

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA PERUANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INFORME TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL
REALIZADO COMO GERENTE DE INDUSTRIA ALTERNATIVA
ALUMINIUM - GLASS EIRL.**

PRESENTADO POR EL BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES

JOSE REMIGIO SOLSOL MERA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

IQUITOS – PERÚ

2015

**MIEMBROS DEL JURADO DEL INFORME TÉCNICO DE EXPERIENCIA
LABORAL**

CPC. JESUS HERMES RAMIREZ ENRIQUE
Presidente de Jurado

CPC. ABELARDO LENER TUESTA CARDENAS
Miembro de Jurado

Lic.Adm. VICTOR RAUL REATEGUI PAREDES
Miembro de Jurado

INDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN	4
<u>CAPÍTULO I</u>	
1. PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL.....	6
1.1. Objetivos del informe técnico.....	6
1.2. Justificación.....	6
1.3. Vinculación de aspectos teóricos con la experiencia profesional.....	7
<u>CAPÍTULO II</u>	
2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.....	40
2.1 IDENTIFICACION	40
2.1.1. Tipo de Institución	40
2.1.2. Razón Social.....	43
2.1.3 Objetivo Social.....	43
2.1.4 Ámbito Geográfico.....	44
2.2. LA EMPRESA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS” E.I.R.L. Y SU MACROENTORNO.....	45
2.2.1. Variables Económicas.....	45
2.2.2. Aspectos Políticos Legales.....	46
2.2.3. Aspectos Culturales.....	48
2.2.4. Aspectos Tecnológico	49
2.3 LA EMPRESA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM- GLASS” E.I.R.L. Y SU MICROENTORNO	50
2.3.1 Clientes.....	50
2.3.2 Proveedores.....	50
2.3.3 Competidores.....	52
2.3.4 Sustitutos	53
2.4 ESTRUCTURA COMERCIAL.....	54
2.4.1 Ubicación Geográfica del Mercado.....	54
2.4.2 Segmento del Mercado.....	54
2.4.3 Problemas del Mercado.....	55
2.4.4 Productos	56
2.4.5 Estrategias del Mercado	56

2.5	ESTRUCTURA FINANCIERA.....	57
2.5.1	Información Financiera.....	57
2.6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA”INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS” E.I.R.L.....	62
2.6.1	Estructura Orgánica –Organización Funcional.....	62
2.6.2	Organigrama	63
2.6.3	Recursos Humanos	64
2.6.4	Total de Personal de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-GLASS E.I.R.L.....	65

CAPITULO III

3.	DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL	66
3.1.	La función Gerencial en la Empresa “Industria Alternativa Aluminium-GLASS” E.I.R.L.....	66
3.2.	Cargo y funciones que desempeña en la Empresa.....	67
3.3.	Contribución Profesional a los objetivos de la Empresa	72
3.4.	Limitaciones para el desarrollo empresarial	73
3.5.	Propuestas para superar las limitaciones	73
4.	CONCLUSIONES.....	75-76
5.	RECOMENDACIONES.....	77
6.	BIBLIOGRAFÍA.....	78

INTRODUCCIÓN

En el presente Informe de Experiencia Profesional se muestra los logros alcanzados por el Titular-Gerente y por la Oficina de Contabilidad de “Industria Alternativa Aluminium-Glass Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Para el logro y cumplimiento de los objetivos trazados, el Titular-Gerente y la Oficina de Contabilidad programaron sus objetivos en base a los establecido en la Política de Gestión Institucional, con la finalidad de que los procesos técnicos estén actualizados a fin de proporcionar en forma eficiente y oportuna la información sobre el resultado de la Gestión Financiera y Empresarial de la Empresa.

La Contabilidad Financiera en la actividad privada tiene una trascendencia muy significativa, porque a través de ella la Empresa presenta la rendición de cuentas por los ingresos obtenidos y el uso o aplicación de los mismos. Permite analizar la eficiencia de la gestión y la eficacia de los programas de la Empresa, asegurando el cumplimiento de la Normatividad Vigente, en la ejecución presupuestal y en general en las diferentes transacciones que realiza la entidad, orientando de esta manera la Gestión Administrativa para asegurar el uso eficaz y eficiente de los recursos de la Empresa.

La Contabilidad Gerencial tiene un marco conceptual establecido dentro del cual se elabora su definición y que constituye un conjunto de supuestos para guiar el reforzamiento en la dirección apropiada al aplicar los procedimientos, y es, a la vez, un conjunto de criterios que sirven para evaluar cuáles son los mejores de entre dichos pronunciamientos.

La definición y el marco conceptual juntos sirven como elementos de referencia para una buena práctica profesional en materia de Contabilidad Gerencial, y pueden servir como un recurso para desarrollar esta práctica de esa misma dirección.

En la elaboración del Informe se ha tomado como instrumentos básicos las Normas Internacionales de Contabilidad, las Normas Internacionales de Información Financiera.

En el Primer Capítulo, se describe los objetivos del Informe Técnico, así como su justificación destacando su importancia y utilidad, también se manifiesta vinculación de los

aspectos teóricos con la experiencia profesional a base de comparaciones entre la teoría y el ejercicio práctico desarrollado en la Empresa.

En el Capítulo Segundo se desarrolla la descripción general de la Empresa, destacando su identificación, variables económicas, legales culturales y tecnológicas que cubren su entorno, asimismo se refleja la estructura organizacional mostrando la forma de organización de la entidad y la capacidad de recursos humanos con que cuenta, así como su estructura financiera donde se resumen los datos históricos de los Estados Financieros.

En el Capítulo Tercero, se muestra en detalle el desempeño profesional en las diferentes Instituciones y Empresas; en especial en la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.; su relación con los objetivos institucionales, mencionando las limitaciones para el desempeño y cumplimiento eficaz de las funciones, en base a ello se plantean las propuestas y alternativas para superar las dificultades encontradas.

En la parte final se exponen las conclusiones y recomendación es, en base a mi experiencia y al estudio que efectué para lograr este documento.

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

1.1. OBJETIVOS DEL INFORME TÉCNICO

Son objetivos del presente Informe de Experiencia Profesional los siguientes:

- a. Sustentar a la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, el presente informe de Experiencia Profesional para optar el Título de Contador Público.
- b. Presentar y demostrar la gestión administrativa, económica y financiera de la Gerencia de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L. a través de los métodos obtenidos.
- c. Relacionar la información académica obtenida en los estudios universitarios con la experiencia adquirida en los trabajos realizados en la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.

1.2. JUSTIFICACIÓN

Primero. El Informe Técnico de Experiencia Profesional, ha sido elaborado con la finalidad de proporcionar información de la gestión económica de la Gerencia de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L. Como documento técnico se constituye en un instrumento de gestión de la Titular Gerente, así como en un material de consulta para los Empresarios, Público en General, estudiantes y egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios para el cual su diseño de presentación facilita su lectura, análisis e interpretación.

Segundo. Ante los cambios habidos a partir del año 1990 hasta la fecha, en la parte Económica, Gerencial, Contable y Tributaria es necesario darle importancia al Sistema de Contabilidad Gerencial y Financiera en especial en las Empresas del

Sector Privado, ya que es preciso que la actividad empresarial pueda medirse en debida forma, a fin de determinar su influencia sobre las actividades económicas y esa posibilidad depende de la amplitud de la Contabilidad.

Tercero. Constituir en un instrumento que muestre la rendición de cuentas para hacer conocer al Titular-Gerente y a los usuarios de la información contable, la situación financiera y patrimonial de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.

Cuarto. Señalar la documentación contable básica y los procedimientos de registro simplificado para la elaboración de la información contable en la administración privada.

Quinto. Asimismo, el informe pretende constituirse en un documento que muestre a la población de Iquitos, la situación económica-financiera y de gestión de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L., a través de los movimientos económicos, financieros y contable, para dar a conocer el desempeño profesional que he desarrollado en la Gerencia de la referida Empresa, durante el año 2013.

1.3. VINCULACIÓN DE ASPECTOS TEÓRICOS CON LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

COMPARACIÓN ENTRE LA TEORÍA Y EL EJERCICIO PRÁCTICO DE LA PROFESIÓN

a. ACTIVIDAD ACADÉMICA – FORMA Y CONTENIDO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Mediante la aplicación de esta actividad académica en el ejercicio práctico, se desarrolló la elaboración y formulación de los Estados Financieros básicos: Estado de Situación Financiera y Estado de Ganancias y Pérdidas que fueron presentados mediante el Programa de Declaración Telemática (PDT), a la

Titular-Gerente de la Empresa, a los Inversionistas y a la SUNAT sobre la situación económica y financiera de la misma.

b. ACTIVIDAD ACADÉMICA – ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Análisis que en la función de los datos proporcionados por contadores, economistas y juristas e intermediarios financieros dan un diagnóstico sobre la situación de la empresa, el valor de los títulos o cualquier otra forma de inversión con el objetivo de elegir alternativas y obtener altas rentabilidades, así como lograr una adecuada distribución de los recursos.

c. ACTIVIDAD ACADÉMICA – CONTABILIDAD FINANCIERA

La concurrencia en el hecho práctico de esta actividad académica, se da en todas las fases del proceso contable, desde el registro de los comprobantes de pagos y de los documentos fuentes en las diferentes áreas contables.

d. ACTIVIDAD ACADÉMICA – ADMINISTRACIÓN

Mediante la aplicación de los conceptos fundamentales de administración, se desarrolló el manual de procedimientos contables; así como la delimitación de funciones por áreas y unidades dentro de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.

e. ACTIVIDAD ACADÉMICA – MICRO Y MACRO ECONOMÍA

En la elaboración de la Memoria de Gestión Financiera de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L., concurren conocimientos adquiridos de Micro y Macro Economía.

f. ACTIVIDAD ACADÉMICA – CONTABILIDAD DE GERENCIA

LA EMPRESA

- a. La empresa en nuestro país, es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada en la Ley General de Sociedades, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.
- b. La empresa es una entidad que tiene la finalidad de realizar una actividad económica y para ello se debe constituir legalmente como una entidad individual o colectiva.

Las empresas se encuentran **inmersas en un entorno global**, interactuando y **compitiendo a nivel mundial**, y por ello, ahora más que nunca, **requieren ser “mejores” para destacar o al menos** permanecer en el mercado. Es importante recalcar que, en términos simples, que el fin de una empresa es tratar de **generar ingresos**, brindando un **retorno a los** accionistas mayor al costo de oportunidad del capital invertido; tratando de aumentar **continuamente el valor de la empresa**. En ese sentido, al **maximizar el valor de la empresa**, se salvaguarda e incrementa los intereses de los accionistas.

EMPRESAS INDIVIDUALES

a. Empresa Unipersonal

Es una empresa cuyo propietario es una persona natural y que para su funcionamiento, no requiere estar inscrito en los Registros Públicos.

Según la Ley del Impuesto a la Renta; la empresa unipersonal que genera rentas de tercera categoría se encuentra comprendida en el régimen general o en el régimen del Impuesto a la Renta.

b. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal con patrimonio propio distinto al de su titular.

El patrimonio de la Empresa está constituido inicialmente por los bienes que aporta quien la constituye.

La responsabilidad de la Empresa está limitada a su patrimonio.

Sólo las personas naturales pueden constituir o ser titulares de Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

La empresa se constituirá por escritura pública otorgada en forma personal por quien a constituye y deberá ser inscrita en el Registro Mercantil.

La inscripción es la formalidad que otorga personalidad jurídica a la empresa, considerándose el momento de la inscripción como el de inicio de las operaciones.

Base Legal: Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, Decreto Ley N° 21632 del 14 Set. 76.

Empresas Societarias

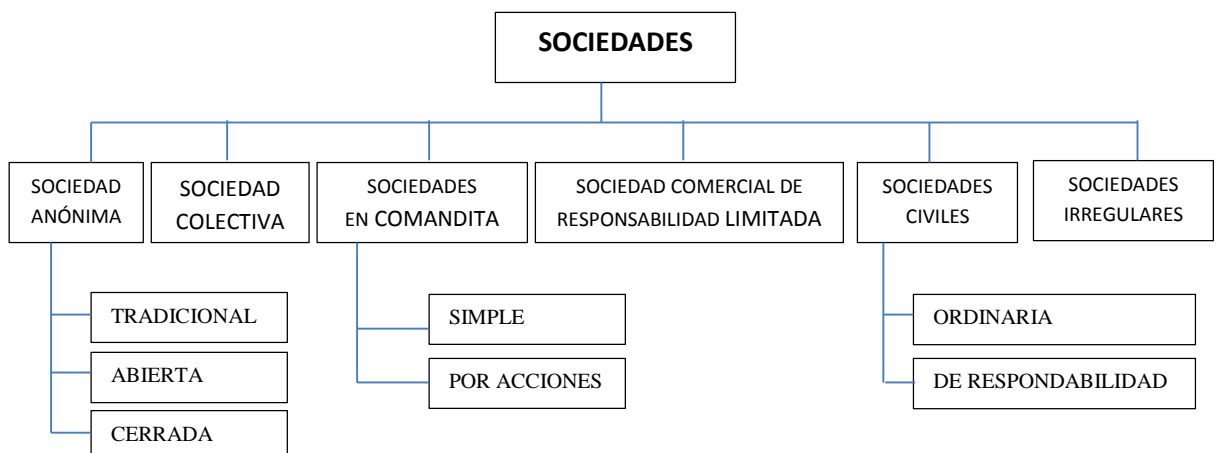
Son aquellas que están constituidas de acuerdo a la Ley General de Sociedades, Ley N° 26887 del 09 Dic. 97.

La Sociedad

Quienes constituyen la sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas

Tipos de Sociedades

Según la Ley General de Sociedades, indica lo siguiente:



LA MISIÓN

Según Charles W. L. Hill/Gareth R. Jones, en su libro Administración Estratégica, indican:

La exposición de la misión corporativa es el primer indicador clave de cómo una organización visualiza exigencias de sus grupos de interés. Su propósito consiste en establecer el contexto organizacional dentro del cual se realizarán las decisiones estratégicas, en otras palabras, proporcionar a una organización el enfoque y dirección estratégica. Todas las decisiones estratégicas surgen de la exposición de la misión. Por lo general, la exposición de la misión define el negocio de la organización, establece su visión y metas, y articula sus principales metas de la compañía.

Nuestra visión

La mejor empresa de Vidrios en la Región.

Nuestras Estrategias

Lograremos nuestra visión mediante: la aplicación de calidad total a la manera como Weyer Haeuser realiza sus negocios. Búsqueda rigurosa de la completa satisfacción del cliente. Otorgamiento de poder al personal de Weyerhaeuser. Dirección de la hacia la excelencia en la fabricación y administración de productos forestales. Generación de rendimientos superiores para nuestros accionistas.

Nuestros Valores

Clientes. Escuchamos a nuestros clientes y mejoramos nuestros productos para satisfacer sus necesidades actuales y futuras.

Personal. Nuestro éxito depende de personal altamente competente que trabaje unido en un lugar seguro y saludable donde se valoren y se reconozcan la diversidad, el desarrollo y el trabajo en grupo.

Responsabilidad. Esperamos desempeño superior y somos responsables de nuestras propias acciones y resultados. Nuestros líderes establecen metas y expectativas claras, apoyan, suministran y buscan retroalimentación constante.

Ciudadanía. Apoyamos a las comunidades donde desarrollamos actividades, mantenemos los mayores estándares de conducta ética y responsabilidad ambiental, nos comunicamos en forma abierta con el personal de Weyerhaeuser y el público.

Responsabilidad Financiera. Somos prudentes y efectivos en el uso de los recursos encomendados.

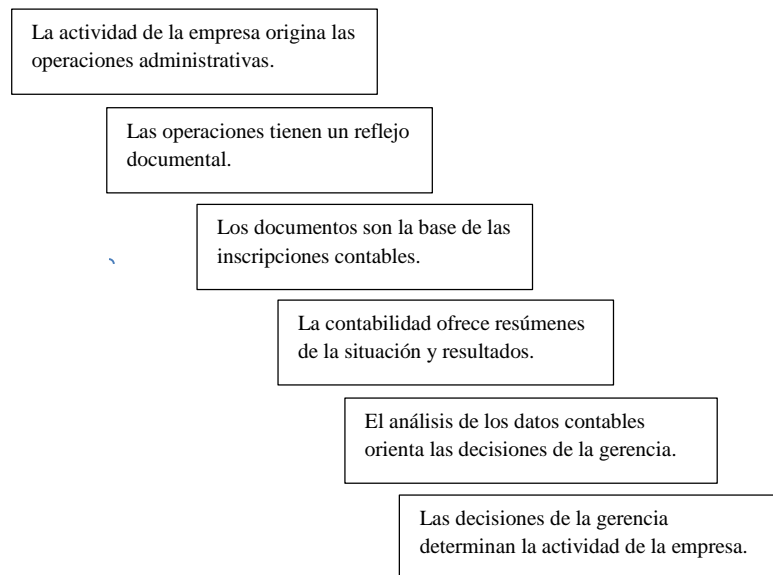
LA CONTABILIDAD

a. Según A. Goxens y M. Goxens en su libro Biblioteca Práctica de Contabilidad, indican lo siguiente:

Contabilidad es el nombre genérico de todas las anotaciones, cálculos y estados numéricos que se llevan a cabo en una empresa con objeto de proporcionar:

- a. Una imagen numérica de lo que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la empresa; es decir, el patrimonio y sus modificaciones.
- b. Una base en cifras para orientar las actuaciones de la gerencia en la toma de decisiones.
- c. La justificación de la correcta gestión de los recursos de la empresa.

El siguiente esquema muestra la relación entre las operaciones de la empresa, contabilidad y las decisiones de la gerencia.



b. Según Horngren, Harrison y Robinson; en su libro de Contabilidad, indican que: La Contabilidad es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa dicha medición en informes y comunica los resultados a los que toman decisiones.

Por esta razón se le conoce como “el lenguaje de los negocios”. Mientras mejor entiende este lenguaje, mejor podrá manejar los aspectos financieros de su vida.

- c. Por favor, no confunda teneduría de libros con contabilidad. La teneduría de libros es un elemento procesal de la contabilidad, así como la aritmética es un elemento procesal de las matemáticas. Las personas utilizan cada vez más las computadoras para hacer el trabajo detallado de teneduría de libros, en los hogares, en los negocios y en las organizaciones de todo tipo.
- d. Gerardo Guajardo, en su libro Contabilidad Financiera indica que:

La contabilidad es un medio para brindar información en relación a las actividades financieras realizadas por una persona o por una organización pública o privada.

Antes de que se desarrollara la contabilidad, los negociantes del mundo antiguo advirtieron la necesidad de registro de sus transacciones de negocios, deudas e impuestos, y para ello utilizaron un sistema de registro muy rudimentario. Con el tiempo, estas técnicas de registro mejoraron y se desarrollaron métodos sencillos de teneduría de libros, los cuales evolucionaron gradualmente hasta llegar a los métodos modernos, más complejos, que usan en la actualidad; y la contabilidad fue conocida como “el idioma de los negocios”.

LA GERENCIA Y SU ACTIVIDAD

Todo gerente debe saber diferenciar la función de la gestión operativa y la gestión estratégica.

A su vez el autor Xavier Gimbert, hace la siguiente diferencia:

La Gestión Operativa

Las primeras se refieren al día a día, podríamos decir que tratan de que la empresa sobreviva, siga existiendo, al día siguiente. Por ejemplo, nos dejan de pagar una cantidad importante de dinero y eso produce una gran tensión en nuestra tesorería, o varias personas claves de un determinado departamento se enferman y esta área de la empresa no puede realizar sus objetivos, o una máquina se avería seriamente

y no podemos producir unas unidades o prestar un servicio determinado. En todos estos casos hemos de solucionar algo que nos afecta en ese momento.

En el caso de las decisiones operativas encontramos una serie de características definitorias. Por ejemplo, que siempre intentan solucionar problemas del corto plazo.

Esto hace que la información que tengamos sea cuantitativa. Si retomamos los ejemplos anteriores veremos que podemos saber exactamente el dinero que nos falta, el número de personas enfermas o las unidades exactas que dejaremos de fabricar por la avería de una máquina. Asimismo, normalmente son problemas que afectan a un área funcional de la empresa, y en consecuencia otra de las características de la gestión operativa es su visión particular, por lo que podríamos decir que es introvertida, mira hacia la empresa.

Otra característica distintiva y diferenciadora de la gestión operativa, como veremos cuando la compare con la estratégica, es que la empresa suele ser reactiva, se trata de reaccionar frente a los problemas que van surgiendo. Asimismo, las decisiones del día a día acostumbran a ser autorregenerativas, podemos repetir la misma solución a un problema parecido. Por ejemplo, si ante la falta de liquidez grave pero puntual de la que hemos hablado anteriormente encontramos un banco dispuesto a ofrecernos soluciones, o ante las bajas repentinas o las averías imprevistas hallamos una compañía con la cual podemos subcontratar una parte de la producción con garantías, siempre que se nos presenten parecidas dificultades buscaremos similares arreglos. Por lo tanto, si quisiéramos definir en una palabra la gestión operativa, nos podríamos quedar con “inercia”.

La Gestión Estratégica

Las decisiones estratégicas, en cambio, se refieren al medio y largo plazo; aquí se trata de asegurar que la empresa siga existiendo en un futuro más lejano. En este caso nos podríamos plantear aspectos como: ¿podremos seguir siendo tan innovadores o hemos de buscar otras formas de diferenciarnos de nuestros competidores?, ¿nos introducimos en el mercado X?, ¿realizamos una joint venture o una alianza estratégica con la empresa Y?, ¿dejamos de fabricar en nuestro país?

Este tipo de decisiones son complemente diferentes a las operativas, no nos afectan hoy sino que tratan de mejorar, o al menos mantener, nuestra posición en el futuro.

Un aspecto clave que, mientras en las decisiones operativas hemos dicho que se trata de reaccionar a problemas que se nos presentan, en el caso de las decisiones estratégicas hemos de ser proactivos, hemos de anticiparnos a la aparición de los primeros síntomas de que tenemos problemas estratégicos, puesto que entonces, cuando los síntomas son evidentes ya puede ser tarde.

La gran diferencia es que, mientras que el caso de la gestión operativa sólo hemos de sentarnos en nuestro despacho para esperar a que los problemas vayan apareciendo, nadie nos va a llamar para avisarnos que dentro de uno o dos años habremos perdido nuestra ventaja competitiva i no tomamos algunas decisiones ahora.

Esta proactividad, este anticiparse al futuro es la cuestión clave en los aspectos estratégicos. No hay que pensar en qué decisión voy a tomar mañana, sino en qué decisión debe tomar hoy para conseguir lo que quiero mañana. LO grave, como ya se ha comentado, es que si espero a tomar la decisión mañana normalmente ya será tarde.

Además del enfoque a largo plazo y la proactividad, podemos añadir la visión general de la empresa (en lugar de la visión funcional de la gestión operativa) como otra característica de la gestión estratégica. Como este libro, y el método GIB, tratan de demostrar, sólo se puede decidir estratégicamente contemplando la empresa globalmente.

LA CONTABILIDAD GERENCIAL

El concepto moderno de Contabilidad Gerencial según el Pronunciamiento de Práctica Profesional (PPP) que ha sido preparado por el Comité de Contabilidad Financiera y Gerencial (FMAC) de la Federación Internacional de Contadores (IFAC), es el campo de la actividad organizacional al cual se le conoce como Contabilidad Gerencial.

La Contabilidad Gerencial es una actividad que está interrelacionada con el proceso gerencial de toda organización.

Cabe indicar que el Pronunciamiento posee dos elementos principales:

Primero. La Contabilidad Gerencial se define en relación con prácticas internacionales de avanzada.

Segundo. La Contabilidad Gerencial tiene un marco conceptual establecido dentro del cual se elabora su definición y que constituye un conjunto de supuestos para guiar el reforzamiento en la dirección apropiada al aplicar los procedimientos, y es, a la vez, un conjunto de criterios que sirven para evaluar cuáles son los mejores de entre dichos pronunciamientos.

La definición y el marco conceptual juntos sirven como elementos de referencia para una buena práctica profesional en materia de Contabilidad Gerencial, y pueden servir como un recurso para desarrollar esta práctica de esa misma dirección.

El concepto tradicional de Contabilidad Gerencial se definía como el proceso de identificación, valuación, acumulación, análisis, preparación, interpretación y comunicación de información (financiera y operativa) que utiliza la gerencia para el planeamiento, evaluación y control de una organización, así como para asegurar el uso y responsabilidad de los recursos de la misma.

La Contabilidad Gerencial es, por tanto, parte integrante del proceso gerencial. Ella proporciona información esencial para que la organización pueda:

- ✓ Controlar sus actividades en curso;
- ✓ Planear sus estrategias; tácticas y operaciones futuras;
- ✓ Optimizar el uso de sus recursos;
- ✓ Valuar y evaluar su desempeño;
- ✓ Reducir la subjetividad en el proceso de la toma de decisiones; y
- ✓ Mejorar la comunicación interna y externa.



Cabe indicar que el concepto tradicional de Contabilidad Gerencial se basa en el suministro de información para el planeamiento y control gerencial.

Conclusión

La Contabilidad Gerencial se centra en la ecuación

$$\text{Uso de Recursos} = \text{Generación de Valor}$$

El proceso de la Contabilidad Gerencial está enfocado en el uso eficiente y eficaz de los recursos de la organización. La atención se centra en la transformación de los recursos en sus formas financieras y a partir de ellas, y en los patrones concurrentes de desperdicio (pérdida de recursos) y generación de valor (uso eficaz de los recursos). Los recursos en sus formas monetarias y física se pondrán junto con los recursos consumidos por las estructuras, sistemas, procedimientos, procesos organizacionales y destreza de los recursos humanos.

La eficacia en el uso de los recursos se juzga en términos del valor generado en los mercados de productos/servicios (para el cliente) y en los mercados de capital (para el accionista), y en términos de la simultánea satisfacción de los requerimientos de los terceros involucrados con la organización (proveedores, personal, prestamistas, la comunidad en general).

Se juzga que el uso de los recursos es eficaz si optimiza la generación de valor a largo plazo, contemplando debidamente las externalidades asociadas a las actividades de la organización.

El desperdicio (pérdida de recursos, recursos ociosos), el uso o consumo de los recursos fuera del enfoque establecido, y la desactivación de los problemas ambientales o sociales se juzgarán ciertamente como ineficacias.

OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL

¿Cuáles son los objetivos de la Contabilidad Gerencial?

Según la National Association of Accountants NAA en el SMA Statement N° 1B – del 17 de junio de 1981, indica lo siguiente:

Los objetivos de la Contabilidad Gerencial son:

a. Proveer Información: El Contador de gerencia selecciona y provee a todos los niveles gerenciales la información necesaria para:

- ✓ Planear, evaluar y controlar las operaciones.

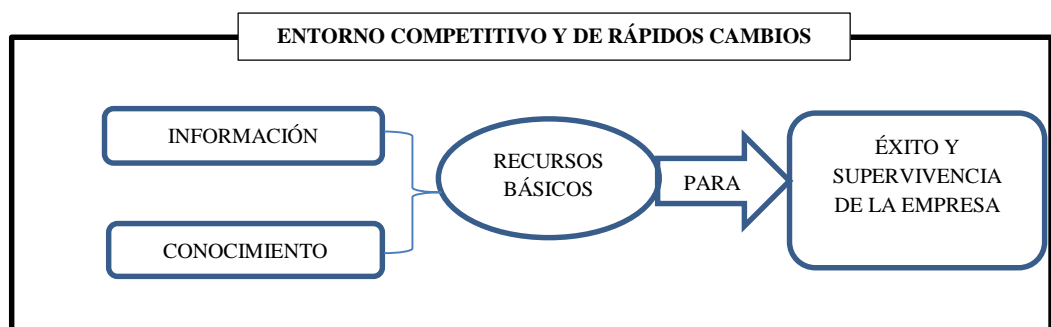
- ✓ Asegurar los activos de la organización.
- ✓ Comunicarse con las partes interesadas fuera de la organización, tales como accionistas y entidades reguladoras.

Según el enfoque moderno, la Contabilidad Gerencial **se refiere** a la parte del proceso gerencial que enfoca el uso efectivo de los recursos con el fin de:

- ✓ Establecer combinaciones de estrategias que **sirvan de soporte** a los objetivos de la organización.
- ✓ Desarrollar y mantener las capacidades organizacionales necesarias para la ejecución de las estrategias; y
- ✓ Concertar el cambio de estrategias y capacidades que sean **necesarias** para asegurar el éxito y supervivencia de la organización durante el curso mismo de los acontecimientos.

b. Participar en el Proceso Gerencial: Los contadores de gerencia están involucrados activamente en los niveles apropiados en el proceso de dirigir la organización. El proceso **incluye** toma de decisiones estratégicas. El contador de gerencia participa como parte de la gerencia en asegurar que la organización opere en forma totalmente integrada de acuerdo a sus objetivos a largo plazo, plazo intermedio y corto plazo.

La información y el conocimiento constituyen ciertamente recursos básicos para el **éxito y supervivencia** de la organización.



COMPONENTES DEL PROCESO GERENCIAL

Según el Pronunciamiento de Práctica (PPP) que ha sido preparado por el Comité de Contabilidad Financiera y Gerencial (FMAC) de la Federación Internacional de Contadores (IFAC); indica que:

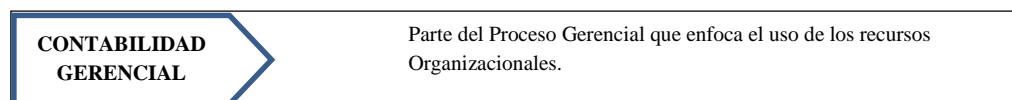
El **proceso gerencial** puede dividirse en varias formas. El presente Pronunciamiento lo divide en partes componentes, cada una con un enfoque de:

- ✓ Establecimiento del direccionamiento organizacional;
- ✓ Estructuramiento organizacional;
- ✓ Uso de los recursos organizacionales;
- ✓ Compromiso organizacional;
- ✓ Cambio organizacional; y
- ✓ Control organizacional.

La Contabilidad Gerencial se refiere a aquella parte del proceso gerencial que enfoca el uso de los recursos organizacionales. Consecuentemente, se refiere a los procesos y tecnologías de gerencia cuyo enfoque está puesto en agregar valor a la organización, mediante el logro del uso eficaz de los recursos en contextos dinámicos y competitivos.

IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL

La Contabilidad Gerencial como parte integrante del proceso gerencial, indudablemente agrega valor mediante la continua comprobación de la eficacia de la organización en el uso de sus recursos y en la consiguiente creación de valor para accionistas, clientes o terceros involucrados.



FUNCIONES DE LA GERENCIA

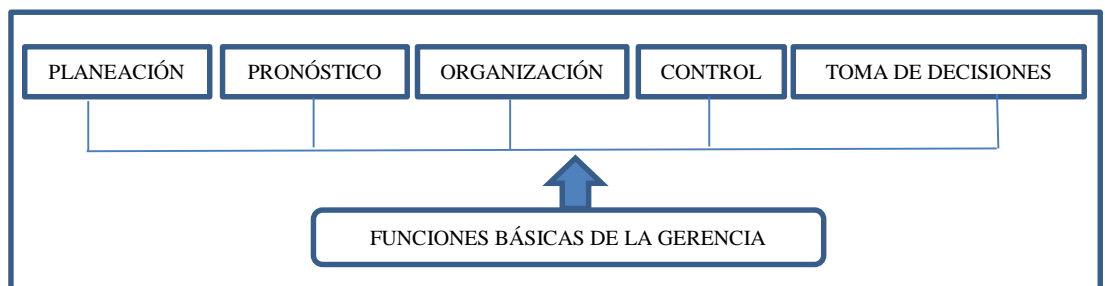
Como la información de la Contabilidad Gerencial está destinada para la gerencia de la empresa, es por ello que es necesario tener una idea clara de cuáles son las funciones básicas de la gerencia.

A continuación se describe brevemente, cada función:

- 1. Planeación.** Es la función consistente en decidir qué acciones se deben tomar en el futuro para hacer que la organización logre sus objetivos.
- 2. Pronóstico.** Es la función por medio de la cual la gerencia estima lo que sucederá en el futuro.
- 3. Organización.** Es la función por medio de la cual la gerencia decide la estructura organizacional y traza las políticas y los procedimientos a que deben

sujetarse en forma armónicamente las diversas unidades de la empresa, de modo que el esfuerzo conjunto de todas ellas esté orientado al logro de los objetivos comunes.

4. **Control.** Es la función consistente en lograr seguridad, dentro de lo posible, velará porque la organización funcione exactamente de acuerdo con los planes generales establecidos para la empresa en conjunto. Usa la retroalimentación (feedback), así como la administración por excepción para comunicarse y para motivar a todo el personal.
5. **Toma de decisiones.** Esta es la más general de las funciones de la gerencia pues está presente no sólo en las fases de planeación, pronóstico, coordinación y control sino también en todas las actividades diarias de rutina y, de manera especial en los problemas que se van presentando día a día.
6. **Dirección.** Esta es la función más importante de todas. Es muy difícil de definirla o describirla porque es sumamente amplia y elástica. En realidad, se puede decir que abarca a todas las demás. En todo caso, la dirección comprende en el sentido más amplio: liderazgo, motivación, comunicación, manejo de conflicto, etc.



Según el libro FINANZAS, cuyos autores son: Zvi Bodie y Robert C. Merton, indican lo siguiente:

1. PLANEACIÓN

Establece, coordinar y administrar, como parte integral de la dirección, un plan adecuado cuyo fin es controlar las operaciones. En la medida en que se requiera en la empresa, este plan incluirá lo siguiente:

- a. Planeación financiera y corporativa a corto y a largo plazo.
- b. Elaboración del presupuesto de los desembolsos de caoital y de las operaciones o de ambos.

- c. Pronóstico de ventas.
- d. Evaluación del desempeño.
- e. Políticas de fijación de precios.
- f. Evaluación económica.
- g. Análisis de adquisiciones y de inversiones.

2. OBTENCIÓN DE CAPITAL

Establecer y realizar programas para conseguir el capital que requiere la empresa.

3. ADMINISTRACIÓN DE FONDOS

- a. Administración de efectivo.
- b. Conservación de los convenios bancarios.
- c. Recepción, custodia y desembolso del dinero y valores de la compañía.
- d. Administración de crédito y cobranzas.
- e. Administración de los fondos de pensiones.
- f. Administración de las inversiones.
- g. Responsabilidades de custodia.

4. CONTABILIDAD Y CONTROL

- a. Establecimiento de las políticas contables.
- b. Preparación y presentación de la información contable.
- c. Estándares de costos.
- d. Auditoría interna.
- e. Sistemas y procedimientos (de contabilidad).
- f. Presentación de informes al gobierno.
- g. Informe e interpretación de resultados de las operaciones a la gerencia.
- h. Comparación del desempeño con los planes y normas de operación.

5. PROTECCIÓN DEL ACTIVO

- a. Obtención de la cobertura de seguro según se requiera.
- b. Conseguir la protección del activo de la empresa y prevenir las pérdidas mediante el control y la auditoría interna.

- c. Administración de los bienes raíces.

6. ADMINISTRACIÓN DE IMPUESTOS

- a. Establecimiento y administración de las políticas y procedimientos fiscales.
- b. Relación con los organismos fiscales.
- c. Preparación de las declaraciones de impuestos.
- d. Planeación de impuestos.

7. RELACIONES CON LOS INVERSIONISTAS

- a. Establecimiento y mantenimiento de enlace con la comunidad de inversionistas.
- b. Establecimiento y mantenimiento de la comunicación con los accionistas de la compañía.
- c. Consulta con los analistas (información financiera pública).

8. EVALUACIÓN Y CONSULTORÍA

Consultar con otros ejecutivos de la compañía la política, las operaciones, los objetivos y la eficiencia corporativa.

9. ADMINISTRACIÓN DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

- a. Desarrollo y uso de los sistemas de procesamiento electrónico de datos.
- b. Desarrollo y uso de los sistemas de información gerencial.
- c. Desarrollo y uso de sistemas y procedimientos.

TOMA DE DECISIONES

1. Definición

La toma de Decisiones se define como la selección de un curso de acciones entre alternativas, es decir que existe un plan, un compromiso de recursos de dirección o reputación. Nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir las diferentes alternativas y operaciones.

También es de vital importancia para la administración ya que **contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia.**

La toma de decisiones, se considera como parte importante del proceso de planeación cuando ya se conoce una oportunidad y una meta.

2. La Penetración de la Toma de Decisiones

La toma de decisiones en una organización invade cuatro funciones administrativas que son: planeación, organización, dirección y control.

Funciones administrativa dentro de la organización al tomar decisiones:

- ✓ **La Planeación:** Selección de misiones y objetivos así como de las acciones para cumplirlas. Esto Implica “Toma de decisión”.
- ✓ **Organización:** Establecimiento de la estructura que desempeñan los individuos dentro de la organización.
- ✓ **Dirección:** Esta función requiere que los administradores influyan en los individuos para el cumplimiento de las metas organizaciones y grupales.
- ✓ **Control:** Es la medición y corrección del desempeño individual y organizacional de manera tal que se puedan lograr los planes.

3. Etapas de la Toma de Decisión

- ✓ Identificación y diagnóstico del problema
- ✓ Generación de soluciones alternativas
- ✓ Selección de la mejor alternativa
- ✓ Evaluación de alternativas
- ✓ Evaluación de la decisión
- ✓ Implantación de la decisión

3.1. Identificación y Diagnóstico del Problema

Reconocemos en la fase inicial el problema que deseamos solucionar, teniendo en cuenta el estado actual con respecto al estado deseado. Una vez que el problema es identificado se debe realizar el diagnóstico y luego de esto podremos desarrollar las medidas correctivas.

3.2. Generación de Soluciones Alternativas

La solución de los problemas puede lograrse por varios caminos y no sólo seleccionar entre dos alternativas, se pueden formular hipótesis ya que con la alternativa hay incertidumbres.

3.3. Selección de la Mejor Alternativa

Cuando el administrador ha considerado las posibles consecuencias de sus opciones, ya está en condiciones de tomar la decisión. Debe considerar tres términos muy importantes. Estos son: maximizar, satisfacer y optimizar.

- ✓ Maximizar: Es tomar la mejor decisión posible.
- ✓ Satisfacer: Es la elección de la primera opción que sea mínimamente aceptable o adecuada, y de esta forma se satisface una meta o criterio buscado.
- ✓ Optimizar: Es el mejor equilibrio posible entre distintas metas.

3.4. Evaluación de Alternativas

La tercera etapa implica la determinación del valor i la adecuación de las alternativas que se generaron. Los gerentes deben considerar distintos tipos de consecuencia. Por supuesto que deben intentar predecir los efectos sobre las medidas financieras u otras medidas de desarrollo. Pero también existen otras consecuencias menos definidas que hay que atender. Las decisiones establecen un precedente y hay que determinar si este será una ayuda o un obstáculo en el futuro. Por supuesto, no es posible predecir los resultados con toda precisión. Entonces ¿pueden generar planes de contingencia, esto es, curso alternativo de acción que se pueden implantar con base en el desarrollo de los acontecimientos.

3.5. Evaluación de la Decisión:

“Evaluar la decisión”, forma parte de la etapa final de este proceso. Se recopila toda la información que nos indique la forma como funciona una decisión, es decir, es un proceso de retroalimentación que podría ser positiva o negativa. Si la retroalimentación es positiva, pues entonces nos indica que podemos continuar sin problemas y que incluso se podría

aplicar la misma decisión a otras áreas de la organización. Si por el contrario, la retroalimentación es negativa, podría ser que:

- ✓ Tal vez la implementación requiera de más tiempo, recursos, esfuerzos o pensamiento.
- ✓ Nos puede indicar que la decisión fue equivocada, para lo cual debemos volver al principio del proceso (re)definición del problema. Si esto ocurriera, sin duda tendríamos más información y probablemente sugerencias que nos ayudarían a evitar los errores cometidos en el primer intento.

3.6. Implementación de la Decisión:

El proceso no finaliza cuando la decisión se toma; esta debe ser implementada. Bien puede ser que quienes participen en la elección de una decisión sean quienes procedan a implementarla, como en otras ocasiones delegan dicha responsabilidad en otras personas. Debe existir la comprensión total sobre la elección de la toma de decisión en sí, las razones que la motivan y sobre todo existir el compromiso de su implementación exitosa. Par tal fin, las personas que participan en esta fase del proceso, deberían estar involucradas desde las primeras etapas que anteriormente hemos tomado.

4. Barreras para Toma de Decisiones Efectivas

La vigilancia y la ejecución completa del proceso de toma de decisiones de seis etapas constituyen la excepción y no la regla en la toma de decisiones gerencial. Sin embargo, de acuerdo con las investigaciones, cuando los gerentes utilizan esos procesos racionales, sus decisiones resultan mejores. Los gerentes que se aseguran de participar en esos procesos son más efectivos.

¿Por qué la gente no participa automáticamente en esos procesos racionales?

Resulta más sencillo descuidarlos o ejecutarlos en forma inadecuada. Quizás el problema no se haya definido bien, o las metas no se hayan identificado con

precisión. Quizás no se generen suficientes soluciones, o quizás se les evalúe en forma incompleta. Es posible que se haga una elección que satisfaga y no que maximice. La implementación pudo ser planeada i ejecutada, o quizás, el monitoreo fue inadecuado inexistente. Además de que las decisiones son influidas por prejuicios psicológicos, presiones de tiempo y realidades sociales.

Prejuicios psicológicos: A veces los encargados de tomar decisiones están muy lejos de ser objetivos en la forma que recopilan, evalúan y aplican la información para elegir. Las personas tienen prejuicios que interfieren con una racionalidad objetiva. Los ejemplos que siguen representan solamente unos cuantos de los muchos prejuicios subjetivos que se han documentado.

Ilusión de Control: Es creer que uno puede influir en las situaciones aunque no se tenga sobre lo que va a ocurrir. Muchas personas apuestan pues consideran que tienen la habilidad para vencer r las posibilidades, aún cuando la mayoría no pueda hacerlo. Cuando se habla de negocios, confiar de manera excesiva puede resultar en un fracaso para la organización, ya que quienes toman las decisiones ignoran los riesgos y por lo tanto fracasan en la evaluación objetiva de las probabilidades de éxito.

Los efectos de perspectivas: Se refieren a la manera en que se formulan o perciben los problemas o las alternativas de decisión y a la manera en que estas influencias subjetivas pueden imponerse sobre hechos objetivos.

En la toma de decisión no se debe desestimar el futuro. Cuando por ejemplo hablamos sobre una toma de decisión relacionada a los costos de una organización, al evaluar las alternativas, no se debe dar más importancia a los costos y beneficios a corto plazo que a los de largo plazo, puesto que el considerar únicamente los de corto plazo podría influir para dejar de lado aquellas variables de largo plazo, lo que también podría resultar en situaciones negativas para la organización. Precisamente la desestimación del futuro es, en parte, la explicación de los déficits presupuestarios gubernamentales, la destrucción ambiental y la infraestructura urbana decadente.

Muy por el contrario, de las organizaciones que dan gran valor a las consideraciones de largo plazo para la toma de decisiones, podemos citar a los japoneses quienes son reconocidos por el éxito de sus organizaciones.

Presiones de tiempo: En el cambiante ambiente de negocios de la actualidad, el premio es para la acción rápida y el mantenimiento del paso. Las decisiones de negocios que se toman con mayor conciencia pueden volverse irrelevantes e incluso desastrosas si los gerentes se toman demasiado tiempo en hacerlo.

5. Importancia de la Toma de Decisiones

Es importante porque mediante el empleo de un buen juicio, la Toma de Decisiones nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones.

También es de vital importancia para la administración ya que contribuye a mantener la armonía y coherencia del grupo, y por ende su eficiencia.

En la Toma de Decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones.

Uno de los enfoques más competitivos de investigación y análisis para la toma de las decisiones es la investigación de operaciones. Puesto que esta es una herramienta importante para la administración de la producción y las operaciones.

La toma de decisiones, se considera como parte importante del proceso de planeación cuando ya se conoce una oportunidad y una meta, el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión, por lo tanto dentro de este contexto el proceso que conduce a tomar una decisión se podría visualizar de la siguiente manera:

- a. Elaboración de premisas
- b. Identificación de alternativas
- c. Evaluación de alternativas en términos de la meta deseada
- d. Elección de una alternativa, es decir, tomar una de cisión.

6. Importancia de la Toma de Decisiones en Grupo

Si bien el supervisor casi siempre toma las decisiones solo, hay ocasiones en que debe aprovechar la ventaja de contar con su grupo de subordinados para tomar ciertas decisiones.

La toma de decisiones en las organizaciones modernas son realizadas en grupo o comités de trabajo, quedan individualizadas en el momento en que las mismas pasan a formar parte de las bien estructuradas o estándar.

Estas decisiones individuales o grupales tienen cada una de ellas sus ventajas y desventajas, que influyen de manera determinante en el rol de la gerencia de nuestras organizaciones.

Ventajas:

- ✓ **Información y Conocimiento más Completos:** Lógicamente un grupo logra recopilar más información, teniendo acceso a más fuentes informativas que un solo individuo, independiente de la educación y de la experiencia de este. Por lo tanto los grupos pueden ofrecer mayores aportes, tanto en la cantidad como en la diversidad para la Toma de Decisiones.

- ✓ **Incrementar la Aceptación de una Solución o Bien la Variedad de Puntos de Vista:** Muchas decisiones fracasan después de elegida una opinión, debido a que un sector de gente no la acepta como una solución posible, cada uno de sus integrantes tiene un punto de vista propio que difiere, en cierta medida, del de los demás, como resultado, la cantidad y tipos de opciones son mayores que los del individuo que trabaja solo. La participación en grupo facilita una amplia discusión y una aceptación más participativa, es posible que haya divergencias en los acuerdos, pero se plantea y permite su discusión para cuando ya sea aceptada, sea un compromiso de todo un conjunto.

Es difícil que los asistentes al grupo de discusión ataquen o dificulten una decisión que ellos ayudaron a desarrollar. Las decisiones grupales incrementan la aceptación de la solución final y facilitan su instrumentación.

- ✓ **Incrementan la Legitimidad:** Los métodos democráticos son aceptados por todos los componentes de la sociedad. Cuando el proceso es grupal, intervienen todos los aditamentos de los ideales democráticos. Si el tomador de decisiones no consulta a otros antes de tomar una de ellas, el hecho del poder que tiene no le exime de quedar como una persona **autoritaria y arbitraria**.

Las decisiones grupales no tienen la varita mágica de la perfección, pero sin lugar a dudas son las menos peligrosas y por lo tanto las que tienen un menor nivel de error.

- ✓ **Reducción de los Problemas de Comunicación:** Puesto que el grupo participa en la toma de decisión, todos sus integrantes están conscientes de la situación, por lo general la puesta en marcha de la solución se realiza sin tropiezos. Las preguntas, las objeciones y los obstáculos a los que normalmente se enfrenta la implantación de una decisión, con frecuencia desaparecen, cuando esta última es resultado de la participación del grupo.

Desventajas:

- ✓ **Requieren Mucho Tiempo:** El reunir al grupo toma su tiempo, pero con una buena organización, las reuniones estarán programadas de antemano en un espacio de tiempo oportuno (varía de acuerdo a la organización y no debe ser menor de dos semanas). El resultado es que los grupos consumen más tiempo en alcanzar una decisión a diferencia de un solo individuo.
- ✓ **Presiones de Aceptación:** Si bien se supone que todos los miembros del grupo deben sentirse libre para expresar sus opiniones, sugerencias y recomendaciones, no deja de ser cierto que a veces existe cierta presión para que todo el mundo se reúna y acate el consenso general llamado con frecuencia “Pensamiento Grupal”. Esta presión puede provocar que el grupo pase por alto un consejo o sugerencia positiva de algunos de los presentes. Se presiona a los inconformes para que se ajusten y adhieran a la opinión de la mayoría.

Definición de Liderazgo

Liderazgo es el resultado de alguien que ejerce influencia sobre alguien en particular o bien un grupo de cualquier organización ejerciendo la persuasión para el logro de objetivos generando confianza en la organización, elaborando la credibilidad en ambos sentidos y con esto se tomarán actitudes positivas para el logro de las metas propuestas.

Importancias del Liderazgo

- ✓ La capacidad de un jefe para guiar y dirigir. Lo concerniente a esto es que un buen líder tiene la capacidad para guiar y de la misma forma de dirigir a un equipo de trabajo.
- ✓ Una organización puede tener planeación adecuada, control y procedimiento de organización y no sobrevivir a la falta de un líder apropiado. La importancia de este aspecto es que una empresa tiene que organizar toma de ideas, por lo tanto es necesario de la participación de un adecuado líder.
- ✓ Cualquier organización que no tenga un buen plan o estrategia de organización no va a llegar a fines específicos para el bien tanto de la empresa como de beneficio personal.
- ✓ Por lo contrario, muchas organizaciones con una planeación deficiente y malas técnicas de organización y control han sobrevivido debido a la presencia de un liderazgo dinámico. Las empresas no van a tener buenos organizadores que se desenvuelva como se requiere pero gracias a su buena dinámica pueden llegar muy lejos.

Estilos de Liderazgo

El estilo de liderazgo es la manera en que un líder logra sus propósitos. Puede tener profundos efectos en una organización y su personal, y puede determinar si la organización es eficaz o no.

El estilo de liderazgo depende de la concepción tanto del líder como de la organización acerca de lo que significa el liderazgo, y de la elección del líder de los métodos de liderazgo más apropiados. Dependiendo de cómo se complementen dichos elementos, un líder puede adoptar una variedad de estilos, los cuales se reflejan en la forma en que opera la organización y la

manera en que su personal se relaciona entre sí. Algunas posibilidades de estilos de liderazgo son:

- ✓ **Autocrático.** EL líder controla totalmente, tomando por sí mismo todas las decisiones.
- ✓ **Administrativo.** EL líder se interesa en el buen funcionamiento de la organización, en vez de sus objetivos y eficacia.
- ✓ **Democrático.** El líder consulta con otros, fomenta la igualdad dentro de la organización, pero toma las decisiones finales por sí mismo.
- ✓ **Colaborativo.** El líder comparte el liderazgo, involucra a otros en todas las decisiones importantes y esparce el sentido de propiedad de la organización.

¿Qué es un Líder?

El líder es aquella persona que es capaz de influir en los demás. El liderazgo no tiene que ver con la posición jerárquica que se ocupa.

Una persona puede ser el jefe de un grupo y no ser su líder y, al contrario, puede ser el líder sin ser jefe.

Lo que caracteriza al líder es su habilidad para conducir equipos. Consigue que cada miembro trabaje y aporte lo mejor de sí mismo en la lucha por alcanzar un objetivo común (sea ganar el campeonato, mejorar los resultados de la empresa, ganar las elecciones políticas, etc.)

Además de esta capacidad innata para gestionar equipos, el líder se caracteriza también por su visión de futuro.

Es una persona que mira a largo plazo, que marca unos objetivos muy ambiciosos para la organización y que consigue ilusionar a su equipo en la búsqueda de los mismos.

¿El líder nace o se hace?

La opinión generalizada es que hay líderes que nacen con capacidades innatas y hay otros que se van formando en su desarrollo profesional.

Las habilidades innatas favorecen el desarrollo del líder, pero a veces resulta más determinante la formación que uno va adquiriendo y la experiencia que va acumulando.

El ir asumiendo responsabilidades, tomando decisiones, solucionando problemas, haciendo frente a situaciones difíciles, permitirá ir forjando a un auténtico líder.

Visión de Futuro

En un mundo tan cambiante como el actual tan sólo sobreviven aquellas empresas que saben adaptarse a los cambios con rapidez.

El líder tiene la habilidad de adelantarse a los acontecimientos.

El líder se caracteriza por esta capacidad de “ir por delante”, de prever los movimientos del sector. Ello le permite ir tomando las medidas oportunas para que la empresa se encuentre siempre en primera línea.

Esta capacidad estratégica es captada por el grupo y en ella se basa gran parte de la confianza que éste deposita en su líder, en la medida en que entiende que su futuro se encuentra en buenas manos.

El líder se preocupa del corto plazo de la empresa, pero también, y muy especialmente, del largo plazo. Es una persona inquieta, inconformista, soñadora, pero que consigue materializar sus sueños: tiene una confianza ciega en llegar a lograr sus objetivos.

Características Básicas del Líder

Como cualidades básicas señalamos:

Visionario: EL líder se caracteriza **por su visión a largo plazo**, por adelantarse a los acontecimientos, por anticipar los problemas y detectar oportunidades mucho antes que los demás. El líder no se contenta con lo que hay, es una persona inconformista, creativa, que le gusta ir por delante.

Persona de acción: El líder no sólo fija unos objetivos exigentes sino que lucha denodadamente por alcanzarlos, sin rendirse, con enorme persistencia, lo que en última instancia constituye la clave de su éxito. El líder no se contenta con soñar, **el líder quiere resultados.**

Brillante: El líder sobresale sobre el resto del equipo, bien por su **inteligencia**, bien por su espíritu combativo, bien por la **claridad de sus planteamientos**, etc., o probablemente **por una combinación de todo lo anterior**.

Coraje: El líder se amilana ante las dificultades; las metas que propone son difíciles (aunque no imposibles), hay que salvar muchos obstáculos, hay que convencer a mucha gente, pero el líder no se desalienta, está tan convencido de la importancia de las mismas que luchará por ellas, superando aquellos obstáculos que vayan surgiendo. El líder **defiende con determinación sus convicciones**.

Contagia entusiasmo: El líder consigue entusiasmar a su equipo; ellos perciben que las metas que persigue el líder son positivas tanto para la empresa como para los empleados. El futuro que ofrece el líder es tan sugerente que merece la pena luchar por ello. Esta es una de las características fundamentales del líder, el saber contagiar su entusiasmo, el conseguir que el equipo le siga, que comparta sus objetivos. Sin un equipo que le siga, una persona con las demás características sería un lobo solitario pero nunca un líder (el liderazgo va siempre unido a un equipo).

Gran comunicador: Otra cualidad que caracteriza al líder son sus dotes de buen comunicador, **habilidad que le va a permitir “vender” su visión**, dar a conocer sus planes de manera sugerente.

Convincente: El líder es **persuasivo**; sabe presentar sus argumentos de forma que consigue ganar el apoyo de la organización.

Gran negociador: El líder es muy **hábil negociando**. La lucha por sus objetivos le exige negociar continuamente, tanto dentro de la empresa, como con clientes, proveedores, entidades financieras, accionistas, etc. El líder demuestra una especial habilidad para ir avanzando en el largo camino hacia sus objetivos.

Capacidad de mando: El líder debe basar su liderazgo en el arte de la convicción, pero también tiene que ser capaz de utilizar su autoridad cuando sea necesario. El líder es una persona comprensiva, pero no una persona blanda

(los subordinados le perderían el respeto). El líder no puede abusar del “orden y mando” ya que resulta imposible motivar a un equipo a base de autoritarismo, pero debe ser capaz de aplicar su autoridad sin temblarle el pulso en aquellas ocasiones que lo requieran.

Exigente: Con sus empleados, pero también, y muy especialmente, consigo mismo. La lucha por sus metas difíciles requiere un nivel de excelencia en el trabajo que tan sólo se consigue con un alto nivel de exigencia. Si el líder fuera exigente con sus empleados pero no consigo mismo no sería un líder, sería un déspota que pondría a toda la organización en su contra.

Carismático: Si además de las características anteriores, el líder es una persona carismática, nos encontraríamos ante un líder completo. El carisma es una habilidad natural para seducir y atraer a las personas, es auténtico magnetismo personal. El carisma permite ganarse al equipo, que se siente atraído por su líder. No obstante, hay que señalar que es perfectamente posible un líder sin carisma. Para una empresa es preferible tener un líder sin carisma con un alto sentido de la honestidad, que un líder carismático que utilice la organización en su propio beneficio.

Honestidad: Unos elevados **valores éticos** son fundamentales para que el liderazgo se mantenga en el tiempo y no se trate de un simple “bluff” pasajero. El equipo debe tener confianza plena en su líder, tiene que estar absolutamente convencido que el líder va a actuar honestamente y no le va a dejar en la estacada. Si los subordinados detectan que el líder no juega limpio y que tan sólo le preocupan sus propios intereses, perderán su confianza en él, proceso que una vez iniciado es muy difícil de parar.

Cumplido: El líder tiene que ser **una persona de palabra**: lo que promete lo cumple. Es la única forma de que el equipo tenga una confianza ciega en él.

Coherente: El líder tiene que **vivir aquello que predica**. Si exige dedicación, él tiene que ser el primero; si habla de austeridad, él tiene que dar ejemplo; si demanda lealtad, él por delante. El líder predica principalmente con el ejemplo: no puede exigir algo a sus subordinados que él no cumple.

Características Complementarias del Líder

Destacaremos aquellas otras características del líder que permiten fortalecer su papel: Trabajador, perseverante, flexible, autodominio, realistas, justo, humano, accesible, humilde, generoso, culto inquieto, con sentido del humor, optimista, en buena forma física.

El Anti Líder

En las dos lecciones anteriores hemos aumentado las cualidades que todo líder debe poseer. Por oposición a ellas tendríamos aquellas otras que caracterizarían al **anti líder**.

No obstante, vamos a señalar algunas de las más relevantes: soberbio, incumplidor, temeroso, apagado, rehúye el riesgo, deshonesto, falta de visión, egoísta, iluminado, autoritario.

Aceptar el Cambio

Actualmente vivimos en un mundo en permanente cambio, en el cual lo que un día vale queda desfasado al día siguiente. Esto exige a cualquier empresa estar en un estado de alerta permanente.

Este escenario de continua transformación exige a la organización estar abierta al cambio, a la adaptación.

Adaptarse a los nuevos es absolutamente necesario para garantizar la supervivencia de la empresa. El líder promueve en la empresa una cultura favorable al cambio.

Un cambio que ocurre de improviso, de la noche a la mañana, como un shock que todo el mundo percibe. Este cambio es tan evidente que la empresa lo percibe inmediatamente y reacciona.

Correr Riesgos

El líder es consciente de que en ocasiones hay que asumir riesgos.

Hay momentos en los que hay que tomar decisiones sin disponer de toda la información que uno quisiera. No está absolutamente claro cuál es la decisión más acertada, pero hay que tomar una decisión.

En este escenario de incertidumbre el líder no se bloquea y toma la decisión que estima más oportuna, sabiendo que cabe la posibilidad de no acertar.

Esto obliga en ocasiones al líder a tener que “apostar”, aunque estas decisiones se han analizado todo lo que se ha podido no dejan de conllevar un elevado de dirección.

Tomar Decisiones

El líder es una persona que no duda a la hora de tomar decisiones. Sabe cuándo ha llegado el momento de tomar una decisión.

Sus decisiones están meditadas, tras un ejercicio de profunda reflexión. La mayoría de sus decisiones resultan ser acertadas.

El líder utilizará todo el tiempo disponible para informarse, estudiar el asunto a fondo, recabar opiniones, discutir, analizar alternativas (todas las posibles) y sus previsibles consecuencias.

Un subordinado que dice Sí a todo lo que opina su jefe es una persona que no aporta ningún valor a la organización.

Eso sí, una vez tomada una decisión ya no habrá tiempo para la discrepancia.

Entorno Laboral

La actuación del líder influye de manera decisiva en la formación de la cultura de la empresa, a través de su estilo de dirección, de sus decisiones, de su comportamiento personal, de la relación con sus subordinados, etc.

Una cultura en la que impere el sentido de la responsabilidad, en la que se permite la toma de decisiones, en la que se reconozcan los resultados.

Una cultura en la que la dedicación y el buen hacer sea la base de la carrera profesional, donde no se admitan favoritismos.

Donde se premie la innovación y se favorezca la creatividad del empleado.

Una cultura donde las normas éticas sean la regla básica de actuación. Se aceptará y se comprenderá el error, pero será intransigente con los comportamientos inmorales.

Comunicación

Entre las cualidades del líder suele destacar el ser un buen comunicador.

Es esencial para vender su “visión”, para convencer, para ganar adeptos a su proyecto.

De nada le valdría al líder tener una gran visión de futuro, si luego no sabe comunicarla, no consigue entusiasmar.

Por otra parte, para que el equipo directivo funciones eficazmente tiene que actuar como una “piña” y para ello es esencial que la comunicación fluya entre sus miembros.

La comunicación tiene que fluir de manera descendente, pero también de manera ascendente y horizontal entre los distintos departamentos.

Pequeños Detalles

El líder es una persona que sabe darle importancia a los pequeños detalles.

Trabajo en Equipo

El éxito del líder depende en gran medida de rodearse de un buen equipo, de gente especialmente competente.

Ningún líder pueda tener éxito en solitario. La única manera de llevar a buen puerto un proyecto es apoyarse en los mejores.

Además, el futuro de la empresa exige que el líder forme un excelente equipo que sea capaz de funcionar cuando él no esté.

El líder tiene la suficiente seguridad en sí mismo que no teme rodearse de gente muy brillante, no teme que alguien le pueda hacer sombra.

Dificultades del Líder

Entre los peligros que acechan al líder y que pueden determinar que su influencia sobre la empresa pueda llegar a ser negativa, podemos señalar los siguientes:

- ✓ Endiosamiento
- ✓ Perder contacto con la realidad
- ✓ Quedar obsoleto
- ✓ Complacencia
- ✓ Pérdida de motivación

CAPÍTULO II

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLAS E.I.R.L.

2.1. IDENTIFICACIÓN

2.1.1. TIPO DE INSTITUCIÓN

La Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.; es una empresa del sector privado, con inversionista y capital loreto; fue Constituida mediante Escritura Pública, inscrita en los Registros Públicos el 29 de Febrero del 2008, con Título N° 2008-00004817, con la Partida N° 11024731, Asiento A0001.

La Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L.; tiene por objeto dedicarse a:

- ✓ Fabricación y Venta de Inmuebles, Carpintería, Aluminio, decoraciones.
- ✓ Manufactura cuadros de vidrio y espejo y otros.

Su domicilio se fija en la calle Tacna N° 696 del Distrito de Iquitos, Provincia de Maynas, Departamento de Loreto, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

La duración de la Empresa es indefinida e inicia sus operaciones en la fecha de inscripción en los Registros Públicos, Registro de Personas Jurídicas.

El Capital Inicial fue constituido por S/. 25,000.00 (Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles) representado por participaciones, totalmente suscritas y pagadas por la Titular.

La Titular-Gerente declara bajo juramento haber recibido los bienes muebles como aporte al capital de la mencionada Empresa, estos bienes están adecuadamente valorizados de acuerdo al precio de mercado y pasan a constituir el capital de la Empresa .

La Titular es doña LUZ COTRINA DE MEY, con DNI N° 05270187, de nacionalidad peruana, empresaria como órgano Supremo de la Empresa y tiene a su cargo las decisiones de las actividades de esta, además es nombrada GERENTE en la Escritura Pública, por lo que adquiere la categoría de TITULAR-GERENTE.

El 22 de Junio 2012, según “ACTA DE DECISIÓN DE LA TITULAR-GERENTE” de la Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass E.I.R.L., señorita LUZ COTRINA “DE MEY, por convenir a los intereses de la empresa y en el considerando que es necesario viabilizar las operaciones de la misma, tomo las siguientes decisiones:

Otorgar amplias facultades a la Titular-Gerente, con la finalidad de que transfiera vía donación o a título gratuito el bien mueble de propiedad de la empresa ubicada en la calle 4 manzana F, Lote 17- Urbanización Río Mar de esta ciudad de Iquitos, a favor de ella misma como Peruana Natural o como LUZ COTRINA DE MEY.

Asimismo, según “ACTA DE DECISIÓN DEL TITULAR-GERENTE” de fecha 26 de Junio 2012. La Titular-Gerente de la EMPRESA “**INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.**”, doña **LUZ COTRINA DE MEY**, con la presencia en calidad de invitado de don **JOSÉ REMIGIO SOLSOL MERA**, identificado con D.N.I. n° 03894497, se apersonó al local de la empresa sito en la calle Aguirre n° 1434, con el objeto de transferir su derecho como titular de la empresa, manifestando que por razones estrictamente personales y en el entendido que le resulta imposible continuar dirigiendo la empresa, y por convenir a sus intereses **decide transferir o donar a perpetuidad** su condición de titular o propietaria de la empresa industria alternativa **ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.**, incluyendo todos sus derechos y acciones, activos, pasivos, utilidades y patrimonio en general de la empresa; a favor del invitado don **JOSÉ REMIGIO SOLSOL MERA**, peruano, casado, identificado con D.N.I. n° 03894497, con domicilio en calle Calvo de Araujo n° 1043, del

distrito de Iquitos, provincia de Maynas, departamento de Loreto; quien manifiesta su aceptación plena a la presente transferencia o donación, asimismo, **DON JOSÉ REMIGIO SOLSOL MERA**, declara expresamente conocer los estados financieros y/o económicos, administrativos, contables, financieros de la empresa **“INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.**, razón por la que está de acuerdo con el balance de situación. El valor de la donación de las participaciones de la empresa **“INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.**, comprende el capital social inicial, los aumentos de capital, los activos, pasivos, patrimonio y todo cuanto de hecho y derecho corresponden a la empresa, y que solo para efectos referenciales se valoriza en s/. **25,000.00 (veinticinco mil y 00/100 nuevos soles)**, transfiriéndose por tanto la titularidad de dicha empresa vía donación a favor de don **JOSÉ REMIGIO SOLSOL MERA**; es así que en este acto interviene en la presente sesión don **EDUARDO MEY NAVARRO**, peruano, casado, identificado con D.N.I. N° 08596429, en su calidad de cónyuge del transfiriente, con la finalidad de dar su conformidad al presente acto, firmando el presente acta, así como la minuta y escritura pública correspondiente. El nuevo titular o propietario de la empresa toma la decisión siguiente: **“nombrarse o designarse como gerente de la empresa”**, quien a partir de la fecha tendrá la condición de titular-gerente y gozará de todas y cada una de las facultades establecidas en el estatuto para el cargo de gerente. Asimismo, el nuevo titular o propietario de la empresa toma la decisión de ratificar en el cargo de: apoderado a don **RULLER CÁRDENAS PUSCAN**, así como ampliar sus poderes, en el sentido que, a más de las facultades concedidas a su favor en representación de la empresa.

el nuevo titular de la empresa, por convenir a sus intereses decide cambiar el domicilio de la empresa que a partir de la fecha quedando ubicado en: **calle Los arenales Mz b, lt 41 – AA.HH. 09 de Abril Los Triunfadores (a una cuadra de la villa olímpica), del distrito de San Juan Bautista, provincia de Maynas, departamento de Loreto; así como decide ampliar el objeto social de la misma, en el sentido siguiente: la empresa además de las**

actividades a que se dedica también podrá: dedicarse a la construcción de obras públicas y privadas; consultorías y supervisión en obras públicas y privadas.

Por lo que la empresa tiene por objeto dedicarse a:

- ✓ fabricación y venta de muebles
- ✓ carpintería aluminio
- ✓ decoraciones
- ✓ manufactura cuadros de vidrio y espejo y otros
- ✓ **construcción de obras públicas y privadas**
- ✓ **consultorías y supervisión de obras públicas y privadas.**

Además se dedicará a toda clase de actividades afines y/o conexas que el titular desee emprender en cumplimiento de las leyes vigentes que permitan su ejecución.

2.1.2. RAZÓN SOCIAL

“Industria Alternativa Aluminium-Glass” Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o en forma abreviada INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.
RUC N° 20493733924

2.1.3. OBJETO SOCIAL

Por lo que la empresa tiene por objeto dedicarse a:

- ✓ Fabricación y venta de muebles
- ✓ Carpintería aluminio
- ✓ Decoraciones
- ✓ Manufactura cuadros de vidrio y espejo y otros
- ✓ **Construcción de obras públicas y privadas**
- ✓ **Consultorías y supervisión de obras públicas y privadas.**

Además se dedicará a toda clase de actividades afines y/o conexas que el titular desee emprender en cumplimiento de las leyes vigentes que permitan su ejecución.

2.1.4. ÁMBITO GEOGRÁFICO

La Región Loreto se ubica en la zona nororiental del territorio peruano. Sus límites son: por el norte con Ecuador y Colombia; por el este con Brasil; por el sur con Ucayali, Huánuco y San Martín y por el oeste con Amazonas.

Cuenta con siete (7) Provincias:

Maynas capital Iquitos

Alto Amazonas capital Yurimaguas

Requena capital Requena

Loreto capital Nauta

Ucayali capital Contamana

Ramón castilla capital Caballo Cocha

Datem del Marañón capital Barranca

La Región Loreto está cubierta por una densa vegetación, con colinas de poca elevación y superficies ligeramente onduladas, recorrido por densos ríos de la cuenca del Río Amazonas. Loreto es la Región más extensa del país (368,852 km²) aunque también es uno de los menos poblados. Cuenta con un clima tropical lluvioso, media anual 28° C.

La Región Loreto representa aproximadamente el 29% del territorio nacional y es el que posee más límites internacionales (Brasil, Colombia, Ecuador). Los inmensos potenciales de Loreto aún no han sido aprovechados en su totalidad.

Sólo en el área turística, el Departamento ofrece la grandiosidad del paisaje amazónico; su riqueza fluvial (en sus tierras discurre el río Amazonas, el más largo y caudaloso del mundo); la flora y la fauna de variedad extraordinaria y sus tribus selváticas. Un tupido bosque tropical cubre todo su territorio, con árboles gigantescos y coposos que forman una suerte de techo que impide la llegada del sol a sus suelos. Estos árboles permiten el desarrollo de una floreciente industria maderera instalada a orillas de sus ríos. La zona produce caucho blanco, caucho negro, así como duras y finas

maderas: cedro, caoba, ishpingo, pino, moena, entre otras. De los árboles céticos se elabora papel y de los ojé: látex que es utilizado como medicinal.

La actividad empresarial predominante en la Región Loreto es la actividad comercial.

Acceso Terrestre: solo desde San Martín hasta Alto Amazonas se puede acceder por vía terrestre.

Acceso Aéreo: diversas líneas aéreas ofrecen servicios diarios a la capital loreтана. El viaje dese Lima dura aproximadamente una hora y quince minutos.

Acceso Fluvial: se puede llegar desde Pucallpa recorriendo el río Ucayali y desde Brasil por el Amazonas; barcos típicos realizan los recorridos diariamente.

2.2. LA EMPRESA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM – GLASS E.I.R.L. Y SU MACROENTORNO

La Empresa “Industria Alternativa Aluminium – GLASS E.I.R.L., representa en su entorno los siguientes aspectos:

2.2.1. VARIABLES ECONÓMICAS

El Ministerio de Economía y Finanzas publicó hoy el Marco Macroeconómico Multianual 2016 – 2018, que establece el diseño de política económica, en base a las proyecciones macroeconómicas peruana para los próximos tres años, asegurando un crecimiento económico sostenido y una política fiscal responsable. Estas proyecciones incorporan las medidas económicas anunciadas ayer por el ministro de Economía y Finanzas, Alonso Segura.

Según el documento, la proyección para el periodo 2016 - 2018 contempla un crecimiento del PBI en torno a 5,5%, liderado por una mayor inversión en infraestructura y una mayor producción minera. Indica asimismo, que para sostener ese crecimiento, el gobierno viene implementando un manejo prudente y responsable de la política macroeconómica bajo tres enfoques principales como son el fortalecimiento del capital humano, una adecuación

de la tramitología y reducción de sobrecostos; y un impulso a la inversión en infraestructura.

En este contexto, en que se prevé que el ratio de inversión pública se mantenga en niveles cercanos al 6,0% del PBI, por encima de países como Chile, Colombia, Brasil y Uruguay, se tiene previsto expandir la frontera de posibilidades de inversión a través de las Asociaciones Público-Privadas (APP). A nivel de Gobierno General, se esperan pagos bajo la modalidad de APP por un monto anual promedio para el 2016-2018 de aproximadamente S/. 7 mil millones (0,9% del PBI), aprovechando las ganancias en economías de escala, eficiencia y eficacia que presenta esta modalidad de inversión. Así, mientras que en el periodo 2006-2014 la inversión bajo esta modalidad era equivalente al 6,8% de la inversión pública, se proyecta que esta participación aumente hasta 16,8% en el periodo 2016-2018.

Asimismo, que pese al entorno internacional desfavorable, la proyección de crecimiento de la economía peruana para el 2015 se encuentra dentro de un intervalo del 3,5% y 4,5%, lo que permitirá que el Perú se ubique entre los países de mayor crecimiento en la región. Este mayor dinamismo se evidenciará de forma más clara en la segunda parte del año, alentado por la recuperación de los sectores pesquero y minero, el impulso fiscal vía inversión pública y la puesta en ejecución de los grandes proyectos en infraestructura como la Línea 2 del Metro de Lima y Callao y el proyecto de la modernización de la Refinería de Talara, señala el documento.

De otro lado, la expansión del gasto público estará liderada por la inversión pública (9,3%), debido a una mayor ejecución del Gobierno Nacional, la misma que registró un crecimiento del 17,2% en el primer trimestre de este año, principalmente por obras de concesiones viales y de infraestructura vial.

Finalmente, indica que a partir del 2016, se empezará a retirar gradualmente el impulso fiscal, a través de medidas que busquen minimizar el impacto que pueda tener sobre la recuperación económica liderada por el sector privado. En este contexto de retiro gradual del impulso fiscal, se proyecta un déficit fiscal observado de 2,0% del PBI en el 2015 que convergerá hacia un déficit de 1,0% del PBI en el 2018, mientras que la deuda pública se estabilizará en 21% del PBI, a través de un uso más eficiente de los activos públicos y un rol más activo de la administración de pasivos, en un contexto internacional de mayores costos financieros y presiones depreciatorias.

El precio del petróleo internacional cayó en 58% desde junio del 2014 a la fecha, al pasar de US\$ 107 a US\$ 45 por barril. Este hecho repercute de manera negativa y fuerte en la economía regional, por cuanto la principal

fuerza de presupuesto para las entidades públicas lo constituye el Canon Petrolero, constituyendo la caída de la inversión estatal en la región.

Ante esta perspectiva, el MEF ha lanzado el cuarto paquete reactivador para la economía peruana, la misma que se divide en cuatro componentes:

En primer lugar, se ha aprobado un impulso fiscal de corto plazo que incluye un aguinaldo de S/.300 para un millón 700 mil funcionarios públicos y jubilados, que suman un total de S/.1.000 millones y que se entregará en las próximas semanas.

También hay una agenda social que el Estado tiene ir pagando en el sector Salud y Educación. Conforme van saliendo los componentes de pago, las deudas antiguas, a medida que van llegando, se van haciendo los pagos.

Dentro del impulso fiscal también figura la implementación de pequeñas obras que se iniciarán en el resto del año y en el primer trimestre del próximo, tanto en el sector Educación, por S/.200 millones, como en el del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), por S/.400 millones.

El segundo componente del paquete está formado por una serie de medidas para reducir la tramitología, especialmente en los plazos que demanda la obtención de los Estudios de Impacto Ambiental (EIA), que han sido trabajados en coordinación con el Ministerio del Ambiente (Minam).

En tercer lugar, se está reduciendo a cero el arancel que se aplica a la importación de insumos, que se suma a la reducción ya aplicada al relacionado con el ingreso al país de bienes de capital, para promover la inversión.

Finalmente, el cuarto componente del paquete es la creación de un régimen especial para promover la contratación de jóvenes. En ese sentido, detalló que se reembolsará a las pequeñas y medianas empresas el costo de la seguridad social de sus trabajadores menores de 24 años, entre otras medidas destinadas a incentivar que sus empleadores inviertan en capacitarlos con cargo a un crédito fiscal.

2.2.2. ASPECTOS POLÍTICOS LEGALES

Como apreciamos en el acápite precedente, la tendencia económica del Perú no es del todo halagüeña menos la economía regional por la reducción del canon petrolero.

El gobierno central viene impulsando el cuarto paquete reactivador para la economía nacional, sin embargo de observa que la batalla con los anti

mineros la viene perdiendo y con ello el retiro o estancamiento de inversiones importantes en minería, no existe un planteamiento claro al respecto

En el plano regional, ante el deterioro presupuestal por menores ingresos por concepto de canon petrolero, las autoridades vienen respondiendo de manera aislada y dividida para requerir al gobierno central mayores presupuestos para inversiones públicas de otras fuentes del erario nacional.

Con este trasfondo se avecina la contienda electoral nacional para el 2016, en la que deberá evaluarse las propuestas y tendencias de los partidos políticos como propuesta de gobierno para el período 2016-2021

Dentro de un año, para estas fechas se habrá iniciado oficialmente la campaña electoral para las presidenciales de 2016. Quince meses antes de las elecciones, la fotografía del momento nos demuestra que los partidos políticos nacionales empiezan a mover sus piezas para reorganizarse y ajustar estrategias a fin de posicionarse mejor en la cacería de votos.

A decir de los analistas, el escenario tras las elecciones municipales y regionales de octubre de 2014 confirma el retroceso de los partidos frente a los movimientos de alcance regional: los primeros solo ganaron 6 de las 25 presidencias regionales.

Para el director de Vox Populi, Luis Benavente, el mayor reto de los partidos en este año será conquistar al electorado de provincias, el que precisamente es más reacio a la política que se dirige desde Lima y que representan los 2/3 de los votos a nivel nacional.

Otra variable clave es la percepción de los electores sobre el desempeño de los líderes políticos. Benavente sostiene que el electorado peruano vota en un porcentaje mínimo por razones ideológicas, y el trabajo determinante es el de la imagen personal de cada candidato.

Según GfK, en diciembre, sobre la aprobación del desempeño de los presidenciales, el líder de Perú Más, Pedro Pablo Kuczynski, obtiene el 38%; Keiko Fujimori, de Fuerza Popular 37%; Lourdes Flores, del Partido Popular Cristiano (PPC) 27%; Alan García, del Apra 25%, y Alejandro Toledo, de Perú Posible, alcanza 15%.

Los partidos políticos aunque evitan referirse directamente a sus postulaciones, las principales figuras políticas que postularon en el 2011 parecen que repetirán el escenario el próximo año.

Alejandro Toledo anunció en setiembre su regreso y el inicio de su campaña al 2016, pese a afrontar aún una investigación sobre el caso Ecoteva que podría definirse en el primer semestre del 2015.

Perú Posible iniciará en febrero la consolidación de sus comités provinciales y regionales, y a partir de marzo aumentará el ritmo de viajes a provincias de Toledo, según adelantó a La República el electo secretario general de PP, Marcial Ayaipoma.

"Iniciamos en la costa por el sur del país. Tres meses en campaña por la costa y, a partir de mayo, en la zona andina y selva", anunció. Luego aseguró que su partido ha decidido, al menos por ahora, que no irán en alianza electoral con ningún partido.

Javier Barreda, dirigente del Apra, sostiene que con la oposición a la ley de régimen laboral juvenil y propuestas como el shock social, su partido ha sabido enfrentar la "constante campaña contra Alan García", y que las elecciones próximas los impulsan a ratificar su pretensión de liderar las demandas sociales.

"Pretendemos reforzar el área de plan de gobierno; el área sobre problemática social, para evaluar al gobierno actual y proponer cosas distintas y potenciar el movimiento de jóvenes", dijo, y añadió que en esto último sigue potenciándose el sector de redes sociales.

Las redes sociales, admitió Gilbert Violeta, vicepresidente de Perú Más, son aún una herramienta básica de Pedro Pablo Kuczynski (tercer lugar en las elecciones de 2011), y les permite mantenerse en contacto "directo y permanente" con miles de futuros electores.

A partir de enero, Perú Más buscará posicionar su marca en todo el país. Violeta adelantó que en su agenda inmediata pactarán conversaciones para alianzas con movimientos regionales y organizaciones populares. En octubre recién se definirá si cabe una alianza con otro partido político.

Violeta sostiene que la idea de PPK es integrar gente nueva al partido y están apostando por los "nuevos liderazgos".

Durante 2014, Fuerza Popular ha enfrentado una agenda interior sobre los liderazgos del ex presidente Alberto Fujimori y su hija, y lideresa del partido Keiko Fujimori. El partido ha anunciado a través de Juan Díaz Dios, miembro del Comité Ejecutivo Nacional la elaboración de un ideario programático, que intentará evaluar los errores del gobierno fujimorista en temas sobre Justicia y Derechos Humanos.

El reto del PPC en el 2015 es fortalecerse y diseñar un programa que acentúe la descentralización y popularización del partido, evalúa Raúl Castro. El presidente del PPC dijo que noviembre o diciembre de este año se elegirá al candidato presidencial y a la plancha al Congreso donde, precisó, Lourdes Flores Nano continúa siendo una de las más fuertes opciones.

Ante la saciedad de la población por el ambiente político que se respira al trajinar con los partidos políticos tradicionales, algunas organizaciones políticas apuestan por el out sider, figura electoral que funcionó con Alberto Fujimori, en la creencia que la misma puede repetirse.

Los nombres del ministro del Interior, Daniel Urresti, y del chef Gastón Acurio resaltaron como opciones a una posible postulación presidencial.

"Es una alternativa, pero son decisiones que tendrá que tomar la asamblea este año (2015)", sostuvo Daniel Abugattás, integrante del Comité Ejecutivo Nacional del Partido Nacionalista.

Agregó que su partido se encuentra en pleno proceso de reafirmación y de filtro para permanecer con los militantes que se encuentran ahí por principios.

Mesías Guevara, secretario general de Acción Popular (AP), reconoce que la figura de Gastón Acurio es nacional y tiene buenas referencias dentro y fuera del partido.

"Vuelvo a reiterar que su participación es una decisión única de él y su familia", dijo sobre el chef, hijo de Gaston Acurio, ex dirigente de AP.

Humberto Lay, líder de Restauración Nacional, anunció su participación en la contienda presidencial y dijo distinguirse ante partidos políticos desprestigiados y adelantó que no irán en alianza con otro partido.

Cuáles serán las matrices de los planteamientos de gobierno en relación a:

1. Economía
2. Seguridad
3. Conflictos sociales
4. Inversión privada
5. Salud
6. Educación, etc.

2.2.3. ASPECTOS CULTURALES

Patricia Ames centro su ponencia en presentar los últimos cambios culturales del Perú (1960- 2010) y como ellos han influenciado en el debate actual de la interculturalidad. Estos grandes cambios son:

1. La modernización de la economía
2. La migración del campo a la ciudad
3. La transformación de un país rural a uno urbano
4. La expansión masiva de la escolaridad y los medios de comunicación

1. La modernización de la economía

Nuestra ponente señalo que lo que hemos visto en estas últimas décadas es la modernización de algunos sectores productivos, como: haciendas azucareras, explotaciones mineras y manufacturas.

2. La migración del campo a la ciudad

El principal incentivo a la migración fue la modernización, que exigía personas que trabajen. Así, los pobladores rurales se movilizan masivamente desde 1950 para trabajar en las ciudades, en las cuales accedían a una serie de servicios y derechos que no tenían en zonas urbanas.

3. La trasformación de un país rural a uno urbano

El fenómeno de migración ha permitido un cambio social enorme: el pasar de un Perú rural a uno urbano, como lo muestra los últimos censos. Por ejemplo, el censo de 1940 muestra que 65 % de la población peruana vivía en un asentamiento rural, solo un 35% vivía en las ciudades mayores. Solo 40 años después, en el censo del 81 la cifras se invierten, un 65 % vivía en zona urbana y un 35% vivía en zona rural.

4. La expansión masiva de la escolaridad y los medios de comunicación.

Juntos con estos 3 cambios el Perú ha experimentado una gran expansión de la escolaridad, que se demuestra en la disminución del porcentaje de analfabetismo. El censo del año 40 data que el 60% de la población era analfabeta; el censo del 2007 da al cifra de 12 % de analfabetos. Un fenómeno similar sucede con el acceso a los medios de comunicación: el Censo del 81 señalaba que el 70% de peruanos tenían radio, solo el 30% contaba con un televisor en sus hogares; el censo del 2012, muestra cifras diferentes: el 95% de peruanos cuenta con una televisión.

Estos cambios culturales sirvieron a Patricia para figurar el mapa cultural, en el cual se debate el tema de la interculturalidad. Una vez entendido aquel contexto, Patricia pasó propiamente a su tema: la educación en el Perú, y los cambios que ha sufrido.

Estos cambios se traducen en demandas y conductas relacionadas principalmente al estándar de vida de los pobladores, las mismas que se manifiestan en requerimientos como por ejemplo en la construcción de las viviendas, acabados, marcas, tipos de materiales, etc.

2.2.4. ASPECTOS TECNOLÓGICOS

El progreso de la Humanidad, se basa en un intenso desarrollo de la Microelectrónica, la Informática, la Automatización y Robotización de la Producción, en el empleo de nuevos materiales y nuevas tecnologías, en la utilización de nuevos manantiales de energía y en el fomento de la Biotecnología.

La riqueza material de un país, depende de la producción de bienes y servicios, mediante el empleo coordinado de los recursos humanos y materiales. La tecnología contribuye al uso más eficiente de los recursos.

La tecnología moderna requiere de materiales con una variedad de propiedades, con un bajo costo de obtención y con una alta versatilidad para ser transformado en elementos estructurales en los procesos de fabricación.

La tecnología moderna con la incorporación de la Informática y la Robótica, no solo que ha efectivizado la obtención y el tratamiento de los materiales; sino que ha mejorado la capacidad de control y direccionamiento de los procesos internos que en ellos ocurre.

El número de materiales disponibles se calcula están entre 40.000 y 80.000. En su historia, la Humanidad fue dividida en épocas que daban cuenta del principal material que se usaba (la edad de piedra, bronce, etc.), hoy no podemos hablar de un sólo material que nos distinga sino de varios de ellos, estamos en la era de los Nuevos Materiales. Todas estas consideraciones determinan que existan nuevos conceptos básicos a ser estudiados y comprendidos.

La introducción de los nuevos materiales en las industrias viene motivado por los siguientes factores:

- Ahorro de energía en los procesos de fabricación.
- Eliminación de residuos dañinos para el medio y la salud.
- Sustitución de materiales considerados estratégicos.
- Aumento de la competitividad industrial (mejores características y calidad del producto).

- Economía en el empleo de los materiales, por aumento de la duración.
- Mejor aprovechamiento de los materiales durante los procesos de fabricación.
- Aumento de la seguridad en el trabajo.
- Reciclado de materiales.
- Aprovechamiento de residuos.
- Incremento del valor agregado de los productos.
- Creación y multiplicación de segmentos innovadores dentro de las industrias.

Hasta los años 60 "materiales de ingeniería" era sinónimo de "metales"; pero desde esa época hasta nuestros días todo ha cambiado. La velocidad de desarrollo de las nuevas aleaciones metálicas es más bien baja, la demanda de acero y de hierro fundido ha caído. Las industrias de polímeros y materiales compuestos crecen rápidamente, al igual que las proyecciones de desarrollo de las nuevas cerámicas.

Las tecnologías modernas asociadas a la producción industrial contemporánea, demandan un desarrollo de productos cuya realización está vinculada al uso de materiales con propiedades muy bien determinadas y a la selección de procedimientos mejor adaptados al éxito económico de los productos.

Las nuevas líneas generales de producción, tienden a conformar materiales más fiables ligeros y resistentes con una economía de recursos óptima. Entre éstas líneas está el desarrollo de:

- Aleaciones metálicas resistentes a altas temperaturas.
- Metales amorfos.
- Cerámicas técnicas
- Polímeros especiales
- Materiales compuestos

Todos estos constituyen los llamados Nuevos Materiales, los cuales conciernen a los materiales que resultan de un control óptimo de su microestructura o de la combinación de diversos materiales. Estos nuevos

materiales exigen un intenso desarrollo de los métodos de análisis tanto macroscópicos como microscópicos de las propiedades mecánicas, físicas, químicas y tecnológicas; así como de los procedimientos para alterar o modificar dichas propiedades.

Además la tendencia del desarrollo actual tiene en consideración: el costo de fabricación tanto económico como ambiental, la utilización y la disposición final del producto en función de su posible reciclaje, degradación o eliminación. Las regulaciones internacionales sobre el destino final y el proceso de fabricación del material cada vez son más respetuosas del medio ambiente

2.3. LA EMPRESA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM – GLASS EIRL” Y SU MICROENTORNO

La Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass” E.I.R.L., presenta en su microentorno, los siguientes aspectos:

2.3.1. CLIENTES:

- ✓ Cía. Inmobiliaria Montenegro
RUC N° : 20450905152
Dirección : Calle Nauta N° 670 2do. Piso- Iquitos
Representante Legal : Castañeda Egusquiza Cesar Augusto
ACTIVIDAD : Construcción de Edificios y otras obras
Públicas y Privadas

- ✓ Constructora e Inmobiliaria Leo S.A.C.
RUC N° : 20280265447
Dirección : Calle Ramón Castilla N°325 Int. 1 –
Iquitos
Representante Legal : Medina Centurión Pedro Alfonso
Actividad : Construcción de Edificios completos y
otras obras Públicas y Privadas

- ✓ Industrias A y P S.A.C.
RUC N° : 201059500021
Dirección : Calle Las Begonias s/n – San Juan
Bautista
Representante Legal : Atarama del Águila Christian Vladimir

- Actividad : otras Industrias Manufactureras NCP
Técnicas Metálicas Ingenieros S.A.C.
- RUC N° : 20101145868
Dirección : Av. Juan de Arona n° 151 (piso 9-10)
Lima-San Isidro
- Representante legal : Cáceres Monroe Wilfredo Ángel
Actividad : Acondicionamiento de Edificios y otros
- ✓ JJC Contratistas Generales S.A.
RUC N° : 20100163471
Dirección : Av. República de Chile N°388 Int. P9 –
Lima - Jesús María
- Representante Legal : Camet Piccone Fernando Martín
Actividad : Construcciones de Edificios Completos
- ✓ JE Construcciones Generales S.A.
RUC N° : 20101508928
Dirección : Av. La Fontana N° 1155 Int. 01 Urb.
Pablo Boner - Lima – La Molina
- Representante Legal : Lechuga Ballon Eduardo
Actividad : Construcción de Edificios Completos

2.3.2. PROVEEDORES:

- ✓ Vidriería 28 de Julio S.A.C.
RUC N° : 20100090067
Dirección : Av. La República de Panamá N° 1427 –
Lima - La Victoria
- Representante Legal : Yoshikay Tomita Juan Manuel
Actividad : Fabricación y Venta de Vidrio y otros de
Metal
- ✓ Corporación Miyasato S.A.C.
RUC N° : 20100083877
Dirección : Av. Paseo de la República N° 899 –
Lima - La Victoria
- Representante Legal : Miyasato Miyasato Enrique
Actividad : Fabricación de Vidrio y Productos de
Vidrio
- ✓ Jahesa S.A.
RUC N° : 20101392369
Dirección : Calle Lambda N° 180 Urb. Parque

	Intern. Ind. y Com (altura cdra. 50 av. Oscar R. Benavides)Prov.Const.del Callao – Callao
Representante Legal	: Pizarro Conde Eibert Roberto
Actividad	: Venta Mayorista de Metales y Minerales
✓ Grupo Forte S.A.C.	
RUC N°	: 20522544001
Dirección	: Jr. Bajada Balta N°169 (piso 13) Lima-Miraflores
Representante Legal	: Risi Mugaburu Juan Jose Marcelo
Actividad	: Vta. May. de Maquinarias y Materiales Construcción

2.3.3. COMPETIDORES:

Se considera competidor a toda aquella empresa o persona que ofrezca los mismos productos y realice los mismos servicios con algunas diferencias ya sea en precios, calidad, tiempo, porcentaje de comisión, personal capacitado y otros.

Sin embargo, siendo Industria Alternativa Aluminium-Glass” E.I.R.L., una empresa que adquiere los materiales en forma directa y con ventajas de precios sólo tiene competidores en el rubro de confección de muebles, artículos diversos (espejos, cuadros, etc.) eso debido a que los otros que ofrecen este tipo de servicios o artículos son realizados por sus propios dueños o conductores de los negocios, pudiendo equiparar y hasta ofrecer menos precio ya que no gastan en mano de obra.

En el rubro de la construcción recién a partir del año 2011 se ha podido sentir la competencia ya que solamente en las obras ejecutadas y administradas directamente por entidades y organizaciones públicas, empresas que no son del rubro específicamente, mediante procedimientos dirigidos o con nombre propio han ganado una obra o contrato, algunas de estas empresas ganadoras han incentivado a nuestro personal con experiencia para alejarse de nuestra organización y prestar sus servicios a

ellas con la consecuente pérdida de un trabajo permanente ya que estos tipos de obras por sus características y el tipo de materiales que utiliza son ejecutadas en corto tiempo. Luego del cual los trabajadores se quedan sin empleo con pocas posibilidades de regresar a nuestra organización.

Entre estos principales competidores podemos señalar a :

- ✓ Constructora DC & Galván E.I.R.L.
RUC N° : 20541154311
Dirección : Calle Primavera N° 398 (esquina Nogales-Los
Ángeles) Loreto-Maynas-San Juan Bautista)
Representante : Alfredo Hugo Contreras Galván
Actividad : Construcción de Edificios Completos

- ✓ Constructora Cerro Azul S.R.L.
RUC N° : 20528145966
Dirección : Lote 42 dpto. 101 urb. Juan Pablo Loreto-
Maynas - San Juan Bautista
Representante : Gladys Meléndez Moncada
Actividad : Construcción de Edificios Completos

- ✓ Tito Lachuma Chota
RUC N° : 10053236761
Dirección : Av. Nanay Mza. b lote 7 (frente a la plaza de
Santa Clara) Loreto – Maynas-San Juan
Bautista
Representante : Gladys Melendez Moncada
Actividad : carpintería en aluminio

SUS VENTAJAS COMPETITIVAS:

- Sus mismos representantes son los que ejecutan las obras, trabajan como una empresa familiar lo que les permite bajar sus costos en mano de obra.
- Tienen a sus alcance materiales de dudosa procedencia o de baja calidad lo que les permite reducir sus costos de materiales.
- Generalmente se ocupan de un solo contrato al no tener apuro en la entrega no hacen horas extras de trabajo lo que les permite competir con los precios porque reduce el costo de mano de obra.

2.4. ESTRUCTURA COMERCIAL

2.4.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO

Los mercados donde la empresa puede operar sus servicios pueden a nivel local, regional y nacional; actualmente viene operando en el mercado del distrito de Iquitos.

2.4.2. SEGMENTO DEL MERCADO:

Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L., se creó con la finalidad de fomentar e incentivar en la construcción y remodelación de las viviendas, edificios comerciales y entidades públicas y privadas el uso de nuevos materiales como el vidrio y el aluminio. Esto debido a que nuestra ciudad era ajena a la belleza del acabado con el uso de dichos materiales. Es por ello que nuestro principal mercado es la ciudad de Iquitos.

Sin embargo, ya que nuestros proveedores de Lima, nos dieron la oportunidad de capacitar a técnicos en el manipuleo, corte y elaboración de partes y piezas con dichos materiales y estos técnicos a la vez supieron transmitir a más personas sus conocimientos y destrezas es que llegamos a contar con buen número de personal apto para el trabajo con vidrio y aluminio es que nos lanzamos a compartir en el mercado nacional habiendo efectuado importantes obras en la capital (municipalidad de Miraflores y san isidro) y en la zona de camisea.

Actualmente gracias a dicha experiencia también cubrimos el mercado regional efectuando contratos de obras relacionadas a nuestro rubro en las diferentes escuelas, postas médicas, centros de salud y otros edificios y construcciones afines en el interior de la región.

Durante el período 2008 hasta el 2010 nuestro punto de venta estaba ubicado en la calle Tacna N° 696 siendo una de las primeras tiendas en dicho sector conocido como la cuadra de los vidrios por lo que la modalidad de ventas al x menor también estaba dirigida al consumidor final, mercado

que debimos dejar porque nuestras compras estaban dirigidas a la relación de las obras contratadas.

La segmentación de nuestro mercado está determinada por todas las personas naturales y personas jurídicas que tienen necesidad de adquirir nuestros servicios de acuerdo a la actividad que realiza la Empresa descritos en el objeto social.

- ✓ Autoridades políticas
- ✓ Empresarios
- ✓ Ejecutivos de empresas
- ✓ Profesionales
- ✓ Empresas Públicas y Privadas
- ✓ Trabajadores de empresas públicas y privadas
- ✓ Trabajadores independientes
- ✓ Otros

2.4.3. PROBLEMAS DEL MERCADO

En toda actividad existen problemas ya sea para ingresar o permanecer en el mercado siendo principalmente las siguientes:

- ✓ Cambio de hábitos o costumbres en las personas (prefieren la madera u otro material menos el vidrio).
- ✓ Creen que los precios son elevados o muy onerosos.
- ✓ La mentalidad es que el vidrio es peligroso.
- ✓ Las calles de nuestra ciudad no son las adecuadas para el transporte de vidrios.
- ✓ El transporte al interior de la región no es el adecuado.
- ✓ Poco personal especializado en el uso y manejo del vidrio.
- ✓ El difícil acceso a la ejecución de obras públicas por el problema de dar comisiones y la consecuente sobrevaloración de los precios no se participa en licitaciones cuyo requisito para ganar es diferente a la experiencia, calidad, precio, etc.

- ✓ El reciclaje ha ocasionado que existan fabricantes de vidrios de baja calidad lo que ocasiona una desventaja de precios, no se difunde las características o diferencias entre la calidad de vidrio (competencia desleal).

2.4.4. PRODUCTOS

Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L., ofrece al mercado local, regional y nacional los siguientes productos:

- ✓ Muebles en vidrio y aluminio.
Para oficinas y viviendas
- ✓ Accesorios y artículos para el hogar, oficina, etc., en vidrio y aluminio.
Como espejos, cuadros decorativos, envases, etc.
- ✓ Confección e instalación de :
 - Ventanas de vidrio y aluminio
 - Ventanales de vidrio y aluminio
 - Puertas de vidrio y aluminio
 - Mamparas de vidrio y aluminio
 - Techos de vidrio y aluminio
 - Paredes de vidrio y aluminio
 - Separadores de ambientes de vidrio y aluminio
 - Cielos rasos de aluminio, tecnopor, techalit, etc.
 - Pisos de vidrio, porcelanato y otros cerámicos.



Características y ventajas competitivas de nuestros productos:

- ✓ Son confeccionados con productos de calidad y marcas reconocidas en el mercado.
- ✓ Están garantizados por la experiencia realizada en edificios de entidades públicas y privadas.
- ✓ Los precios están al alcance de la economía regional
- ✓ Nuestro personal cumple con las normas de seguridad en el trabajo
- ✓ Contamos con las herramientas más modernas así como vehículos para el traslado de los materiales, equipos, herramientas y personal.

2.4.5. ESTRATEGIAS DEL MERCADO

Las principales estrategias de mercado utilizadas por Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L. han sido las siguientes:

- ✓ Utilizar el producto de vidrio y aluminio en la remodelación de las fachadas de nuestros puntos de ventas.
- ✓ Establecer puntos de ventas en zonas como San Juan, Belén y Punchana.
- ✓ Difundir mediante visitas a las empresas y personas dedicadas al rubro de la construcción y carpintería en general y ofrecerles descuentos.

- ✓ Mostrar en nuestros puntos de ventas maquetas de construcciones y modelos de artículos como ventanas, puertas, adornos, etc., en vidrio y aluminio.
- ✓ Colgar en cada una de las obras que terminamos un cartel que diga “esta obra fue ejecutada por “Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L.”

2.5. ESTRUCTURA FINANCIERA

2.5.1. INFORMACIÓN FINANCIERA

La Empresa Industria Alternativa Aluminium-Glass” E.I.R.L., presenta su información contable todos los años a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) para la determinación y regularización del Impuesto a la Renta y de los demás impuestos que son administrados y fiscalizados por esta dependencia del Estado, además la Oficina de Contabilidad le presenta a la Titular-Gerente, para los fines que estime conveniente.

ESTADOS FINANCIEROS

La información básica que presentan las empresas del sector privado a la SUNAT, la constituyen los Estados Financieros, dichos estados son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable diversos aspectos de la situación financiera y económica de una empresa, de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y con las Normas Internacionales de Contabilidad.

Los Estados Financieros reflejan la situación económica y financiera de los diversos niveles operacionales que contempla el Sistema. Están dirigidos a enfocar de manera integral las actividades de la administración privada y su vinculación con los planes económicos de corto, mediano y largo plazo.

Los Estados Financieros son los siguientes:

- ✓ Estado de Situación Financiera
- ✓ Estado de Resultado Integral
- ✓ Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

✓ Estado de Flujos de Efectivo

DE SITUACIÓN FINANCIERA

El Estado de Situación Financiera de la Empresa INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM – GLASS EIRL., es un Estado Financiero que representa al 31 de diciembre de 2013 las fuentes de las cuales se han obtenido los recursos que se usaron para las operaciones de la Empresa, así mismo, los bienes y derechos en que están invertidos dichos recursos.

El Activo representa los bienes y derechos de propiedad de la Empresa, el Activo Corriente está constituido por partidas que representan efectivo y por las que se espera sean convertidas en efectivo o absorbidas durante el ciclo operacional de la organización; el Activo no Corriente nos muestra los bienes y derechos de carácter permanente que garantizan la continuidad de las operaciones de la empresa.

El Pasivo Corriente agrupa todas las partidas que representan obligaciones de la Empresa cuyo pago de efectuarse durante el ciclo operacional; en el Pasivo no Corriente están registradas las provisiones para Beneficios Sociales de los trabajadores de la Empresa.

El Patrimonio está constituido por el Capital Social que representa el Patrimonio de la Entidad, así como los Resultados Acumulados están expresados dentro del Patrimonio de la Entidad, mostrándonos el resultado del ejercicio por el desarrollo de las operaciones realizadas durante el período 2013.

INDUSTRIA ALTERNATIVA
ALUMINIUM - GLASS EIRL

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(En Nuevos Soles a valores históricos, sin céntimos)

ACTIVO	Por el año terminado	PASIVO, GANAN, DIFER. Y PATRIMONIO	Por el año terminado
ACTIVO CORRIENTE	al 2013	PASIVO CORRIENTE	al 2013
Efectivo y Equivalente de Efectivo	4,125	Otras Cuentas por Pagar	12,243
Cuentas por Cobrar Comerciales	11,654	TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,243
Existencias	24,472		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	40,251	PASIVO NO CORRIENTE	
		No existe	
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO CORRIENTE	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	9,038	TOTAL PASIVO	12,243
Menos: Depreciación Acumulado	(898)		
		PATRIMONIO	
		Capital	25,000
		Resultados Acumulados	11,148
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	8,140	TOTAL PATRIMONIO	36,148
TOTAL ACTIVO	48,391	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	48,391

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

El Estado de Resultado Integral, es un Estado Financiero que representa la utilidad obtenida en el ejercicio, producto de las operaciones habituales y otras de carácter extraordinario; dicha utilidad se refleja en la cuenta patrimonial del Balance.

El Estado de Resultado Integral nos muestra los gastos e ingresos corrientes por naturaleza mediante los cuales se registra el proceso de la gestión económica de la Empresa; así mismo refleja el resultado de las operaciones en función del gasto y del ingreso, acumulando los ingresos y gastos que dada su naturaleza no corresponden a las operaciones normales de la entidad y que conjuntamente con el resultado de operación, son concurrentes para determinar el resultado del ejercicio.

INDUSTRIA ALTERNATIVA

ALUMINIUM – GLASS EIRL

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

(En Nuevos Soles a Valores Históricos)

Por los Períodos Terminados

Al 31 de diciembre de 2013

Ventas Netas o Ingresos Posteriores	
A Terceros	687,940
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	687,940
Costo de Ventas	
A Terceros	(661,895)
UTILIDAD OPERATIVA	26,045
Gastos de Ventas	
A Terceros	(9,465)
Gastos de Administración	(6,364)
UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERATIVA	11,216
OTROS INGRESOS (GASTOS)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(986)
Otros Ingresos	
Otros Egresos	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	10,230
Participaciones	
Impuesto a la Renta	(3,069)
Utilidad Neta de Actividades Continuas	7,161
Ingresos Extraordinarios	--- .---
Gastos Extraordinarios	--- .---
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	7,161

INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM GLASS EIRL

**ANALISIS FINANCIERO VERTICA
BALANCE GENERAL**

	AÑO	2013	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	4,125	8.52	%
Cuentas por Cobrar Comerciales	11,654	24.08	%
Existencias	24,472	50.57	%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	40,251	83.18	%
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	9,038	18.68	%
Menos: Depreciación Acumulado	898	1.86	%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	8140	16.82	%
TOTAL ACTIVO	48391	100%	%
PASIVO GANBANCIAS DIFEREIDAS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Otras cuentas por pagar	12243	25.30	%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12243	25.30	%
PASIVO NO CORRIENTE			
TOTAL PASIVO	12243		
PATRIMONIO			
CAPITAL	25000	51.66	%
RESULTADPS ACUMULADOS	11148	23.04	%
TOTAL PATRIMONIO	36148	74.70	%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	48391	100%	%

INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM GLASS EIRL

ANALISIS FINANCIERO VERTICAL ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	AÑO	2,013.00	
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	687,940	100%	%
Costo de Ventas a terceros	661,895	96.21	%
UTILIDAD OPERATIVA	26,045	3.79	%
Gastos de Ventas a terceros	9,465	1.38	%
Gastos de Administración	6,364	0.93	%
UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERATIVA	11,216	1.63	%
OTROS INGRESOS (GASTOS)			
Ingresos Financieros			
Gastos Financieros	986	0.14	%
Otros Ingresos			
Otros Egresos			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	10,230	1.49	%
Participaciones			
Impuesto a la Renta	3,069	0.45	%
Utilidad Neta de Actividades Continuas	7,161	1.04	%
Ingresos Extraordinarios			
Gastos Extraordinarios			
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	7,161	1.04	%

2.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.

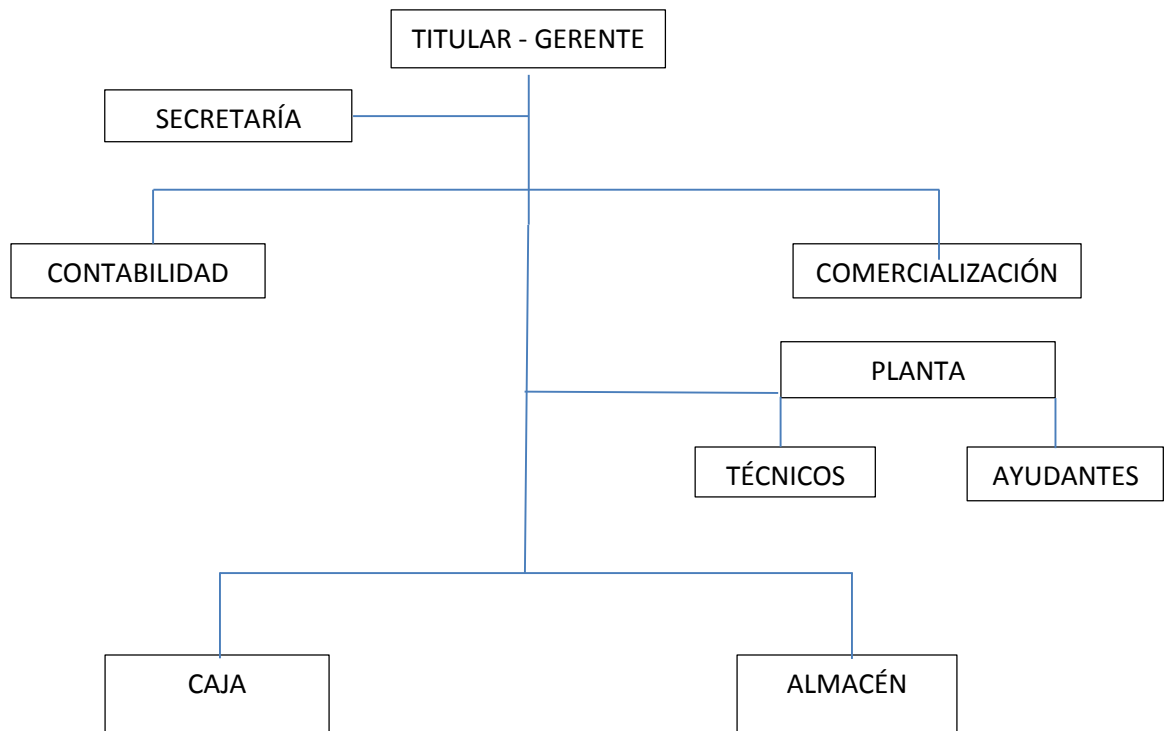
2.6.1. ESTRUCTURA ORGÁNICA – ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

La Empresa INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.; está estructurado funcionalmente de la siguiente manera:

a. ALTA DIRECCIÓN

- ✓ Titular
- b. DIRECCIÓN EJECUTIVA
 - ✓ Gerente General
- c. ÓRGANO ADMINISTRATIVOS
 - ✓ Oficina de Contabilidad
 - ✓ Oficina de Comercialización
 - ✓ Caja
 - ✓ Almacén
- d. ÓRGANO DE PRODUCCIÓN
 - ✓ Jefatura de Planta
- e. ÓRGANOS DE APOYO
 - Secretaría de la Empresa

2.6.2. ORGANIGRAMA.-Es por ello que en Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L., el personal es importante y por ende están enmarcados dentro de nuestro organigrama funcional la misma que en la actualidad es la siguiente:



2.6.3. RECURSOS HUMANOS

TITULAR – GERENTE DE LA EMPRESA

- ✓ JOSÉ REMIGIO SOLSOL MERA
Grado de Instrucción : Superior
Bachiller en Contabilidad
Licenciado en Educación-Matemática y Física
Limitaciones :
No tiene el título de Contador por lo que tiene que pagar a un profesional en dicha carrera para la firma de sus Estados Financieros.

SECRETARIA

- ✓ LIZET AHUANARI SIMA
- ✓ Grado de Instrucción: Técnica
Secretaria Ejecutiva
Limitaciones :
Le falta capacitación en el control y manejo de las existencias ya que existen partes y piezas de valor que son pequeñas y que deben estar bajo su custodia porque es la persona que está permanentemente en la Oficina.

CONTADOR

- ✓ CPCC. RUSBEL GRANDEZ MALPARTIDA
Grado de Instrucción : Superior
Contador Público Colegiado Certificado
Limitaciones :
No conoce la parte operativa de la empresa ya que es un profesional cuyo servicio es externo por lo que no se involucra dentro de la empresa.

COMERCIALIZACIÓN

- ✓ ESTEBAN EDISLAO SOLSOL MERA
- ✓ Grado de Instrucción : Técnica
Mecánico de Producción - SENATI

- Limitaciones :
No tiene Estudios relacionados con los negocios
- ✓ ELVA LUZ BANEÓ VÁSQUEZ
- Grado de Instrucción : Técnica
Técnica en Enfermería
- Limitaciones :
No tiene estudios relacionados a los negocios.

PLANTA

- ✓ DESIGNACIÓN SI EL CASO REQUIERE
 - ✓ DESIGNACIÓN SI EL CASO REQUIERE
 - ✓ Grado de Instrucción : Superior o Técnica
Ingeniero Civil, Arquitecto o Técnico en Construcción C
- Limitaciones :
No se puede tener este profesional en forma
- Grado de Instrucción : Ninguna
Carpinteros en aluminio y vidrio que se incorporan luego de recibir charlas e instrucción referida a los trabajos que va realizar
- Limitaciones :
No existen carreras cortas o medianas que adiestren personal para este tipo de trabajo.

CAJA

Por el momento esta función lo cumple la secretaria

ALMACÉN

- ✓ Esta función también lo desempeña el Sr. Esteban Edislao SolSol Mera

2.6.4. TOTAL DE PERSONAL DE LA EMPRESA INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.

- ✓ Total de trabajadores administrativos 7 personas.
- ✓ Total de trabajadores de Planta 2 personas
- ✓ Para realizar trabajos de construcción se contrata personal para cada ocasión.

Cuadro de Recursos Humanos y Puestos de Trabajo

RECURSOS HUMANOS	N° DE PUESTOS
TITULAR – GERENTE	01
SECRETARIA	01
CONTADOR	01
COMERCIALIZACIÓN	02
PLANTA	02
CAJA	01
ALMACÉN	01
TOTAL	09

En la comercialización y ejecución de obras utilizando vidrio se debe tener en cuenta la calidad del personal desde lo siguiente:

- ✓ Del manipuleo
- ✓ Del corte
- ✓ Del transporte
- ✓ Del uso de las herramientas
- ✓ Del mercado para valorizar el costo
- ✓ Del sistema de control de inventarios

CAPÍTULO III

3. DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL

3.1. LA FUNCIÓN GERENCIAL EN LA EMPRESA “INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.”

La gerencia de la Empresa **INDUSTRIA ALTERNATIVA ALUMINIUM-GLASS E.I.R.L.** tiene una función objetiva, determinada por tareas o actividades según el objeto de la misma que es considerada como una disciplina. Es más está culturalmente condicionada y sujeta a los valores, tradiciones y hábitos de una sociedad. Tiene roles de tipo económicos, organizacionales, administrativos y fundamentalmente sociales.

La gerencia ha empezado a percatarse de que con el correr del tiempo los procedimientos anticuados desaparecen. Sistemas que eran válidos, ahora no lo son. Por tanto, el decidir si los cambios se hacen ahora o se dejan para más tarde, es sumamente importante para el gerente moderno. Una demora o inacción al respecto, ocasionará pérdidas innecesarias.

Una organización débil, políticas deficientes, mala planificación e la producción, defectos o irregularidades en los controles, normas de desempeño poco estrictas, falta de adiestramiento y capacitación del personal, son apenas unas de las cuantas circunstancias que pueden contribuir a una gerencia deficiente y como consecuencia al fracaso.

El mayor reto al que se enfrenta la gerencia entonces, son: **Decisiones y más decisiones.** No cabe duda que el tener que elegir entre dos o más alternativas constituye un verdadero desafío.

Todo gerente para desarrollar la función gerencial debe tener 3 tipos de habilidades:

- 1° **La Habilidad Técnica**, que es la destreza para usar los procedimientos, técnicas y conocimientos de un campo especializado.
- 2° **La Habilidad Humanista**, que es la destreza para trabajar con otros, entenderlos y motivarlos, sea en forma individual o en grupos.
- 3° **La Habilidad Conceptual**, es la pericia para coordinar e integrar todas las actividades y los intereses de una organización. Esta implica comprender la organización como un todo, entender como unas de sus partes dependen de otras y anticipar cómo un cambio en alguna de las partes afectará al todo.

La importancia relativa de cada una de estas habilidades, dependerá, sobre todo del rango del gerente en la organización.

Por otro lado, en un entorno complejo y dinámico de nuestra sociedad, el gerente debe estar adaptándose constantemente, a las condiciones cambiantes. Así pues, no es raro que los gerentes modernos consideren que el cambio es una constante en su existencia.

3.2. CARGO Y FUNCIONES QUE DESEMPEÑA EN LA EMPRESA

- **Empresa** : **Ferretería La Luminosa S.R.L**
 Cargo : Auxiliar Contable
 Periodo : 1984-1985
Funciones :
 - ✓ Efectuar el arqueo de caja diario.
 - ✓ Seleccionar y ordenar los comprobantes de compras y ventas y entregar estos al contador general externo.
 - ✓ Efectuar el control kardex diario.
- **Empresa** : **Grupo Aine Gómez Sanjurjo**
 Cargo : Auxiliar Contable
 Periodo : 1985-1986
Funciones :

- ✓ Registro de los comprobantes en el libro de compras y de ventas.
 - ✓ Libro bancos y libro caja.
 - ✓ Realizar los asientos de estos para el libro diario.
- **Empresa** : **Banco Agrario del Peru-Sta. Clotilde Río Napo**
 Cargo : Auxiliar de Colocaciones
 Periodo : 1986-1987
Funciones :
 ✓ Apoyar al área de colocaciones en el llenado de las solicitudes.
 ✓ Revisión de los reportes del perito y emisión de los cheques a los prestatarios.
- **Empresa** : **Amazonica de Television S.A.**
 Cargo : asistente de gerencia
 Periodo : 1987-1988
Funciones :
 ✓ Apoyar a la gerencia coordinando con el área de ventas, contabilidad y programación.
 ✓ Efectuar las operaciones bancarias de depósitos y las colocaciones de las letras aceptadas x los clientes ya sea en sistemas de cobranzas o descuentos.
 ✓ Efectuar las conciliaciones bancarias apoyando al área de contabilidad.
- **Empresa** : **Difasa**
 Cargo : Asistente de Contabilidad
 Periodo : 1989-1990
Funciones :
 ✓ Registro de las operaciones en los libros registro de ventas, compras, caja, bancos, diario, mayor
 ✓ Elaboración de la hoja de trabajo.
- **Empresa** : **Agencia Naviera San Sebastián S.R.L**
 Cargo : Asistente de Contabilidad
 Periodo : 1990-1991
Funciones :
 ✓ Registro de las operaciones en los libros registro de ventas, compras, caja, bancos, diario, mayor.
 ✓ Elaboración de la hoja de trabajo y balance general y estado de ganancias y pérdidas.

- **Empresa** : **Servicios Médicos Especializados Miraflores – Smensa - Miraflores - Lima**

Cargo : Asistente de Contabilidad

Periodo : 1992-1994

Funciones :

 - ✓ Registro de las operaciones en los libros registro de ventas, compras, caja, bancos, diario mayor.
 - ✓ Elaboración de la hoja de trabajo y balance general y estado de ganancias y pérdidas.
 - ✓ Cálculo de los impuestos mensuales y anuales y apoyo al área de informática.

- **Empresa** : **Jade S.R.L – Talara**

Cargo : Administrador

Periodo : 1994-1996

Funciones :

 - ✓ Planear, organizar y ejecutar las actividades del hipermercado.
 - ✓ Negociar con los proveedores.
 - ✓ Controlar las actividades de los trabajadores.
 - ✓ Controlar las actividades del área de contabilidad, almacén.
 - ✓ Negociar con las entidades financieras.
 - ✓ Llevar el sistema de control de stock utilizando software correspondiente.

- **Empresa** : **Digicon Geophysical Corp. del Perú**

Cargo : Asistente Contable

Periodo : 1996-1998

Funciones :

 - ✓ Encargado del pago a los proveedores, trabajadores.
 - ✓ Registro de las operaciones en el libro de compras y ventas y su adecuación al sistema del plan contable americano.
 - ✓ Remisión de la información a la oficina principal en lima.
 - ✓ Encargado de centralizar todas las operaciones contables de las diferentes proyectos.

- **Empresa** : **Transporte Acuático Solsol**

Cargo : Titular

Periodo : 1998-2002

Funciones :

- ✓ Administrar mi negocio propio de transportes acuático de pasajeros en deslizadores, contando con tres unidades rápidas que hacían viajes a diferentes puntos de los ríos amazónicos.

- **Empresa :Asociación de Transportistas Puerto de Productores**

Cargo : Presidente

Periodo : 1998-2002

Funciones :

- ✓ organizar a los transportistas fluviales informales, coordinar con la autoridad marítima y de transportes.
- ✓ gestionar embarcaderos al gobierno regional y local y otras actividades concernientes a mi condición de dirigente.

- **Empresa : Dirección Regional de Educación de Loreto Productores**

Cargo : Profesor de Aula - Contratado

Periodo : 1999-2010

Funciones :

- ✓ Profesor del área de educación para el trabajo, dictando el curso de contabilidad en los siguientes colegios:
 - I.E.P.S.M. 60050 República de Venezuela
 - I.E.P.S.M. Teniente Manuel Clavero
 - I.E.P.S.M. Simón Bolívar

- Actualmente a parte de dirigir mis empresas Industria Alternativa Aluminio Glass, Solmeca E.I.R.L y gerenciando la empresa HILASI INVERSIONES E.I.R.L. contando con el apoyo de un Contador Público Colegiado Certificado también desarrollo la actividad de asesoramiento contable, financiero, tributario y laboral. a las siguientes empresas y personas naturales.

10038944971		SOLSOL MERA JOSE REMIGIO	GENERAL
20528370901		A & M CONTRATISTAS GENERALES EIRL	GENERAL
10010710141	USUA.N.ACTIVO 10/03/2014	MELENDEZ MONCADA GLADYS	ESPECIAL
10052786491		CARDENAS VELA SEGUNDO GENARO	ESPECIAL
10052841131		FABABA PEÑA ARTEMIO	ESPECIAL
10072548561		LIMA GARCIA VICTOR LUIS	ESPECIAL
20493267931		SERVICIOS MULTIPLES EL GRAN CURACA EIRL	ESPECIAL

20528154281		CONSTRUCCIONES COMERCIOS Y SERVICIOS OCAS EIRL	GENERAL
20541154311		CONSTRUCTORA DC& GALVAN EIRL	GENERAL
20541113631		LINEAS DEL NORTE CONTRATISTAS Y CONSULTORES GENERALES E.I.R.L	GENERAL
10052850041		ADILIA ELIZABETH PANDURO DE CARDENAS	CUARTA
10054026922		VALDEZ MUÑOZ JOSE STUARDO	ESPECIAL
10057904432		PAREDES MENDOZA ELIZA	ESPECIAL
10052235052		MACCA SANDOVAL DE PEREZ HERMA VASTI	ESPECIAL
10053410702		VELA RODRIGUEZ EDSON	ESPECIAL
10057904033		GOMEZ RIVAS ROGER AUGUSTO	general
10052682903		CARDENAS VELA WILSON	ESPECIAL
20528337873		CONSTRUCTORA NANCY EIRL	GENERAL
10053196433		SOLSOL MERA GABRIELA	ESPECIAL
10053142813		SANGAMA CHAVEZ JORGE	ESPECIAL
10053851733		COBOS ALVARADO GUIDO ABILIO	
10053410753		SOLSOL MERA ESTEBAN EDISLAO	ESPECIAL
20493619803		L&M CONTRATISTAS GENERALES EIRL	GENERAL
20567207073		HILASI INVERSIONES EIRL	GENERAL
20493733924		INDUSTRIAS ALTERNATIVAS ALUMINIUN GLASS E.I.R.L	GENERAL
20567103294		INVERSIONES BRANDY & CELIA EIRL	ESPECIAL
10053973324		ROJAS ROSALES PERCY ROBERTH	CUARTA
10009147204		SAAVEDRA DE RIOS WILMA	GENERAL
20567194664		CONSTRUCTORA CASA GRANDE E.I.R.L	GENERAL
20528450505		GRAFU INVERSIONES EIRL	GENERAL
10053193825		BICERRA VASQUEZ NANCY	ESPECIAL
20493739965		CONSTRUCCIONES COMERCIOS Y SERVICIOS G Y R EIRL	GENERAL
20493657055		SERVICIOS GENERALES Y CONSTRUCCIONES EDYMI EIRL	ESPECIAL
10052791265		GATTY BARDALES HERVET	ESPECIAL
10053315335		RODRIGUEZ JACINTO ANGEL HUMBERTO	CUARTA
10053583755		RENGIFO CARBAJAL DEYNER	ESPECIAL
10438028256		SALAZAR FLORES LIZ	ESPECIAL
20493329716		SERVICIOS GENERALES Y CONSTRUCCIONES ROMANUEL EIRL	ESPECIAL
20528145966		CONSTRUCTORA CERRO AZUL S.R.L	GENERAL
10053635216		RIERA DAVILA ROSSANA	ESPECIAL
10094322966		RIVADENEYRA GUERRERO ESTEBAN ABEL	ESPECIAL
10052675966		RODRIGUEZ MERA DE FABABA NILDA MANUELA	CUARTA
10052825976		ITURRARAN VIENA EDGAR TOMAS	TERCERA
10053664186		VIZCARRA SAAVEDRA MARCIAL ROLANDO	
10093688657		CONTRERAS GALVAN ALFREDO HUGO	ESPECIAL
20493350677		REPRESENTACION Y SERVICIOS JFF EIRL	GENERAL
20528156577		G Y M CONSULTORES S.R.L	GENERAL

10053423987		GARCIA COLLANTES ROSARIO CRISTINA	ESPECIAL
10053109247		CARDENAS VELA MARCOS	ESPECIAL
10052204467		SOLSOL MERA ALIARDO AMARO	ESPECIAL
20493153847		CLAS DE REQUENA	
20567201547		SOLMECA E.I.R.L	ESPECIAL
10053794128		OCAS ACEIJAS ROBERTO	GENERAL
20528133798		D'CONCRETO Y ACERO EIRL	ESPECIAL
10053226758		FLORES RIOS, JORGE LUIS	ESPECIAL
20493326458		CONSORCIO SERVICIOS GENERALES Y NEGOCIOS SRL	AMAZONIA
		DEYNER RENGIFO CARBAJAL	
20528350209		TRANSPORTES Y CONSTRUCCIONES ROMANUEL EIRL	ESPECIAL
10408676139		SOLSOL BANE0 BRAYAN	CUARTA
10056115019		DEL AGUILA PEREZ IVAN	ESPECIAL
20451408659		JAN SERVICES S.R.L	ESPECIAL
10098907969		FABABA RODRIGUEZ ARTEMIO	GENERAL
20493354079		AMAZON LUMBER RIVER S.R.L	AMAZONIA
10465745539		SOLSOL FLORES BARBARA SOLANGE	CUARTA
10406340649		SALAZAR FLORES YSABEL	GENERAL
10053402319		GOMEZ RENGIFO DORA	RUS
10258551279		FABABA RODRIGUEZ SAID	CUARTA
10053504570		AREVALO CARDENAS NESTOR	ESPECIAL
10009140030		RIOS SAAVEDRA MIKE	AMAZONIA
10402402470		BERRIOS REATEGUI RONNIE ROMULO	ESPECIAL
10053143950		GOMEZ RIOS LEONCIO	CUARTA
10053143810		REATEGUI LOPEZ TEDDY WILDER	ESPECIAL

3.3. CONTRIBUCION PROFESIONAL ALOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

En cuanto a mi contribución como profesional a los objetivos de la empresa se ha logrado consolidar a Industria alternativa Aluminium - Glass E.I.R.L, como una empresa reconocida en el mercado del sector construcción, por su calidad, experiencia y puntualidad en la entrega de los trabajos y conclusión de las obras.

Asimismo con los conocimientos adquiridos a lo largo del desarrollo curricular de la carrera de contabilidad se ha podido hacer para la empresa lo siguiente:

- ✓ Elaboración de la Minuta de Constitución, El testimonio de Constitución (Estatutos) elevándolo a Escritura Pública para su inscripción en el registro de personas Jurídicas en la SUNARP.
- ✓ Formulación de un manual de procedimiento contable, basado en los Principios de Contabilidad y acorde con la normatividad vigente, adecuados a las necesidades de la Empresa
- ✓ Formulación del MANUAL DE FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS
- ✓ Elaboración mensual de los PDT de IGV-RENTA y PLAME, teniendo en cuenta el cronograma de vencimientos de SUNAT
- ✓ Implantación de un Plan de Cuentas apropiado para la actividad comercial de la Empresa
- ✓ Implementación de un flujo de comprobantes de pagos y documentos, para una oportuna contabilización de las operaciones económicas de la Empresa.
- ✓ Tramite e implementación el servicio de Internet, para poder cumplir con presentar la información solicitada por la SUNAT.
- ✓ Formulación y Presentación oportuna de los Estados Financieros.
- ✓ Elaboración del Plan de Capitalización de las utilidades acumuladas, teniendo en cuenta que el capital inicial de la Empresa sea aumentada, ya que por el volumen de ventas habidas en el 2013, es necesario que se incremente, para poder tener acceso al crédito del Sistema Financiero Nacional.
- ✓ Implementación de un programa en Excel para enviar la información en forma resumida de las compras y demás documentos que solicita la SUNAT para la devolución del Reintegro Tributario del IGV.
- ✓ Instalación del PROGRAMA CONTABLE CONCARD y efectuó el registro de las operaciones diariamente.
- ✓ Determinación de los costos y precios de los bienes y los servicios utilizando para ello los conocimientos adquiridos en el curso de CONTABILIDAD DE GERENCIA.

3.4. LIMITACIONES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

Como toda actividad económica tanto en el inicio como en el proceso de su desarrollo se encontrara con limitaciones identificables, las mismas que se convierten en retos que luego de superarlas fortalecen más a una organización. En el caso de Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L se ha podido identificar las siguientes limitaciones:

- ✓ Falta de experiencia en los negocios
- ✓ Desconocimiento de los principales productos utilizados en las obras lo que conlleva a estropearse de productos que no tiene salida en el mercado
- ✓ Desconocimiento de los tratos con el sindicato de Construcción Civil
- ✓ El transporte y su costo de los materiales que llegan de la costa.
- ✓ Pérdidas ocasionadas por el mal manipuleo de los materiales
- ✓ El retraso por parte de SUNAT en la devolución del reintegro tributario.
- ✓ La falta de personal capacitado para el manipuleo del vidrio.
- ✓ Los engorrosos trámites de las licencias o autorizaciones.
- ✓ La corrupción que afecta y amenaza a los empresarios que no comparte el principio de la comisión.
- ✓ El temor de los empresarios a los vándalos de los paros y huelgas se vuelven reacios de refaccionar sus establecimientos con acabado de vidrio.
- ✓ La competencia desleal por los productos de baja calidad y que no son controlados y que contaminan el medio ambiente.
- ✓ La Oficina de Contabilidad, no cuenta con personal suficiente para realizar labores de información.
- ✓ Falta de información oportuna por parte del almacén, en cuanto a la emisión de reportes de ingreso y salida de bienes del almacén, lo cual retrasa el normal desarrollo del proceso contable.

3.5. PROPUESTAS PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES

Ninguna limitación debe ser motivo para no perseverar en un proyecto las mismas dificultades o limitaciones al momento de identificarlas nos ayudan a

superarlas de las que se identificó para Industria Alternativa Aluminium Glass E.I.R.L, se ha podido superar y proponer propuestas para ello en algunos casos:

- ✓ Me prepare Autodidácticamente en estrategias de venta y de negocios y se los transmití a mis colaboradores más cercanos.
- ✓ Se requirió a los profesionales expertos en este tipo de obras una lista de los materiales más usados tanto en obras de envergadura como en viviendas familiares.
- ✓ Nos apersonamos a las oficinas del Ministerio de Trabajo y del Sindicato obteniendo de ambas partes la tabla salarial vigente.
- ✓ Negociar rebajas tanto en el precio del producto como en el costo del transporte terrestre y fluvial, con contrato de exclusividad de servicio y exclusividad de la representación del producto.
- ✓ Se adiestro al personal en el manipuleo de los materiales otorgándoles también las herramientas e implementos de seguridad para el trabajo
- ✓ Gestionar representados por las organizaciones empresariales la rapidez en la Gestión de la devolución del Reintegro, pedir que la entidad también sea responsable pagando intereses por el atraso.
- ✓ Solicitar a los tecnológicos cursos de capacitación para trabajos en carpintería y construcción en vidrio y metales.
- ✓ Hacer que se cumpla la ley de simplificación administrativa en las entidades, hacer que se cumpla la ley de transparencia y la ley del silencio administrativo.
- ✓ Denunciar a los funcionarios corruptos, apelar ante la OSCE cuando se tiene indicios de corrupción en un proceso de licitación o en la entrega de un contrato de obra.
- ✓ Se ha conversado con los dirigentes gremiales y sindicales para no atentar contra la propiedad privada en sus campañas de protestas.
- ✓ Pedir a los organismos de control supervisar la procedencia de los materiales dudosos y de baja calidad y decomisarlos, hacer campañas de concientización a la población indicando las características de los materiales dudosos.

- ✓ Que el Titular – Gerente implemente la Oficina de Contabilidad con personal idóneo y capacitado, para así poder obtener una información oportuna y razonable que nos permita remitir la información en los plazos establecidos por la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT)
- ✓ Que la Oficina de Contabilidad previa coordinación con la Gerencia, regularice contablemente todos aquellos bienes que no han sido activados.
- ✓ Que la Gerencia, disponga que el almacén de la Empresa priorice la información hacia la Oficina de Contabilidad.

CONCLUSIONES

1. El ejercicio profesional pone de manifiesto las carencias académicas en relación a la práctica de la misma, determinándose ciertas deficiencias al respecto.
2. La gerencia adolece de conocimiento de técnicas relacionadas al mercadeo y técnica de ventas.
3. La empresa no cuenta con un sistema integral que relacione la producción, almacenes y ventas.
4. No existe en la Empresa un sistema de control y supervisión de materiales, conllevando a utilizar materiales dudosos y de baja calidad.
5. El personal técnico no está debidamente capacitado para los trabajos de carpintería y construcción de vidrios y metales, así como en la parte contable.
6. El personal de la empresa no cuenta con los beneficios laborales de ley que le brinde la protección y seguridad tanto personal como de su familia
7. La gestión de la empresa debe garantizar su permanencia en el mercado

RECOMENDACIONES

1. Para la mejora del proceso de enseñanza universitaria debe incluirse en el currículo temas como: Técnicas de ventas, mercadotecnia y emprendimiento.
2. El Gerente debe hacer uso de los conocimientos adquiridos en el desarrollo curricular de la carrera de contabilidad o debe capacitarse en temas que adolece para poder hacer una buena gestión empresarial.
3. Se recomienda implementar a la Oficina comercial con un Software de Contabilidad, para el procesamiento mecánico de los datos, permitiendo así, que la Oficina de Contabilidad brinde mejores y oportunos servicios a la Empresa.
4. Se recomienda que se capacite al personal en los temas de identificación de los productos en lo que se refiere a MARCAS, MEDIDAS, COLORES, FORMAS, ETC.
5. Se recomienda capacitar permanentemente al personal asistiendo a los cursos del SENATI y del SENSICO, a fin de que desempeñen un buen trabajo.
6. Se recomienda tener al personal en planilla y hacer el pago de sus derechos laborales garantizando su seguro de salud su pensión, CTS , gratificación , ETC.
7. Se debe hacer una campaña masiva de publicidad haciendo conocer las obras realizadas a fin de ganar prestigio y confianza en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

1. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta D.S. N° 179-2004-EF, publicado en el Diario Oficial el Peruano el 08 de diciembre del 2004.
2. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo D.S. N° 055-99-EF del 15 de abril de 1999.
3. Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía Ley N° 27037 del 30 de diciembre de 1998.
4. Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada D.L. N° 21621 del 14 de setiembre de 1976.
5. Rodríguez Neyra, Alfredo; Plan Contable General Empresarial, Comentarios y Casos Prácticos Basados en NIIF, Latinger Ediciones SAC, 2009, Lima-Perú
6. Leturia Podestá, Carlos; La Dinámica del Plan Contable General Revisado, Tomos I y II, Imprenta “Luján” EIRL 2013, Lima-Perú.
7. Estudio Caballero Bustamante, Normas Internacionales de Contabilidad, Tomos 1, 2 y 3. Editorial Tinoco S.A. 2013, Lima-Perú.
8. Estudio Caballero Bustamante, Manual Tributario 2012. Editorial Tinoco S.A. 2012, Lima-Perú.
9. Ediciones Caballero Bustamante, año 2013, NIF 2012 y Plan Contable General Empresarial, comentarios y publicaciones.
10. Centro de Especialización de Contabilidad y, CECOF ASESORES.
11. Contabilidad Gerencial (Contabilidad de Gestión Empresarial), 1era. Edición 2009 y 2da. Edición 2011.