



UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE INGENIERÍA.
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

“INFORME DE PRÁCTICA I”

(6926)

Empresa: Tritec-Center SPA
Alumno: Cristopher Segura

CIUDAD – PAÍS
MES, AÑO

IDENTIFICACIÓN DEL ALUMNO:

ALUMNO	Cristopher Segura
RUN	21.120.568-7
TELÉFONO	936224564
EMAIL INSTITUCIONAL	c.seguraaltamirano@uandresbello.edu

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

EMPRESA	TRITEC-CENTER SPA	
DIRECCIÓN*	CALLE: DR MANUEL BARROS BORGOÑO NÚMERO: 71, OF 1602 COMUNA: PROVIDENCIA CIUDAD: SANTIAGO	
TIPO DE EMPRESA	<input checked="" type="checkbox"/> PRIVADA <input type="checkbox"/> INSTITUCIÓN PÚBLICA	
RUBRO	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> AGRICOLA </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> FINANCIERA </div> <div style="width: 50%;"> <input checked="" type="checkbox"/> COMERCIO </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> TRANSPORTE </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> MANUFACTURERA </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> SALUD </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> MINERIA </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> SERVICIOS </div> <div style="width: 50%;"> <input type="checkbox"/> OTRO; _____ </div> </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)	HERNAN GUITART
ACTIVIDAD / CARGO	GERENTE GENERAL
EMAIL	H.GUITART@TRITEC-CENTER.CL
FONO DE CONTACTO	981584318

INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE PRÁCTICA:

FECHA DE INICIO:	04/06/2025
FECHA DE FINALIZACIÓN	15/08/2025
FECHA DE ENTREGA DE INFORME	09/07/2025

**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.....	8
3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS.....	9
3.1	Descripción de las Tareas Asignadas	9
3.2	Identificación de Oportunidades de Mejora	10
3.3	Bitácora.....	12
4.	ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS.....	13

1. INTRODUCCIÓN

La práctica profesional es fundamental para la formación de un estudiante de Ingeniería Civil Industrial, en esta se logra aplicar en un entorno real los conocimientos adquiridos durante los cursos en la carrera, desarrollarse en ámbitos de habilidades blancas y técnicas. También es clave para que el estudiante entienda y se vincule directamente con el entorno laboral, aportar mediante oportunidades de mejora, y participar activamente en la aplicación de estas.

Mi práctica laboral la he estado desarrollando en la empresa Tritec-Center Chile, la cual es una empresa dedicada a la comercialización de productos y servicios para equipamiento fotovoltaico, especialmente en las soluciones de montaje para paneles solares. La empresa se desarrolla en el rubro del comercio, en este caso en energías renovables, el cual es un sector con bastante relevancia nacional e internacionalmente y que cuenta con un constante crecimiento. Dentro de esta he estado trabajando específicamente en el área de gestión y administración comercial, apoyando procesos relacionados con las ventas y cobranza.

Durante este período, he liderado el diseño de un flujo automatizado para la gestión de Notas de Venta, utilizando herramientas del ecosistema Microsoft. Esta solución busca optimizar la revisión y aprobación de ventas. Asimismo, he participado activamente en la implementación de la plataforma de cobranza Duemint, colaborando tanto en la estructura de los correos como en la planificación del seguimiento a clientes.

Desde mi perspectiva como estudiante, la práctica representa una oportunidad clave para integrarse al mundo laboral, explorar distintas áreas de desarrollo profesional y adquirir experiencia relevante. Considero que el éxito en esta etapa depende de mantener una actitud proactiva, confiar en los conocimientos adquiridos durante la carrera y buscar generar un aporte real a la empresa. Además, es fundamental tener disposición para aprender, adaptarse y comprender las necesidades de la organización.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Identificación de la Organización:

TRITEC CENTER SPA
RUT:77.285.518-4
Dirección: Dr. Manuel Barros Borgoño 71 OF 1602
Ciudad: SANTIAGO
Comuna: PROVIDENCIA
Giro: DISTRIBUCION Y VENTA DE EQUIPAMIENTO FOTOVOLTAICO

Tritec-Center SPA es una empresa especializada en la distribución y comercialización de componentes para sistemas fotovoltaicos, Tritec-Center es una filial Tritec-Intervento, la empresa principal es Suiza-Alemana fundada en 1987, ampliamente presente internacionalmente en países como Suiza, Alemania, Italia, Brasil y Chile. Tritec-Center fue formada como empresa independiente en el año 2021, el enfoque de Tritec-Center esta en entregar soluciones integrales para la instalación de equipos solares, con un alto estándar de calidad, eficiencia técnica y compromiso con las energías renovables. Se estableció con el objetivo de impulsar el desarrollo y uso de la energía solar en Chile, entregando instaladores, empresas EPC y desarrolladores, acceso a productos certificados, soporte técnico y soluciones de montaje confiables para proyectos, tanto como residenciales como industriales.

Misión: Facilitar e impulsar el uso de la energía solar proporcionando una completa gama de productos de alta calidad junto con el más alto nivel de servicio, innovación y soporte técnico.

Visión: Ser el centro de soluciones solares fotovoltaicas más grande y completo de Latinoamérica, siendo el partner de cada instalación solar.

Estructura organizacional

Tritec-Center cuenta con una estructura jerárquica funcional, cuenta con 4

departamentos; área comercial, logística, finanzas y soporte técnico, las cuales trabajan de forma coordinada.



Rubro(s) económico(s)

La empresa se encuentra dentro del rubro ERNC (energías renovables no convencionales), específicamente en el sector solar fotovoltaico y también en el área de comercialización técnica de productos y estructuras para energía solar.

Principales productos o servicios.

- Estructuras de montaje para paneles solares (sistemas para techo plano, inclinado y suelo)
- Inversores, optimizadores, paneles fotovoltaicos y cableado solar.
- Asesoría técnica y soporte en proyectos fotovoltaicos.
- Herramientas de dimensionamiento e ingeniería.
- Capacitación para instaladores y desarrolladores.

Principales clientes.

Los clientes principales de Tritec-Center son empresas del sector energético, instaladores solares certificados, distribuidores eléctricos y clientes industriales, donde destacan empresas como Tritec-Intervento, Andes solar, Globaltrade S.A, Dartel S.A, Solarity SPA, entre otras.

2.2 Descripción de la Unidad de Trabajo.

Estoy desempeñándome en general en área comercial y administrativa de Tritec-Center, estas cumplen un rol fundamental en el funcionamiento operativo y financiero de la empresa, ya que se encarga de coordinar y dar soporte a los procesos vinculados a ventas, facturación, cobranzas y coordinación con las demás áreas.

Las principales funciones de esta área son:

- Recepción y validación de órdenes de compra y generación de Notas de Venta.
- Seguimiento del ciclo de ventas, desde la cotización hasta la facturación y despacho.
- Coordinación con el área de Logística para asegurar el cumplimiento de entregas.

Dentro del equipo contamos con los comerciales, quienes se encargan de la gestión de ventas, contacto con los clientes, realizando cotizaciones, presupuestos y comercializando los productos que trabajamos; también los encargados del área logística, los cuales se encargan de todo lo vinculado al stock de productos, gestión y envíos de ellos. Como practicante, he participado activamente en la mejora de procesos administrativos y comerciales, con foco en la automatización de flujos de trabajo.

3. ACTIVIDADES DESARROLLADAS

3.1 Descripción de las Tareas Asignadas

Durante estas semanas he estado asignado a diversas tareas orientadas principalmente a la mejora y automatización de procesos dentro del área de gestión comercial y administrativa. Estas tareas buscan fortalecer y mejorar el vínculo entre las áreas de ventas, finanzas, y logística, así conseguir mayor eficiencia, trazabilidad y comunicación interna.

Primero que nada me encargue de realizar un benchmarking, analizando 10 empresas que trabajan dentro del mismo rubro, buscando oportunidades de mejora, e informarme de como es este.

Entre otras de ellas esta el diseño e implementación de un flujo automatizado para la gestión de Notas de Ventas, he estado diseñando y desarrollando un sistema de captura de información mediante Microsoft Forms, vinculado a Power Automate y Excel. Este flujo permite monitorear el proceso de una Nota de Venta creada, almacenar los datos, generar un dashboard de información relevante y activar un sistema de aprobación en serie con las áreas de Logística y Finanzas. Lo importante de esto es automatizar la comunicación que hay dentro del área comercial, logística y finanzas, para así monitorear el estado real del proceso de la Nota de Venta, reducir los errores manuales y mejorar los tiempos de respuesta que hay entre las distintas áreas.

Por otro lado, hemos estado configurando, en conjunto al Gerente General, Hernán Guitart, la implementación de Duemint, la cual es una herramienta de cobranza automatizada. Me he estado encargando de la personalización de los correos de cobranza, el tiempo en los cuales se comunican con los clientes, los días de atraso, pagos, etc; automatizando así el proceso de cobro que tiene la empresa según sus políticas comerciales también en la comunicación con los clientes, categorizándolos, y rectificando los datos de contactos que tenemos con ellos. Esta herramienta es clave para mejorar la gestión de cobranza, formalizar los tiempos de pago y mantener una constante comunicación tanto como con nuestros clientes activos, como con nuestros clientes morosos.

Con estas tareas me he percatado de la importancia de un proceso de venta, donde se abarca desde la emisión de una Nota de Venta, hasta el seguimiento del pago por parte

del cliente, lo cual conecta simultáneamente las áreas de trabajo, como lo son comercial, logística, finanzas y administración. Es clave tener una buena comunicación entre estas, ya que reduce los tiempos de respuesta y los errores que pueden haber durante el proceso. En cuanto a Duemint, es una herramienta clave para manejar una gran cantidad de clientes, ya que cuenta con un sistema automatizado de recordatorios, acordar condiciones con clientes, aceptar y administrar pagos, etc.

3.2 Identificación de Oportunidades de Mejora

En mis primeras semanas de práctica, también estuve realizando un benchmarking dentro de empresas que trabajan en el mismo rubro que Tritec-Center, dentro de este logre analizar algunas oportunidades de mejora, como podría ser mejorar el posicionamiento de la empresa dentro del rubro, en el cual podrá mejorar su estrategia digital, diversificar su oferta de productos con otras marcas destacadas, crear espacios de capacitación y networking para instaladores y usuarios.

Actualmente, el catálogo de productos disponible en la página web está desactualizado (última versión disponible corresponde a 2023), lo que genera inconsistencias con la oferta real de productos y servicios al 2025. La página web y las redes sociales son herramientas clave dentro del proceso comercial, ya que actúan como primer punto de contacto para clientes potenciales y permiten difundir información técnica, novedades, promociones o casos de éxito. El catálogo digital, por su parte, es fundamental para los ejecutivos de ventas, instaladores y clientes que requieren especificaciones técnicas actualizadas.

Considerando la creciente digitalización del proceso de compras en la mayoría de los rubros, contar con una plataforma web actualizada y una presencia activa en redes sociales representa no solo una ventaja competitiva, sino también una necesidad para mejorar la experiencia del cliente, reducir tiempos operativos y aumentar la visibilidad comercial de la marca. Implementar catálogo actualizado y una estrategia de contenido digital contribuiría directamente a mejorar los resultados de la empresa.

Problema	Causa:
Problema 1. Poca actividad digital.	Causa N°1: Tritec no cuenta con una cuenta de redes sociales activas, para mantener un público digital interactivo. Causa N°2: Redes sociales poco atractivas. Causa N°3: No hay un interés notorio en el marketing digital de los productos comercializados.
Problema 2. Catálogo desactualizado.	Causa N°1: La pagina web no cuenta con un catálogo actualizado al 2025, lo cual puede provocar una perdida de potenciales clientes, los cuales pueden pensar que la pagina se encuentra desactualizada por falta de stock o alguna otra razón parecida. Causa N°2

3.3 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	Benchmarking de 10 empresas similares en el rubro de la energía fotovoltaica.	Híbrida
2	5-10	búsqueda de las herramientas ideales para lograr el inicio del diseño del flujo automatizado para gestión de Notas de Venta con Power Automate. Inicio de diseño del flujo en Power Automate	Presencial
3	10-15	Desarrollo del flujo de aprobación de NV, configuración inicial de Duemint y validación de datos de clientes.	Presencial

4. ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS

Evidencia N°1; captura de pantalla, foto de una reunión o trabajo en terreno, reporte de Power BI, capture de una planilla en excel con cálculos desarrollados, parte de una rutina desarrollada en un lenguaje de programación, etc.

BENCHMARKING

Tritec Center

Fundación: Tritec fundada como empresa independiente en 2021, la cual se dedica exclusivamente a la venta y distribución de equipos y materiales fotovoltaicos. Filial de Tritec-Intervento la cual lleva más de 35 años en el mercado solar fotovoltaico europeo.

VISION Y MISION: -Facilitar e impulsar el uso de la energía solar.
 -Ofrecer una gama completa de productos de alta calidad.
 -Brindar un alto nivel de servicio, innovación y soporte técnico.
 -Convertirse en el centro de soluciones solares fotovoltaicas más grande y completo de Latinoamérica.
 -Ser el socio (partner) estratégico en cada instalación solar.

Cobertura: Tritec puede operar a lo largo de todo Chile, cuenta con su oficina en Santiago, comuna de Providencia, y centro de distribución también en Santiago en la comuna de Quilicura.

Marcas:
 -Paneles solares: Canadian Solar, JA Solar, LONGi Solar, Risen Energy
 -Inversores solares: Fronius, SMA, Sungrow, Victron Energy, KACO New Energy
 -Baterías y sistemas de almacenamiento: Pylon Tech, Wattsonic, Narada
 -Controladores de carga: Victron Energy
 -Monitoreo: Fronius, SMA, Victron Energy

Que ofrece Tritec Center: Catálogo de productos 2023. Atención personalizada, paneles solares, inversores, medidores, accesorios solares, baterías, generadores, estructuras de montaje, soporte técnico especializado, asesoría en configuración de sistemas, capacitaciones personalizada, estas 3 últimas cuentan con beneficios adicionales para aquellos que son parte del club de socios instaladores de Tritec Center.

Valor agregado: Asesoría integral, capacitaciones personalizadas, stock nacional permanente, garantía extendida, y buen servicio post venta.

Cantidad de seguidores: 3.050 seguidores en Instagram, cuentan con poca consistencia en publicaciones.

Estrategia digital: Enfoque "One Stop Shop", cuenta con tienda online para explorar y comprar productos, también cuenta con soporte y asesoría para la correcta implementación de soluciones solares.

Emat

Fundación: Emat no cuenta con una información específica de fundación, por lo tanto no tiene una comparación en años de experiencia en el mercado Chileno.Emat se dedica a la venta y distribución de equipos de energía solar en Chile, se categoriza como "one stop shop", en el cual obtienes todos los productos en un solo lugar.

Cobertura: Opera en todo el territorio nacional, cuenta con su oficina en Santiago, comuna de Las Condes, y su centro de distribución en Santiago, comuna de Quilicura.

Marcas:
 -Paneles solares: Canadian Solar, ZNShine, Trina Solar
 -Inversores solares: Huawei, Fronius, Victron Energy, Growatt
 -Baterías y sistemas de Almacenamiento: Soluna, Victron Energy
 -Controladores de carga: Victron Energy
 -Monitoreo: Huawei, Victron Energy

Que ofrece Emat: Catálogo de productos 2025, Paneles solares, inversores, baterías, controladores, cámaras de seguridad, cargadores de autos, sensores meteorológicos, estructuras de montaje, cables, protecciones, simuladores, capacitaciones.

Valor agregado: Capacitación técnica, stock permanente, servicio post-venta, soporte logístico eficiente, atención personalizada, cuenta con conexión entre instaladores y cliente.

Cantidad de seguidores: 2.245 seguidores, cuenta con una actividad constante en redes sociales.

Estrategia Digital: Ofrece capacitaciones en línea para así los profesionales del área actualicen sus conocimientos, cuenta con un blog informativo llamado "Solar Talk", y cuenta con un catálogo digital actualizado.

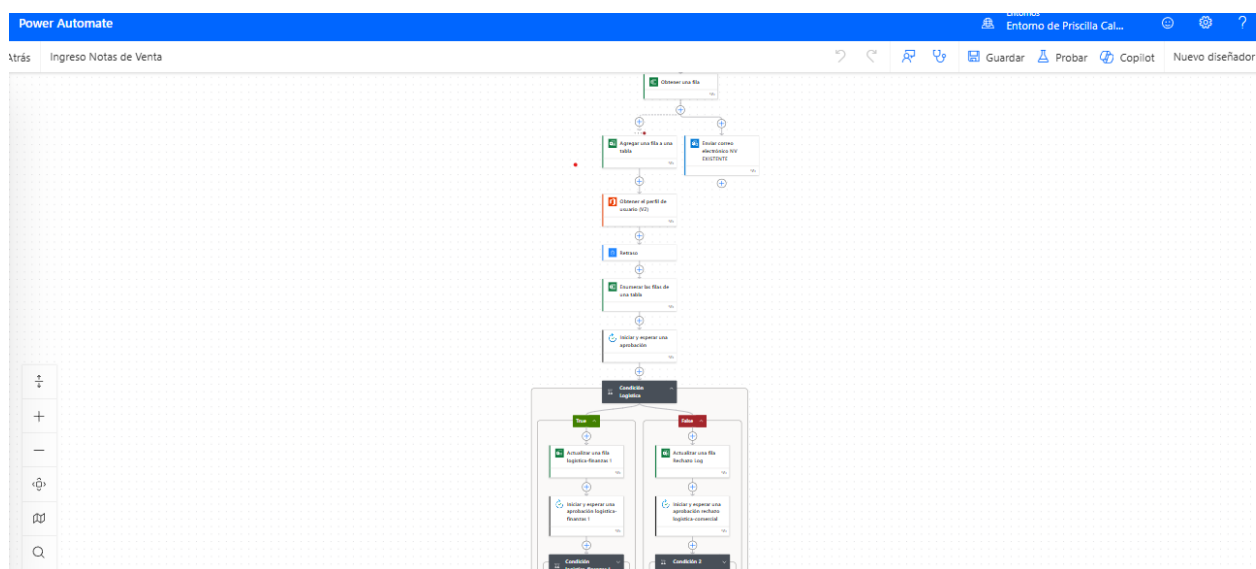
Esol

Fundación: Esol fundada en 2009, se dedica a ofrecer soluciones sostenibles y accesibles para la generación de energía limpia, también a la venta y comercialización de equipos de energía solar en Chile.

Cobertura: Opera en todo el territorio nacional, cuenta con su oficina en Santiago, comuna de Santiago.

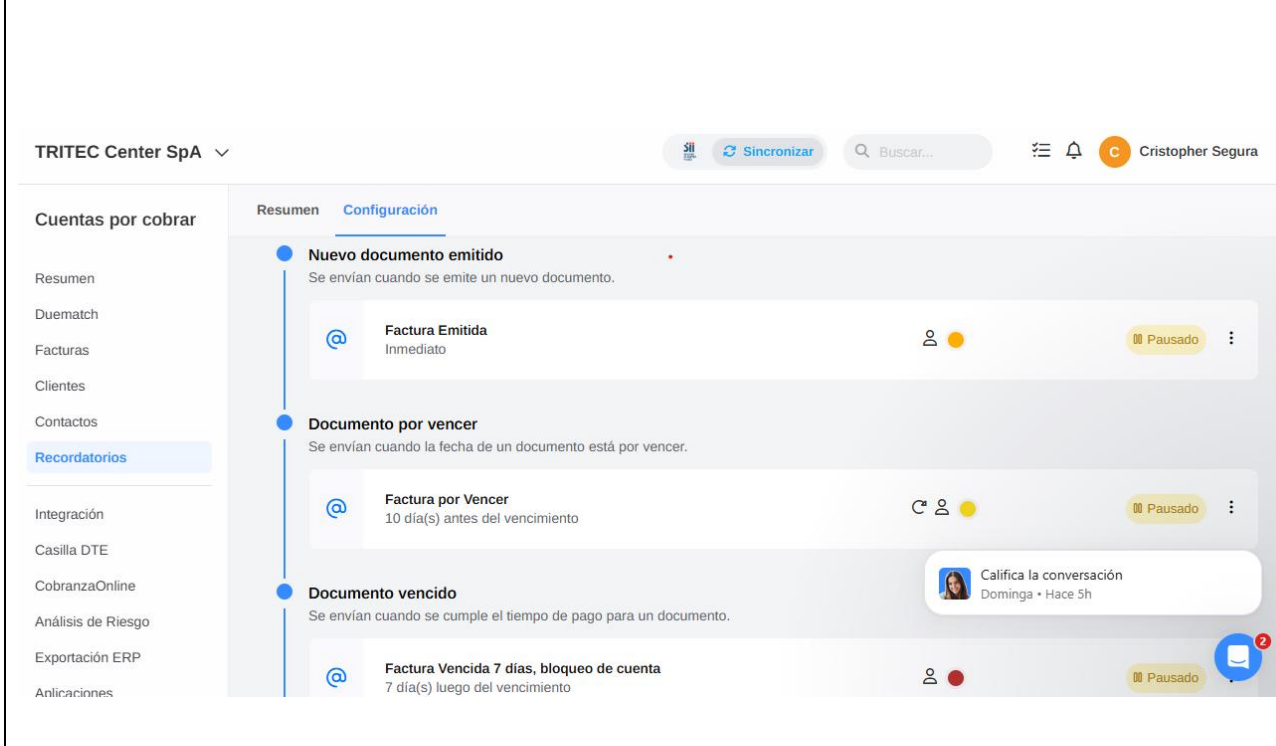
Durante los primeros días me dedique a realizar un benchmarking dentro del rubro, analizando 10 empresas competentes con Tritec-Center, buscando oportunidades de mejoras y contextualizarme con esto.

Evidencia N°2; captura de pantalla, foto de una reunión o trabajo en terreno, reporte de Power BI, capture de una planilla en excel con cálculos desarrollados, parte de una rutina desarrollada en un lenguaje de programación, etc.



Durante los demás días he estado diseñando un flujo dentro de power automate, el cual se encarga de recibir notas de ventas creadas, y comenzar con el proceso de mailing para la aprobación de esta, ya sea pasando por el área de logística, finanzas, hasta terminar con la nota de venta concluida.

Evidencia N°3; captura de pantalla, foto de una reunión o trabajo en terreno, reporte de Power BI, capture de una planilla en excel con cálculos desarrollados, parte de una rutina desarrollada en un lenguaje de programación, etc.



también estuvimos configurando en conjunto, la herramienta Duemint, la cual se encarga de las cobranzas de la empresa, donde tuve que estructurar emails, definir horarios y días en cual se envían.

