

METALTRONIC S.A

PORTAFOLIO



CARLOS PROAÑO
3 DE ABRIL DEL 2023



SOBRE METALTRONIC

En mi primera visita a General Motors,
escuché el nombre de Metaltronic
y me llamo la atención porque
explicaron que era una empresa
que ensamblaba partes de los
balde de las camionetas,
investigue un poco más y hacen
todos estos servicios en la imagen
de la derecha.

Soy un amante del ciclismo y es
por eso que me llamo la atención
y aplique en Metaltronic para
hacer mis pasantías.

-  Productos Automotrices
-  Motocicletas
-  Tricimotos
-  Transporte Vertical
-  Servicio de Mecanizado
-  Bicicletas
-  Servicio de Prensa

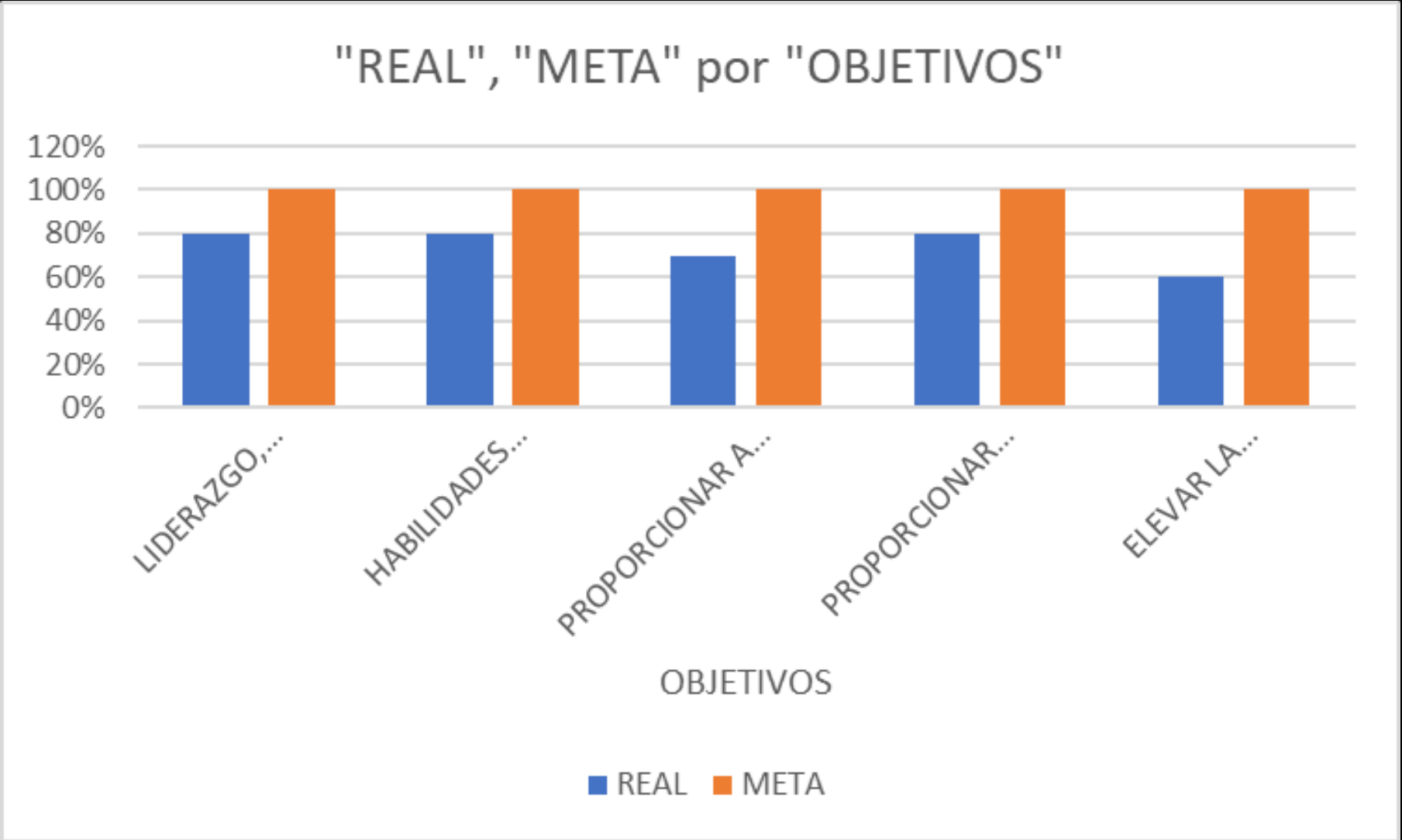


INFORME DE PASANTÍAS

En el transcurso de la ejecución de mis prácticas pre profesionales en la empresa METALTRONIC.SA por el tiempo de un mes realice las siguientes actividades:

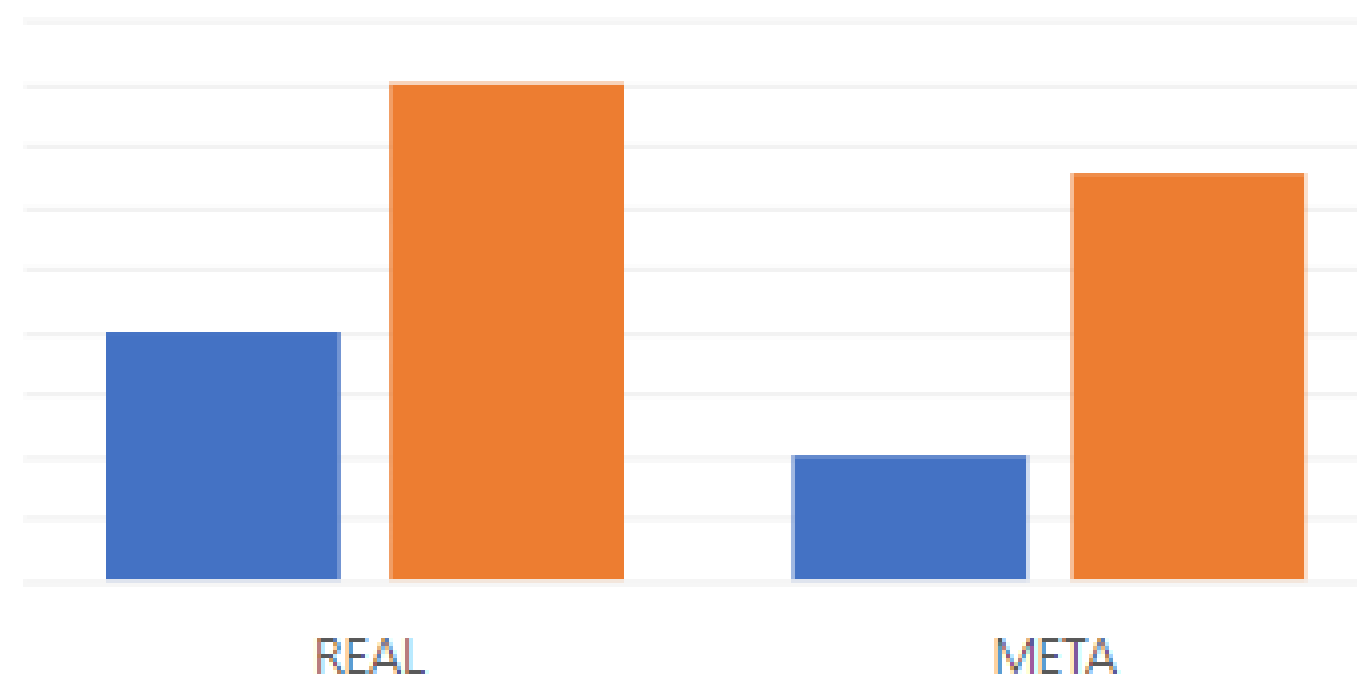
- 1.Estrategias talento humano
- 2.Estrategias Procesos internos
- 3.Mapas estratégicos por área : talento humano, procesos, finanzas, clientes
- 4.Verificación de más de 1000 indicadores, fórmula, meta y frecuencia con la base de datos

1	OBJETIVOS	REAL	META
	LIDERAZGO, GESTIÓN DE PERSONAS	<div><div></div></div> 80%	100%
	HABILIDADES DIRECTIVAS, NEGOCIACIÓN, COMUNICACIÓN, PLANIFICACIÓN	<div><div></div></div> 80%	100%
	PROPORCIONAR A EMPLEADOS UN AMBIENTE DE TRABAJO SANO, RESOLVIENDO POSIBLES CONFLICTOS QUE SUCEDAN	<div><div></div></div> 70%	100%
	PROPORCIONAR CONDICIONES DE HIGIENE Y SALUD NECESARIAS	<div><div></div></div> 80%	100%
	MEDIANTE INCENTIVOS TANGIBLES COMO INTANGIBLES	<div><div></div></div> 60%	100%

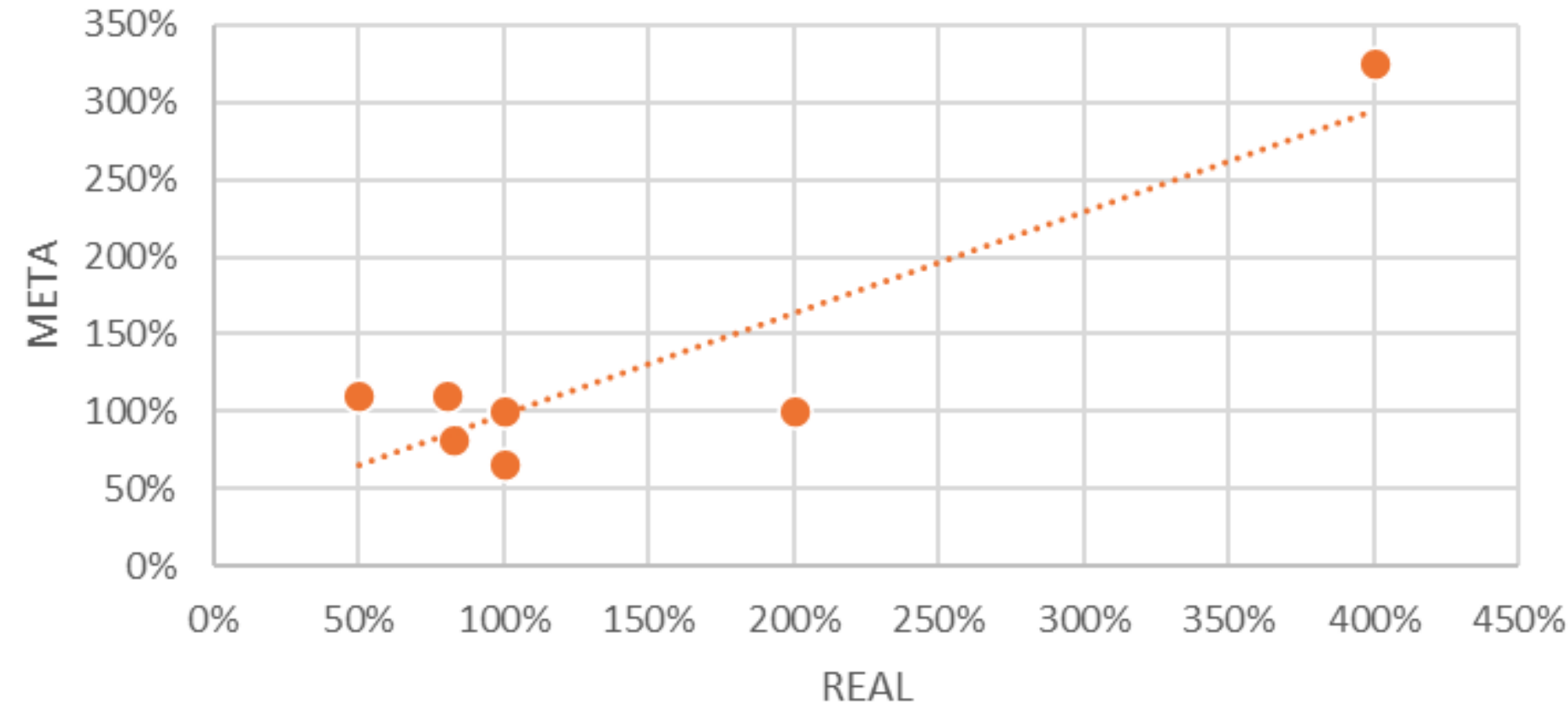


OBJETIVOS	REAL	META
MEJORA LA ESTRUCTURA DE COSTOS	 100%	 67%
MEJORA LA ESTRUCTURA DE COSTOS	 0,8	1,1
LIDERAR EN INNOVACION	 2	1
LIDERAR EN INNOVACION	 100%	100%
LIDERAR EN INNOVACION	 0,5	1,1
MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS	 83%	 83%
MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS	 4	3,25
OPTIMIZAR EL USO DE LOS RECURSOS	 100%	100%

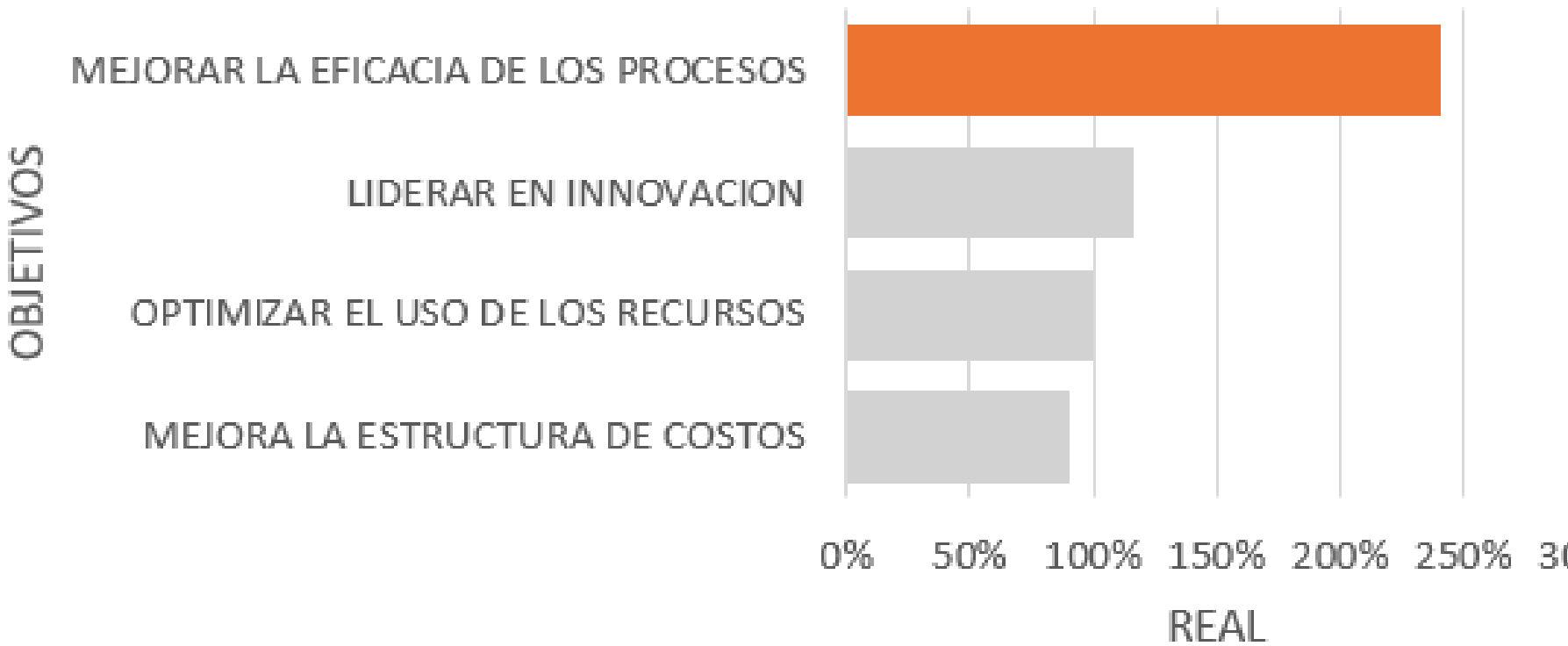
"LIDERAR EN INNOVACION", "MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS2" por "OBJETIVOS"



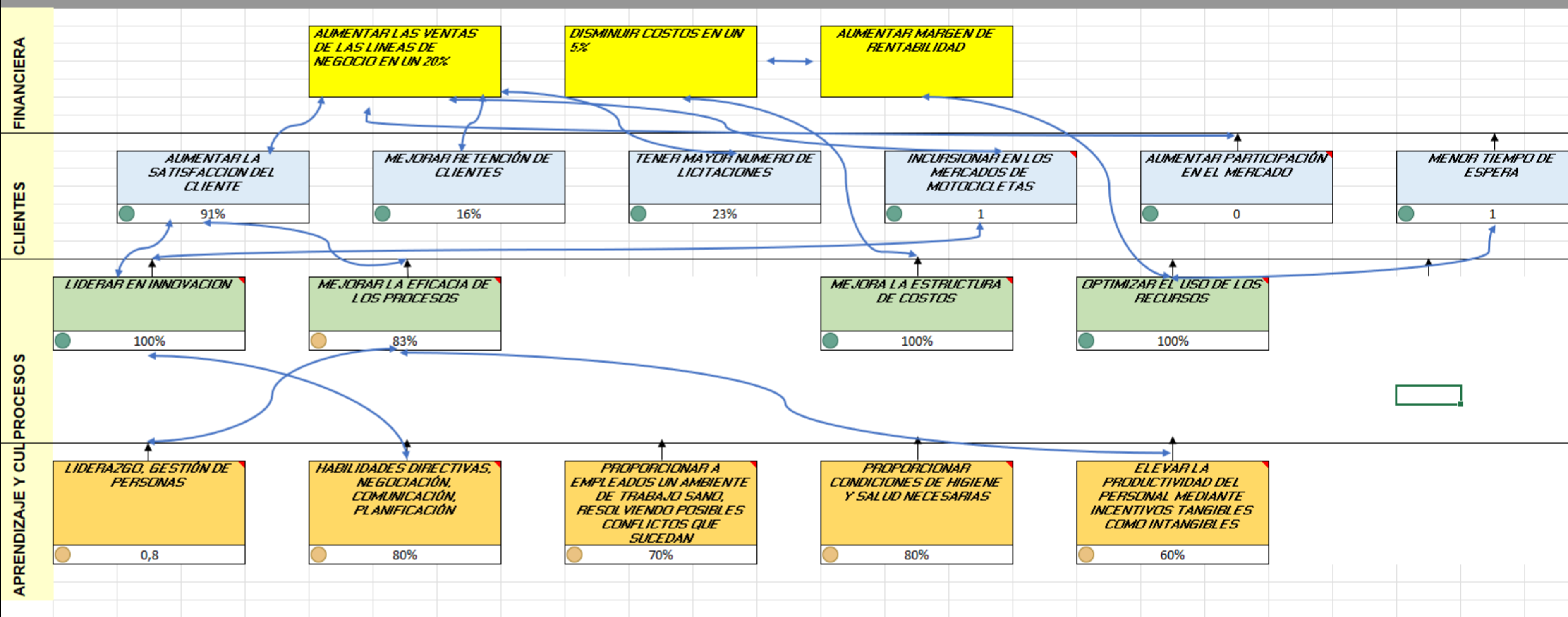
Campo: **REAL** y campo: **META** parece estar muy correlacionado.



"OBJETIVOS": **MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS** tiene un valor de "REAL" notablemente superior.



Mapa estratégico por el tema estratégico



	A	B	C	N	O	P	Q	R
2	CONCEPTO	HALLAZGO	PROCESO	INDICADOR	FÓRMULA DE MEDICIÓN	META	FRECUENCIA	VALOR
4	DEBILIDAD 1 AUTOMOTRIZ		V1. GESTIÓN COMERCIAL 1114	% Participación en el mercado nuevos productos	Participación de mercado = Ventas de accesorios automotrices ganadas por la empresa / Ventas potenciales de accesorios automotrices (Fuente: Estudio de Mercado) *100	>=10% de accesorios en los modelos de vehículos que ya se ensamblan	Medición: Trimestral Evaluación: Anual	
10	DEBILIDAD 7 AUTOMOTRIZ		V4 LOGISTICA EXTERNA 1120	Costo del área / Ventas (Para equipos automotrices) Diferencia de inventario	Costo del área / Ventas Diferencia de inventario en dólares / inventario total en dólares	<= Presupuesto <=0,3	Costo del área Medición: Mensual Evaluación: Semestral Diferencia de inventario Medición: Semestral Evaluación: Anual	
14	AMENAZA 1 AUTOMOTRIZ		V1.1 IATF 1063	% Participación en el mercado nuevos productos automotrices	Participación de mercado = Ventas de accesorios automotrices ganadas por la empresa / Ventas potenciales de accesorios automotrices (Fuente: Estudio de Mercado) *100	>=10% de participación de mercado accesorios en los modelos de vehículos que ya se ensamblan	Medición: Trimestral Evaluación: Anual	
				ACERTACIÓN A LA		CADA VEZ QUE SE		

Planeación Estratégica # 1120

Planeación Estratégica

Responsables

Plan de acción

Verificación de eficacia

Verificación eficacia:

INDICADOR: Costo del área / Ventas (Para equipos automotrices)

Diferencia de inventario

FORMULA DE MEDICION: Costo del área / Ventas

Diferencia de inventario en dólares / inventario total en dólares

META: \leq Presupuesto

$\leq 0,3$

FRECUENCIA: Costo del área

Medición: Mensual

Evaluación: Semestral

Diferencia de inventario

Medición: Semestral

Evaluación: Anual

No se ha verificado la eficacia

VENTAJAS

- Ya conocía a varias personas que conocí cuando hice mis pasantías en las vacaciones de febrero a abril en el 2022.
- Ya conocía como funcionaba todo sobre todo en el área de planificación estratégica.
- Sentí que hice un buen trabajo ya que volví a aplicar y me volvieron a aceptar como pasante
- Puede ser una posible oportunidad laboral cuando ya me gradue como ingeniero industrial.

DESVENTAJAS

- Los honorarios de pasante siguen siendo bajos.
- La distancia, me queda un poco lejos ya que vivo en el valle de los chillos y la planta esta ubicada en Carcelén.



Quito, 11 de Marzo del 2022

INFORME DE PASANTÍAS

En el transcurso de la ejecución de mis prácticas pre profesionales en la empresa METALTRONIC.SA por el tiempo de un mes realice las siguientes actividades:

- a. Indicadores de procesos: creación, modificación
- b. Definición de objetivos de vendedores
- c. Análisis de cumplimiento de indicadores de planillas empresariales, Maximizar o minimizar
- d. Configuración en ERP: Artículos
- e. Asistencia en actividades varias administrativas: (Planeación de gestión y control).

Fue de gran ayuda haber cursado la materia de Gestión por procesos y Administración de operaciones I; ya que en el proyecto de vinculación se ejecutó un análisis de indicadores y esto ayudo a mi aprendizaje y consecuentemente a la ejecución de la aplicación de fórmulas y planillas de indicadores de procesos en Excel.

Al principio fue un poco difícil adaptarme ya que era mucha información la que había en las planillas y en la base de datos. La pasantía en el área de Planeación de gestión y control ayudo mucho a mi aprendizaje de Excel. Los análisis de maximizar o minimizar los indicadores fueron de gran ayuda para la ejecución de los mismos.

Fue de gran aprendizaje y una gran experiencia haber cursado mis prácticas pre profesionales en la empresa Metaltronic.sa sobre todo también por los ingenieros y todos los profesionales que conocí que me fueron siempre muy gentiles y le agradezco sobre todo al Ing. Hernán López que tuvo mucha paciencia para explicar y enseñar las actividades.

Atentamente,

Carlos Proaño
Estudiante de Ing. Industrial
Universidad de las Américas

Ing. Hernán López
Jefe del área de planeación
de gestión y control.

Metaltronic.sa

METALTRONIC S.A.

EVALUACIÓN DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

udla

Estimado/a:

Agradecemos la oportunidad brindada a nuestro estudiante. Apreciaremos unos minutos de su tiempo para realizar la evaluación final de la práctica.

Evalúe las siguientes habilidades con base en la práctica realizada por el estudiante.

Si una de ellas no ha sido observada, utilice la columna No aplica.

Marque con una X el desempeño alcanzado por el estudiante en cada criterio evaluado.

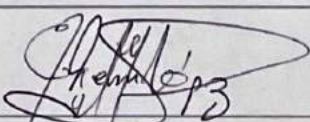
Nombre del estudiante: Carlos Alejandro Proaño Fiallos
Número de cédula: 171868 1776
Horas de práctica realizadas: 120

HABILIDAD	EXCELENTE	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	INSUFICIENTE	NO APLICA
Pensamiento crítico y resolución de problemas Resuelve problemas y plantea ideas fundamentadas con precisión.	X					
Innovación y creatividad Plantea ideas o soluciones efectivas, con apego a la ética.	X					
Trabajo colaborativo Participa de manera proactiva en equipos de trabajo en pro de objetivos comunes.	X					
Visión global Muestra visión global y respeto a la diversidad en sus acciones.	X					
Comunicación en español Comunica sus ideas con claridad, de manera oral y/o escrita.	X					
Comunicación en inglés Se comunica en inglés de acuerdo con las necesidades y el contexto.	X					
Alfabetización digital y uso de tecnología Maneja la tecnología y la información de manera eficiente y ética.	X					
Razonamiento cuantitativo Maneja, interpreta y analiza información cuantitativa.	X					

Observaciones y recomendaciones

Mejorar en habilidades blandas, para tener un mejor desempeño laboral y seguir el análisis y búsqueda de aprendizaje en más áreas.

Datos del evaluador

Nombre completo: Hernán Vinicio López Moracho
Teléfono de contacto: 098 706 9908 RUC: 0603342395
Correo electrónico: Hernanviniciolopez@gmail.com
Nombre de la empresa: Metaltronic S.A.
Fecha de evaluación: 11 de Marzo del 2022
Firma del evaluador: 

20/2

B INFORMACIÓN DE EMPLEADOR / EMPRESA

Metaltronic S.A

/ DIRECCIÓN Avelleda N° 69

TELÉFONO

NOMBRE / RAZÓN SOCIAL

Departamento al que fue asignado el(a) Practicante Planeación y Control Nro. Total de horas realizadas 120

TAREAS RELEVANTES Indicadores de procesos, creación y modificación
Definición de objetivos vendables, Análisis de cumplimiento de indicadores
de planillas empresariales maximizar o minimizar. Configuración ERP:
artículos.
Asistencia en actividades administrativas. (Planeación y Control de Gastos)

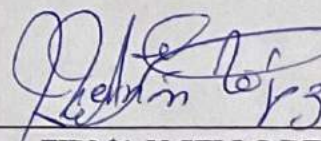
EVALUACIÓN DEL ESTUDIANTE				
COMPETENCIAS DEL ESTUDIANTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
PUNTUALIDAD / ASISTENCIA				X
PRESENTACIÓN PERSONAL				X
INTERÉS Y CALIDAD EN EL TRABAJO				X
APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS				X
TRABAJO EN EQUIPO				X
ACTITUD, OPORTUNIDAD DE MEJORAS				X
INTERÉS POR APRENDER				X
TRATO CON SU SUPERIOR				X

RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LA FORMACIÓN DEL ESTUDIANTE

Mejorar en habilidades blandas para tener un mejor desempeño laboral
y seguir el análisis y búsqueda de aprendizaje en los áreas.

Hernán Vinicio López Moracho

NOMBRES Y APELLIDOS



FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA

METALTRONIC S.A.



Quito, 7 de Abril del 2023

INFORME DE PASANTÍAS

Por la presente certifico a quien corresponda, que el estudiante **CARLOS ALEJANDRO PROAÑO FIALLOS**, con la cédula (CI) número: **1718681776**, con el número de banner: **A00099598** realizó sus pasantías preprofesionales en el área de **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA** en **LA EMPRESA METALTRONIC S.A.** en la ciudad de Quito, desde el **06 de MARZO DEL 2023 HASTA EL 07 DE ABRIL DEL 2023**, cumpliendo un total de **150 horas** establecidas con responsabilidad y desempeño. El horario de las pasantías fue de lunes a viernes de 9 de la mañana a 3 de la tarde.

Las actividades realizadas fueron:

- Estrategias talento humano
- Estrategias Procesos internos
- Mapas estratégicos por área: talento humano, procesos, finanzas, clientes
- Verificación de más de 1000 indicadores, fórmula, meta y frecuencia con la base de datos

Atentamente,

Carlos Proaño

Estudiante de Ing. Industrial

Ing. Félix Guerrero

**Subdirector del área de
planificación estratégica**

METALTRONIC S.A.

EVALUACIÓN DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

udla

Estimado/a:

Agradecemos la oportunidad brindada a nuestro estudiante. Apreciaremos unos minutos de su tiempo para realizar la evaluación final de la práctica.

Evalúe las siguientes habilidades con base en la práctica realizada por el estudiante.

Si una de ellas no ha sido observada, utilice la columna No aplica.

Marque con una X el desempeño alcanzado por el estudiante en cada criterio evaluado.

Nombre del estudiante:

Carlos Alejandro Proaño Fiallos

Número de cédula:

1718681776

Horas de práctica realizadas:

150

HABILIDAD	EXCELENTE	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	INSUFICIENTE	NO APLICA
Pensamiento crítico y resolución de problemas Resuelve problemas y plantea ideas fundamentadas con precisión.	X					
Innovación y creatividad Plantea ideas o soluciones efectivas, con apego a la ética.	X					
Trabajo colaborativo Participa de manera proactiva en equipos de trabajo en pro de objetivos comunes.	X					
Visión global Muestra visión global y respeto a la diversidad en sus acciones.	X					
Comunicación en español Comunica sus ideas con claridad, de manera oral y/o escrita.	X					
Comunicación en inglés Se comunica en inglés de acuerdo con las necesidades y el contexto.	X					
Alfabetización digital y uso de tecnología Maneja la tecnología y la información de manera eficiente y ética.	X					
Razonamiento cuantitativo Maneja, interpreta y analiza información cuantitativa.	X					

Observaciones y recomendaciones

Datos del evaluador

Nombre completo:

Félix Guerrero

Teléfono de contacto:

0995551262

RUC:

Correo electrónico:

felix.guerrero@metatronics.com.ec

Nombre de la empresa:

Metatronics

Fecha de evaluación:

07/04/2023

Firma del evaluador:

Félix Guerrero Guerrero

METATRONICS S.A.

Vigencia: marzo 2023



METALTRONIC.SA
QUITO, MARZO 2022



Cl N 69 E3-90 Panamericana
Norte Km 5 1 2 Edif Metaltronic
Quito - Pichincha.

PORTAFOLIO

**CARLOS
PROAÑO**



SOBRE MI

APLIQUE A METALTRONIC.SA PARA HACER MIS PASANTÍAS POR EL HECHO QUE ME GUSTA MUCHO EL CICLISMO, Y ESTA EMPRESA SE DEDICA A ENSAMBLAR Y FABRICAR MOTOS Y BICICLETAS, ENTRE OTRAS MUCHAS COSAS MÁS MI DEPORTE FAVORITO ES EL TRIATLÓN: EL TRIATLÓN SE BASA EN 3 DEPORTES: NATACIÓN, CICLISMO, ATLETISMO.



SOBRE METALTRONIC

METALTRONIC SE CONSTITUYE COMO UNA EMPRESA METALMECÁNICA EN 1972, TENIENDO 50 AÑOS DE TRAYECTORIA Y CUENTA CON LAS CERTIFICACIONES ISO 9001 Y IATF 16949.

METALTRONIC TIENE VARIAS LÍNEAS DE NEGOCIO COMO: PRODUCTOS AUTOMOTRICES, MOTOCICLETAS, TRICIMOTOS, ASCENSORES, BICICLETAS.



INFORME DE PASANTÍAS

En el transcurso de la ejecución de mis prácticas pre profesionales en la empresa METALTRONIC.SA por el tiempo de un mes realice las siguientes actividades:

a. Indicadores de procesos: creación, modificación

b. Definición de objetivos de vendedores

c. Análisis de cumplimiento de indicadores de planillas empresariales, Maximizar o minimizar







d. Configuración en ERP: Artículos

e. Asistencia en actividades varias administrativas: (Planeación de gestión y control).

a

CONCEPTO	HALLAZGO	PROCESO	INDICADOR	FÓRMULA DE MEDICIÓN	META
DEBILIDAD 1 AUTOMOTRIZ	1114	V1. GESTIÓN COMERCIAL	% Participación en el mercado nuevos productos	Participación de mercado = Ventas de accesorios automotrices ganadas por la empresa / Ventas potenciales de accesorios automotrices (Fuente: Estudio de Mercado) *100	>=10% de accesorios en los modelos de vehículos que ya se ensamblan
DEBILIDAD 7 AUTOMOTRIZ	1120	V4 LOGISTICA EXTERNA	Costo del área / Ventas (Para equipos automotrices) Diferencia de inventario	Costo del área / Ventas Diferencia de inventario en dólares / inventario total en dólares	<= Presupuesto <=0,3
AMENAZA 1 AUTOMOTRIZ	1063	V1.1 IATF	% Participación en el mercado nuevos productos automotrices	Participación de mercado = Ventas de accesorios automotrices ganadas por la empresa / Ventas potenciales de accesorios automotrices (Fuente: Estudio de Mercado) *100	>=10% de participación de mercado accesorios en los modelos de vehículos que ya se ensamblan
DEBILIDAD 2 ASCENSORES	1087	V1.2 EMM	ACEPTACIÓN A LA PRIMERA VEZ DE ELEVADORES NUEVOS	# ÍTEMS OK / # TOTAL DE ÍTEMS	CADA VEZ QUE SE ENTREGA UN ASCENSOR
DEBILIDAD 3 ASCENSORES	1088	V1.2 EMM	DESARROLLO DE PRODUCTOS	FECHA REAL / FECHAS PLANIFICADA DE ENTREGA VALOR REAL / VALOR PRESUPUESTO	CADA VEZ QUE SE CIERRA UN PROYECTO
DEBILIDAD 7 ASCENSORES		V1.2 EMM	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	ENTREGA DE ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	AL CIERRE DE LA ESTRATEGIA

b

OBJETIVOS	REAL	META
AUMENTAR LA SATISFACCION DEL CLIENTE	 91%	90%
TENER RETORNO DEL CLIENTE	 16%	15%
TENER MAYOR NUMERO DE LICITACIONES	 23%	23%
INCURSIONAR EN LOS MERCADOS DE MOTOCICLETAS	 1	1
AUMENTAR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	 0,4	1
MENOR TIEMPO DE ESPERA	 1	1

c

 METALTRONIC

Inicio

Planeación Estratégica # 1069

Planeación Estratégica

Responsables

Plan de acción

Verificación de eficacia

Verificación eficacia:

INDICADOR CUMPLIMIENTO EN VENTAS DE MOTOCARROS

FÓRMULA DE MEDICIÓN VENTAS REALES MOTOCARROS / VENTAS PRESUPUESTADAS MOTOCARROS

META 100%

FRECUENCIA MENSUAL

No se ha verificado la eficacia

d

Buscar: erp



Todas las clasificación: ▼

Todos los impactos: ▼

Todos los procesos: ▼

Todas las normas: ▼

Todos los líderes: ▼

Todas las áreas

Todos los productos: ▼

Desde:

2019-07-30

Hasta:

2022-04-11

ID	Hallazgo	Estado	Usuario responsable	Avance
1282	No se evidencia el cumplimiento al plan de control, ...	Revisando el hallaz...	Raul Gallegos	<div><div></div></div> 3%
1284	Paro de línea Travesaños por falta de material	Análisis/Justificación	Daniel Bonilla	<div><div></div></div> 12%
1280	La organización no garantiza la formación en el pu...	Análisis/Justificación	Alex Novillo	<div><div></div></div> 12%
1276	La organización no garantiza la formación del pers...	Análisis/Justificación	Diego Barrezueta	<div><div></div></div> 12%
1274	La organización no realiza revisiones periódicas d...	Análisis/Justificación	Ramiro Perez	<div><div></div></div> 12%
1273	Rotura de troqueles por piezas olvidadas	Análisis/Justificación	Eduardo Gallo	<div><div></div></div> 12%
1272	La organización no garantiza que las acciones corr...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div><div></div></div> 12%
1271	La organización no determina ni aplica criterios pa...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div><div></div></div> 12%
1270	La organización no garantiza la implementación de...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div><div></div></div> 12%
1266	El indicador del proceso S8 "Índice de mora de mo...	Análisis/Justificación	Boris Uvidia	<div><div></div></div> 12%

D12

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN, COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
			MEJORA LA ESTRUCTURA DE COSTOS											
CONCEPTO	HALLAZGO	PROCESO	ACCION PARA MITIGAR EL RIESGO ESTRATEGIA FUNCIONAL	RESULTADO ESPERADO	RESPONSABLE	FECHA	INDICADOR	FÓRMULA DE MEDICIÓN	META	FRECUENCIA	LÍNEA DE NEGOCIO	PERSPECTIVA	REAL	META
DEBILIDAD 2 ASCENSORES	1087	V1.2 EMM	CERO PROBLEMAS DE CALIDAD EN LANZAMIENTO DE NUEVOS EQUIPOS (TENER DEFINIDO LOS PROCESOS, REGISTROS, INSTRUCTIVOS Y CONTROLES DESDE LA COTIZACIÓN HASTA LA ENTREGA)	AUMENTAR LA CONFIABILIDAD DE LOS EQUIPOS NUEVOS	JEFE EMM	44957	ACEPTACIÓN A LA PRIMERA VEZ DE ELEVADORES NUEVOS	# ÍTEMS OK / # TOTAL DE ÍTEMS	CADA VEZ QUE SE ENTREGA UN ASCENSOR	100%			100%	100%
DEBILIDAD 4 ASCENSORES	1089	V1.2 EMM	ESTUDIO DE MERCADO DE ASCENSORES (PLAN DE MARKETING PARA POSICIONAMIENTO DE MARCA ALFAMETAL)	IDENTIFICACIÓN DE LA MARCA EN EL SEGMENTO COMERCIAL Y DE CADENA	COMERCIAL ALFAMETAL	45108	NUEVOS CLIENTES CORPORATIVOS	# CLIENTES NUEVOS CORPORATIVOS / # CLIENTES TOTALES CORPORATIVOS	SEMESTRAL	≥ 33%			100%	33%
OPORTUNIDAD 6 MOTOS	1154	V1. GESTIÓN COMERCIAL	INCLUIR MARCAS CON MEJOR CALIDAD-TECNOLOGIA Y CON UN PRECIO LIGERAMENTE MAYOR A LAS MOTOCICLETAS THUNDER	INCURSIONAR EN TODOS LOS SEGMENTOS DE MERCADO DE MOTOCICLETAS	GERENTE COMERCIAL	30/6/2023	INCREMENTAR MOTOCICLETAS DE MEJOR CALIDAD-TECNOLOGIA EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	NUMERO DE MARCAS	> 1	ANUAL	ENSAMBLE DE MOTOS	CLIENTE	0,8	1,1
MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS														
							Índice de	Número de problemas						

VENTAJAS

- Ganar experiencia en el campo aplicado, o en el campo que necesite la empresa
- Conocer profesionales y salir al mundo real
- Ganar confianza y seguridad en las habilidades y lo aprendido en la universidad
- Aumentar experiencia en tu CV
- El ambiente de trabajo es excelente

DESVENTAJAS

- Estar en una área que a lo mejor no te gusta del todo
- Bajo sueldo
- Prácticamente sentirte tratado como un asistente porque aún no tienes la suficiente experiencia
- Tener que ir a un lugar nuevo, y tratar de sociabilizar y conocer a todos los profesionales trabajando en la empresa.