

Universidad	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA
Programa Académico	NEGOCIOS INTERNACIONALES
Nombre del Semillero	Semillero de investigación de Negocios internacionales
Nombre del Grupo de Investigación (si aplica)	
Línea de Investigación (si aplica)	Crecimiento económico y desarrollo social
Nombre del Tutor del Semillero	Viviana Mejía
Email Tutor	Viviana.mejia@ucp.edu.co
Título del Proyecto	Análisis de los procesos de negociación de la empresa Hierros HB y la Constructora Bolívar
Autores del Proyecto	Angie Gabriela Valencia Henao
Ponente (1)	Angie Gabriela Valencia Henao
Documento de Identidad	1125230251
Email	Angie1.valencia@ucp.edu.co
Ponente (2)	
Documento de Identidad	
Email	
Teléfonos de Contacto	3104741639
Nivel de formación de los estudiantes ponentes (Semestre)	Cuarto semestre
MODALIDAD (seleccionar una- Marque con una x)	PONENCIA <ul style="list-style-type: none"> • Investigación en Curso • X Investigación Terminada
Área de la investigación (seleccionar una- Marque con una x)	• Ciencias Naturales
	• Ingenierías y Tecnologías
	• Ciencias Médicas y de la Salud.
	• Ciencias Agrícolas
	• X Ciencias Sociales
	• Humanidades
	• Artes, arquitectura y diseño

Angie1.valencia@ucp.edu.com
Universidad católica de Pereira.

Análisis de los procesos de negociación de la empresa Hierros HB y constructora bolívar

Angie Gabriela Valencia Henao

Resumen- Hierros HB es una empresa comercializadora que vende productos para construcción y lleva más de 20 años en el mercado, ha afianzado negociaciones con muchas compañías y empresas que se dedican a la labor de construcción, como lo es la Constructora Bolívar (la cual decidimos reflejar en este artículo ya que su trayectoria es de 60 años y lleva un tiempo prudente haciendo negociaciones, comprando material a la empresa). Hierros HB y la Constructora Bolívar han fijado relaciones que cuentan con un promedio de 15 años, en los cuales la Constructora Bolívar da a notar que su confianza esta puesta completamente en los productos, como también en los precios que Hierros HB les ofrece y el desarrollo continuo de su relación.

Relacionar las variables de microeconomía y de contabilidad nos dan una idea de cómo se encuentra Hierros HB para enfrentar al mercado con sus productos, recursos y tecnología, además de saber si se está llevando un buen manejo en la contabilidad de la empresa para que los empresarios no se vean enfrentados a una situación negativa en el mercado en el cual no se demanden sus productos o caigan en bancarrota por el mal control de los estados financieros; además estas variables nos permiten identificar que sí Hierros HB tiene controlado todo lo que podemos evidenciar como teoría del productor, teniendo estas variables controladas podemos hacer un análisis en los procesos de negociación y como esto incide en que una empresa sea capaz de mantener una relación perdurable y de confianza con otra, cuando surge el primer paso para una negociación con una contraparte, esta se empapara de información acerca de la otra parte para conocer si la negociación verdadera será de beneficio y en donde primara los intereses de ambas partes. Los procesos de negociación priman cada vez más cuando se piensa entrar en el mercado, y cuando los unimos a algo tan puntual como por ejemplo desde la microeconomía, el costo de oportunidad, es pensar en una estructura que se desarrollara usando diferentes indicadores y analizando a profundidad estos procesos.

Enfocarnos en el año 2015 y en la negociación con la Constructora Bolívar nos permite hacer un estudio juicioso acerca de cómo esta empresa está fija y estable en el mercado, además de tener el privilegio de ser exclusivamente mayoristas y mantenerse firmes.

Palabras clave- Negociación, Rentabilidad, Sistema Contable, Teoría del Productor.

Introducción

Cuando hablamos de procesos de negociación, no solo nos referimos a la evaluación rigurosa del balance de poder entre las partes negociadoras (Gorbaneff, 1998), sino también la variables de microeconómica y contabilidad que influyen en como un ente o entidad influye en la contraparte, tales variables son la teoría del productor y lo sistemas contables, además del balance que maneja la empresa Hierro HB con la Constructora Bolívar.

En este trabajo se desarrollará la descripción y explicación de lo procesos de negociación y las variables mencionadas anteriormente entre la empresa Hierros HB y la Constructora Bolívar, además el costo de tomar una oportunidad (Mankiw, 2012), entre otras; estas entidades cuentan con una relación de varios años, en la cual Hierros HB es la
Angie1.valencia@ucp.edu.com
Universidad católica de Pereira.

proveedora de productos a la Constructora Bolívar. Nos centraremos en el año 2015 con un balance general de la venta de productos de ese año, concluyendo con la puntualización de los factores más relevantes que hacen que esta Constructora mantenga negociación con Hierros HB.

Planteamiento del problema

En esta investigación se desea conocer información contable y microeconómica de la empresa hierros HB, teniendo en cuenta la relación entre Hierros HB y la Constructora Bolívar, ya que esta relación de negocios lleva bastantes años. Todo esto para dar sugerencias a la empresa Hierros HB a cerca de sus procesos de negociación, se crea esta pregunta, ¿Qué variables de microeconomía, de contabilidad han participado en los procesos de negociación, en el año 2015 entre la empresa Hierros HB y la Constructora Bolívar?

Justificación

Es pertinente para la disciplina de los negocios internacionales abundar en estudios que orienten al análisis de los procesos de negociación que permitan tanto a la academia, como al sector empresarial tomar decisiones y construir acuerdos más satisfactorios para las partes.

Relacionar las variables de microeconomía y de contabilidad nos dan una idea de cómo se encuentra Hierros HB para enfrentar al mercado con sus productos, recursos y tecnología, además de saber si se está llevando un buen manejo en la contabilidad de la empresa para que los empresarios no se vean enfrentados a una situación negativa en el mercado en el cual no se demanden sus productos o caigan en bancarrota por el mal control de los estados financieros, con esta relación de variable se profundiza para dar a conocer como son los buenos procesos de negociación.

Objetivos

General

Analizar los procesos de negociación de acuerdo con las variables de microeconomía y de contabilidad, a través de la experiencia de negociación en el año 2015, entre la empresa Hierros HB y la Constructora Bolívar.

Específicos

- Identificar las variables de microeconomía que participaron en proceso de negociación
- Reconocer cómo se dio la negociación entre la empresa y la constructora en el año 2015
- Determinar los elementos del sistema de información contable, que contribuyen con los procesos de negociación en la empresa.

Referente Teórico

Basándonos en los principales aspectos los cuales planteamos desde la contabilidad, la microeconomía y las teorías de la negociación. Seguiremos una metodología donde primero daremos la conceptualización de diferentes términos técnicos y luego se hará la relación de la empresa Hierros HB con los términos ya explicados brevemente.

Como podemos entender, el mundo empresarial no solo es el manejo del dinero y el pago de salarios, detrás de todo esto hay diversos puntos complejos los cuales guían de manera correcta el ámbito financiero de una empresa para que logre prosperar y se controle de la mejor forma.

La contabilidad, es un punto importante al momento de operar una empresa y esencialmente para determinar la liquidez de la misma. Esta se desarrolla desde el sistema contable, y demuestra varios términos que ayudan a organizar la situación financiera del ente económico, teniendo conocimiento de las obligaciones que tenga de la transferencia de recursos a otros entes, los cambios que se tuvieron respecto a esos recursos y el resultado que se arrojará al finalizar el periodo contable, el cual puede ser mensual, bimestral, trimestral y/o anual. Determina y ayuda a: predecir los estados del flujo de capital, la toma de decisiones para inversiones y solicitudes de crédito, el ejercer control sobre las operaciones del ente, etc. (PUC. Cap II, Art. 3°).

En la contabilidad, para saber y determinar de forma dinámica y fácil la situación financiera de una empresa cuenta con el Balance General, donde se nombran tres cuentas diferentes que codifican la manera en que se reconocerá cada situación de la empresa, un ejemplo de esto es la cuenta del activo, lo cual es la representación financiera obtenida de un recurso por el ente económico. Es el conjunto de cuentas que muestran los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico que entre más se hace de su uso, se vuelve una fuente potencial de beneficios para el presente y el futuro. En esta cuenta se comprenden los grupos del disponible, las inversiones, las propiedades, planta y equipo, los intangibles, los diferidos, como también otros activos tales como la valorización y otros. Usualmente agrupan y tienen saldo con una naturaleza débito, exceptuando las provisiones, las depreciaciones, el agotamiento y las amortizaciones acumuladas, debido a que esta se identificara por parte de los correspondientes grupos de cuentas.

Asimismo, podemos notar la cuenta de ventas que hace parte del Estado de Resultados, que es la acumulación de costos directos e indirectos, los cuales son necesarios para la elaboración de productos y/o prestaciones de los servicios vendidos, los cuales van de acuerdo con la actividad social que desarrolla la empresa (manufactura-comercial-servicios), en un periodo determinado. (PUC: 2015).

De igual modo, la cuenta de ingresos, que es la que agrupa las cuentas que representan los beneficios operativos y financieros que percibe el ente económico en el desarrollo normal de su actividad comercial en un ejercicio determinado.

Esta cuenta, mediante el sistema de causación se registrará como beneficios realizados y en consecuencia deben abonarse a las cuentas de ingresos los causados y no recibidos. Se entiende causado un ingreso cuando nace el derecho a exigir su pago, aunque no se haya hecho efectivo el cobro. Esta cuenta al final del ejercicio se cancelará con un abono al grupo 59 -ganancias y pérdidas-. (PUC: 2015).

Ahora bien, la forma en que se manejan las negociaciones en la empresa desarrollan un papel importante al momento de crear relaciones de compra y de venta con otros entes, más si es una empresa como Hierros HB, que se desenvuelve únicamente en el sector comercial que es principalmente la compra y la venta de productos, en el caso de esta, de material para construcción.

Las negociaciones que llevan las empresas son diversas, pueden ser situaciones donde se la plática se desenvuelva de manera amena o por el contrario, pueden resultar siendo un fracaso, en el caso de la empresa en cuestión, queremos analizar y enfocar nuestra atención en las diferencias y similitudes que tiene la empresa al hacer negociaciones con la Teoría de La Negociación Cooperativa/ Modelo de Negociación de Harvard, que una de las teorías que más atención llamó para ser usada como referencia en el desarrollo de este estudio.

La negociación respecto a conflictos y temas de intercambios ha existido siempre, eso no es algo de ahora ni mucho fue hecho por los empresarios para lograr entenderse mejor en el ámbito de las negociaciones para conseguir sus intereses propios. Las negociaciones han existido desde siempre. Justificar el cómo y porqué la negociación tiene que ver con el conflicto es muy fácil así como lo resaltamos anteriormente, son cosas que siempre han existido y su uso es diario, son dos temas que al manejarse juntos y de la mejor forma llevan a lograr una resolución donde ambas partes interesadas en resolver el problema queden satisfechas justamente, si esto se logra, con esto se crean unas bases las cuales se vuelven los pilares para una negociaciones que no flaqueen porque sí y porque no y tenga un plazo largo de intercambios sin ningún problema grave ocurrido de por medio. (Parra, D. 2012).

Las negociaciones tienen poder, esto nos ayuda a determinar la forma de negociación, dice Gorbaneff “el poder en una negociación se debe clasificar en activo y pasivo y cada uno debe contar con un porcentaje, para conocer las probabilidades del carácter de la negociación desde el inicio hasta los resultados, según el que obtenga más relevancia”. Sin embargo, para que las negociaciones tengan ese poder deben juzgarse con tres criterios, para que logren ser y llegar a un acuerdo justo y longevo. Debe conducir a un acuerdo que sea sensato, las situaciones muchas veces al ser y estar tensionadas solo se espera llegar a un trato para salir de eso y evitarlo, pero la verdad es que una negociación siempre lleva su tiempo para que ambas partes tomen decisiones inteligentes y consigan acuerdos justos para ambas partes; los acuerdos deben ser eficientes, para obtener los que se quiere y satisfacer los propios intereses se necesita eficacia, para eso se deben usarse los mejores medios posibles; debe mejorar, si la relación entre las partes ya ha sido llevada a cabo de veces anteriores, lo ideal es que cada vez que se pretenda realizar otra negociación se busque mejorar la relación, dando y obteniendo de manera asertiva, sin necesidad de roces que puedan destruir a futuro las relaciones con una ‘gran empresa aliada’. (Fisher, R & Ury, W. 1981).

Para esto y para que el funcionamiento de la empresa se dé, como también el desarrollo el beneficio el productor, se da la microeconomía que es el estudio de una persona, una zona, un país o un conjunto de países en función de la actividad individual

de un productor, de un comprador, de una empresa, etc. La microeconomía analiza el porqué y el cómo esos seres individuales toman decisiones económicas y así crear teorías económicas. En el caso del productor, existe la teoría del productor que *”estudia el comportamiento individual de los agentes económicos, principalmente los tres roles básicos: empresas, empleados y consumidores”*. (Ortiz, M. 2015. Microeconomía).

Esta teoría ayuda al productor a tomar decisiones de cómo producir, cuándo producir, cuánto producir, para quién producir, dónde producir, entre otras. Donde nosotros vamos a usar el cómo y el cuánto produce la empresa, centrándonos especialmente en el cómo maneja la empresa esta teoría y que implementa de ella. Conlleva a definir específicamente cómo produce, verificando la tecnología y la capacidad de ventas por volúmenes de la empresa. El cuánto produce, se centra principalmente en la demanda del producto o de los productos que vende, sin ser ociosos y exagerados con las visiones de ventas futuras.

Al momento del productor elaborar el producto que pretende vender al consumidor, busca primero que el costo total del producto sea favorable, donde muchas veces se presentan varias opciones donde la tarea del productor es analizar cuál sería la mejor alternativa. El costo de oportunidad es la opción que se deja por tomar otra cosa que puede ser mejor, como dice el autor Mankiw (2012) “El costo de algo es lo que sacrificamos para conseguirlo”.

El caso de la empresa es que decidieron pensar en la venta y compra de volúmenes para así satisfacer una demanda específica que en este caso son las constructoras y los obreros, dando por obvio que a ese grupo de individuos y entes son a quienes usualmente se les vende todo este tipo de materiales de construcción.

Igualmente, queremos analizar cómo y en qué medida los “Price Takers” y los “Price Searchers” (Russell, S. James, D; 2011) controlan el mercado e influyen en este. Aún también, lograr demostrar cuan importante es el consumidor en el mercado, pues estos son quienes hacen que el producto ofrecido por los fabricantes sea lo que es y por eso esté en el mercado. La competitividad por eso se da cuando las empresas logran mover de manera fluida su mercado.

Como sabemos, el mundo ahora es uno donde todo es más eficiente y tiene más calidad cuando es hecho con tecnología o de por sí, la tecnología tuvo que ver en algo con su elaboración, por eso Augusto Uribe en su obra “Producción” en 1993 dice que la tecnología es la que asegura y se convierte en un activo fundamental que mejora la posición en el mercado cuando se relaciona con los competidores. La generación de tecnología garantiza el éxito de una organización en vista de que facilita la producción y la comercialización.

Metodología

El Enfoque es mixto porque cualitativamente se describieron teorías y conceptos como los costos, la teoría del productor, la negociación suave y dura. Del modo cuantitativo debido a que se estudiaron balances generales, estados de resultados y ventas con la

Constructora Bolívar del año 2015; el Alcance es descriptivo porque se describen distintos términos y conceptos con referencia a las actividades de la empresa. También es correlacional, debido a que se relacionó los conceptos brindados por la empresa Hierros HB con las descripciones precisas de conceptos y teorías; se destaca la empresa del sector comercial, el medio por el cual se hará el análisis, la empresa Hierros HB, que es una empresa comercial que habitualmente vende y comercializa productos para la construcción de edificaciones, para esta investigación se han utilizado categorías secuenciales a tener en cuenta en el proceso de estudio e investigación sobre la empresa Hierros HB como las siguientes, surgimiento de la empresa, actividad económica y sector en el que se encuentra la empresa Hierros HB, para esto se recolectaron datos de una encuesta semiestructurada en la cual se tuvo un acercamiento con uno de los socios de la empresa, en donde brindó respuestas referentes a los distintos enfoques del proyecto de contabilidad financiera, teoría de la negociación y de microeconomía. En dicha encuesta, se relaciona las actividades de la empresa y los campos de estudio que se analiza y se identifica en el presente proyecto.

Resultados obtenidos

Los procesos de negociación entre estas empresas son un intermedio entre una negociación dura y suave debido a que estas empresas ya cuentan con un relación de un promedio de 15 años y esto ha hecho que aprendan a tener un vínculo excelente para que la negociación no sea de desgaste, siempre teniendo en cuenta en donde se encuentra el poder en esta negociación, que determina los resultados desde cuando inicio hasta cuando termina la negociación (Gorbaneff, 1998), en este caso es la empresa Hierros HB la que encabeza la relación ya que es la proveedora del producto, pero aunque sea así esta empresa no olvida mantener el foco en “concéntrese en sus intereses, no en las posiciones” (Fisher, R. & Ury, W; 1985) lo cual es ofrecer y vender un producto de excelente calidad a la Constructora Bolívar y demás. Dentro del manejo del buen manejo de la relación se encuentra el momento en que la empresa Hierros HB decidió y se enfrentó a los problemas del productor y al costo de oportunidad que fue venderle a la Constructora Bolívar como empresa mayorista y no por unidades o en cantidades pequeñas, así supo que producto empezará a vender que fuera particular y de aceptación en el mercado, producto que genera competitividad (The Quarterly Journal of Economics, 1984), la buena calidad y uso de tecnología en los producto llamó la atención de la Constructora Bolívar e hizo que la relación se mantuviera durante toda la trayectoria escogiendo a Hierros HB por sobre otras empresas, además de que el objeto social de Hierros HB es lo que mantiene firme a la empresa.

El señor Hernando Frías cuando le preguntamos cómo se manejaban las negociaciones con la Constructora Bolívar, decía que la empresa maneja las Negociaciones con Constructora Bolívar a través de la ingeniera encargada del tema constructor. Cada negocio con ellos tiene un proceso de licitación privada en el cual se cotiza y ellos asignan dentro de un marco de precio calidad plazo y confianza. La compañía les asigna un cupo de crédito de 500 millones con plazos de 60 días y cobra intereses de mora a la tasa máxima permitida por la superintendencia.

Parecía pertinente interpelar el por qué la empresa se había determinado a vender materiales de construcción y por qué razón al mayorista, a lo que respondía que era el objeto social de la empresa, lo cual significaba que era parte de su esencia. Nos exponía también que el mercado de materiales para construcción y ferretería es muy grande y de acuerdo a los datos estadísticos, señalan que la industria siderúrgica de Colombia está conformada por más de 1.600 empresas, que aportan 12% del producto interno bruto (PIB) nacional y generan 13% del total del empleo en el sector industrial nacional. Por lo tanto es una competencia muy activa y no existe en el país ninguna empresa que tenga la mayoría del mercado nacional, dándonos respuesta a la pregunta de la estructura económica de la empresa.

Teniendo en cuenta el manejo de la empresa con las teorías propuestas anteriormente, podemos describir que la empresa Hierros HB hace un manejo contable vinculado a las normas generales que son propuestas en las leyes de la contabilidad, como el Plan Único de Cuentas, dando al final de cada periodo contable un resultado donde rotulan como Balance General al estado financiero absoluto de la empresa y el Estado de Resultados, donde ilustran de qué manera se está moviendo la liquidez más específica de la empresa. Percibiendo como está circulando el llamado activo, con sus diferentes grupos; como se encuentran los ingresos; los costos de ventas, etc. La empresa Hierros HB está controlada por la superintendencia de sociedades y es gran contribuyente. Esto, le obliga a mantener una contabilidad totalmente confiable y dentro de las normas y reglamentaciones de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

La relación contable con la Constructora Bolívar es transparente y todos los estados de cartera se consolidan mes a mes y a la vez se realiza cada trimestre una confirmación escrita de cuentas y auditorías de revisores fiscales, respondiendo a la pregunta de la relación contable con la empresa C. B.

Cuando se elabora un Balance General, se tiene que tener inicialmente en cuenta cómo y de qué forma organizar los diferentes términos según las normas que se le atribuyen a los estados contables. En la empresa se considera esencial manejar de forma correcta las NIIF, que son las Normas Internacionales de Información Financiera. Si analizamos el desarrollo de los balances en la empresa, se considera que hacen el empleo de activos corrientes y no corrientes con los diferentes términos que agrupan cada uno, por ejemplo, en los activos corrientes manejan como se muestra en las normas generales el grupo de disponible con los subgrupos, los deudores con sus respectivas divisiones, los inventarios igual, y así hasta totalizan activos corrientes, luego continúan con los activos no corrientes y comienzan otra vez hasta que se totalizan estos y se totaliza activos. Como se observa en la Figura 1.

El manejo de los activos fijos de la empresa se llevan a cabo depreciándose de acuerdo a las normas internacionales de información financiera (NIIF). Se deprecian mes a mes de acuerdo a su vida útil y cuando la cumplen se dan de baja y si se reincorporan, es porque se ha elaborado algún proceso de mejora o reparación que alargan su vida útil y se procede de acuerdo a las normas.

Los costos de ventas y los ingresos, hacen parte del Estado de Resultados, para los cuales la empresa hace la respectiva asociación según las generalidades propuestas por los requerimientos contables. Figura 2.

Discusión

Como se evidencia en los resultados obtenidos, Hierros HB es una empresa que esta sólida en el mercado, gracias a su buen manejo contable y a que desde que tuvo la idea de entrar en el mercado siempre estuvo en pro de su objeto social, se evidencia que sus dueños llegaron con una meta puntual y nunca idealizaron sus metas, sino, que fueron avanzando conforme a las pautas que se presentan en el mercado, siempre teniendo en cuenta cuales son los problemas a los que se enfrenta el productor. Por otra, parte se puede decir que la empresa mantiene buenas relaciones con sus compradores, pero que podría enfatizar más en esto para que así sus relaciones aparte de ser perdurables sean más eficientes, para finalizar, cuando hablamos con el señor Frías se evidenciaba que no poseen ningún interés en expandirse a nivel internacional.

Conclusiones

- Se logró con éxito la descripción de los procesos de negociación con Constructora Bolívar la cual se manejan a través de la ingeniera encargada del tema constructor y cada negocio con ellos tiene un proceso de licitación privada en el cual se cotiza y ellos asignan dentro de un marco de precio, calidad, plazo y confianza (Frías, H. 2016).
- En el proceso contable de ésta PYME se encuentra con las NIIF, lo que genera “*la presentación de estados financieros parciales y claros al que requiera de esta información*” (IASCF publications department, 2009).
- La empresa aplicó y enfrentó íntegramente los problemas a los que se enfrenta un productor, pues tiene en cuenta que el sector en el que se desempeña es muy grande, “*por lo tanto es una competencia muy activa y no existe en el país ninguna empresa que tenga la mayoría del mercado nacional*” (Frías, H. 2016), su objeto social es el que le genera ser dinámico en el mercado.
- La empresa nota que hace un buen manejo de sus propias negociaciones y el manejo contable lo lleva de acuerdo a las normas legales, demostrando que es una empresa competitiva en el mercado siderúrgico, y es confiable para quien pretenda ser un consumidor fiel a esta empresa.

Impactos

Cuando se estudia una empresa tan sólida en el mercado, como lo es Hierros HB, se genera un impacto, para la sociedad, porque amplía el margen de los estudios que identifican los aspectos cruciales de la dinámica de la negociación, con apoyo de una variables tan importantes en una empresa como lo son las contables y microeconómicas, para que así se genere una mejor toma de decisiones y una necesidad de pensar en todo lo que provoca buenas negociaciones antes de enfrentarse a ellas, de manera en que cuando se desee penetrar en el mercado, se pueda tomar como ejemplo esta investigación para así darse a una idea de lo que va a enfrentar, además se está dando a conocer como es un buen

competidor en el mercado y se está evidenciado que si se tienen en cuenta variables microeconómicas, contables y de procesos de negociación, una empresa puede llegar a posicionarse muy bien en el mercado creciendo estructuralmente, llegando a solidificarse.

Bibliografía

Dane. 2014. Estadísticas, Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/>

Díaz, H. (2006). Contabilidad General: *Enfoque Práctico con Aplicaciones Informáticas*. 2da Edición.

ETB. 200-. PYMES *La empresa día a día*, MARCO LEGAL. PORTAFOLIO. P.3-26-30.

Fisher, R., y Ury, W. (1981). *Getting to yes. Negotiating an agreement without giving in*. Random house business books.

Frías, H. (2016). Respuestas encuesta acerca de la empresa Hierros HB.

Gorbaneff, Y. (1998). El poder de la negociación. Revista Cuadernos de Administración (vol.20). P.59-68.

Hanh, R. (nov, 1984). The Quarterly Journal of Economics. Oxford university press. (Vol. 99, No. 4). P. 753-756.

Hierros HB. (2015). Información General de la empresa comercial Hierros HB. Recuperado de <http://hierroshb.com/>

Mankiw, N., G. (2012). *Principles of economics*. Orlando, Florida. Cengage Learning.

Parra Sepulveda, D. (2012). La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación. Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política. Recuperado de <http://go.galegroup.com/ps/i.do?p=GPS&sw=w&u=ucpr&v=2.1&it=r&id=GALE%7CA368073772&asid=1acd29fe2f7685fa4c8488284c2b1172>

República de Colombia. (2004). Normas Contables. P.U.C. Plan Único de Cuentas. EDITORIAL ATENEA LTDA

Russell s. Sobel, James D. Gwartney, Richard L. Stroup & David A. Macpherson. (2011). *Understanding microeconomics*. South-western, cengage learning.

Tovar, P., A. (2001). *Administración de cartera Hierros HB* (tesis de pregrado). Universidad católica popular del Risaralda. Pereira, Risaralda.

Unión de estudiantes de económicas. (2009). NIIF para las PYMES. Recuperado de <http://www.fccpv.org/cont3/data/files/NIIF-PYMES-2009.pdf>

Uribe, A. (1993). *Producción*. Grupo editorial Norma.