



UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO  
FACULTAD DE INGENIERÍA.  
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

## **“INFORME DE PRÁCTICA I”**

(Código asignatura)

Empresa: Nombre de la Empresa

Alumno: Nombre del Alumno

**CIUDAD – PAÍS  
MES, AÑO**

### IDENTIFICACIÓN DEL ALUMNO:

ALUMNO	Eduardo Achui
RUN	214443228
TELÉFONO	967292742
EMAIL INSTITUCIONAL	e.achuiburisch@uandresbello.edu

### IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

EMPRESA	DESPACHOS PYMES SPA	
DIRECCIÓN*	CALLE LAS VERBENAS NÚMERO:9000 OF 1205 COMUNA: LAS CONDES 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 realizo la práctica

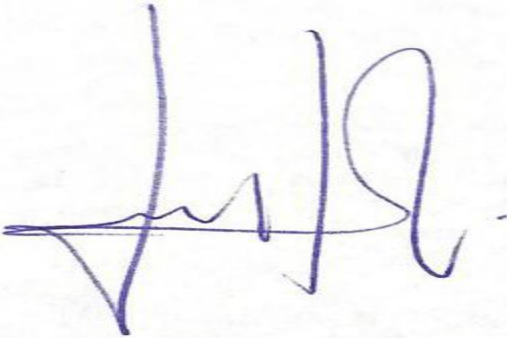
### IDENTIFICACIÓN DEL SUPERVISOR:

SUPERVISOR (A)	FRANCISCA LEPORI
ACTIVIDAD / CARGO	GERENTE COMERCIAL
EMAIL	FRANLEPORI@GMAIL.COM
FONO DE CONTACTO	931169119

### INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE PRÁCTICA:

FECHA DE INICIO:	08/05/2025
FECHA DE FINALIZACIÓN	24/07/2025
FECHA DE ENTREGA DE INFORME	28/07/2025

Sin firma no se acepta el  
informe



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.	6
3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS	7
3.1	Descripción de las Tareas Asignadas	7
3.2	Identificación de Oportunidades de Mejora	7
3.3	Bitácora	8
4.	ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS	9

## 1. INTRODUCCIÓN

**Despachos Pymes** es una empresa enfocada en ofrecer soluciones de logística de última milla, utilizando tecnología de punta que permite hacer seguimiento en tiempo real de cada pedido, sin importar dónde te encuentres. Optimizamos los tiempos y simplificamos los procesos de retiro y entrega, eliminando la necesidad de centros de almacenamiento intermedios y estableciendo una conexión directa entre las empresas y el cliente final.

Dentro de la organización, mi función principal consiste en atraer nuevos clientes mediante el contacto directo por redes sociales (como Instagram) o correo electrónico. Este contacto puede tener como objetivo ofrecer nuestros servicios de despacho y logística, o bien, incorporar nuevos repartidores a la operación.

Además, debo registrar mi progreso semanalmente en una bitácora y reportarlo a mi supervisor para mantener un seguimiento constante de las gestiones realizadas.

## 2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(MÁXIMO 4 PLANAS)

### Descripción de la Organización

Somos una empresa de servicio logístico de última milla, gracias a nuestra tecnología ofrecemos seguimiento en línea de todos los pedidos estés donde estés. Optimizamos tu tiempo y los procesos de retiro y entrega sin centros de distribución, con logística directa entre las empresas y el cliente final.

Trabajaré de apoyo en el área logística de la empresa Despachos Pymes, en cual realizaré actividades de apoyo en:

- Análisis de mercado
- Completar una base de datos
- Revisión de precios de los pedidos y de cada repartidor
- Realizar manuales para el cliente y el repartidor

### Misión:

Transformamos la experiencia de entrega de última milla a través de servicios rápidos, confiables y sostenibles. En Despacho Pymes, nos esforzamos por ser líderes innovadores, aprovechando la tecnología avanzada para potenciar la eficiencia y reducir las emisiones. Nuestro enfoque se centra en la transparencia, la integridad y la colaboración, estableciendo relaciones sólidas con clientes, socios y empleados. A través de nuestro compromiso con la innovación, buscamos cambiar el paradigma de la entrega, ofreciendo soluciones que no solo sean eficaces, sino también respetuosas con el medio ambiente. Estamos dedicados a proporcionar un servicio que no solo cumpla con las expectativas, sino que las supere, garantizando la satisfacción total de nuestros clientes y contribuyendo al desarrollo sostenible de nuestras comunidades. Con un equipo comprometido y valores arraigados, Despacho Pymes impulsa una revolución en la entrega de última milla, definiendo nuevos estándares y liderando el camino hacia un futuro logístico más eficiente y responsable.

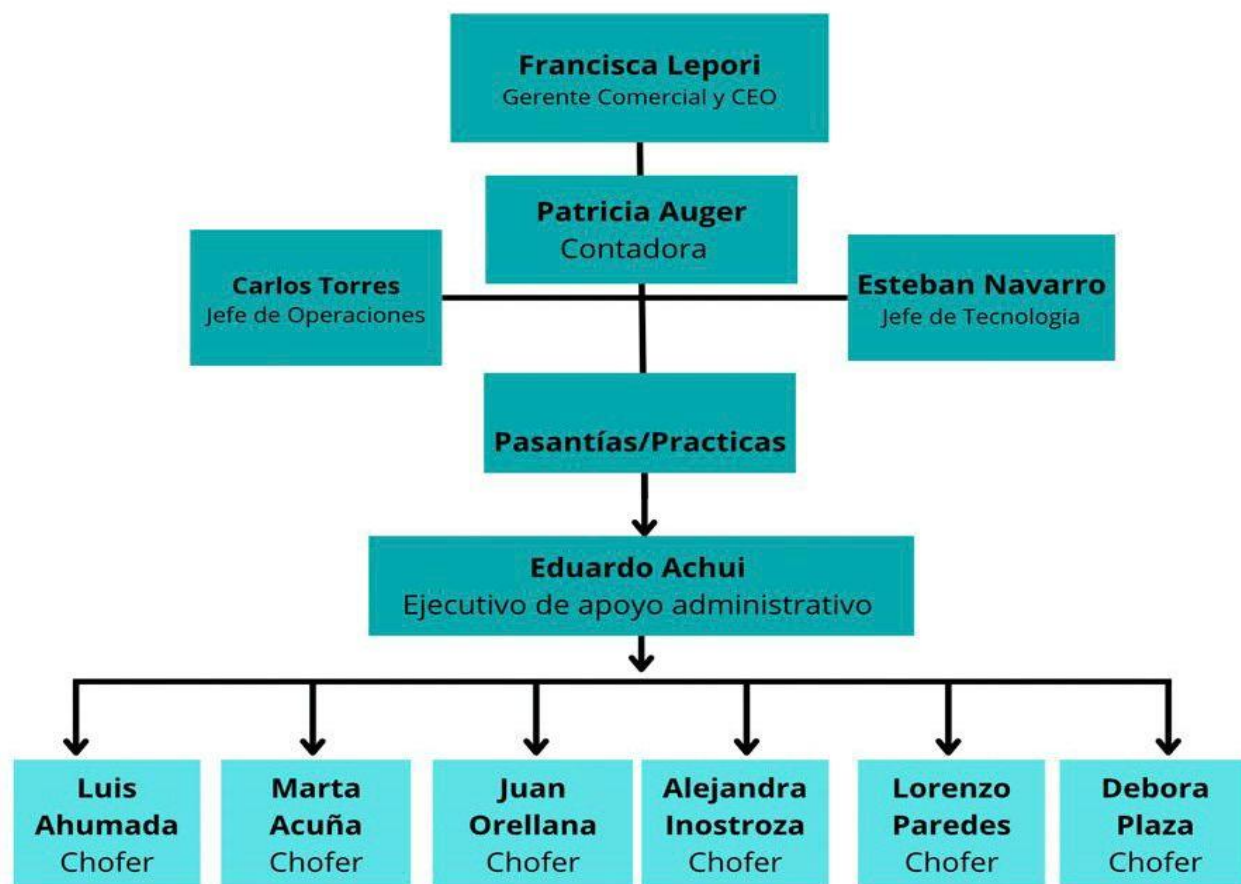
### Visión:

Aspiramos a ser líderes globales en soluciones de entrega de última milla, destacándonos por nuestra innovación y eficiencia. En Despachos Pymes, buscamos ser un referente en responsabilidad social y sostenibilidad, contribuyendo al bienestar de las comunidades. Nuestra visión se proyecta hacia un futuro donde nuestra marca sea sinónimo de confianza y excelencia, liderando la evolución hacia una logística de última milla más conectada, eficiente y sostenible. A través de nuestra continua búsqueda de la excelencia, estamos comprometidos a transformar la experiencia de entrega, utilizando tecnologías avanzadas y prácticas sostenibles para marcar la pauta en la industria.

Valoramos la responsabilidad social, la transparencia y la eficacia en cada acción, construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes, socios y las comunidades a las que servimos. Con un enfoque proactivo en la innovación, Despachos Pymes se posiciona como un actor clave en la configuración del futuro de la entrega de última milla a nivel mundial.

### Estructura organizacional (complemente con organigrama principal)

1. Francisca Lepori: Gerente comercial
2. Patricia Auger: Contadora
3. Carlos Torres: Jefe de operaciones
4. Esteban Navarro: Jefe de tecnología
5. Eduardo Achui: Ejecutivo de apoyo administrativo
6. Luis Ahumada: Logística
7. Marta Acuña: Logística
8. Juan Orellana: Logística
9. Alejandra Inostroza: Logística
10. Lorenzo Paredes: Logística
11. Debora Plaza: Logística





### Rubro(s) económico(s):

R:Servicio de Logística para empresas

### Principales productos o servicios:

R:Logística interna para empresas y Logística de última milla

### Principales clientes:

R:Corona retail, superzoo, tiendas de mascota, score, tarjetas visa, colegios como hebreo, manquehue, orzán seguros, servicios empresariales orzan y etc

## 2.2 Descripción de la Unidad de Trabajo.

Nombre del área o unidad: Área comercial

Funciones del área o unidad:

Equipo de trabajo del área o unidad:

1. Francisca Leopori: Gerente comercial
- 2.Patricia Auger: Contadora
- 3.Carlos Torres: Jefe de operaciones
- 4.Esteban Navarro: Jefe de tecnología
- 5.Eduardo Achui: Ejecutivo de apoyo administrativo
- 6.Luis Ahumada: Logística
- 7.Marta Acuña: Logística
- 8.Juan Orellana: Logística
- 9.Alejandra Inostroza: Logística
- 10.Lorenzo Paredes: Logística
- 11.Debora Plaza: Logística

## ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Las actividades que realicé durante esta práctica fue realizar el contacto con las empresas que estaban ingresadas en una base de datos ya se realiza con anterioridad.

Esto quiere decir que tenía que formular un correo ofreciendo nuestro servicio de despachos y logística, esto llevaba adjunto un brochure.

El contacto con las empresas fue a través de correo electrónico, el cual fue proporcionado por la empresa, y principalmente el contacto fue por la red social Instagram y whatsapp

Por medio de la red social Instagram y whatsapp, fue contactada cada empresa al cual se le adjunta un breve mensaje de presentación de la empresa en conjunto con el ofrecimiento de nuestros servicios.

A grandes rasgos realicé lista de precios, post de Instagram e infografías. Y las herramientas utilizadas fueron word, excel y pdf

Posteriormente, me van designado realizar diferentes tipos de tareas diarias, las cuales serán mencionadas más adelante.

### 3.2 Identificación de Oportunidades de Mejora

Durante las primeras semanas de práctica en la empresa de logística y despacho, observé que gran parte de los clientes llega por recomendaciones de otras personas o por el “boca a boca”. Esto habla bien del servicio que entrega la empresa, pero también deja en evidencia que no se está aprovechando todo el potencial de la publicidad digital para llegar a nuevos públicos.

Actualmente, las redes sociales se usan de forma esporádica y sin una planificación definida. No hay una persona encargada exclusivamente del área de publicidad o marketing, por lo que este tema queda muchas veces en segundo plano. Tampoco se realizan campañas pagadas, ni se define un público objetivo claro como empresas pequeñas, negocios de e-commerce o personas que hacen envíos frecuentes.

Esto reduce las posibilidades de crecimiento, ya que muchas personas simplemente no conocen la empresa ni los servicios que ofrece, lo que se traduce en menos ventas.

Problema	Causa:
Problema 1. No hay una persona a cargo de el marketing	Causa N°1: Falta de conocimiento sobre herramientas de marketing digital Causa N°2: Ausencia de una estrategia digital definida Causa N°3: No se invierte en publicidad dirigida ni en campañas pagadas

### 3.3 Mejora y Sugerencia en los Procesos

Actualmente, el proceso de seguimiento de pedidos presenta demoras e imprecisiones, lo que genera reclamos de clientes y baja eficiencia operativa. La trazabilidad de los despachos no es en tiempo real, y muchas tareas se realizan de forma manual

**Tecnología 1:** Sistema de gestión de flotas con GPS y monitoreo en tiempo real  
Esta tecnología permite conocer en todo momento dónde se encuentra cada vehículo de reparto, facilitando el seguimiento de los despachos y optimizando las rutas. Además, entrega información útil sobre los tiempos de traslado, detenciones no programadas y desempeño de los conductores, lo que ayuda a tomar decisiones más rápidas y acertadas.

**Proveedor:** Empresas como Fleet Complete, Samsara o Geotab ofrecen este tipo de soluciones.

**Tecnología 2:** Software de gestión de bodega con tecnología RFID  
Este sistema permite automatizar el ingreso, almacenamiento y salida de productos utilizando etiquetas RFID, lo que mejora significativamente la precisión del inventario y reduce errores manuales. También agiliza el proceso de preparación de pedidos, ya que permite ubicar rápidamente los productos dentro de la bodega.

**Proveedor:** Entre los proveedores más conocidos se encuentran Zebra Technologies, Oracle WMS y SAP EWM

	Producto 1 (GPS/FLOTA)	Producto 2 (RFID/WMS)
Causa 1: Falta de trazabilidad en tiempo real	X	
Causa 2: Errores en el inventario y preparación de pedidos		X
Causa 3: Procesos manuales lentos y poco eficientes		X

La incorporación del sistema de gestión de flotas con GPS permitirá saber en todo momento dónde están los vehículos y cómo van los despachos. Esto no solo ayuda a dar respuestas más rápidas a los clientes, sino que también facilita una mejor organización de las rutas y tiempos de entrega.

Por otro lado, el software de gestión de bodega con tecnología RFID hará que el trabajo dentro de la bodega sea mucho más ágil y preciso. Se podrá tener un mayor control del inventario, reducir errores en la preparación de pedidos y evitar pérdidas de tiempo buscando productos.

En conjunto, estas dos soluciones no solo hacen más eficientes los procesos, sino que también ayudan a entregar un mejor servicio al cliente, con menos errores, menos demoras y más información disponible en todo momento.

### 3.4 Modelo de Datos

Durante mi práctica en la empresa de logística y despachos, noté que uno de los principales desafíos era cómo se maneja la información del día a día: los pedidos, las entregas, los productos disponibles y el trabajo de los repartidores. Mucha de esta información está en planillas distintas o se comparte por correo, lo que hace más difícil tener una visión clara de lo que realmente está pasando en tiempo real.

¿Por qué es importante contar con un modelo de datos?

Tener un modelo de datos bien organizado ayudaría mucho a tener toda la información centralizada y actualizada, lo que permitiría tomar mejores decisiones, más rápidas y con datos más confiables. Esto beneficiaría tanto a quienes preparan los pedidos, como a los encargados de las rutas o quienes deben responder frente a los reclamos de los clientes. Además, ayudaría a reducir errores, optimizar tiempos y mejorar la experiencia general del cliente.

¿Qué debería incluir este modelo de datos?

Luego de conversar con algunos compañeros del área de operaciones y observar cómo se trabaja, identifiqué algunos puntos clave que deberían estar integrados en un modelo de datos simple pero útil:

1. Información de los pedidos (cliente, productos, dirección, fecha y hora)
2. Estado del pedido (en preparación, despachado, entregado, con reclamo)
3. Información del repartidor (nombre, ruta, entregas realizadas)
4. Tiempos de entrega (desde que sale el pedido hasta que llega)
5. Stock de productos en bodega
6. Registro de reclamos o problemas durante el despacho

¿Cómo podría ser el modelo de datos?

Imaginando una base de datos sencilla, el modelo tendría algunas “tablas” o grupos de información que se relacionan entre sí:

1. Una tabla de Clientes, con sus datos de contacto y direcciones.
2. Una tabla de Pedidos, donde se registran los pedidos hechos, a qué cliente pertenecen, y en qué estado están.
3. Una tabla de Productos, con su cantidad en stock y ubicación dentro de la bodega.
4. Una tabla de Entregas, donde se guarda quién fue el repartidor, cuánto demoró y cómo terminó la entrega.
5. Una tabla de reclamos, en caso de que haya algún problema con el pedido.

Este modelo permitiría conectar todos los puntos clave del proceso: desde que se recibe el pedido hasta que se entrega al cliente. Y lo más importante, facilita el control, el análisis y la mejora continua de la operación

### 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	8-5-2025	<p>-Presentación de equipo de trabajo, creación de usuario e inducción de la empresa.</p> <p>- Creación de un powerpoint(brochure) para una propuesta comercial formal para otra empresa, con los datos de la empresa, como paga y como se cargan los despachos.</p>	Online
2	13-5-2025	<p>-Este día tuve que cotizar traslados a otras empresas de reparto, para poder tener un precio base y poder externalizar un precio para nosotros. A los cuales yo les tuve que pedir el whatsapp e instagram para proceder a agregarlos a un excel, el cual también contenía el precio por cuanto cobraban.</p> <p>-Creación de un powerpoint(brochure) para una propuesta comercial formal para otra empresa.</p>	Online
	14-5-2025	<p>-Este día estuve rellenando plantillas de excel con información de direcciones, comunas, fechas y nombres completos de las personas para que así después puedan ser subidas al sistema.</p> <p>-También estuve rellenando plantillas de excel con costos y precios para cada comuna a la cual se le realizaba un delivery.</p>	

	15-5-2025	<p>-Este día tuve que agregar a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto, También hay que fijarse en que envía, si envía más de un producto el valor es menor.</p> <p>-Este mismo día tuve que crear un excel distinto con los colegios a los cuales se les hace un delivery y si es un flete se le cobra otro valor, si es un delivery normal tiene un valor distinto.</p>	
3	<p>20-5-2025</p> <p>21-5-2025</p> <p>22-5-2025</p>	<p>-Revisión de pedidos.</p> <p>-Completar los valores de los repartos de cada repartidor (Excel).</p> <p>-Arreglar los valores de nuestra tabla de precios de los envíos</p> <p>-Completar los valores de costo y precio dependiendo de cada comuna donde vaya a ser el delivery.</p> <p>-Este día me tocó hablarle a empresas vía whatsapp e instagram para saber cómo entregan sus pedidos si tienen código de seguimiento o si tienen integración de woocommerce y shopify para después así irlos agregando a un excel con su nombre, numero de telefono, correo electronico y si trabaja con lo anteriormente mencionado</p> <p>- Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto.</p> <p>- Subir la plantilla de Excel de los repartos y sus valores a la plataforma de la empresa.</p>	Online



4	27-5-2025	- Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto -Este dia tambien tuve que seguir mandando mensajes a empresas por instagram y whatsapp para así poder irlos agregando a la excel y pude lograr recopilar alrededor de unas 200 empresas - Creación de un Excel para integrar las empresas de despacho con tecnología	online
	28-5-2025	-Revisión de rutas de despachos -Completar excel de los colegios a los cuales se les hace un delivery y si es un flete se le cobra otro valor, si es un delivery normal tiene un valor distinto -Gestión de pedidos de clientes	
	29-5-2025	- Realizar propuesta de precios de despacho para todas las comunas -Revisión de nóminas de clientes	
5	03-6-2025	-Revisión de nóminas de clientes -Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto. -Resolver dudas de clientes nuevos	online
	04-6-2025	-Creación de un excel con nombre,retiro,entrega y detalle para poder subirlo al sistema -Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto este dia me toco la empresa La baguette este excel tiene unas 2500 empresas	
	05-6-2025	-Revisión de rutas de despachos -Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto. -Gestión de pedidos de clientes	

6	<p>10-6-2025</p> <p>11-6-2025</p> <p>12-6-2025</p>	<p>-Completar excel de los colegios a los cuales se les hace un delivery y si es un flete se le cobra otro valor, si es un delivery normal tiene un valor distinto</p> <p>-revisión de precios y costos</p> <p>-Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto este dia me toco la empresa the plant store este excel tiene unas 2500 empresas</p> <p>-Gestionar rutas de despacho</p> <p>-Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto este dia me toco la empresa oveja lesa este excel tiene unas 2500 empresas</p> <p>-Gestionar pedidos de clientes</p>	
7	<p>17-6-2025</p> <p>18-6-2025</p> <p>19-6-2025</p>	<p>-Completar excel de los colegios a los cuales se les hace un delivery y si es un flete se le cobra otro valor, si es un delivery normal tiene un valor distinto</p> <p>-revisión de precios y costos</p> <p>-Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto este dia me toco la empresa Fauna producciones este excel tiene unas 2500 empresas</p> <p>-Completar excel de los colegios a los cuales se les hace un delivery y si es un flete se le cobra otro valor, si es un delivery normal tiene un valor distinto</p> <p>-Gestión de pedidos de clientes</p> <p>- Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto.</p> <p>- Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto</p> <p>-Completar los valores de los repartos de cada repartidor agregando a un excel un costo y un precio; A cada comuna dependiendo de la comuna es un precio y un costo distinto este dia me toco la empresa keiki este excel tiene unas 2500 empresas</p>	


### 3.6 ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS

**SOLUCIONES LOGISTICAS INTELIGENTES PARA EMPRESAS EXIGENTES**  
ENVIOS RAPIDOS, SEGUROS Y PERSONALIZADOS  
Despachospymes.cl

**¿Quienes somos?**  
Ofrecemos servicio logístico de retiro y entrega de encomiendas de puerta a puerta entre la empresa y el cliente final y además apoyamos los procesos logísticos internos de cada empresa.

**¿Cómo funcionamos?**  
Con un día mínimo de anticipación la empresa agendan sus solicitudes en nuestra plataforma [www.despachospymes.cl](http://www.despachospymes.cl), al día siguiente retiramos y entregamos en el destino final el mismo día de retiro o al día siguiente hábil como plazo final. En caso que la tienda esté integrada con nuestra plataforma, es automático a través de API.

**Resumen**  
El documento de Despachos Pymes SPA describe sus servicios de logística inteligente. Ofrecen retiro y entrega de encomiendas puerta a puerta, así como apoyo en procesos logísticos internos.

Funcionan con agendamiento previo en su plataforma o de forma automática mediante API para tiendas integradas. Realizan retiros y entregas el mismo día o al día hábil siguiente.















Los servicios son personalizados y cuentan con tecnología que incluye:


- Integración con e-commerce.
- Seguimiento en línea.
- Registro fotográfico de entrega.

Mostrar más

Preguntarle a Gemini

En esta imagen se puede observar el brochure el cual me hicieron realizar el cual es sobre la empresa para una propuesta hacia otra empresa

<div>  <b>PEDIDOS COLEGIOS MONICA (3)</b> <span>.XLSX</span>     </div> <div>           Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda         </div> <div>           Menús                         100%                      %                       123           Arial                      10            </div>							
A1	fx FECHA						
	A	B	C	D	E	F	
1	FECHA	COLEGIO	PRECIO				
2	6 de junio	hebreo(flete)	10500	flete			
3	9 de junio	craighouse	8571				
4	11 de junio	craighouse(flete)	10500	flete			
5	12 de junio	hebreo(flete)	10500	flete			
6	12 de junio	craighouse pm	8571				
7	13 de junio	hebreo(flete)	10500	flete			
8	16 de junio	craighouse	8571				
9	17 de junio	craighouse	8571				
10	17 de junio	grange	8571				
11	18 de junio	craighouse	8571				
12	25 de junio	craighouse	8571				
13	30 de junio	craighouse	8571				
14	30 de junio	craighouse	8571				
15	30 de junio	craighouse(flete)	10500				
16	30 de junio	craighouse(flete)	10500				
17			119139	neto			
18			22636	iva			
19			141775	bruto			
20							
21							
22							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							

+
 
 abril
 mayo
 **Junio**
 julio

En esta imagen lo que se puede observar es el excel con los colegios los cuales son pedidos mensualmente como se puede apreciar en la imagen es desde abril hasta julio

en los cuales algunos son (fletes) o son pedidos normales a los cuales a final de mes hay que sacar el total, iva y neto

Plantilla de solicitudes para editar 04-06-2025 (2) (1) (1) (1) (2) (1) (8) ☆ ⌵ ⌵

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

Q Menús

100%

€ % 123 Arial

- 11 +

B I T

🔍 📄 📁 📧

Este es el excel el cual contenía 2522 empresas a las cuales yo le tuve que ir agregando los valores de costo y precio el cual varía por la empresa y comuna donde se hace la entrega del pedido

empresas despacho chile (2) (1) .xlsx								
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda								
Menús 100% \$ % 0.00 123 Calibri 11 B I A								
A1 Empresa								
	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Empresa	Teléfono	Correo Electrónico	Código de Seguimiento	WooCommerce	Shopify	Agendamiento	JumSeller
2	Shipex	No disponible	contacto@shipex.cl	Sí	Sí	Sí		No
3	Lioren	No disponible	contacto@lioren.cl	No	Sí	Sí		No
4	Bakslash	+56 2 2944 8000	contacto@bakslash.com	Depende del courier	Sí	No		No
5	Panamerik	No disponible	contacto@panamerik.com	Sí	Sí	No		No
6	Los Navegantes	No disponible	contacto@agencialosnavegantes.	Depende del courier	Sí	Sí		No
7	Somos Flip	+56 9 3030 5757	hablemos@somosflip.cl	Depende del courier	Sí	Sí		No
8	Kontacto	No disponible	contacto@kontacto.cl	Depende del courier	Sí	Sí		No
9	Zippin	No disponible	contacto@zippin.cl	Sí	Sí	Sí		No
10	Blue Express	No disponible	contacto@blue.cl	Sí	Sí	Sí		No
11	Shipit	No disponible	contacto@shipit.cl	Sí	Sí	Sí		No
12	Envia.com	No disponible	soporte@envia.com	Sí	Sí	Sí		No
13	Skydropx	No disponible	contacto@skydropx.com	Sí	Sí	Sí		No
14	CorreosChile	600 950 2020	contacto@correos.cl	Sí	Sí	Sí		No
15	Chilexpress	600 200 0102	contacto@chilexpress.cl	Sí	Sí	Sí		No
16	Starken	600 200 8200	contacto@starken.cl	Sí	Sí	Sí		No
17	Andromeda envios	569 63964489	andromedaenvios@gmail.com	No	No	No		No
18	Yotelollevo	569 78714962	yotelollevo@gmail.com	Sí	Sí	Sí		No
19	Relampagos	569 50902263	enviosrelampagos@gmail.com	Sí	Sí	Sí		No
20	Motoboy	569 92345248	ventas@motoboy.cl	Sí	Sí	Sí		No
21	Ruty	569 20591937	info@ruty.cl	Sí	Sí	Sí		No
22	Telollevo	569 66172095	crojas@telollevochile.cl	Sí	No	Sí		No
23	Fex	569 66961215	contacto@fex.cl	Sí	Sí	Sí		No
24	Despachando Express	No disponible	contacto@despachandoexpress.c	Sí	Sí	Sí		No
25	Despachos Chile	+56 9 9336 1716	contacto@despachoschile.cl	Sí	Sí	Sí		No
26	Grupo Servired	+56 2 3245 4000	contacto@gruposervired.cl	Sí	No	No		No
27	eTraders Chile	+56 2 3203 1076	ventas@etraders.cl	Sí	No	No		No
28	Grupo Pistacho	+56 9 5805 7399	contacto@grupopistacho.com	Sí	Sí	Sí		No
29	Holgado Chile	+56 2 2699 2900	info@holgadochile.cl	Sí	No	No		No
30	Agencia de Aduanas Oyarzún	+56 2 2477 6000	contacto@agenciaoyarzun.cl	No	No	No		No
31	DHL Global Forwarding	+56 2 2599 8600	cl.cs@dhl.com	Sí	Sí	Sí		No
32	Decapack	+56 2 2822 8800	contacto@decapack.cl	Sí	Sí	Sí		No
33	Shippify	No disponible	contact@shippify.co	Sí	Sí	Sí		No
34	Enviame	+56 2 2583 2010	soporte@enviame.io	Sí	Sí	Sí		No
35	Atenas	+56 2 2696 1400	info@atenas.cl	No	No	No		No
36	E-PICK	+56 9 9232 7332	contacto@e-pick.cl	Sí	Sí	Sí		No

En esta imagen se puede ver el Excel que realice para hacer un análisis de mercado, en la imagen se puede observar. Que fue una investigación de mercado de empresas de despacho las cuales unas no tienen tecnología y otras que sí que tienen la tecnología de Despachos pymes como por ejemplo la integración de Ecommerce, código de seguimiento, WooCommerce y shopify

--



[illegible]

En este excel tuve que agregar informacion para que lo puedan subir a la plataforma de la empresa en el cual tuve que agregar la fecha, el nombre el apellido, la dirección y la comuna

#### 4 ANÁLISIS DE PROCESO DE PRÁCTICA.

(máximo 3 planas)

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

Durante mi práctica en la empresa de logística y despachos, una de las habilidades técnicas que más logré mejorar fue el uso de Excel. Si bien ya tenía conocimientos básicos, nunca lo había usado de forma tan constante ni con tanta profundidad como en esta experiencia. Desde el primer día me tocó trabajar con planillas para registrar despachos, controlar stock y seguir el estado de pedidos, lo que me obligó a aprender nuevas funciones y herramientas.

Con el tiempo, fui entendiendo mejor cómo usar tablas dinámicas, filtros, formulación condicional y otras funciones que me ayudaron a organizar mejor la información y ahorrar tiempo. Incluso llegué a automatizar algunos reportes que antes se hacían manualmente, lo que fue un gran logro para mí. Esta mejora no solo me permitió aportar más al equipo, sino que también me dio más confianza para aplicar este tipo de herramientas en otros contextos, tanto académicos como laborales.

Sin duda, esta experiencia reforzó mis habilidades técnicas de una forma muy práctica, conectando directamente con lo que hemos aprendido en la carrera sobre análisis de datos, eficiencia operativa y mejora continua

#### **4.2 Competencias transversales desarrolladas o fortalecidas durante la realización de la práctica, asociadas al perfil de egreso**

Además del aprendizaje técnico, esta práctica también me ayudó a desarrollar

habilidades más transversales que considero igual de importantes. Una de ellas fue la comunicación, especialmente con personas de diferentes áreas. Muchas veces tuve que coordinar con el equipo de bodega, con transportistas o con encargados de otras sucursales, lo que me enseñó a ser más claro, directo y respetuoso al momento de comunicarme. Aprendí a escuchar con atención y a adaptarme según con quién estaba hablando.

También fortalecí bastante mi capacidad de trabajo en equipo. En logística todo se mueve muy rápido y depende de muchas personas al mismo tiempo. Tuve que aprender a colaborar, a pedir ayuda cuando era necesario y a apoyar a otros cuando podía. Sentí que realmente era parte de un equipo, y eso hizo que la experiencia fuera mucho más enriquecedora.

Por último, creo que mejoré bastante en mi organización personal y manejo del tiempo. Cada día tenía tareas que cumplir dentro de ciertos plazos y debía estar atento a los cambios que podían surgir. Esto me ayudó a ser más ordenado, a planificar mejor mis actividades y a adaptarme cuando las cosas no salían como estaba previsto.

Estas habilidades blandas me hicieron crecer mucho como persona y profesional, y siento que complementan muy bien todo lo aprendido en la universidad

#### **4.3 Recomendaciones al director de Carrera**

Como estudiante de la universidad, recomiendo incorporar un mayor enfoque en el uso de Excel dentro de la malla curricular, ya que fue una de las herramientas que más utilicé durante mi práctica. Mi supervisora tuvo que orientarme y enseñarme a desenvolverme en esta área, ya que yo solo contaba con conocimientos básicos. Además, sugiero que exista una mejor organización en el proceso de asignación y coordinación de las prácticas, ya que en mi caso sentí que faltó más claridad y estructura al respecto

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

Sinceramente, no tengo ninguna recomendación para mi supervisora, ya que desde el primer día mostró una gran paciencia para explicarme las tareas, corregirme cuando era

necesario y ayudarme en las cosas que me costaban. Siempre tuvo muy buena disposición para enseñarme, sin importar cuán ocupada estuviera.

Agradezco mucho que siempre se tomará el tiempo para compartir su conocimiento conmigo. Aprendí mucho gracias a ella, no solo sobre el trabajo en sí, sino también sobre cómo desenvolverse con responsabilidad y actitud en un entorno laboral. El trato fue siempre cercano y respetuoso, lo que hizo que me sintiera cómodo, escuchado y con confianza para preguntar o pedir ayuda.

Fue una experiencia muy positiva trabajar con alguien así, y sin duda su apoyo marcó una gran diferencia en cómo viví esta práctica

## 5. CONCLUSIONES

Para ser mi primer acercamiento al mundo laboral relacionado con mi carrera, puedo decir que fue una experiencia muy positiva y enriquecedora. Aprendí mucho más de lo que esperaba y en un ambiente donde siempre me sentí acompañado. El trato de todo el equipo fue respetuoso y con muy buena disposición, lo que hizo que el proceso de adaptación fuera mucho más fácil. Por eso, recomiendo totalmente a Despachos Pymes como lugar para realizar una práctica, ya sea en una etapa temprana o como práctica profesional.

Uno de los aprendizajes que más destacó fue el uso de Excel, ya que lo ocupé prácticamente todos los días. Aunque al principio sólo sabía lo básico, gracias a la ayuda de mi supervisora y a la práctica constante, aprendí a usar funciones más avanzadas, tablas dinámicas y fórmulas que me permitieron organizar y trabajar la información de forma más rápida y clara. Fue un gran avance para mí, y me di cuenta de lo importante que es manejar bien este tipo de herramientas en el área logística.

También pude mejorar otras habilidades importantes como el trabajo en equipo, la comunicación con distintas áreas y el manejo del tiempo, ya que muchas veces tenía que cumplir con tareas bajo plazos acotados y estar atento a los cambios de último minuto. En general, esta práctica me ayudó a poner en práctica lo aprendido en la universidad, pero también a darme cuenta de lo mucho que todavía puedo seguir aprendiendo. Me sentí parte de un equipo, y eso me motivó aún más a seguir creciendo en este camino. Sin duda, esta experiencia aportó a mi formación como futuro Ingeniero Civil Industrial, no solo por lo técnico, sino también por todo lo que aprendí sobre cómo trabajar con personas, adaptarme y aportar desde lo que sé

