

METALTRONIC S.A

PORTAFOLIO



CARLOS PROAÑO

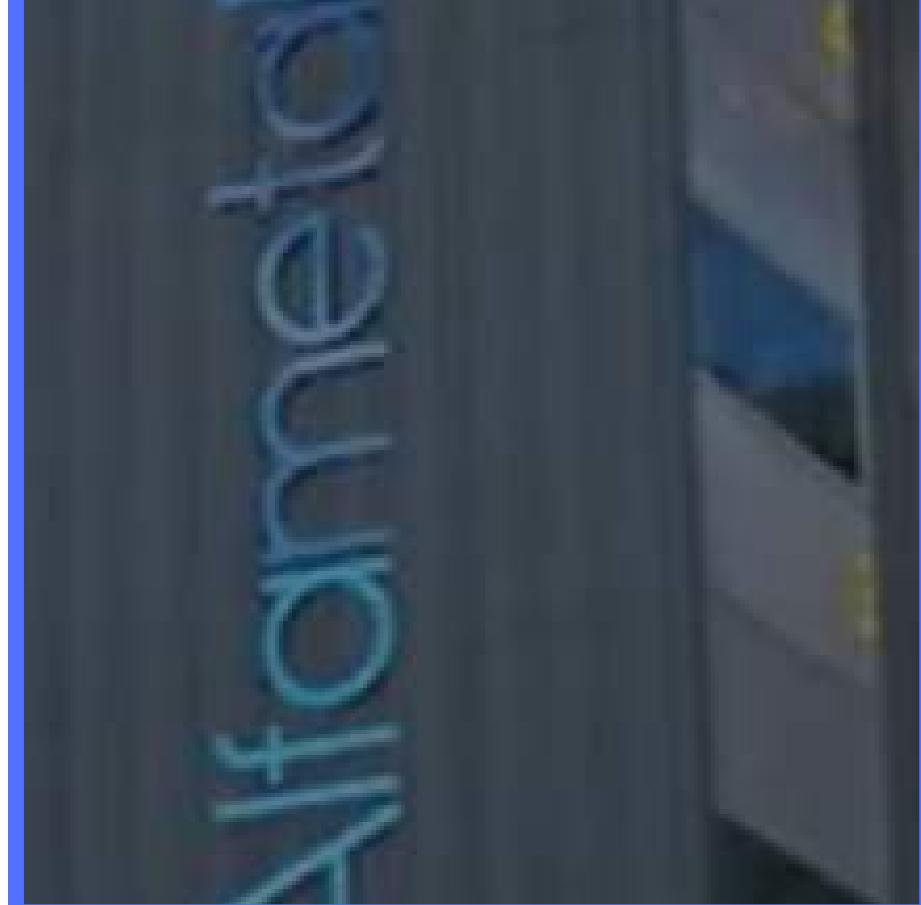
3 DE ABRIL DEL 2023

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 baldes 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.

- カー Productos Automotrices
- バイク Motocicletas
- 三輪 Tricimotos
- ↑ Transporte Vertical
- 車 Servicio de Mecanizado
- 自転車 Bicicletas
- 報紙 Servicio de Prensa

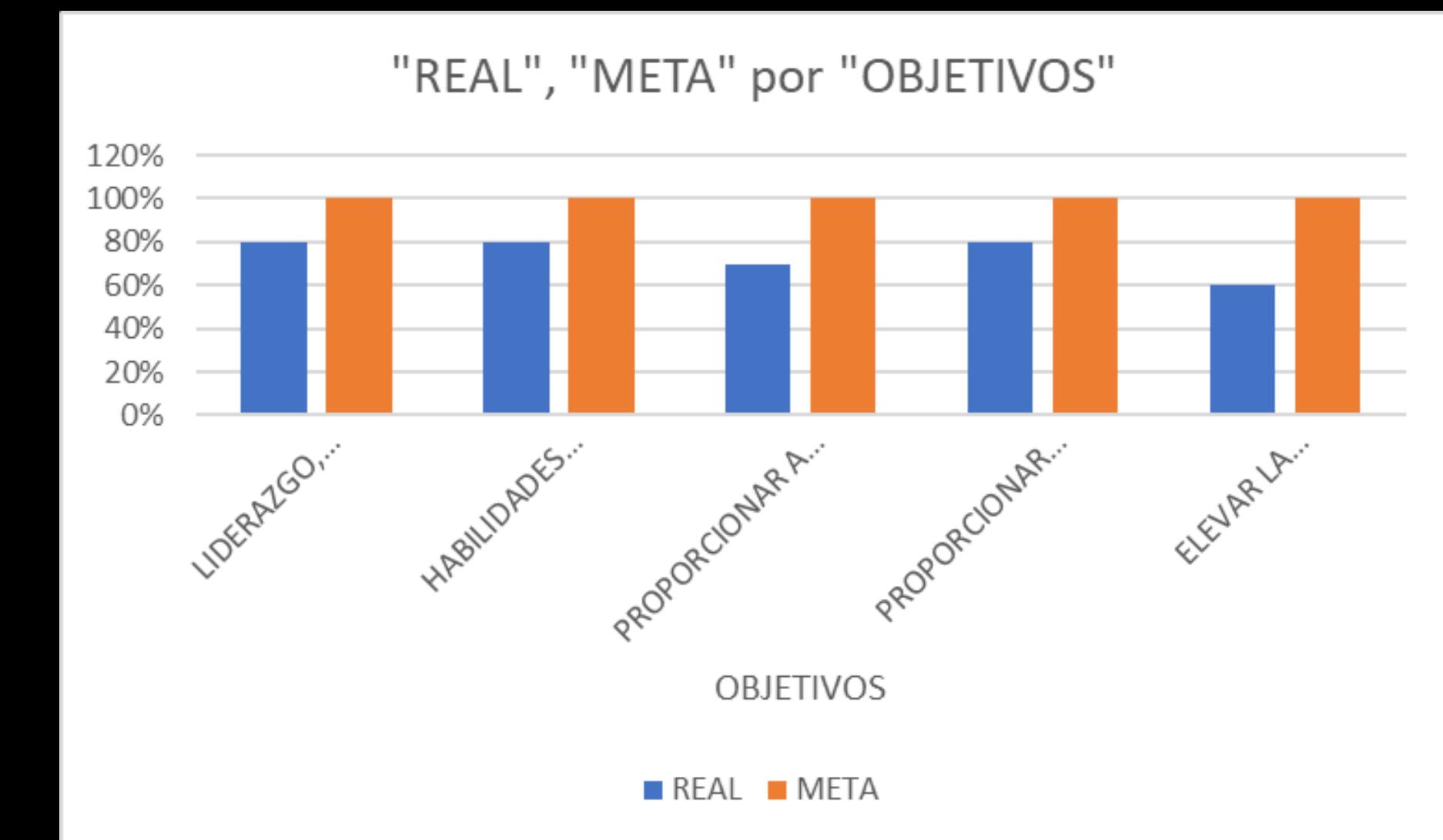


INFORME DE PASANTÍAS

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:

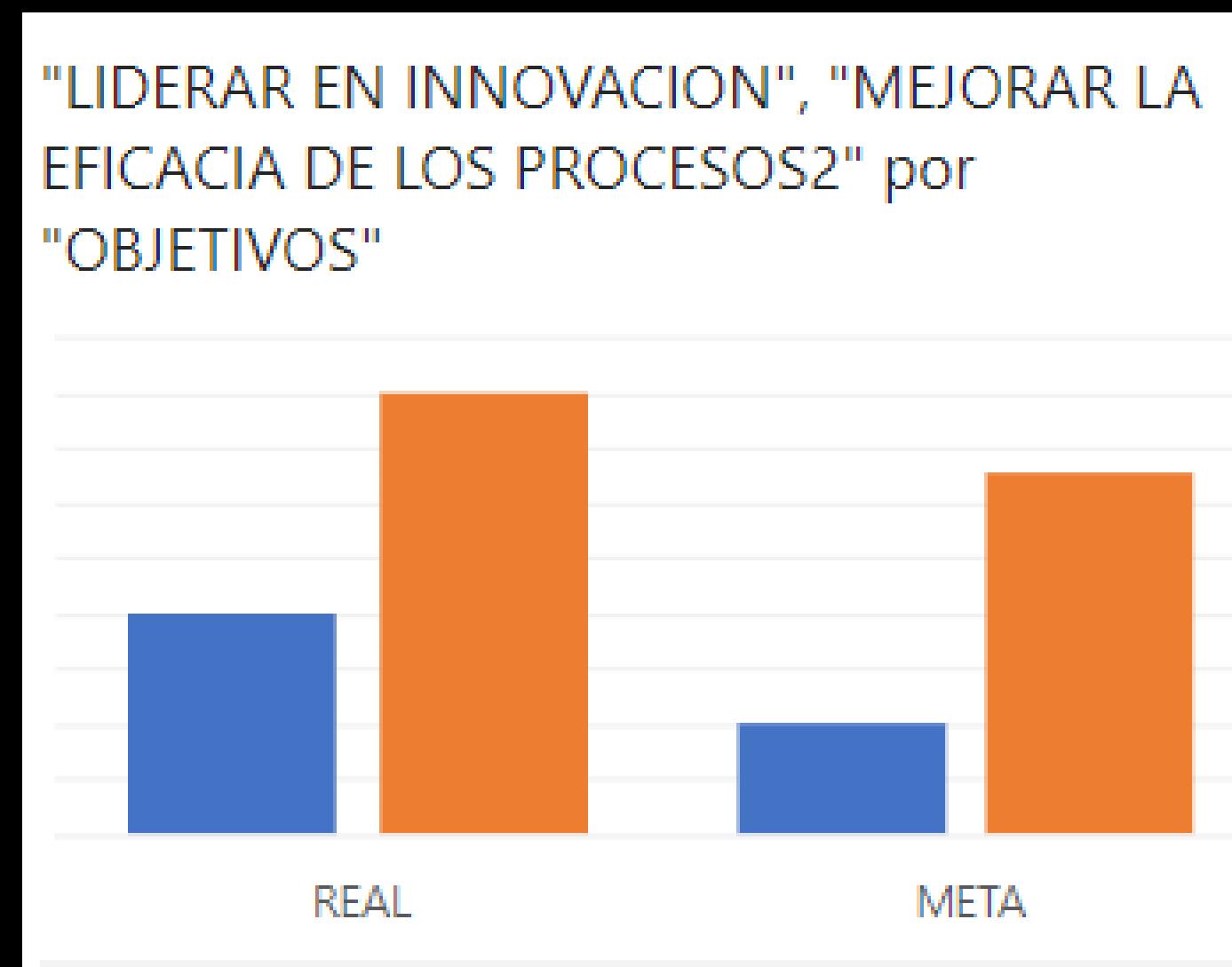
1. Estrategias talento humano
2. Estrategias Procesos internos
3. Mapas estratégicos por área : talento humano, procesos, finanzas, clientes
4. Verificación de más de 1000 indicadores, fórmula, meta y frecuencia con la base de datos

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

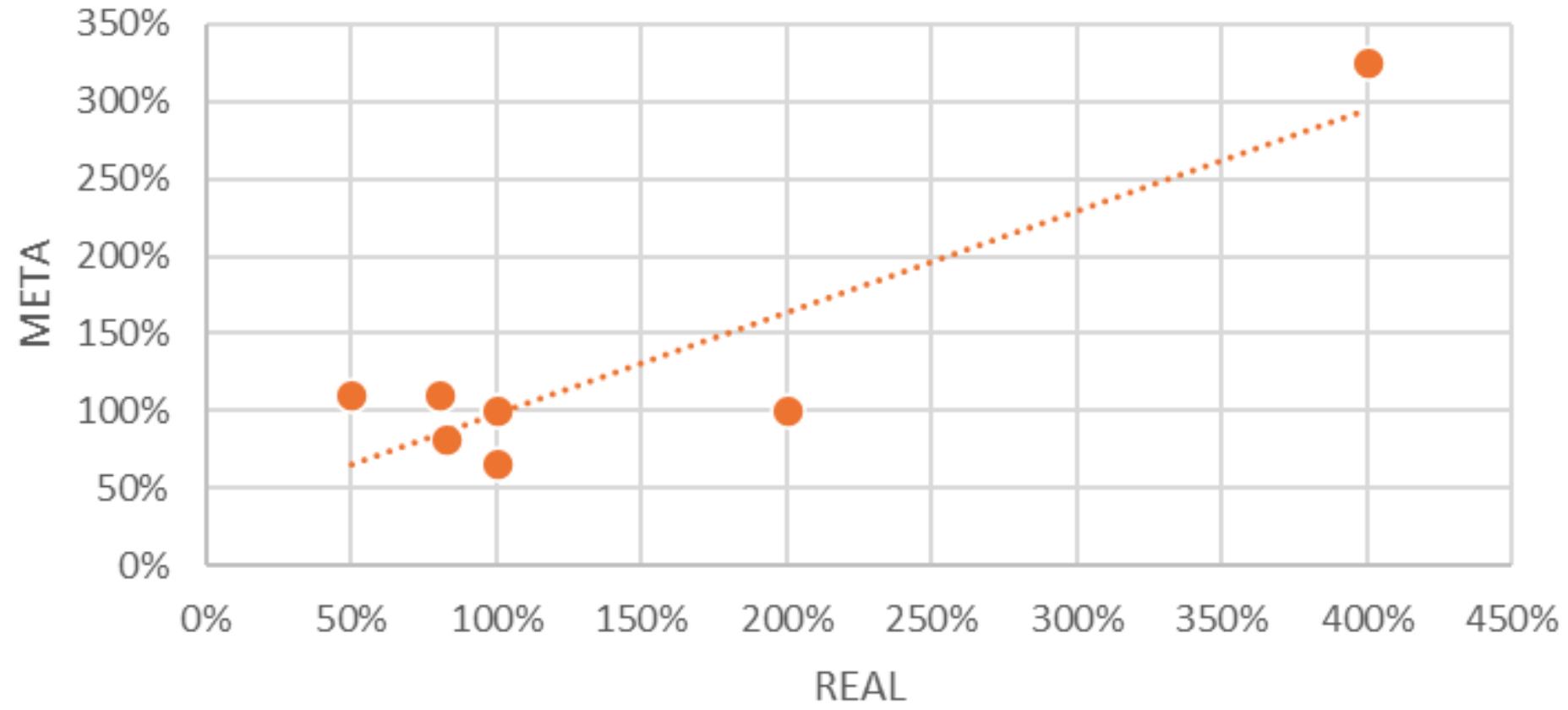


OBJETIVOS	REAL	META
MEJORA LA ESTRUCTURA DE COSTOS	100%	67%
MEJORA LA ESTRUCTURA DE COSTOS	0,8	1,1
LIDERAR EN INNOVACION	2	1
LIDERAR EN INNOVACION	100%	100%
LIDERAR EN INNOVACION	0,5	1,1
MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS	83%	83%
MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS	4	3,25
OPTIMIZAR EL USO DE LOS RECURSOS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

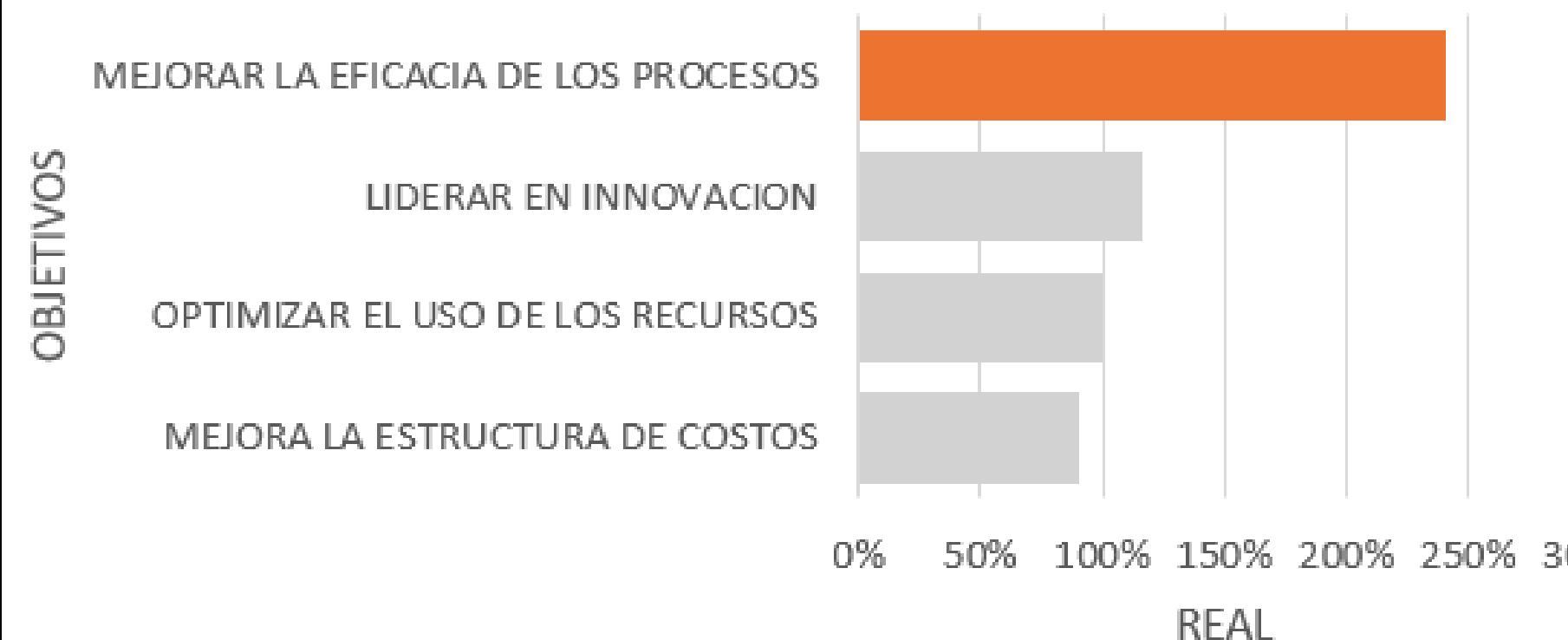
"LIDERAR EN INNOVACION", "MEJORAR LA EFICACIA DE LOS PROCESOS2" por "OBJETIVOS"



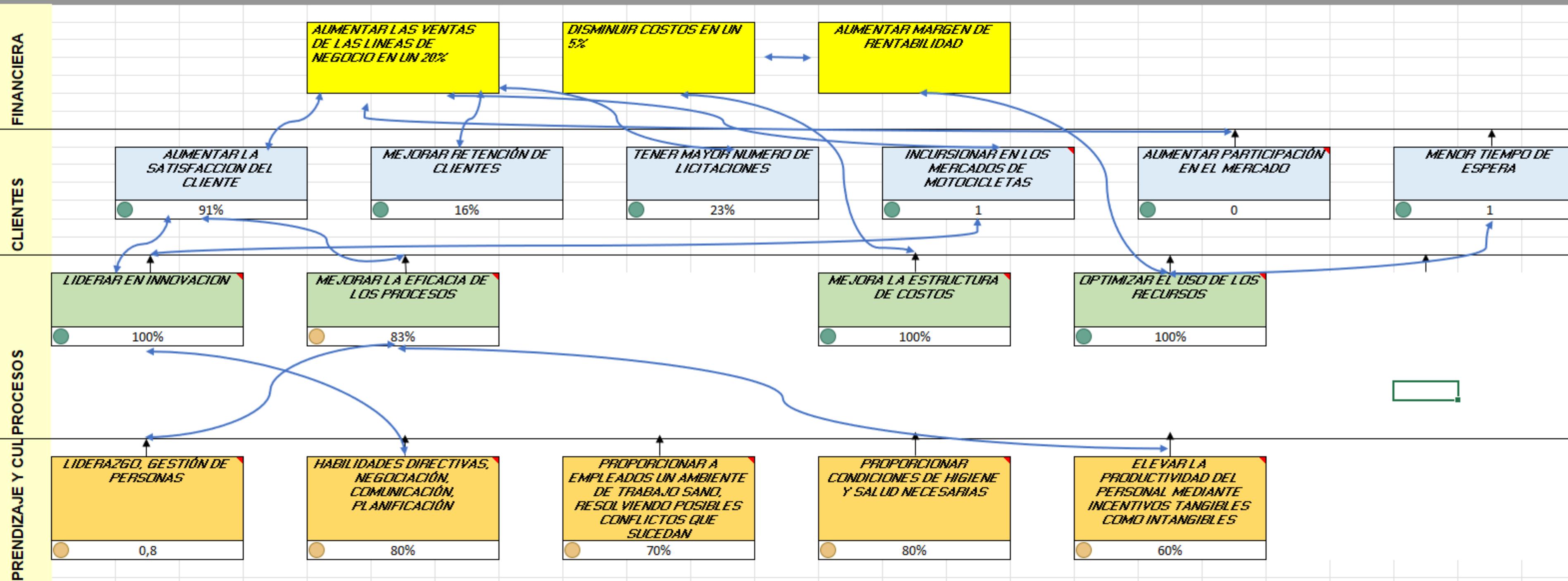
Campo: **REAL** y campo: **META** parece estar muy correlacionado.



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



Mapa estratégico por el tema estratégico



P4 < X ✓ fx >=10% de accesorios en los modelos de vehículos que ya se ensamblan

	A	B	C	N	O	P	Q	R
2	CONCEPTO	HALLAZGO	PROCESO	INDICADOR	FÓRMULA DE MEDICIÓN	META	FRECUENCIA	V
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	
				ACEPTACIÓN ALA			CADA VEZ QUE SE	

< > ≡ TABLA 1 STATUS Hoja1 BASE Tabla 2 Estatus Vencido o Atras Tabla 3 REVALUACIÓN RIESGO Tabla 4 ESTADO DESARROLLO +

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: <= Presupuesto

<=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

u/2.

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 Morochos

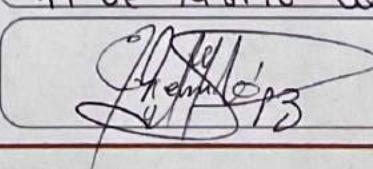
Teléfono de contacto: 098 706 9908 RUC: 0603342395

Correo electrónico: Hernanvinicio.lopez@gmail.com

Nombre de la empresa: Metaltronic. S.A.

Fecha de evaluación: 11 de Marzo del 2022

Firma del evaluador:



udla.

B INFORMACIÓN DE EMPLEADOR / EMPRESA

Metaltronic S.A

DIRECCIÓN

Avenida N69

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 vendedores, Análisis de cumplimiento de indicadores de plazos empresariales maxima o minimiza. Configuración ERP: artículos.

Asistencia en actividades varias administrativas. (Planeación y Control de Gestión)

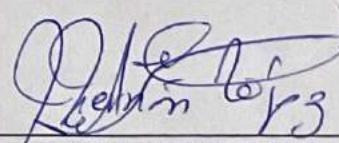
EVALUACIÓN DEL ESTUDIANTE				
COMPETENCIAS DEL ESTUDIANTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
PUNTUALIDAD / ASISTENCIA				<input checked="" type="checkbox"/>
PRESENTACIÓN PERSONAL				<input checked="" type="checkbox"/>
INTERÉS Y CALIDAD EN EL TRABAJO				<input checked="" type="checkbox"/>
APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS				<input checked="" type="checkbox"/>
TRABAJO EN EQUIPO				<input checked="" type="checkbox"/>
ACTITUD, OPORTUNIDAD DE MEJORAS				<input checked="" type="checkbox"/>
INTERÉS POR APRENDER				<input checked="" type="checkbox"/>
TRATO CON SU SUPERIOR				<input checked="" type="checkbox"/>

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 más niveles.

Hernán Vincio López Moracho

NOMBRES Y APELLIDOS



METALTRONIC S.A.

FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA



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,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carlos Proaño".

Carlos Proaño

Estudiante de Ing. Industrial

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Ing. Félix Guerrero".

Ing. Félix Guerrero

Subdirector del área de
planificación estratégica

METALTRONIC S.A.

EVALUACIÓN DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

nota

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@metatronic.com.ec

Nombre de la empresa:

Metatronic

Fecha de evaluación:

07/04/2023

Firma del evaluador:

Félix Guerrero



PORTAFOLIO

**CARLOS
PROAÑO**



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

METALTRONIC.SA
QUITO, MARZO 2022



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 DEBILIDAD 7 AUTOMOTRIZ AMENAZA 1 AUTOMOTRIZ	1114 1120 1063	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
		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
		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	# ÍTEMOK / # TOTAL DE ÍTEM	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

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: 

Todas las clasificación:	Todos los impactos:	Todos los procesos:		
Todas las normas:	Todas las áreas	Todos los líderes:		
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 style="width: 3%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 3%
1284	Paro de línea Travesaños por falta de material	Análisis/Justificación	Daniel Bonilla	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1280	La organización no garantiza la formación en el pu...	Análisis/Justificación	Alex Novillo	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1276	La organización no garantiza la formación del pers...	Análisis/Justificación	Diego Barrezueta	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1274	La organización no realiza revisiones periódicas d...	Análisis/Justificación	Ramiro Perez	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1273	Rotura de troqueles por piezas olvidadas	Análisis/Justificación	Eduardo Gallo	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1272	La organización no garantiza que las acciones corr...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1271	La organización no determina ni aplica criterios pa...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1270	La organización no garantiza la implementación de...	Análisis/Justificación	Diego Erazo	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%
1266	El indicador del proceso S8 "Índice de mora de mo...	Análisis/Justificación	Boris Uvidia	<div style="width: 12%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 12%

e

D12 : X ✓ fx 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	ACCIÓN 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	# ÍTEMOK / # TOTAL DE ÍTEM	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-TECNOLOGÍA 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-TECNOLOGÍA 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.