo de cometer errores, ya que cualquier dato mal copiado o interpretado puede alterar el resultado final del informe. Además, cuando un cliente solicita información actualizada con poca anticipación, el trabajo se vuelve más estresante y puede demorar la entrega.



Creo que, si existiera una forma de integrar estos datos de manera automática, por ejemplo, mediante una plantilla conectada a las fuentes de información, se podrían ahorrar varias horas de trabajo a la semana y se reduciría la posibilidad de errores. Esto permitiría al equipo dedicar más tiempo al análisis y a generar recomendaciones, en lugar de invertir tanto esfuerzo en la parte manual del proceso.

Posibles causas del problema:

No se cuenta con un sistema o herramienta que centralice los datos.

El flujo de trabajo actual depende en gran medida de procesos manuales.

No hay una plantilla estandarizada que facilite la consolidación de la información.

Problema	Causa:
Integrar manualmente datos de distintas fuentes para elaborar reportes	<p>Causa N°1: No se cuenta con un sistema o herramienta que centralice los datos.</p> <p>Causa N°2: El flujo de trabajo actual depende en gran medida de procesos manuales.</p> <p>Causa N°3: No hay una plantilla estandarizada que facilite la consolidación de la información.</p>

### 3.3 Mejora y Sugerencia en los Procesos

(máximo 3 planas).

En base a la oportunidad de mejora detectada en el punto anterior, considero que la mejor manera de optimizar el proceso de elaboración de reportes es implementar una solución que automatice la integración de datos y estandarice el formato de entrega a los clientes. Esto no solo reducirá el tiempo que actualmente se invierte en la recopilación manual de información, sino que también mejorará la calidad y la consistencia de los reportes.

Durante mi participación en la segunda etapa de la práctica, tuve la oportunidad de observar de cerca cómo se construyen los informes para los clientes. El flujo actual implica acceder a Google Analytics para extraer métricas de tráfico y comportamiento de usuarios, luego entrar a otros sistemas para obtener datos adicionales (como información de campañas o detalles técnicos), y finalmente unificar todo en Excel. Cada uno de estos pasos requiere tiempo, implica manipulación manual de datos y, por lo tanto, conlleva un riesgo importante de errores, especialmente si se manejan volúmenes grandes de información.

#### **Propuesta de solución**

Como parte de mi aporte al equipo, realicé una investigación sobre distintas herramientas que pudieran facilitar y agilizar el proceso de elaboración de reportes. Actualmente la empresa utiliza Microsoft Power BI, pero analizando sus costos, facilidad de uso, compatibilidad con las plataformas actuales de la empresa y posibilidades de integración. Finalmente, llegué a la plataforma de Looker Studio era la opción más adecuada, ya que es gratuita y permite conectarse a múltiples fuentes de datos y generar reportes interactivos en tiempo real. Además, se integra sin costo con Google Analytics, lo que facilita su adopción por parte del equipo.

#### **Beneficios esperados**

- Reducción de tiempo: Actualmente, la preparación de un reporte mensual puede tomar entre 3 y 5 horas de trabajo. Con la plantilla automatizada, este tiempo podría reducirse, dedicando la mayor parte a análisis y conclusiones.
- Menor riesgo de errores: Al eliminar pasos manuales como copiar y pegar datos, se disminuye la probabilidad de inconsistencias.

- Mayor valor para el cliente: El cliente tendría acceso a información en tiempo real, pudiendo revisar métricas sin depender de un envío programado.

### Comparativa Herramienta actual vs Propuesta

	Power Bi	Looker Studio
No se cuenta con un sistema o herramienta que centralice los datos.	Permite centralizar datos desde múltiples fuentes, pero requiere configuración avanzada y, en muchos casos, licencias pagadas para integraciones completas.	Centraliza datos desde múltiples fuentes, con énfasis en integraciones rápidas con herramientas de Google y otros conectores gratuitos.
El flujo de trabajo actual depende en gran medida de procesos manuales.	Puede automatizar flujos, pero su configuración inicial demanda tiempo, conocimientos técnicos y, en ocasiones, conectores de pago.	Ofrece conexión directa y actualización en tiempo real desde las fuentes, reduciendo pasos manuales y simplificando el flujo.
No hay una plantilla estandarizada que facilite la consolidación de la información.	Dispone de plantillas, pero la mayoría son personalizadas por el usuario y requieren conocimientos de modelado de datos.	Incluye plantillas prediseñadas, especialmente para Google Analytics, que pueden adaptarse rápidamente a las necesidades del equipo.

Dado que Looker Studio es una herramienta en la nube, no requeriría gastos adicionales en infraestructura, y al ser de Google, es compatible con las cuentas corporativas y el ecosistema digital que ya utiliza la empresa. Además, su interfaz es fácil de manejar, lo que reduce la curva de aprendizaje.

Con esta mejora, no solo se optimizaría el trabajo interno, sino que también se reforzaría la percepción de valor por parte de los clientes, al recibir información clara, visual y actualizada. A largo plazo, esta optimización permitiría al equipo de Soporte más tiempo a analizar los datos y generar propuestas estratégicas, en lugar de invertirlo en tareas operativas repetitivas.

### 3.4 Modelo de Datos

#### Importancia del modelo de datos

Durante esta etapa de la práctica, identifiqué la necesidad de contar con un modelo de datos que permita centralizar y organizar la información proveniente de distintas fuentes (Google Analytics, campañas digitales y registros internos de soporte). Actualmente, el equipo gestiona los datos de manera dispersa y con procesos manuales, lo que genera riesgos de duplicación, errores y lentitud en la elaboración de reportes. Un modelo de datos bien diseñado resulta fundamental porque apoya la gestión diaria, mejora la calidad de la información y se convierte en una herramienta clave para la toma de decisiones, tanto en la planificación de estrategias digitales como en la evaluación del desempeño de campañas y servicios.

#### Levantamiento de requerimientos

A partir de las actividades realizadas en la práctica, levanté los siguientes requerimientos básicos para el diseño del modelo:

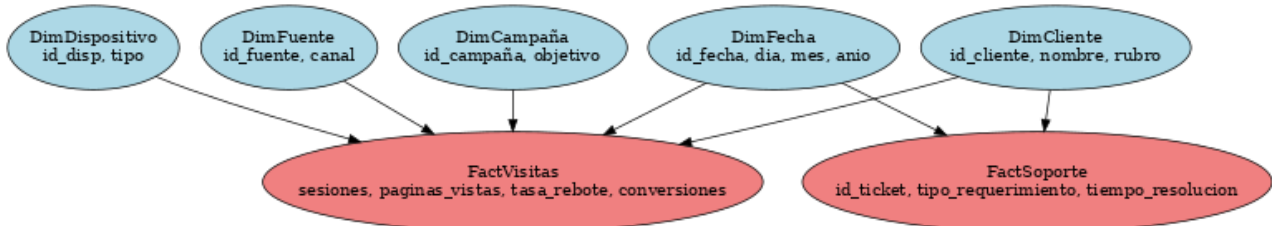
1. **Integrar en un mismo esquema** la información de clientes, métricas de tráfico web, resultados de campañas digitales y tickets de soporte.
2. **Permitir análisis temporales** (por día, mes o periodo), de manera que sea posible identificar tendencias y comparaciones en el tiempo.
3. **Relacionar los datos con los clientes** para evaluar su evolución y nivel de interacción digital.
4. **Comparar resultados de campañas** por canal y dispositivo, permitiendo identificar qué estrategias generan mayor efectividad.
5. **Disminuir la dependencia de procesos manuales**, facilitando la conexión con herramientas de visualización como Power BI o Looker Studio.

#### Diseño del modelo

El modelo propuesto se estructuró bajo un esquema tipo **estrella**, por ser simple y adecuado al nivel de información manejado en la unidad de trabajo. Incluye las siguientes tablas principales:

- **DimCliente:** información maestra de clientes (identificador, rubro, fecha de incorporación).
- **DimFecha:** calendario con día, mes y año para analizar tendencias en el tiempo.
- **DimDispositivo:** tipo de dispositivo (computadores, móviles, tablets).
- **DimFuente:** canal de tráfico (orgánico, pago, redes sociales, referral).
- **DimCampaña:** identifica campañas activas y su objetivo principal.
- **FactVisitas:** registra las métricas de tráfico web (sesiones, páginas vistas, tasa de rebote, conversiones).
- **FactSoporte:** incluye tickets de soporte con tipo de requerimiento, fecha y tiempo de resolución.

Las relaciones uno-a-muchos entre las dimensiones y las tablas de hechos permiten integrar las métricas de manera consistente. Este diseño facilita la elaboración de reportes automatizados y escalables, evitando reprocesamientos manuales y ofreciendo información más confiable para el equipo y los clientes.



**Figura 1. Modelo de Datos propuesto**

El diagrama muestra un diseño en **esquema estrella**, donde las tablas de dimensiones (cliente, fecha, dispositivo, fuente y campañas) se relacionan con las tablas de hechos (visitas y soporte). Este modelo centraliza la información de clientes, tráfico web, campañas digitales y tickets de soporte en una estructura simple pero escalable, lo que permite automatizar reportes, reducir errores y facilitar el análisis de métricas relevantes para la toma de decisiones en la empresa.

### 3.5 Bitácora

Complete en la siguiente tabla las actividades que ha realizado a la fecha en la práctica, especifique si la modalidad de la semana ha sido; virtual, presencial o híbrida.

SEM.	DÍAS	ACTIVIDADES	MODALIDAD
1	1-5	Inducción inicial a la empresa. Conocí al equipo y la estructura organizacional. Me presentaron los procesos internos y las principales plataformas utilizadas en soporte y desarrollo web. El primer día fue presencial para conocer al equipo, mientras que los días siguientes se realizaron en modalidad virtual, observando reuniones de coordinación y tomando notas sobre la dinámica de trabajo.	Primer día Presencial, resto semana virtual
2	6-10	Observación de la gestión de solicitudes de soporte técnico. Me asignaron tareas de apoyo simples como revisar documentación y entender el flujo de incidencias. Además, comencé a explorar Google Analytics, entendiendo sus métricas básicas (visitas, páginas vistas, duración de sesión).	Virtual
3	11-15	Profundización en el uso de Google Analytics. Analicé ejemplos de tráfico web junto al equipo, comprendiendo cómo se interpretan tendencias y fuentes de visitas. También participé en reuniones internas de seguimiento, donde observé cómo se evalúan campañas y cómo la información se comunica entre los integrantes del área.	Virtual
4	16-20	Inicio de investigación sobre herramientas que pudieran mejorar la manera de generar reportes. Revisé opciones como Power BI y Looker Studio, comparando ventajas y limitaciones. En paralelo, continué observando cómo se resuelven incidentes de clientes, lo que me ayudó a conectar la importancia de contar con datos centralizados para dar respuestas más rápidas.	Virtual
5	21-25	Elaboración de un levantamiento de requerimientos para un posible modelo de datos. Identifiqué la necesidad de integrar métricas de clientes, tráfico web, campañas y soporte en una misma estructura. Redacté observaciones sobre cómo estas mejoras podían disminuir la dependencia de procesos manuales y aumentar la calidad de los reportes.	Virtual

6	26-30	Redacción de una propuesta preliminar de modelo de datos bajo un esquema sencillo tipo estrella. La propuesta se enfocó en integrar clientes, campañas, métricas web y soporte técnico, destacando beneficios como la reducción de errores y la estandarización de información. Compartí estas ideas con mi tutor para recibir retroalimentación inicial.	Virtual
7	31-35	Semana de cierre donde expuse la propuesta de mejora en una reunión interna. Expliqué cómo un modelo de datos y el uso de herramientas como Looker Studio podrían ayudar al equipo a optimizar sus procesos, aunque mi aporte quedó en el nivel de propuesta y análisis, sin pasar al desarrollo técnico. Esta experiencia me permitió concluir la práctica aportando ideas concretas y vinculando mi formación académica con la realidad de la empresa.	Virtual

### 3. ANÁLISIS DE PROCESO DE PRÁCTICA.

#### 4.1 Competencias técnicas desarrolladas o fortalecidas durante la realización de la práctica, asociadas al perfil de egreso

Durante el desarrollo de la práctica pude fortalecer competencias técnicas relacionadas con el análisis de datos, el manejo de herramientas digitales (Google Analytics, Power BI y Looker Studio), así como la capacidad de proponer soluciones orientadas a la optimización de procesos internos. Estas competencias se vinculan directamente con el perfil de egreso de la carrera, ya que potencian mi capacidad de integrar conocimientos técnicos con la resolución práctica de problemas en entornos organizacionales reales.

Asimismo, consolidé habilidades en la elaboración de reportes, estructuración de información en Excel y análisis de métricas, lo que me permitió comprender cómo los datos influyen en la toma de decisiones de la empresa.

#### 4.2 Competencias transversales desarrolladas o fortalecidas durante la realización



### **de la práctica, asociadas al perfil de egreso**

En el aspecto transversal, pude fortalecer la comunicación efectiva con equipos de trabajo, la adaptación a contextos dinámicos y la gestión del tiempo para cumplir con plazos establecidos. La práctica también me permitió aplicar habilidades de trabajo en equipo, colaboración virtual y resiliencia frente a tareas con plazos acotados. Estas competencias blandas complementan mi formación profesional, permitiéndome aportar valor más allá de lo técnico.

### **3.3 Recomendaciones al director de Carrera**

La práctica temprana para alumnos de segundo año debería tener requisitos más flexibles, ya que es muy difícil encontrar oportunidades directamente relacionadas con las materias vistas en los primeros semestres. Lo importante en esta etapa es la experiencia laboral inicial y el desarrollo de competencias transversales. Además, sería muy útil incorporar cursos de Excel en la malla, pues es la herramienta más solicitada por las empresas y entregaría a los estudiantes una ventaja concreta al momento de postular y realizar sus prácticas.

### **3.4 Recomendaciones al Supervisor o Jefe Directo**

Se sugiere entregar a los alumnos en práctica tareas progresivas, comenzando con actividades simples y avanzando gradualmente hacia responsabilidades mayores. Esto permite que el estudiante gane confianza, se adapte al entorno laboral y pueda aportar más valor a la empresa.

También sería positivo reforzar instancias de retroalimentación, ya que orientan al alumno y le permiten identificar de mejor manera sus fortalezas y aspectos a mejorar durante la práctica.

## 5. CONCLUSIONES

La segunda etapa de mi práctica temprana en Célula Net me permitió avanzar desde un rol principalmente observador hacia una participación más activa en tareas de análisis y propuesta de soluciones. En estas semanas logré no solo familiarizarme con herramientas como Google Analytics, Power BI y Looker Studio, sino también comprender cómo los datos se transforman en información relevante para la toma de decisiones. El aprendizaje más importante fue reconocer que la analítica digital no se limita a revisar métricas, sino que implica organizarlas, interpretarlas y presentarlas de manera clara para que sean útiles tanto para el equipo interno como para los clientes.

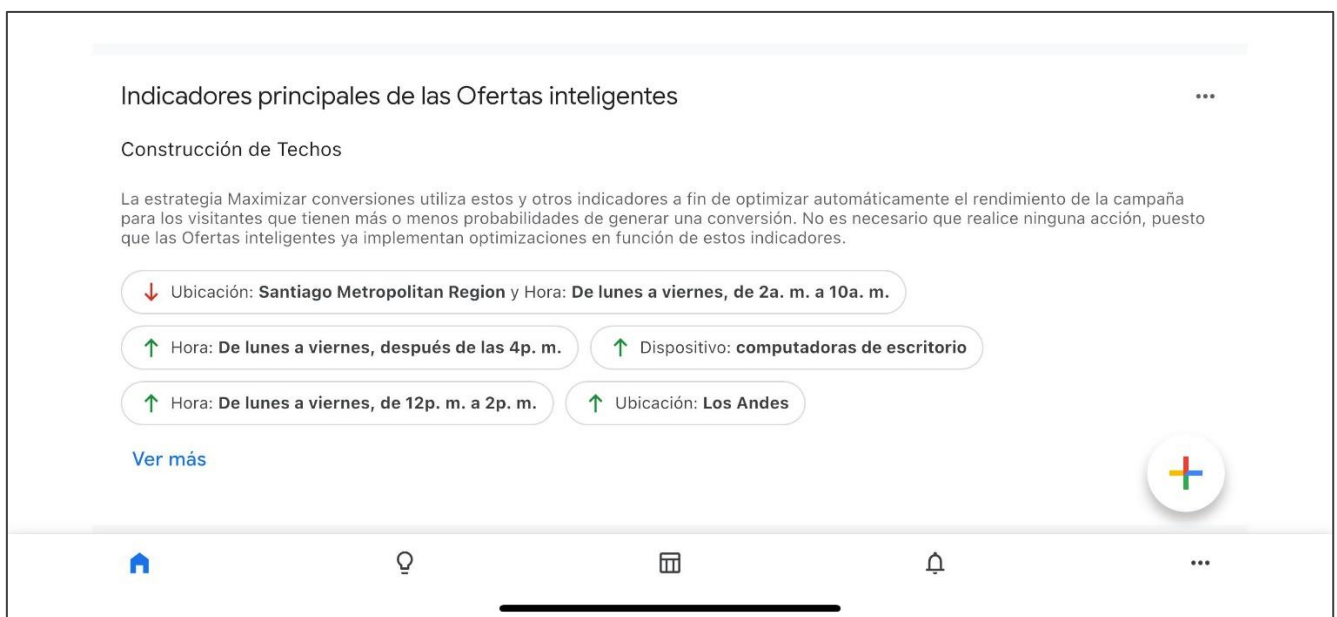
Otro aspecto fundamental fue el ejercicio de proponer mejoras concretas, como la posible implementación de reportes automatizados en Looker Studio. Esta experiencia me ayudó a integrar conocimientos de la carrera, al reflexionar sobre cómo optimizar procesos, reducir tareas manuales y entregar mayor valor a los clientes. Además, la oportunidad de presentar mi propuesta en una reunión fortaleció mis habilidades de comunicación y trabajo en equipo, competencias claves para mi formación como ingeniero.

En conclusión, esta segunda etapa de la práctica temprana no solo consolidó mi pasión con la ingeniería, sino que también me permitió desarrollar una visión más amplia sobre el impacto de la tecnología en las organizaciones.

## 6. ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS

### Evidencia 1: Panel de indicadores de campaña digital

La primera evidencia corresponde a la revisión de un panel de Google Ads con indicadores como ubicación, horarios y dispositivos de mayor rendimiento. Esta actividad me permitió comprender la importancia de analizar datos en conjunto para identificar patrones de comportamiento de los usuarios y así orientar mejor las decisiones de optimización. Aunque mi participación fue de apoyo, logré entender cómo estas métricas influyen directamente en la estrategia digital y en el diseño de futuras campañas.



### Evidencia 2: Reporte de resultados y segmentación de usuarios

La segunda evidencia corresponde a un reporte de resultados de campañas, donde se integran métricas como clics, CTR, CPC promedio, impresiones y segmentación demográfica por edad y género. Revisar este tipo de reportes me ayudó a comprender cómo los datos se transforman en información útil para el cliente, mostrando no solo el rendimiento de la campaña, sino también el perfil real de los usuarios alcanzados. Esta experiencia reforzó mi aprendizaje sobre cómo comunicar resultados de manera clara y práctica, aspecto clave en la labor de un ingeniero civil industrial.



### Evidencia 3: Presentación de propuesta en Looker Studio

La tercera evidencia corresponde a una reunión interna del equipo donde tuve la oportunidad de presentar mi propuesta de solución utilizando Looker Studio. En la imagen se observa el entorno de la videollamada junto al reporte que diseñé como plantilla base, el cual integraba métricas de Google Analytics de forma automática.

Esta actividad fue muy valiosa para mi formación, ya que me permitió no solo aplicar lo aprendido en el análisis de datos, sino también practicar la exposición de una propuesta frente a mis compañeros. A través de la presentación recibí retroalimentación sobre la claridad de los gráficos, la selección de métricas y la utilidad de la automatización para ahorrar tiempo en la elaboración de reportes. Como estudiante en práctica, esta experiencia me ayudó a fortalecer mis habilidades de comunicación, trabajo en equipo y capacidad para transformar observaciones en soluciones concretas.





Si requiere continuar agregando evidencia, inserte nuevas páginas a continuación