



Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología
(ULACIT)

Práctica Profesional:

Maderera San Ramón

Estudiante:

Johanna Alpizar Gonzalez

Profesor:

Victor Rodriguez

Cuatrimestre:

II 2009

Maderas San Ramon S.A

Maderas San Ramón S.A es un aserradero situado en el distrito de San Juan del cantón de San Ramón. Este cantón cuenta con diversos distritos son 15 y de estos San Juan es el más destacado por su ubicación tan cercana al centro y por el territorio que cada propiedad posee. En San Juan se puede decir que las familias son conocidas y que las propiedades aun son espaciosas. Debido a esto es que aquí se encuentra el aserradero más grande de todo el cantón. San Ramón cuenta con este aserradero desde hace más de 30 años. Es importante destacar que sobre la carretera que se encuentra ubicado el aserradero es una carretera de mucha importancia ya que es muy transitado por las personas que van a la Fortuna de San Carlos, Zarcero, Arenal, Guatuso entre otros lugares alejados. Debido a esta ubicación es que es muy conocido y por el espacio que este cuenta para llevar a cabo su actividad de la mejor manera. Es muy curioso como las personas del lugar le han puesto nombre al aserradero cambiaron su nombre Jurídico por uno común y hoy es conocido como el aserradero de San Juan donde su verdadero nombre es Maderas San Ramón S.A. Tanto se dio a conocer por este nombre que fue necesario rotular el aserradero con su nombre Jurídico porque existían clientes que lo conocían por su nombre jurídico y los habitantes no lo sabían. El aserradero ha sido propiedad de los hermanos Madrigal que fue dado como herencia por el padre de ellos. Hoy en día tan solo lo maneja un hermano Madrigal. El propietario se llama Macedonio Madrigal. El señor debido a que tiene otros negocios no puede pasar ni dedicar todo su tiempo al aserradero ni a sus empleados. Para el desarrollo del aserradero y las actividades económicas y negociaciones cuenta con su contador el Lic. Urias Cárdenas.

Este aserradero se dedica al trabajo de la madera principalmente en troza, esta es la madera en tucas sin trabajar. Esta es una de las principales actividades además de vender su producto al mayoreo y detalle. Principalmente al aserradero llegan camiones con tucas y aquí se encarga el Lic. Urias de realizar las negociaciones. Muchas veces llegan los camiones de un específico

cliente como los son algunos que se tienen en Palmares, Sarchi, Grecia e inclusive clientes de la provincia de Alajuela pero algunas veces la madera que llega en camiones no posee dueño. Cuando los camiones llegan con la madera de un específico cliente el Lic. Se encarga de comunicarse con el cliente para llegar a las negociaciones de los que se quiere con la madera ya que dependiendo del tipo de madera un error puede causar grandes pérdidas para la empresa e igualmente una pérdida para el cliente ya que estas maderas de mucho cuidado como lo son el Cenízaro, Guanacaste, Cedro y Laurel que son dedicadas y muy utilizadas para la elaboración de muebles. Existen otras maderas que son utilizadas para la construcción como lo es el Pino y el Ciprés. De estas últimas se saca tablilla y reglas ya que no son de mayor precio y son fáciles de trabajar. De hecho de este tipo de madera es la que se vende por detalle. Ya después de haber llegado a las negociaciones de pago y del trabajo de la madera con el cliente es que se trabaja como fue solicitada. Una vez finalizado el trabajo en troza el cliente obtiene los restos de madera y la madera cortada y curada y lista para ser elaborada en lo que este dese.

Igualmente muchas veces llegan camiones con madera que no tiene clientes por lo que llegan a ofrecerla al aserradero en estos caso dependiendo si la madera fue talada con los permisos respectivos se llega una negociación y se trabaja con el dueño del cargamento de madera y algunos de nuestros clientes. Se hace una oferta al camión de la madera y se le hace otra a alguno de nuestros clientes para entregarles la madera totalmente terminada. Sabemos que algunos clientes quieren madera para muebles como lo son los de Sarchi, Grecia y Palmares, igual sabemos que clientes del centro de San Ramón les interesa tablilla y madera para construcción por que estos tienen almacenes y para ellos es mucho más rentable vender madera de construcción porque muchos de estos venden materiales de construcción y la madera también les sirve como un material adquirido para la elaboración completa del proceso y les da un valor agregado. En conclusión se puede determinar que la fuerte es la madera en troza pero eso no es para dejar al lado los demás pequeños clientes

Ubicación Satelital



La práctica se llevara a cabo en la oficina de la empresa para así conocer sobre las maderas, los procesos y las negociaciones que se llevan a cabo tanto con proveedores como clientes. Igualmente para determinar las fortalezas que tiene la empresa debilidades y conocer más sobre el negocio y sus empleados. El área será recursos humanos, mercado y asistente contable. El área de recursos humanos es la que más llama mi atención ya que es una empresa sumamente antigua que no ha contado nunca con esta área y es algo que es de suma importancia que cada empresa tenga para el bien de la misma y de los empleados. Además de que el Lic. Urias quiso que se elaborara un documento tanto escrito como en computadora para tener como base de datos de los empleados. Antes de finalizar este proceso y de no contar con el apoyo de todos los empleados el Lic. Pidió una explicación de cómo estaban determinados los datos de cada empleado y solicito a mí que realizara un documento con los aspectos más relevantes de los que son recursos humanos y las definiciones más importantes para que el pudiera ayudar en esta área o

bien se llegara a la contratación de alguien y que tuviera una base de lo que se desea en el departamento. En cuanto al mercado es importante la posición que este tiene en el mercado más cercano porque sabemos que llegan clientes de diversos lugares para utilizar los servicios brindados pero cuanto saben el nombre de la empresa y a que se dedica. Como está la competencia con respecto a nosotros. El aspecto de asistente contable fue un último punto que el contador quiso que formara parte con el ya que el día sábado el no labora en la empresa y quiso de mi participación en el pago de los empleados y en la elaboración de las planillas, siendo su mano derecha en este aspecto. Igualmente tuve la oportunidad de estar presente durante una negociación. Este aspecto capto mucho mi atención ya que fue el contador quien la llevo a cabo.

Debido a que el aserradero se encarga de aseriar la madera y por su antigüedad el no contar con un departamento de Recursos fue lo que capto mi atención. Se desarrollo una base de datos para beneficio de los empleados y de las dos personas del área administrativa (propietario y contador).

Esta oportunidad de laborar en un área distinta en la cual me desempeñé actualmente fue de mucha importancia, ya que así tuve la oportunidad de ver como se llevan a cabo las negociaciones ante diversos tipos de empresas y partes. Igualmente tuve la oportunidad de desempeñarme en una de las áreas que más me llama la atención de mi carrera que es el tratar con personas, Es cierto muchas veces es difícil tratar con ellas como lo fue en este caso, porque no conté con el apoyo completo de todos los empleados. Solo conté con la participación de un 50% de ellos lo que me brindaron la información para la elaboración adecuada de la base de datos. Nunca pensé que fuese tan complicado, pero es completamente comprensible el no querer brindar datos personales. Después de ver lo difícil que es la obtención de datos de los empleados. Se llegó a elaborar un formulario para las próximas contrataciones, esto para el beneficio de la empresa y para apoyar al empleado. Por lo tanto se desarrollo este documento para futuras contrataciones y así evitar el estar buscando al empleado y estar detrás del mismo para obtener los datos. Esta parte de mi práctica me permitió poner en práctica los conocimientos adquiridos en el área de recurso humanos, ya que era el tratar con personas de distintas

culturas (nicaragüenses, costarricense, guatemaltecos, hondureños) y formas de ver cada aspecto. Esto captó mucho mi atención porque además de utilizar lo aprendido en RRHH llegue de igual manera a implementar la parte psicológica.

El mercado, y la parte contable me permitieron poner en práctica lo aprendido a lo largo de los años de estudio, pero igual son aspectos muy generales y automáticos. Por ejemplo con base al mercado se visitaron 3 aserraderos distintos viendo cómo trabajan ellos, adquiriendo conocimientos y al final realizando un estudio con el aserradero que cuenta con condiciones similares a Maderas San Ramón. Igual el área contable fue muy repetitivo planillas y pagos, que es algo que se lleva a cabo en toda empresa. Después si tuve que poner en práctica mis conocimientos en el área de realizar un resumen de los aspectos más importantes de los Recursos Humanos, tuve que investigar ya que hace mucho lleve esta información por lo cual mejor sensoria me de que la información que fuera a brindar no fuera errónea. Aquí si se llevo a cabo un poco más de estudio no solo me base en mis conocimientos. La parte de la negociación me intereso mucho debido a que nunca había estado presenta en una negociación de este tipo.

Este tipo de trabajos permiten dar a conocer a la Universidad fuera de sus fronteras permite ver a la sociedad el tipo de estudiantes que ha llegado a desarrollar el tipo de educación que ha presentado. Los estudiantes son el reflejo de la Universidad ante la sociedad lo cual deja a la Universidad en una buena posición fuera de sus fronteras. Deja mostrar a la sociedad la calidad de profesionales que se han desarrollado en la Universidad, le da mayor prestigio y conocimiento. Llama la atención de muchos jóvenes que desean poder estudiar quizá una de estas áreas. Igualmente le presenta a los trabajadores el tipo de educación que pueden llegar a tener sus hijos.

No es solo un beneficio para la Universidad también lo es para el estudiante ya que este puede buscar oportunidades dentro de la empresa y puede adquirir buenas recomendaciones con un trabajo temporal como lo es la práctica. Esto ayuda al estudiante a entrar al mercado laboral.

De igual manera le da un beneficio a la empresa porque así el estudiante llega a laborar en áreas de su conocimiento dando servicios a una empresa, teniendo la empresa de obtener mano de obra para ayudar a desarrollar un aspecto en el cual necesitaban más mano de obra y más que todo en este caso que lo que urgía era mano de obra en el área administrativa.

La práctica profesional da una igualdad de beneficios para las partes involucradas. La Universidad se da a conocer fuera de sus fronteras, el estudiante también; y la empresa adquiere mano de obra para el desarrollo de sus proyectos administrativos.

Para la práctica se elaboró 3 objetivos generales y cada uno con objetivo específico. A continuación son los objetivos generales con cada objetivo específico

1) Elaboración de un plan de Recursos Humanos (Base de datos) y el desarrollo de información adecuada de la misma área.

- Elaborar una base de empleados.
- Analizar las posibilidades de crecimiento de cada empleado.
- Tener la información adecuada de cada empleado.
- Se desea dejar claro los aspectos de un departamento de recursos humanos para que tanto el trabajador como el que puede llegar a ocupar el puesto en el departamento pueda contar con bases y aspectos
- La implementación de información clara y adecuada para la persona que llegue a desarrollar de forma adecuada el área de recursos humanos.

2) Analizar el mercado y la competencia.

- Analizar el posicionamiento del aserradero con base a la competencia.

- Realización de una entrevista para ver como la población considera Maderas San Ramón S.A.
- Analizar el conocimiento de la empresa en el mercado.
- Análisis FODA.

3) Desarrollar aportes en el área contable.

- Desarrollar y aplicar procesos contables como lo son el cierre de planillas, pago a los empleados, calculo de horas extras entre otros procesos.

Con cada uno de estos objetivos tanto generales como específicos se desean desarrollar y obtener tanta información óptima y de la más alta calidad. Se desea realizar una base de datos de fácil manejo. La base de datos será de beneficios para la empresa y el empleado así la empresa conoce los datos principales del empleado. Igualmente se desea dejar un documento como referencia para el empleado y la empresa tenga presente los aspectos más importante como lo son vacaciones, liquidaciones preaviso, y como se llevan a cabo estos cálculos. Esto dando un aporte al empleado por si tiene alguna duda con su pago. Igualmente se desea dejar plasmada una hoja que el empleado llene a la hora de solicitar trabajo. Sera una especie de solicitud para tener datos de la persona.

En cuanto al área de mercado se desea espera ver cómo están los precios de la competencia en base a la madera más fina, para así hacer comparaciones y ver si el producto se está ofreciendo de la correcta manera o bien ver si nuestros proveedores son bien completivamente con el mercado o sino buscar mejores ofertas. Se desea analizar con un análisis FODA en si la empresa, observar sus fortalezas y oportunidades; y buscar la manera idónea de combatir sus debilidades. Igualmente ver su impacto sobre los habitantes de sus cercanías. Saber que tanto conocen estos del aserradero y que desconocen del mismo.

En el área contable quiero desarrollar mejor habilidades de la realización de esta área. Así poder poner en práctica lo aprendido y desarrollar mejor destrezas del área. Igualmente se desea ver la realización de las negociaciones y aprender del proceso que se lleva a cabo en esta empresa.

Para llevar a cabo cada objetivo se contara con diversas herramientas. Para el desarrollo de la base de datos se contara con el trato directo con el empleado explicándoles como debe de ser llenado el formulario. Se desarrollo un formulario para que fuera llenado por el empleado. Un formulario sencillo sin mucha explicación de aspectos detallados para el bien del empleado y que este no sintiera que se estaba interviniendo en su vida privada. Por haber completado el formulario se desea analizar la información de cada uno y así analizar el crecimiento posible para cada empleado. De igual manera si no es posible el crecimiento del mismo se desea tener la información de cada empleado. Por otro lado la información que se dejara plasmada y documentada se llevara a cabo con los conocimientos adquiridos; dejando claro en qué consiste el departamento. Esperando que tanto el empleado como la persona que esté en esta área pueda tener acceso y comprender lo escrito, para su beneficio. Para ello se dejara un documento escrito.

Con esto lo que se esperar es tener un mejor manejo de los empleados de la empresa de su información y de cómo poder ayudarlos

El proyecto no solo se baso en la elaboración de una base de datos para los recursos humanos. La practica profesional consto igualmente de la realización de un estudio de mercado en donde se realizo una encuesta y se obtuvieron los siguientes resultados.

Cuadro

#1

Determinación del sexo de la persona que realizo la encuesta.

Sexo	Cantidad
Masculino	11
Femenino	14
Total	25

A lo largo de las encuestas se desearon obtener resultados más equivalentes posibles, pero cuando se trata de obtener resultados de encuestas es mayor la posible de que se obtenga ayuda por parte de una mujer antes de obtenerlos por un sexo femenino antes de un masculino así como lo observamos en la tabla superior.

Cuadro #2

Conocimiento del Aserradero de San Juan

	Si	No	Total
Cantidad conocen	23	2	25

Se desarrollo una pregunta para determinar si el aserradero era conocido por su nombre propio o por el nombre común que se le ha dado en el área e igualmente se quería saber si el aserradero de San Juan (Maderas de San Ramón) era conocido en el área. Del total de quienes realizaron las encuestas un total de 23 personas tiene conocimiento de él mientras que tan solo 2 personas no conocen de este.

Cuadro #3

Conocimiento del Aserradero las Palmeras

	Si	No	Total
Cantidad	1	24	25

El aserradero de la Palmeras es el más similar a Maderas San Ramón, ya que trabajan bajo el mismo mecanismo que es al mayor y detalle y la madera en troza. Por lo cual debido a los estudios que se llevaron a cabo en la

competencia decidimos saber si este era tan reconocido lo que nos sorprendió fue que tan solo 1 persona del total de los que realizaron la encuesta estaba enterada de que este aserradero existía. Los 24 restantes dicen nunca haber escuchado de este aserradero.

Cuadro #4

Conocimiento de Maderas San Ramón

	Si	No	Total
Conocen	20	5	25

Al preguntar si conocían Maderas San Ramón se dio una disminución entre el aserradero de San Juan esto debido a que las personas no sabían que era el mismo y otras tan solo respondían que si sin estar seguros de cual era. Al finalizar nos daremos cuenta Si estos números concuerdan con los que asistieron a la última pregunta. Tomando encuesta que aquí 20 conocían Maderas San Ramón y 5 no sabían de este.

Cuadro #5

Análisis de las Compras en Maderas San Ramón

	Si	No	Total
Comprado	18	7	25

En este punto se tomo en cuenta que si de 25 de los que realizaron la encuesta algunos habían comprado en Maderas San Ramón. Aquí nos dimos cuenta que una vez más los números disminuyen haciéndonos saber que algunas personas sabían de el mas nunca habían comprado por lo cual habían muchos datos que desconocían de Maderas San Ramón. Todavía 18 superan más del 50% del total de los que llevaron a cabo la encuesta.

Cuadro #6

Análisis de los Precios de Maderas San Ramón

Precios	Cantidad
Altos	5
Medios	12
Bajos	1
N/R	7

Cuando se pregunto de cómo se consideraban los precios no se pudo hacer una comparación de un lugar a otro ya que muchas personas han comprado al detalle para construcciones o para mínimas cosas de su hogar. Por lo tanto se pregunto que como consideraban los precios. Había 7 personas que no tenía conocimiento en este punto porque nunca habían hecho una compra en este lugar mientras que la gran mayoría decían que los precios eran medios. Altos tan solo 5 y bajos 1 persona. Aquí existen criterios debido a la economía de cada persona. Tomando en cuenta que las entrevistas se les realizaron a personas de una clase media alta.

Cuadro #7

Conocimiento del Trabajo en Troza en Maderas San Ramón S.A.

Trabajo en troza	Sabían	No Sabían
Cantidad	7	18

Esta pregunta capto la atención de muchas personas porque no conocían lo que es trabajar en troza, aun explicándoles lo que era ellos no sabían que Maderas San Ramón trabajaban este tipo de madera. Por lo cual tan solo 28% de la población total sabían de este procedimiento mientras que un 72% de las personas no sabían de la práctica de este proceso en este lugar.

Cuadro #8

Conocimiento de Ventas al por mayor y detalle

Ventas al por mayor y detalle	Si	No
Cantidad	17	8

A pesar de que no conocían el que se trabajara en troza existía un 68% si que tenía el conocimiento de las ventas al mayor y al detalle; y afuera porque habían comprado o por el hecho de ver camiones cargados de madera lo que hacía constar que igualmente se vendía al por mayor. Igualmente muchas personas desconocían que se daban ambos procesos.

Cuadro #9

Conocimiento si hay o no diferencias entre el Aserradero de San Juan y Maderas San Ramón S.A.

Existen diferencias	Si	No
Cantidad	17	8

Esta pregunta llamo la atención para determinar que tan solo una pequeña parte sabían que no habían diferencia entre el conocido aserradero de San Juan y maderas San Ramón. Tan solo un 32% de quienes participaron en las encuestas sabían que no había diferencia ya que eran el mismo aserradero mientras que el restante dijeron que si había diferencia que era aserraderos distintos. Esto nos él deja ver que habían personas que conocían el maderas San Ramón pero no sabían que era el mismo aserradero de San Juan.

Esto nos deja con el conocimiento que gran parte de la población cercana del área lo conocen por el nombre común mientras que muchos de los proveedores o de los que llevan a que su madera sea trabajada en troza desconocían su nombre común. Estos conocían el nombre bajo el que sale las facturas, por lo cual es curioso como el aserradero adopto el nombre que la población le dio.

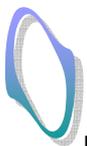
Al desarrollar la encuesta nos basamos solamente en nuestra mayor competencia como lo es el Aserradero las Palmeras que se encuentra localizado en el centro de San Ramón. Igualmente dejamos a un lado lo que son los distribuidores del centro del cantón ya que Maderas San Ramón le

vende en grandes cantidades a los almacenes o distribuidores del área. Tomando en cuenta lo que cada uno trabaja en este caso distribuidor y maderas San Ramón desarrollamos el FODA. Ya que no solo nos podíamos basar en la mayor competencia que igual tenía madera de calidad pero no la variedad que tiene el aserradero pero mejor veamos esto en el FODA a continuación.

El análisis FODA esta basado en hallar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se dan dentro de una empresa. Unas son impactando el interior de la empresa y las otras son mas para el área exterior de la misma. Las fortalezas y las amenazas son aspectos que impactan la empresa desde el exterior esto es lo que se debe de reconocer para que la competencia no nos ataque. Mientras que las oportunidades y debilidades son como debemos de trabajar dentro de empresa para minimizar las debilidades y sacra el mayor provecho a las oportunidades.



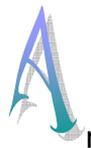
Fortalezas: se puede analizar como una el área de Maderas San Ramón ya que el espacio es amplio lo que permite trabajar con una mayor cantidad de madera y realizar el producto final con mayor rapidez en comparación con la competencia.



Oportunidades: La variedad de maderas es asombroso ya que viene personas de diversas partes del país a ofrecer las maderas. Igualmente es curioso que ellos tiene clientes de diversas partes del país como lo son clientes de Grecia que se dedican a comprarles y a darles el proceso de terminado del producto ya que aquí se les da la oportunidad de pagar cuando obtengan ganancias. Esta es una oportunidad que tiene el negocio ante la competencia.



debilidades: Aquí cabe destacar el hecho de que no había departamento de Recursos Humanos y que no existe un área administrativa adecuada para el funcionamiento de la empresa misma. Tan solo se contaba con un contador que se encargaba de todos los procesos desde el pago hasta las incapacidades presentes por algún empleado.



Amenazas: Las amenazas presentes son que los demás aserraderos están en lugares más céntricos, por lo cual es más sencillo de que la población acuda a comprar aquí al detalle y para el transporte del mismo es más sencillo, ya que además de aserraderos céntricos existen depósitos que cuentan con transporte cómodo.

De todo Maderas San Ramón tiene aspectos que debe mejorar como lo es el área administrativa pero igual tiene sus ventajas debido a su espacio para la realización del trabajo. Además ya es un lugar conocido sea por su nombre jurídico o por el nombre impuesto por los habitantes de San Ramón.

Se llevo a cabo una visita a Sarchí donde uno de los mejores clientes Don Félix Arroyo por la compra que este realiza. Es de mucha importancia contar con clientes como el señor Félix y debido a que este es un cliente potencial es la razón por la cual se le da tiempo para que realice sus pagos.

También se vistió la competencia que trabaja un sistema similar. Este lleva el nombre de Aserradero Las Palmeras. Este también trabaja en troza y posee madera para la venta al detalle, pero no cuenta con el mismo espacio para tener madera en troza como inventario como lo es nuestro caso. Esto se puede observar en las fotografías del espacio que este lugar posee tanto en la toma satelital o las tomas que se hicieron del lugar donde está la madera.

Como resultados obtenidos se puede plantar que estos fueron satisfactorios aunque me hubiese podido tener mejores resultados en el área de Recursos Humanos. Con la realización en el área de Recursos Humanos fue posible determinar la situación tanto económica como familiar de cada empleado, aunque no todos participaron. Se logró determinar cuántas personas dependían del trabajo de la cabeza del hogar igual si estas personas tenían casa propia o bien si debían de contar tan solo con el trabajo de esta persona. Aunque no todos los empleados brindaron la información se obtuvo la de algunos y se desarrolló una base con esta información. Igualmente quedó pendiente de documentos para próximas solicitudes, además de haber implementado un mini manual explicado a los empleados términos e igual que ayude a quien ocupara el puesto de recursos humanos. Aunque se obtuvo la ayuda de varios empleados en esta área no se obtuvieron los resultados que se deseaban ya que se quería implementar una base de datos con todos los empleados y cada uno de los empleados. Por otro lado se obtuvo el dejar la base comenzada y la solicitud de empleo.

Con base al estudio de mercados fue resultado muy positivo ya que con él se obtuvo como la población identifica la empresa y como está situada con el mercado tomando en cuenta sus fortalezas y debilidades. Este estudio fue de gran importancia para así analizar como se encuentra con base a su mayor competencia en cuanto a ventas al mayoreo y en cuanto a su competencia de venta por detalle con el FODA.

Por otro lado el último objetivo a desarrollar que fue la colaboración en el área contable que lo fueron las planillas de pago de estas y el de empleados.

Áreas aplicadas durante la práctica

Gracias a la Práctica Profesional pude desarrollar y trabajar el área de Recursos Humanos ya que es el área en el cual me gustaría realizar más mis estudios. El área de Recursos Humanos desarrollados en la práctica me permitió desarrollar más mis conocimientos adquiridos como en el área psicológica y humanista.

También logre el poner en práctica los conocimientos adquiridos en cuanto a la realización de encuestas desarrollando así un estudio de mercado. El hecho de estudiar a la población ayudo para ver y analizar como se comporta la población con respecto a la empresa. También aquí se desarrollo un FODA tomando en cuenta la competencia más fuerte y los distribuidores del lugar como lo son los almacenes. También se tuvo la oportunidad de ir a Sarchí que es donde encuentra un cliente principal. Félix Arroyo es un cliente de Sarchí que nos conto que su maderas es procesada en Maderas San Ramón. Esto debido a que su negocio cuenta con este material como materia prima. Al parecer es de mucha importancia el contar con la madera adecuada y un precio adecuado. La ventaja que tiene este cliente es que se le da un plazo de pago ya que el depende de lo venda, así haciendo un negocio redondo.

Conocimientos y Destrezas.

Durante la práctica adquirí conocimientos en el trabajar con personas y en área contable. El trabajar con personal es un proceso un poco complicado, aun mas cuando existe diferencia de género y edades. Pero gracias al apoyo de mi supervisor y a la gentileza de algunos trabajadores obtuve ayuda para la realización del proyecto. El trabajar con personas que tienen distinto nivel de educación y que tan solo trabajan para mantener a su familia es difícil porque ellos tienen una perspectiva distinta consideran que una mujer no debe de estar en este tipo de empresa haciendo nada son personas machistas al 100%. Pero logre entender que estas personas se deben tratar de manera distinta y tomar en cuenta las situaciones de cada empleado, y como ayudarlos. Igual logre tratar más cerca de estos a la hora de hacer la entrega de los formularios. Así llegue a conocerlos más y tratarlos.

En el área contable tan solo contaba con lo básico del área como lo son asientos y lo básico más nunca había trabajado con la realización de planillas ni el cálculo de horas extras de cada empleado. El trabajar de la mano con el contador durante la práctica, me permitió aprender más del proceso contable. Aprendí sobre cierres, planillas, pagos, entrega o cierre de planillas.

Considero que logre a desarrollar destrezas que tan solo se llevan a cabo con la práctica de estas. Considero que la practica me ayudo a poner en práctica

mis estudios completos desde la psicología hasta aspectos contables. Lo cual permitió la realización de varias actividades.

Conclusiones

Con el desarrollo de la Práctica Profesional logré poner en práctica además de mis años de estudio en el área administrativa otros aspectos de mi persona como profesional tales como un mayor desarrollo y destrezas de convivencia en un ambiente laboral; aunque en esta ocasión no se utilizó la parte bilingüe, la empresa podía contar con este beneficio de ser necesario ya que contaba con mi entera disposición para utilizarla.

Para la empresa fue de gran importancia el aporte realizado de mi parte en el área de Recursos Humanos ya que esta no cuenta con tal departamento; de esta manera el contador se pudo centralizar más en su área fuerte y para él fue sumamente importante todo el apoyo brindado y sobre todo la base de datos ya que serán los encargados de ayudar a la implementación de esta área dentro de la empresa.

Aunque no se cumplió del todo con todos los objetivos planteados o por lo menos no de la manera más adecuada, el objetivo de la base de datos sí se logró concretar correctamente y se logró obtener la información adecuada y necesaria de parte de los empleados que brindaron su ayuda. Se puede determinar que tan solo un 50% de los empleados nos ayudaron.

Por otro lado también se logró ayudar en el área contable. Ya que este era un trabajo de cada fin de mes y de cada fin de semana, ya que los empleados son pagados por semana y las planillas se cierran cada fin de mes. En cuanto a la revisión de cuentas se realizaba igual al fin de mes, ya que con esto se recibían los pagos de los clientes y se pagaban a los proveedores. Con esto logré aplicar mis conocimientos de negociaciones y aprendí cómo se manejan las cuentas cuando se les paga a los empleados por semanas.

En cuanto al estudio de mercados, logré conocer cómo está posicionado el mercado dentro del cantón, lo cual era un objetivo principal. Con esto se determinó cómo la población del área ve a la empresa. Igual tuve la oportunidad de visitar a uno de los clientes primordiales de la empresa y ver

como se negociaba con él tanto los distintos tipos de madera como también las formas de pago. Con este estudio se logró determinar el mercado.

Como conclusión se puede determinar que se desarrollo un 80% de los objetivos del trabajo esto tan solo por la falta de información de los empleados, por lo cual considero que se obtuvo un buen resultado.

Recomendaciones

Para la empresa se logró determinar que es necesario tomar en cuenta los siguientes puntos:

- **Desarrollar un área administrativa:** Esto consistiría en contar por lo menos con una persona para que trabaje el área de recursos humanos y así de esta manera no dejarle todo al contador.
- **Base de datos al día:** esta recomendación consiste en intentar obtener el resto de información de los empleados que no la brindaron anteriormente e incluirla. Igualmente obtener información de nuevos empleados.
- **Manual de Recursos Humanos:** La persona que llegue a ocupar el puesto en el departamento de Recursos Humanos de la Empresa, podrá elaborar un manual mucho más completo, no con tan solo puntos básicos como lo es la información brindada en este caso.
- **Negociaciones:** Expandir el área de Mercado; esto consistiría en contar con una mayor distribución a los almacenes de construcción del cantón, para así cubrir de manera más eficientemente la venta al por mayor dentro del área, ya que no se cuenta con el apoyo de todos los almacenes de San Ramón.