



UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE INGENIERÍA.
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

“INFORME DE PRÁCTICA I, HITO II”

(Código 6926)

Empresa: COMERCIAL EL BOSQUE SPA
Alumno: Gonzalo Salazar Tapia

SANTIAGO – CHILE
JULIO, 2025

IDENTIFICACIÓN DEL ALUMNO:

ALUMNO	Gonzalo Salazar Tapia
RUN	205918094
TELÉFONO	923969102
EMAIL INSTITUCIONAL	g.salazartapia@uandresbello.edu

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:

EMPRESA	Nombre Empresa
DIRECCIÓN*	CALLE: AVENIDA OBSERVATORIO NÚMERO: 1243 COMUNA: EL BOSQUE 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 checked="" type="checkbox"/> TRANSPORTE </div> <div> <input type="checkbox"/> MANUFACTURERA <input type="checkbox"/> SALUD </div> <div> <input type="checkbox"/> MINERIA <input 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)	XIMENA DEL CARMEN CASTILLO SILVA
ACTIVIDAD / CARGO	GERENTE
EMAIL	XIMENACASTILLO.68@HOTMAIL.COM
FONO DE CONTACTO	978402640

INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE PRÁCTICA:

FECHA DE INICIO:	12/05/2025
FECHA DE FINALIZACIÓN	20/06/2025
FECHA DE ENTREGA DE INFORME	07/07/2025

**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:	¡Error! Marcador no definido.
2.2	Descripción de la Unidad de Trabajo.....	6
3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS.....	10
3.1	Descripción de las Tareas Asignadas	10
3.2	Identificación de Oportunidades de Mejora	11
3.3	Mejora y Sugerencia en los Procesos	13
3.4	Modelo de Datos.....	15
3.5	Bitácora	15
4.	ANÁLISIS DE PROCESO DE PRÁCTICA.....	18
4.1	Competencias técnicas desarrolladas o fortalecidas durante la realización de la práctica, asociadas al perfil de egreso	18
5.	CONCLUSIONES.....	21
6.	ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS.....	23

1. INTRODUCCIÓN

La práctica laboral representa una instancia fundamental en la formación del estudiante de Ingeniería Civil Industrial, ya que permite vincular directamente los conocimientos adquiridos en la academia con el entorno real de una organización. A través de la experiencia práctica, se pueden desarrollar habilidades técnicas y blandas necesarias para enfrentar con éxito los desafíos profesionales. Esta instancia facilita la integración al mundo laboral, fomenta el pensamiento crítico frente a problemáticas concretas y permite una mejor comprensión del funcionamiento sistémico de las organizaciones.

Durante mi práctica profesional en Comercial El Bosque SPA, una empresa del rubro comercial enfocada en la distribución y venta de productos de consumo masivo, desempeñé funciones principalmente en el área de logística, control de inventario y apoyo administrativo. Esta experiencia me permitió involucrarme directamente en los procesos de entrada y salida de productos, análisis de ventas, control de stock, y gestión de documentos de pago y despacho. Además, me enfrenté a situaciones reales que exigieron aplicar criterios técnicos y habilidades interpersonales para colaborar con distintos equipos de trabajo.

Esta práctica fue un paso significativo en mi formación, ya que no solo me entregó herramientas para mi desarrollo profesional, sino que también me permitió detectar áreas de mejora dentro de la organización y proponer soluciones prácticas. Considero que estas oportunidades de inmersión en la realidad empresarial son clave para fortalecer la formación de un Ingeniero Civil Industrial, en especial para consolidar competencias como el liderazgo, la planificación y el pensamiento analítico.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Comercial El Bosque SPA es una empresa privada ubicada en la comuna de El Bosque, ciudad de Santiago. Su giro comercial está enfocado en la venta y distribución de productos de consumo masivo, especialmente bebidas, abarrotes y artículos esenciales para el funcionamiento de pequeños comercios como almacenes, botillerías y minimarkets.

La empresa fue fundada con el objetivo de satisfacer la demanda local de productos con alta rotación, garantizando una entrega oportuna, variedad y precios competitivos. Gracias a su enfoque logístico y atención personalizada, ha logrado consolidarse como un proveedor confiable en la zona sur de Santiago.

- Misión: Proveer productos de consumo masivo de forma rápida, eficiente y a precios accesibles para pequeños y medianos comercios, promoviendo relaciones comerciales de confianza.
- Visión: Ser reconocida como una de las principales distribuidoras del sector sur de Santiago, destacando por su compromiso, eficiencia logística y cercanía con el cliente.
- Estructura organizacional: La estructura es de tipo funcional, liderada por una gerencia general (a cargo de la Sra. Ximena Castillo), y conformada por áreas de administración, finanzas, logística, ventas y bodega. El número de trabajadores es acotado, lo que favorece una comunicación directa entre las distintas áreas.

Cada área tiene funciones bien definidas, lo cual permite una mayor claridad en la asignación de tareas y responsabilidades. La gerencia toma las decisiones estratégicas, mientras que la operativa diaria se gestiona entre los jefes de área y el personal de apoyo. Esta estructura permite que los procesos sean flexibles y adaptables a los cambios que impone el mercado.

- Rubro económico: Comercio minorista y distribución.
- Productos y servicios principales: Bebidas gaseosas (Coca-Cola, Pepsi, Fanta, Sprite), aguas minerales, jugos, cervezas, productos de aseo y abarrotes básicos.
- Clientes principales: Comerciantes locales (almacenes, botillerías, pequeños supermercados) de la zona sur de Santiago. Muchos de estos clientes mantienen relaciones de largo plazo con la empresa, lo cual refuerza la importancia de una gestión logística eficiente y confiable.

2.2 Descripción de la Unidad de Trabajo.

Durante la práctica, fui asignado principalmente al área de transportes, que forma parte esencial del sistema logístico de la empresa. Esta unidad tiene como función principal asegurar que los productos lleguen a los clientes en tiempo y forma, coordinando rutas, verificando documentación y supervisando el estado de la flota de vehículos. Su correcto funcionamiento es vital para mantener la continuidad operativa, optimizar los tiempos de entrega y garantizar la satisfacción de los clientes.

Las funciones específicas del área de transportes incluyen:

- Planificación de rutas y horarios de despacho, considerando criterios como eficiencia, cercanía geográfica y tiempos de entrega comprometidos.
- Coordinación estrecha con el área de bodega para asegurar que los productos estén disponibles y correctamente organizados antes de la carga.
- Verificación de la carga y distribución óptima dentro de los vehículos, respetando el peso permitido y asegurando la integridad del producto.
- Seguimiento en tiempo real de las entregas a través de comunicación directa con los choferes, validando la recepción de los productos en destino.
- Gestión documental, como revisión de guías de despacho, facturas, cheques y comprobantes de entrega.
- Apoyo en el control de mantenimiento preventivo de la flota vehicular para evitar retrasos o problemas operativos.

Estas funciones no solo implican una visión logística, sino también una comprensión del servicio al cliente, dado que la puntualidad y el cumplimiento del despacho influyen directamente en la percepción del cliente sobre la empresa. El área de transporte se articula como el eslabón final de la cadena logística, conectando a la empresa con su entorno comercial.

El equipo de trabajo del área está conformado por:

- Choferes encargados de realizar el despacho de productos según la planificación establecida. Su experiencia y conocimiento de rutas locales resultan fundamentales.
- Encargado de transportes, responsable de organizar los itinerarios, supervisar a los choferes, resolver incidencias logísticas y validar entregas.
- Personal administrativo, quien apoya en el registro de entregas, el control documental y el seguimiento de pagos.
- Practicante (mi rol), colaborando en la planificación diaria, análisis de rutas, revisión de planillas de control, seguimiento de entregas y propuestas de mejora continua en el proceso de transporte.

La modalidad de trabajo fue híbrida, lo cual me permitió participar tanto en el terreno (verificando el cumplimiento de entregas, supervisando la carga y apoyando a los choferes en procesos operativos) como en tareas administrativas y de planificación remota. Esta combinación me permitió desarrollar competencias técnicas, analíticas y organizativas, y adaptarme a diferentes contextos de trabajo.

Adicionalmente, desde el área de transportes tuve contacto con otras áreas como administración y finanzas, para coordinar temas relacionados con la facturación, pagos pendientes y confirmación de entregas. Esta interacción multidisciplinaria fortaleció mis habilidades comunicacionales y me permitió comprender cómo se integra esta unidad con el resto de la organización. También participé en reuniones de coordinación donde se discutieron indicadores logísticos clave, como el porcentaje de entregas a tiempo, número de devoluciones, causas de fallas en entregas y sugerencias para mejorar la experiencia del cliente.

En resumen, la unidad de transportes representa un componente estratégico para la empresa, y haber trabajado directamente en ella me permitió tener una visión integral de la cadena logística, participar en procesos críticos de planificación y ejecución, y proponer soluciones concretas a problemas reales del día a día.

3. ACTIVIDADES DESARROLLADAS

3.1 Descripción de las Tareas Asignadas

Durante mi práctica participé en cinco tareas claves que me permitieron integrarme de forma directa al flujo operativo de la empresa:

- Planificación diaria de rutas de despacho: Elaboraba el itinerario de los camiones considerando la cercanía geográfica de los clientes, los volúmenes de carga y los horarios de entrega comprometidos, con el fin de minimizar el kilometraje y reducir los tiempos en ruta.
- Coordinación de la carga y descarga de camiones: Supervisé la correcta estiba de los pallets y verifiqué que el peso y la distribución dentro del vehículo cumplieran la normativa, evitando daños y optimizando la capacidad del camión.
- Seguimiento en ruta y resolución de incidencias: Mantuve comunicación permanente con los choferes para confirmar entregas a tiempo y solucionar rápidamente imprevistos como desvíos o devoluciones parciales.
- Propuesta de automatización de alertas de vencimiento de cheques: Programé macros en Excel que envían recordatorios automáticos, disminuyendo los pagos atrasados y mejorando el flujo de caja.
- Control de envases retornables: Realicé conteos físicos y concilié los resultados con los reportes, reduciendo las pérdidas de cajones y botellas a menos del 1 % mensual.

Reflexión sobre las actividades

- Procesos implicados: Mis tareas se vincularon principalmente con la distribución y logística (transporte y control de stock), pero también con procesos administrativos (facturación y control financiero) y de servicio al cliente (cumplimiento de tiempos de entrega).
- Interrelaciones: El éxito de la planificación de rutas dependía del adecuado ordenamiento en bodega y de la información financiera actualizada para evitar despachos a cuentas morosas. Esta interdependencia resaltó la necesidad de comunicación fluida entre áreas.
- Medición de desempeño: Se usaron indicadores clave como: entregas a tiempo, incidencias de carga, diferencias de stock, y número de documentos correctamente archivados. Reportaba avances semanalmente al encargado de transportes.
- Herramientas tecnológicas: Excel y Google Sheets fueron esenciales para registros y análisis. Google Maps facilitó la planificación geográfica. El uso de macros y validaciones automatizó alertas y disminuyó errores humanos.
- Aprendizajes: Comprendí la importancia de los detalles en el control documental, el impacto directo de una ruta mal planificada en los costos de operación y la relevancia de la trazabilidad para la satisfacción del cliente y la contabilidad.

3.2 Identificación de Oportunidades de Mejora

Durante las primeras tres semanas de práctica detecté dos procesos que evidencian oportunidades claras de mejora. Ambos se relacionan con la gestión de información crítica y afectan la eficiencia operativa de la empresa:

1. Control de stock manual y descentralizado: el inventario se actualiza exclusivamente al final de la jornada, usando planillas locales, lo que genera desfases de información, sobreventas y quiebres de stock inesperados.
2. Seguimiento de cheques posfechados sin alertas automáticas: los cheques se registran en papel; la falta de recordatorios electrónicos provoca atrasos en los pagos y deteriora el flujo de caja.

Estos problemas se presentan en el proceso logístico-financiero de la empresa e involucran las tareas de registro de inventario, facturación, validación de pagos y servicio al cliente. Los impactos negativos incluyen: tiempos de respuesta elevados, ineficiencia en conciliaciones, costos adicionales por sobreventa, riesgo de mora y pérdida de confianza con proveedores.

Problema	Causa:
Control de stock manual	Falta de sistema ERP integrado Actualización 100 % manual Inexistencia de inventarios cíclicos en la semana
Seguimiento de cheques sin alertas	Registro solo en papel Carencia de alarmas automáticas (software)

3.3 Mejora y Sugerencia en los Procesos

Con base en los problemas identificados, se proponen dos soluciones tecnológicas complementarias que pueden implementarse de forma escalonada y con bajo costo inicial:

Producto 1 – Sistema ERP/Inventario en la nube (Alegra ERP, Bsale u Odoo Community)

- **Funcionalidad técnica:** Módulos de compras, ventas, inventario y facturación integrados en tiempo real, con registro de lotes y fechas de vencimiento.
- **Proveedor / adquisición:** Suscripción SaaS (Alegra ≈ USD 25/mes) o instalación on-premises gratuita (Odoo Community + hosting ≈ USD 10/mes).
- **Cómo ayuda:** Elimina la actualización manual, sincroniza automáticamente las entradas y salidas de stock, emite guías y facturas digitales, y genera reportes de inventario en segundos.
- **Imagen de referencia:** Captura de pantalla del panel de inventario (se adjuntará en anexo).

Producto 2 – Módulo de alertas automáticas para cheques (Excel VBA + Outlook / Zoho Books)

- **Funcionalidad técnica:** Plantilla Excel con macros que filtra cheques por fecha de vencimiento y envía correos automáticos de alerta 5 y 1 días antes; opción de migrar a Zoho Books que incluye recordatorios nativos.
- **Proveedor / adquisición:** Desarrollo in-house (≈ 8 h de programación VBA) o plan gratuito de Zoho Books para pequeñas empresas (< USD 0).
- **Cómo ayuda:** Reduce el riesgo de mora, facilita el seguimiento de pagos y mejora la relación con proveedores al prevenir atrasos.

Causa	(ERP)	(Alertas)
Falta de integración con ERP	X	
Actualización 100 % manual	X	
Inexistencia de inventarios cíclicos	X	
Registro solo en papel		X
Carencia de alarmas electrónicas		X
Dependencia de la memoria del encargado		X

Valor agregado y viabilidad

- **Reducción de tiempos de proceso:** Se estima que el ERP disminuirá en 50 % el tiempo de conciliación de inventario y eliminará los quiebres de stock por sobreventa.
- **Mejora del flujo de caja:** Las alertas automáticas reducirían en al menos 70 % los cheques pagados fuera de plazo.
- **Escalabilidad:** Ambos productos son modulares; se pueden activar gradualmente según presupuesto y nivel de adopción del personal.
- **Facilidad de adopción:** El ERP SaaS ofrece capacitación online y soporte 24/7, mientras que las macros en Excel aprovechan la herramienta ya conocida por el personal.
- **Integración con procesos existentes:** Las guías de despacho se emitirán directamente desde el ERP, y las alertas de pago se integrarán con el correo corporativo, generando una trazabilidad unificada.

En conjunto, estas soluciones tecnológicas permiten cerrar las brechas de información, mejorar la eficiencia operativa y generar datos confiables para la toma de decisiones estratégicas.

3.4 Modelo de Datos

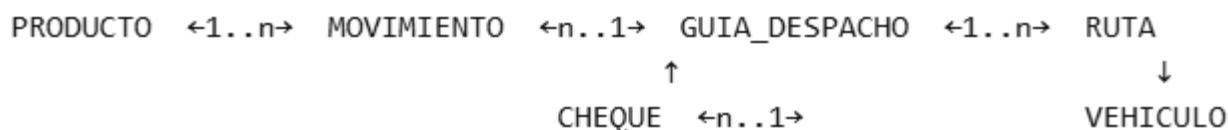
1. Propósito y valor del modelo

Un modelo de datos unificado permitirá a Comercial El Bosque SPA consolidar la información clave de inventario, transporte y finanzas en un único repositorio, agilizando consultas y reportes sin necesidad de modificar los procesos que ya funcionan correctamente. El objetivo es **potenciar** la eficiencia y ofrecer un soporte adicional a la toma de decisiones, manteniendo la flexibilidad operativa que caracteriza a la empresa.

2. Requerimientos principales (resumen)

- Registro maestro de productos (SKU, proveedor y fecha de vencimiento).
- Trazabilidad de movimientos de inventario enlazados a cada guía de despacho.
- Detalle de rutas y entregas (chofer, vehículo, tiempos).
- Control de documentos de pago (cheques posfechados).
- Reportes consolidados de stock disponible y estados de pago.

3. Esquema conceptual propuesto



Este esquema, sencillo y escalable, integra las áreas que hoy ya gestionan datos de forma efectiva y facilita su consulta conjunta cuando sea necesario.

4. Integración con herramientas actuales

- Planillas Excel/Sheets: se mantendrán como fuente de carga inicial y de respaldo para usuarios familiarizados con ellas.
- ERP o sistema SaaS liviano (por ejemplo, Alegra, Bsale u Odoo Community): opcional para sincronizar inventario y facturación cuando la empresa lo estime conveniente.
- Dashboards (Power BI o Data Studio): generarán indicadores visuales sin alterar la operativa diaria.

5. Beneficios esperados

- Información consolidada lista para reportes en menos tiempo.
- Mayor visibilidad de entregas y stock sin cambiar la rutina de bodega y transporte.
- Base de datos preparada para futuras mejoras (p. ej. módulos de compras o mantenimiento).
- Facilidad de adopción: se parte con lo que ya se utiliza (Excel) y se suma tecnología de manera gradual.

Con este modelo, la empresa **fortalece** su ecosistema de datos sin intervenir bruscamente en los procesos que han demostrado funcionar, manteniendo la agilidad que la distingue mientras se habilita un crecimiento ordenado y respaldado por información confiable.

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	12 – 16 may	Inducción inicial a las funciones de la empresa. Apoyo en la descarga y orden de productos en bodega. Observación del sistema de registro de ventas en Excel. Capacitación sobre flujo interno de productos. Revisión de inventario físico.	Hibrido
2	19 – 23 may	Ingreso de productos en planilla de stock. Apoyo en revisión de cheques y control de pagos pendientes. Supervisión de rutas de despacho y carga de camiones. Participación en reuniones breves de coordinación de compras.	Hibrido
3	26 – 30 may	Revisión cruzada entre ventas y stock. Sugerencia de mejora en organización de bodega. Análisis de productos con mayor rotación. Revisión visual de vencimientos. Apoyo en revisión de pedidos para reposición. Registro de datos de proveedores y pagos por vencer.	Hibrido
4	2 – 6 jun	Análisis de KPI logísticos (puntualidad, devoluciones); ajuste de itinerarios; reunión con finanzas para cruzar información de pagos; soporte a bodega en días de alta demanda.	Hibrida
5	9 – 13 jun	Pruebas y afinamiento de macros de alertas; integración preliminar de Google Sheets para stock en tránsito; auditoría de envases retornables (cajones y botellas).	Hibrida

6	16 – 20 jun	Conciliación final de inventario; entrega de informe de indicadores al encargado de transportes; propuesta de adopción de ERP ligero para inventario.	Presencial
7	23 – 27 jun	Formalización de reportes de práctica, revisión virtual con supervisor; ajustes menores en planillas y macros a distancia.	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 la práctica en Comercial El Bosque SPA pude robustecer varias competencias técnicas propias del perfil de egreso de Ingeniería Civil Industrial:

1. Gestión de inventarios y logística de distribución:

- Planifiqué rutas de despacho optimizando kilómetros y tiempos de entrega.
- Apliqué controles FIFO y concilié stock “en tránsito” con el inventario físico, reforzando mis conocimientos de modelos de reposición y rotación de inventario vistos en aula.

2. Análisis de datos y generación de KPI:

- Sistematicé indicadores de puntualidad y devoluciones con tablas dinámicas y Power Query, acercándome a las prácticas de business analytics que se esperan de un ingeniero industrial.

3. Automatización en Excel (VBA):

- Desarrollé macros para alertas de cheques, integrando programación básica con procesos financieros, lo que consolida la competencia de mejora continua mediante herramientas digitales.

4. Trazabilidad y control documental:

- Verifiqué guías, concilié despachos y archivé digitalmente documentación crítica; esto reforzó mi capacidad para gestionar procesos con trazabilidad de extremo a extremo, alineada con los estándares de calidad y auditoría abordados en la carrera.

En conjunto, estas experiencias técnicas complementan mi formación académica aplicando teoría de operaciones, análisis cuantitativo y sistemas de información en un entorno real.

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

Competencia transversal	Cómo se fortaleció durante la práctica
Comunicación efectiva	Coordiné choferes, bodega y finanzas; presenté informes de KPI a la gerencia con lenguaje claro y datos concisos.
Trabajo en equipo	Integré un grupo multidisciplinario (transportes–bodega–finanzas) donde cada resultado dependía de la colaboración diaria.
Adaptabilidad	Alterné modalidad presencial-virtual y reaccioné ante imprevistos en ruta, demostrando flexibilidad operativa.
Pensamiento crítico y resolución de problemas	Detecté brechas en control de stock y pagos; propuse soluciones tecnológicas factibles y de bajo costo.
Gestión del tiempo	Priorización de tareas bajo ventanas de despacho estrictas y fechas de vencimiento de documentos.
Ética y responsabilidad	Manejo seguro de documentación tributaria y cheques; confidencialidad de información financiera.

a. Recomendaciones al director de Carrera

1. Fomentar prácticas en pymes con alta rotación operativa: permiten al estudiante participar en procesos diversos y obtener una visión integral de la cadena de valor.
2. Incorporar módulos de software logístico y ERP livianos dentro del plan de estudios: facilitaría la transición entre teoría y herramientas que el mercado realmente utiliza.
3. Impulsar talleres de comunicación de datos (storytelling con KPI): el valor de un ingeniero industrial se potencia cuando convierte números en decisiones claras para la gerencia.
4. Promover el formato híbrido de práctica: la combinación de trabajo remoto y presencial refleja la realidad laboral actual y desarrolla autonomía en los estudiantes.

b. Recomendaciones al Supervisor o Jefe Directo

1. Inducción estructurada: preparar un plan de bienvenida de dos días que incluya recorrido por todas las áreas, manual de procesos y lista de contactos clave; así el practicante reduce su curva de aprendizaje.
2. Acceso temprano a herramientas: facilitar, desde el primer día, las planillas y aplicaciones que utilizará (Excel, Sheets o software interno) para que pueda familiarizarse antes de asumir tareas críticas.
3. Retroalimentación semanal breve: destinar 10 minutos cada semana para revisar avances, ajustar prioridades y aclarar dudas; refuerza el aprendizaje en tiempo real.
4. Proyecto con entregables claros: asignar al alumno un proyecto específico (p. ej., tablero de KPI logísticos o propuesta de mejora) que quede como aporte tangible para el área.
5. Adopción tecnológica gradual: comenzar con las herramientas ya dominadas por el equipo (Excel/Sheets) y permitir experimentación controlada en un entorno ERP piloto sin comprometer la operación.
6. Rotaciones interáreas breves: programar pasantías cortas por bodega y finanzas para que el practicante comprenda la cadena logística completa y detecte sinergias.
7. Modalidad híbrida flexible: combinar trabajo de campo (supervisión de entregas) con análisis remoto; potencia la autonomía del alumno y optimiza su tiempo.

5. CONCLUSIONES

Durante las seis semanas de práctica en Comercial El Bosque SPA confirmé cuán valioso es trasladar la teoría de gestión de operaciones a un ambiente real. Trabajar directamente en el área de transportes me permitió comprender que la logística de última milla es un sistema vivo, sujeto a imprevistos y decisiones rápidas, donde cada minuto ahorrado se traduce en menor costo y mayor satisfacción del cliente. La planificación diaria de rutas, el control documental y el seguimiento de entregas me enseñaron a priorizar, comunicar con claridad y medir resultados con indicadores simples pero relevantes.

Uno de los aprendizajes centrales fue constatar el impacto de la información oportuna. Al consolidar datos de stock en tránsito, entregas y cheques pendientes, se evidenció que la toma de decisiones mejora cuando los registros están alineados y accesibles para todos los involucrados. Esta experiencia reforzó mi convicción sobre la importancia de la integración de sistemas —aunque sea mediante soluciones modestas como hojas de cálculo compartidas— antes de dar el salto a herramientas más robustas. Igualmente, desarrollar macros de alertas para pagos posfechados me brindó la oportunidad de aplicar programación básica con un fin concreto: reducir riesgos financieros y liberar tiempo para tareas de mayor valor.

En el plano personal, la práctica fortaleció competencias transversales esenciales para el perfil de un Ingeniero Civil Industrial. Aprendí a gestionar mi propio trabajo en modalidad híbrida, combinando supervisión de campo y análisis remoto; a colaborar con equipos diversos —choferes, bodegueros y administrativos—; y a presentar hallazgos de forma sintética a la gerencia. Descubrí que el liderazgo no siempre implica dirigir, sino a menudo escuchar, traducir necesidades entre áreas y ofrecer soluciones factibles dentro de las restricciones de la empresa.

Entre las principales ideas fuerza destaco:

1. **Simplicidad primero:** las mejoras que realmente se implementan son aquellas que no interrumpen la operación ni sobrecargan de papeleo al equipo.
2. **Visibilidad compartida:** cuando inventario, rutas y pagos se visualizan en un tablero único, los errores se detectan antes y las responsabilidades se asumen con mayor claridad.
3. **Aprendizaje continuo:** cada incidencia en ruta —un retraso, una devolución— es una oportunidad de revisión y ajuste; la mejora continua parte de la humildad de analizar lo que no resultó y adaptar el proceso.

En lo que respecta a mi formación, esta práctica aportó una visión concreta de la cadena de suministro a pequeña escala, complementando el enfoque teórico de optimización y simulación visto en la universidad. Asimismo, confirmó que la ingeniería industrial no solo se trata de modelar procesos ideales, sino de acompañar a las personas que los ejecutan, respetando su experiencia y ritmo de trabajo.

Finalmente, reconozco la relevancia de la ética profesional al manejar documentos tributarios, cheques y datos sensibles. La confianza depositada por la empresa en un practicante refuerza el compromiso de actuar con responsabilidad y confidencialidad, valores que forman parte del sello de nuestro perfil de egreso.

En síntesis, la práctica me permitió integrar conocimientos, desarrollar habilidades blandas y evidenciar la importancia de soluciones pragmáticas para mejorar la eficiencia. Este aprendizaje refuerza mi vocación por la gestión operacional y me prepara para contribuir, como futuro Ingeniero Civil Industrial, a organizaciones que buscan crecer de manera ordenada y centrada en datos confiables.

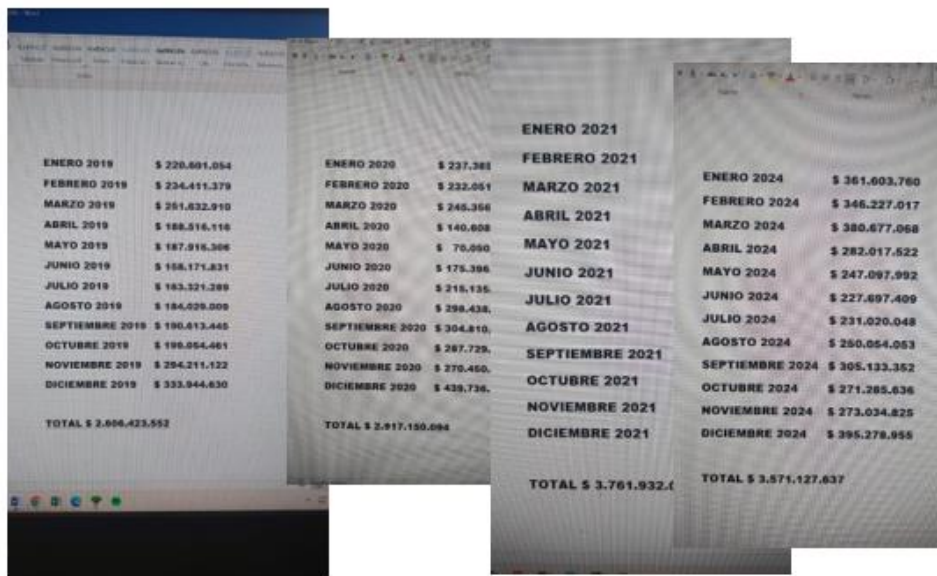
6. ANEXO: EVIDENCIAS DETALLADAS

Evidencia N°1, Trabajo en terreno:



Registro la entrada y salida de productos, organicé las bebidas por tipo y fecha de vencimiento, tomé inventario físico, ayudé a mejorar el orden en la bodega y utilicé Excel para controlar el stock.

Evidencia N°2; Registro oficinas contabilidad, sobre ventas en bruto para luego dejarlas netas por año, para luego realizar comparaciones.



2019		2020		2021		2022		2023		2024	
ENERO	\$ 220.801.054	ENERO	\$ 237.381	ENERO	\$ 232.051	ENERO	\$ 245.368	ENERO	\$ 140.608	ENERO	\$ 70.090
FEBRERO	\$ 234.411.379	FEBRERO	\$ 245.368	FEBRERO	\$ 140.608	FEBRERO	\$ 70.090	FEBRERO	\$ 178.386	FEBRERO	\$ 215.135
MARZO	\$ 251.832.910	MARZO	\$ 215.135	MARZO	\$ 298.438	MARZO	\$ 304.810	MARZO	\$ 287.729	MARZO	\$ 270.450
ABRIL	\$ 188.516.115	ABRIL	\$ 304.810	ABRIL	\$ 287.729	ABRIL	\$ 270.450	ABRIL	\$ 429.736	ABRIL	\$ 361.603.760
MAYO	\$ 187.918.366	MAYO	\$ 429.736	MAYO	\$ 361.603.760	MAYO	\$ 346.227.017	MAYO	\$ 380.677.068	MAYO	\$ 282.017.522
JUNIO	\$ 158.171.831	JUNIO	\$ 361.603.760	JUNIO	\$ 346.227.017	JUNIO	\$ 380.677.068	JUNIO	\$ 282.017.522	JUNIO	\$ 247.097.992
JULIO	\$ 183.321.389	JULIO	\$ 346.227.017	JULIO	\$ 380.677.068	JULIO	\$ 282.017.522	JULIO	\$ 247.097.992	JULIO	\$ 227.697.409
AGOSTO	\$ 184.629.009	AGOSTO	\$ 380.677.068	AGOSTO	\$ 282.017.522	AGOSTO	\$ 247.097.992	AGOSTO	\$ 227.697.409	AGOSTO	\$ 231.020.048
SEPTIEMBRE	\$ 190.613.445	SEPTIEMBRE	\$ 247.097.992	SEPTIEMBRE	\$ 227.697.409	SEPTIEMBRE	\$ 231.020.048	SEPTIEMBRE	\$ 260.054.053	SEPTIEMBRE	\$ 305.133.352
OCTUBRE	\$ 199.054.461	OCTUBRE	\$ 231.020.048	OCTUBRE	\$ 260.054.053	OCTUBRE	\$ 305.133.352	OCTUBRE	\$ 271.285.636	OCTUBRE	\$ 273.034.825
NOVIEMBRE	\$ 294.211.122	NOVIEMBRE	\$ 271.285.636	NOVIEMBRE	\$ 273.034.825	NOVIEMBRE	\$ 395.278.955	NOVIEMBRE	\$ 395.278.955	NOVIEMBRE	\$ 395.278.955
DICIEMBRE	\$ 333.944.630	DICIEMBRE	\$ 395.278.955	DICIEMBRE	\$ 395.278.955	DICIEMBRE	\$ 395.278.955	DICIEMBRE	\$ 395.278.955	DICIEMBRE	\$ 395.278.955
TOTAL	\$ 2.606.423.552	TOTAL	\$ 2.917.150.084	TOTAL	\$ 3.761.932.1	TOTAL	\$ 3.571.127.637	TOTAL	\$ 3.571.127.637	TOTAL	\$ 3.571.127.637

Análisis comparativo de ventas anuales, mostrando los ingresos mensuales y el total anual desde 2019 hasta 2024. Esta actividad forma parte del control financiero y permite evaluar el crecimiento o disminución en las ventas a lo largo del tiempo. También puede usarse para proyectar presupuestos o tomar decisiones estratégicas.

Imágenes resumidas, ya que no caben todas adjuntas, es para entender el contexto de ellas.

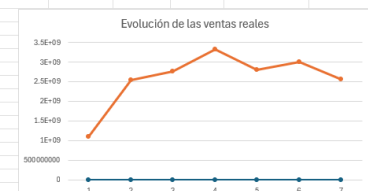
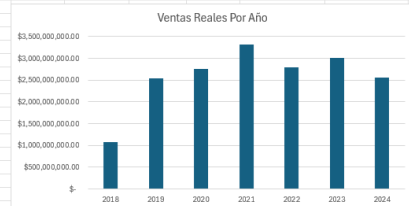
Evidencia N°3;



Conteo y ordenamiento de las botellas retornables, verifiqué el estado de los envases, clasifiqué los cajones por marca y apoyé en el control de stock de retornables.

Evidencia N°4; Excel realizado por mi parte.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
Año	Mes	Ventas Bruta Mensual (\$)	Venta Neta Mensual (\$)	Venta Bruta Anual (\$)	Venta Neta Anual (\$)	Variación Nominal (\$)	Variación Nominal (%)		Año	IPC Anual (Banco Central) (%)	IPC Anual (Banco Central) (Decimal)	Inflación Acumulada	Ventas Reales Ajustadas Por IPC		
2018	Septiembre	\$ 261.114.838,00	\$ 236.230.956,30						2018	2,6	0,026	1	\$ 1.085.127.691,00		
2018	Octubre	\$ 207.061.019,00	\$ 174.000.856,30						2019	3	0,03	1,03	\$ 2.530.508.302,91		
2018	Noviembre	\$ 251.993.122,00	\$ 211.758.926,05						2020	3	0,03	1,06	\$ 2.749.693.744,93		
2018	Diciembre	\$ 344.958.712,00	\$ 289.881.270,38						2021	7,2	0,072	1,14	\$ 3.307.818.773,27		
2019	Enero	\$ 220.601.054,00	\$ 185.379.036,97						2022	12,8	0,128	1,28	\$ 2.797.851.459,85		
2019	Febrero	\$ 234.411.379,00	\$ 196.984.352,10						2023	3,9	0,039	1,33	\$ 2.998.822.612,14		
2019	Marzo	\$ 251.632.910,00	\$ 211.456.226,89						2024	4,8	0,048	1,40	\$ 2.556.525.966,15		
2019	Abril	\$ 188.516.116,00	\$ 158.416.904,20												
2019	Mayo	\$ 187.916.306,00	\$ 157.912.862,18												
2019	Junio	\$ 158.171.831,00	\$ 132.917.506,94												
2019	Julio	\$ 163.321.289,00	\$ 137.244.789,67												
2019	Agosto	\$ 184.029.009,00	\$ 154.646.226,05												
2019	Septiembre	\$ 190.613.445,00	\$ 160.179.365,55												
2019	Octubre	\$ 199.054.461,00	\$ 167.272.656,30												
2019	Noviembre	\$ 294.211.122,00	\$ 247.236.236,97												
2019	Diciembre	\$ 333.844.638,00	\$ 280.625.738,50												
2020	Enero	\$ 237.385.207,00	\$ 199.483.367,22												
2020	Febrero	\$ 232.051.867,00	\$ 186.001.669,75												
2020	Marzo	\$ 245.356.522,00	\$ 206.181.951,26												
2020	Abril	\$ 140.608.750,00	\$ 118.158.013,45												
2020	Mayo	\$ 70.050.621,00	\$ 58.666.068,07												
2020	Junio	\$ 175.396.994,00	\$ 147.392.431,95												
2020	Julio	\$ 215.135.082,00	\$ 180.785.763,19												
2020	Agosto	\$ 298.438.312,00	\$ 250.788.497,48												
2020	Septiembre	\$ 304.810.552,00	\$ 256.143.321,01												
2020	Octubre	\$ 287.729.261,00	\$ 241.789.294,96												
2020	Noviembre	\$ 270.450.065,00	\$ 227.268.962,18												
2020	Diciembre	\$ 439.736.741,00	\$ 369.526.673,11												
2021	Enero	\$ 308.720.622,00	\$ 259.629.094,12												
2021	Febrero	\$ 265.884.824,00	\$ 223.432.825,21												
2021	Marzo	\$ 303.589.028,00	\$ 255.116.830,25												
2021	Abril	\$ 295.458.780,00	\$ 248.284.689,08												
2021	Mayo	\$ 309.758.034,00	\$ 260.300.868,91												
2021	Junio	\$ 275.275.541,00	\$ 231.323.984,03												
2021	Julio	\$ 293.696.055,00	\$ 248.727.777,31												
2021	Agosto	\$ 276.821.737,00	\$ 232.371.267,56												
2021	Septiembre	\$ 320.860.331,00	\$ 269.630.530,25												
2021	Octubre	\$ 327.362.455,00	\$ 275.094.500,00												
2021	Noviembre	\$ 325.779.023,00	\$ 273.763.884,87												
2021	Diciembre	\$ 459.115.582,00	\$ 385.811.413,45												



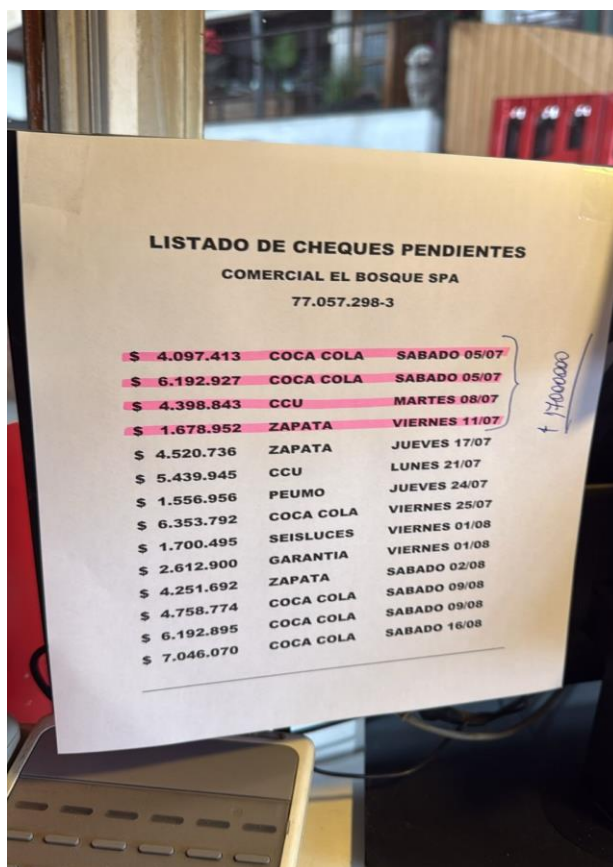
Excel realizado por mi parte, en el cual se ve un registro completo por año sobre la información entregada por la oficina de contabilidad, digitalizada y lista para recibir futuras actualizaciones de la empresa.

Evidencia N°5;

Año	IPC Anual (Banco Central) (%)	IPC Anual (Banco Central) (Decimal)	Inflacion Acumulada	Ventas Reales Ajustadas Por IPC
2018	2.6	0.026	1	\$ 1,085,127,691.00
2019	3	0.03	1.03	\$ 2,530,508,302.91
2020	3	0.03	1.06	\$ 2,749,693,744.93
2021	7.2	0.072	1.14	\$ 3,307,818,773.27
2022	12.8	0.128	1.28	\$ 2,797,851,459.85
2023	3.9	0.039	1.33	\$ 2,998,822,612.14
2024	4.8	0.048	1.40	\$ 2,556,525,966.15

La tabla muestra el ajuste de las ventas anuales de la empresa, realizadas por mi parte a valores reales, considerando la inflación (IPC) informada por el Banco Central, se dispone de una serie de ventas comparables en términos reales, lo que permite evaluar la evolución del negocio sin el sesgo de la inflación. Por ejemplo, aunque las ventas nominales de 2024 pudieran parecer altas, en valores reales se observa una caída respecto de 2023.

Evidencia N°6;



LISTADO DE CHEQUES PENDIENTES		
COMERCIAL EL BOSQUE SPA		
77.057.298-3		
\$ 4.097.413	COCA COLA	SABADO 05/07
\$ 6.192.927	COCA COLA	SABADO 05/07
\$ 4.398.843	CCU	MARTES 08/07
\$ 1.678.952	ZAPATA	VIERNES 11/07
\$ 4.520.736	ZAPATA	JUEVES 17/07
\$ 5.439.945	CCU	LUNES 21/07
\$ 1.556.956	PEUMO	JUEVES 24/07
\$ 6.353.792	COCA COLA	VIERNES 25/07
\$ 1.700.495	SEISLUCES	VIERNES 01/08
\$ 2.612.900	GARANTIA	VIERNES 01/08
\$ 4.251.692	ZAPATA	SABADO 02/08
\$ 4.758.774	COCA COLA	SABADO 09/08
\$ 6.192.895	COCA COLA	SABADO 09/08
\$ 7.046.070	COCA COLA	SABADO 16/08

en la oficina administrativa actualicé el listado impreso de cheques por cobrar a proveedores principales (Coca-Cola, CCU, Zapata, etc.).

Resalté en color los montos con vencimiento inmediato, anoté la cifra ya abonada (+ 1,7 MM) y planifiqué el seguimiento telefónico. Esta tarea forma parte del flujo financiero para mantener al día la liquidez de la empresa y prevenir moras.

Si requiere continuar agregando evidencia, inserte nuevas páginas a continuación