

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA

FACULTAD DERECHO Y CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA ERP COMO
ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA GESTIÓN CONTABLE Y FINANCIERA
EN LA EMPRESA CLIMAPOWER S.A.C.**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PRESENTADA POR BACHILLER

MAITA VILCA MARIA LUZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ

2025

ASESOR Y AUTOR

ASESOR: REATEGUI HUAMAN MARIO FRANSI

CODIGO ORCID: 0000-0002-3451-3782

AUTOR: MAITA VILCA MARIA LUZ

CODIGO ORCID: 0000-0001-7841-1553

AGRADECIMIENTO

Gracias Mg. Mario Fransi Reategui Huamán, por su paciencia, dedicación y guía en la elaboración del presente trabajo. A mi querida madre, Agustina, gracias por tanto amor, paciencia y por estar siempre a mi lado. A mi padre, Gumercindo, que desde el cielo me acompaña en mis triunfos, gracias por enseñarme que uno siempre debe luchar por sus sueños. A mis leales compañeros, Toñito-by, quienes me acompañan de forma incondicional. Sus presencias me recordaron que siempre hay una razón para sonreír, incluso en los momentos más difíciles.

DEDICATORIA

A mis padres, Agustina y Gumercindo, por ser mi mayor inspiración, mi fortaleza, y por la valores y ejemplos que me enseñaron desde muy pequeña. Ustedes guiaron mi camino y gracias a ustedes estoy cumpliendo un logro más en mi vida profesional.

RESUMEN

Durante mi experiencia laboral en Climapower S.A.C., tuve la oportunidad de participar en un importante proceso que resultó ser fundamental para el futuro de la empresa: La implementación y adopción del sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) ProjectBMS. No fue un proyecto menor; para mí significó poner en práctica lo aprendido en la universidad y afrontar situaciones reales que me exigieron mejorar tanto en lo técnico como en lo personal.

Al empezar a trabajar, me di cuenta de que muchas tareas administrativas y contables todavía se hacían a mano o con un sistema que ya no respondía a las necesidades del día a día. La forma de trabajar generaba retrasos y muchos errores, y además hacía difícil tener control exacto sobre la información porque los departamentos no estaban integrados entre sí.

Cuando observe cómo estaban trabajando, sugerí que lo mejor era usar una herramienta que juntara todo en un solo canal, porque cada departamento llevaba su propio ritmo y eso complicaba las cosas. Se analizaron detenidamente los inconvenientes previos y, tras diversas conversaciones, se optó por experimentar con el sistema ERP ProjectBMS. La razón fue que el sistema ayudara a centralizar toda la información de la empresa, automatizar todos los registros y evitar tantas correcciones que se generaban día a día.

La implementación no fue tan simple. Al inicio hubo dudas, algo de rechazo y hasta miedo de que el sistema fuera más complicado que útil. Era entendible, porque muchos no habían trabajado antes con este tipo de plataformas y tuve que explicar varias veces cómo funcionaba, resolver dudas en el camino y acompañar a cada departamento para que se sintieran más seguros al cambio. Eso me obligó a mejorar mi manera de comunicar y a coordinar mejor con todos. Gradualmente, la gerencia y el resto del equipo adquirieron la comprensión de que la herramienta proporcionaba valor, e incrementaron su participación en el proceso.

En lo técnico, debí basarme en los criterios de las NIIF. Quería que los registros estuvieran bien documentados y siguieran las normas de reconocimiento y presentación adecuadas. No bastó con seguir reglas, sino que revisó caso por caso para garantizar la consistencia y exactitud en los informes. Una de las primeras mejoras fue evitar el ingreso de gastos personales como gastos empresariales, respetando el principio de entidad

económica y promoviendo la transparencia en la información financiera.

Los resultados fueron muy favorables, porque la empresa logró recuperar alrededor del 70 % de una deuda pendiente de S/ 350,000.00, mejoró su liquidez y fortaleció el control interno. A su vez se redujeron los errores en los reportes, se ordenó la facturación y se mejoró la gestión de inventarios, reduciendo en más del 80 % en relación a las pérdidas de equipos. Además, la nueva forma de trabajo permitió cumplir de manera puntual con las obligaciones tributarias ante la SUNAT, eliminando los retrasos que antes eran comunes y se eliminó la duplicidad de funciones entre áreas, que era algo muy repetitivo.

A nivel organizacional, Climapower S.A.C. experimentó un crecimiento sostenido a partir del año 2022. La empresa amplió su cartera de clientes, consolidó relaciones comerciales con nuevos socios estratégicos y mejoró su reputación en el mercado, siendo reconocida por su seriedad y eficiencia en algunos eventos donde la empresa fue invitada a participar. Todo este avance fue el reflejo del esfuerzo conjunto, la disciplina y la correcta aplicación de herramientas de gestión y normas contables.

En lo personal, esta experiencia me permitió confirmar que la contabilidad va más allá de solo registrar operaciones; implica también analizar, interpretar y comunicar información que ayude a tomar decisiones y mejora continua. A su vez desarrollé competencias que hoy considero esenciales para mi desempeño y crecimiento profesional: análisis y diagnóstico, gestión tecnológica, liderazgo, planificación, organización y comunicación.

Con cada reto, entendí que el éxito de una empresa depende tanto de la calidad técnica como del compromiso humano de quienes la integran. Haber formado parte de este proceso de transformación en Climapower S.A.C. fue una experiencia valiosa e importante, que no solo aportó al crecimiento de la empresa, sino también al mío como profesional y persona.

ABSTRACT

During my work experience at Climapower S.A.C., I had the opportunity to participate in an important process that proved to be fundamental to the company's future: The implementation and adoption of the ProjectBMS enterprise resource planning (ERP) system. It wasn't a small project; for me, it meant putting what I'd learned in college into practice and facing real-world situations that required me to improve both technically and personally.

When I started working, I realized that many administrative and accounting tasks were still being done by hand or with a system that no longer met day-to-day needs. The way of working caused delays and many errors, and it also made it difficult to maintain precise control over information because the departments weren't integrated with one another.

When I observed how they were working, I suggested that the best approach was to use a tool that brought everything together into a single channel, because each department was operating at its own pace and that complicated things. The previous issues were carefully analyzed, and after several discussions, it was decided to experiment with the ProjectBMS ERP system. The reason was that the system would help centralize all of the company's information, automate all records, and prevent the many corrections that were being made every day.

The implementation wasn't that simple. At first there were doubts, some resistance, and even fear that the system would be more complicated than useful. It was understandable, because many hadn't worked with this type of platform before, and I had to explain how it worked several times, answer questions along the way, and support each department so they felt more confident about the change. That forced me to improve my communication style and coordinate better with everyone. Gradually, management and the rest of the team came to understand that the tool provided value, and they increased their participation in the process.

From a technical standpoint, I had to base my work on IFRS criteria. I wanted the records to be well documented and to comply with the appropriate recognition and presentation standards. It wasn't enough to follow the rules; he reviewed each case individually to ensure consistency and accuracy in the reports. One of the first

improvements was to prevent the inclusion of personal expenses as business expenses, thereby respecting the economic entity principle and promoting transparency in financial reporting.

The results were very favorable, as the company recovered approximately 70% of an outstanding debt of S/ 350,000.00, improved its liquidity, and strengthened internal controls. At the same time, reporting errors were reduced, invoicing was streamlined, and inventory management was improved, cutting equipment losses by more than 80%. Furthermore, the new way of working enabled the company to meet its tax obligations to SUNAT on time, eliminating the delays that had previously been common, and eliminated the duplication of functions across departments, which had been highly repetitive.

At the organizational level, Climapower S.A.C. experienced sustained growth starting in 2022. The company expanded its client base, strengthened business relationships with new strategic partners, and improved its market reputation, earning recognition for its reliability and efficiency at several events where it was invited to participate. All of this progress was a reflection of collective effort, discipline, and the proper application of management tools and accounting standards.

Personally, this experience allowed me to confirm that accounting goes beyond simply recording transactions; it also involves analyzing, interpreting, and communicating information to support decision-making and continuous improvement. At the same time, I developed competencies that I now consider essential for my performance and professional growth: analysis and diagnosis, technology management, leadership, planning, organization, and communication.

With each challenge, I understood that a company's success depends both on technical quality and on the human commitment of those who make it up. Being part of this transformation process at Climapower S.A.C. was a valuable and important experience that not only contributed to the company's growth but also to my own as a professional and as a person.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las organizaciones operan en un entorno altamente competitivo donde la eficiencia en la gestión de la información y la capacidad de respuesta oportuna representan factores determinantes para garantizar su sostenibilidad. Bajo este contexto, los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés) se han consolidado como herramientas estratégicas que permiten la integración transversal de procesos, la minimización de errores operativos y la generación de información confiable en tiempo real que respalde la toma de decisiones directivas.

Climapower S.A.C., dedicada a la venta de equipos de climatización y servicios del mismo rubro, es un buen ejemplo de cómo una empresa puede enfrentar limitaciones cuando no cuenta con un sistema actualizado de gestión. Antes de incorporar un sistema ERP, la administración mostraba varios problemas que se repetían con frecuencia: los pagos de planilla solían hacerse fuera de plazo, los registros de compras estaban desordenados, el control de las cobranzas era débil, los inventarios no coincidían con la realidad y, además, la caja chica se usaba para gastos que no correspondían, inclusive para pagar montos altos que deberían seguir otros procedimientos.

Estas prácticas generaban significativas deficiencias en el campo contable, dado que la categorización de gastos carecía de criterios técnicos apropiados, lo que provocaba distorsiones en los estados financieros y disminuía la fiabilidad de la información. Adicionalmente, la empresa empleaba habitualmente tablas en Excel, lo que provocaba demoras considerables. Aunque esta herramienta resultaba beneficiosa para la organización de datos fundamentales, presentaba restricciones para la integración en tiempo real de información y el apoyo al proceso de la toma de decisiones, lo que requería de ajustes manuales y de manera frecuente y ocasionaba inconsistencias en los registros.

En un caso hipotético que se habría mantenido dicho escenario negativo, los resultados habrían sido desfavorables en las áreas financieras, operativa y organizacional. En el área financiera, la deficiencia que se tenía en el control sobre los ingresos y egresos comprometía las proyecciones de los flujos de caja y limitaba una adecuada planificación de futuras inversiones de la compañía. En el área operativa, el deficiente control del inventario podría generar incumplimientos con los clientes existentes y pérdidas de nuevos clientes potenciales. Finalmente, en el sector organizacional, el desbalance en las distribuciones de las funciones en un número reducido de personas incrementaba la

probabilidad de errores y retrasos en los procesos principales para el adecuado funcionamiento de la organización.

La puesta en marcha de un sistema ERP simboliza una decisión estratégica que transformó los procesos internos de la organización. La plataforma ERP permitió gestionar la información en una base de datos única, simplificar la gestión contable y financiera, controlar con mayor precisión el inventario actual para los diferentes equipos, optimizar pagos y cobranzas, así como la redistribución y responsabilidades dentro de la estructura organizacional. Con los beneficios del sistema ERP, la gerencia general obtuvo la capacidad de acceder de forma rápida a los reportes financieros precisos, los cuales reflejan ingresos facturados, pagos con proveedores y liquidez disponible para la toma de decisiones de la organización.

La implementación del sistema ERP generó desafíos iniciales relacionados con altas inversiones económicas, capacitaciones integrales al personal administrativo como operativo, así como la adaptación a nuevas metodologías de trabajo. Sin lugar a duda, los beneficios obtenidos con el sistema de ERP superaron ampliamente dichas dificultades. La empresa pasó de una gestión fragmentada a un modelo organizacional más moderno, caracterizado por un mayor control, transparencia y una mejor capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado.

En este marco, el presente trabajo tiene como propósito analizar la experiencia de Climapower S.A.C. en la adopción de un ERP, resaltando los problemas que motivaron su implementación, las consecuencias que se habrían generado en ausencia de esta herramienta y los beneficios alcanzados tras su incorporación. Asimismo, se plantea evidenciar la relevancia de los sistemas ERP como referencia para otras empresas del sector que enfrentan desafíos similares en su gestión interna.

ÍNDICE

CARATULA	I
ASESOR Y AUTOR.....	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT	VII
INTRODUCCIÓN	IX
ÍNDICE	XI
INFORME ANTIPLAGIO	XIII
CAPÍTULO I.....	1
DESCRIPCIÓN DEL CENTRO LABORAL Y FUNCIONES DESEMPEÑADAS.1	
1.1 DESCRIPCIÓN DEL CENTRO LABORAL.....	1
1.1.1 RAZÓN SOCIAL	2
1.1.2 SECTOR AL QUE PERTENECE.....	2
1.1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	3
1.1.4 ÁREA DE DESEMPEÑO	5
1.2 DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES DESEMPEÑADAS Y SU VINCULACIÓN CON CAMPOS TEMÁTICOS DE LA CARRERA PROFESIONAL.....	5
CAPÍTULO II.....	8
SITUACIONES PROBLEMÁTICAS Y CONTRIBUCIONES REALIZADAS.....	8
2.1 DESCRIPCIÓN DE UNA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA O CASO CLÍNICO QUE SE LE HUBIESE PRESENTADO EN EL AÑO QUE DESEMPEÑO SUS FUNCIONES.....	8
2.2 CONTRIBUCIÓN EN LA SOLUCIÓN DE SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	12
CAPÍTULO III.....	20
ANÁLISIS DE CONTRIBUCIONES Y BENEFICIOS OBTENIDOS	20
3.1 ANÁLISIS DE SU CONTRIBUCIÓN EN TÉRMINOS DE LAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES ADQUIRIDAS DURANTE SU FORMACIÓN PROFESIONAL. EXPLICAR SI SU CONTRIBUCIÓN REQUIRIÓ LA CONSULTA A OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN.....	20
3.2 EXPLICAR EL NIVEL DE BENEFICIO OBTENIDO POR EL CENTRO LABORAL DE SU CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE LAS SITUACIONES	

PROBLEMÁTICAS.....	23
CAPÍTULO IV	28
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	28
4.1 CONCLUSIONES.....	28
4.2 RECOMENDACIONES.....	29
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30
ANEXOS	32

INFORME ANTIPLAGIO

Maria Luz Maita Vilca

TRABAJO SUFICIENCIA PROFESIONAL-MAITA VILCA MARIA LUZ

 TALLER DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trrcold::3117:540389639

Fecha de entrega

13 dic 2025, 21:03 GMT-5

Fecha de descarga

15 dic 2025, 2:30 GMT-5

Nombre del archivo

TRABAJO SUFICIENCIA PROFESIONAL-MAITA VILCA MARIA LUZ.docx

Tamaño del archivo

2.4 MB

48 páginas

10.266 palabras

58.811 caracteres



Página 1 de 56 - Portada

Identificador de la entrega: trrcold::3117:540389639




10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

► Texto citado

Fuentes principales

- 8%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 5%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

*% detectado como IA

La detección de IA incluye la posibilidad de que haya falsos positivos. Aunque cierto texto en esta entrega se generó probablemente con IA, los puntajes inferiores al umbral del 20 % no aparecen porque tienen una mayor probabilidad de falsos positivos.

Precaución: Se necesita revisión.

Es esencial comprender los límites de la detección de IA antes de tomar decisiones acerca del trabajo del estudiante. Te alentamos a obtener más información acerca de las funciones de detección de IA de Turnitin antes de usar la herramienta.

Aviso legal

Nuestra evaluación de escritura con IA está diseñada para ayudar a los académicos a identificar texto que podrían haberse preparado mediante una herramienta de IA generativa. Es posible que nuestra evaluación de escritura con IA no siempre sea precisa (existe la posibilidad de que identifique erróneamente redacciones probablemente generadas por humanos como generadas por IA, y redacciones probablemente generadas por IA como generadas por humanos), por lo que no debe usarse como único fundamento para aplicar sanciones a un estudiante. Para determinar si es un caso de deshonestidad académica, se necesita de un escrutinio mayor y el juicio humano, junto con la aplicación de las políticas académicas específicas de la organización.

Preguntas frecuentes

¿Cómo debería interpretar los falsos positivos y el porcentaje de escritura con IA de Turnitin?

El porcentaje que se muestra en el reporte de escritura con IA es la cantidad del texto calificado en la entrega que el modelo de detección de escritura con IA de Turnitin determina se generó probablemente con IA desde un modelo de lenguaje de gran tamaño.

Los falsos positivos (que marcan incorrectamente alertas de texto escrito por humanos como generado con IA) son una posibilidad en los modelos de IA.

Los puntajes de detección de IA inferiores al 20 %, que no aparecen en reportes nuevos, tienen una mayor probabilidad de ser falsos positivos. Para reducir la probabilidad de malinterpretación, no se atribuye ningún puntaje o resultado y se indican con un asterisco en el reporte (*%).

El porcentaje de escritura con IA no debe ser el único fundamento para determinar si ha ocurrido una mala conducta. El revisor/instructor debería usar el porcentaje como un medio para iniciar una conversación formativa con sus estudiantes o usarlo para examinar el ejercicio entregado según las políticas de la escuela.

¿Qué significa "texto calificado"?

Nuestro modelo sólo procesa texto calificado en la forma de escritura de formato largo. La escritura de formato largo se refiere a los enunciados individuales en párrafos que constituyen una parte más grande del trabajo escrito, como un ensayo, una disertación, un artículo, etc. El texto calificado que se ha determinado que se generó probablemente con IA se resaltarán en color cian en la entrega.

El texto no calificado, como viñetas, bibliografías comentadas, etc., no se procesará y puede crear disparidad entre los puntos destacados de la entrega y el porcentaje mostrado.



CAPÍTULO I

DESCRIPCIÓN DEL CENTRO LABORAL Y FUNCIONES DESEMPEÑADAS

1.1 DESCRIPCIÓN DEL CENTRO LABORAL

Climapower S.A.C. es una compañía peruana del sector privado que cuenta con más de quince (15) años de experiencia trabajando en climatización y refrigeración. La compañía atiende a clientes industriales, comerciales y residenciales. Con el pasar el tiempo, ha logrado posicionarse como un proveedor importante dentro del mercado peruano, sobre todo en los rubros comerciales e industriales.

La compañía ofrece una amplia variedad de equipos: desde sistemas de aire acondicionado y extractores, hasta deshumidificadores, enfriadores portátiles y equipos de calefacción, ya sea a gas o eléctricos. Asimismo, la compañía comercializa repuestos y accesorios de marcas reconocidas en el mercado peruano. Además, proporciona servicios técnicos para la instalación y mantenimiento, ya sea preventivo como correctivo, de los sistemas mencionados anteriormente.

Climapower S.A.C. tiene alianzas con empresas fabricantes ubicadas en la República Popular China. Dichas alianzas internacionales aseguran que la producción de los equipos de climatización cuente con estándares requeridos por el mercado peruano. A través de estas alianzas, se fabrican equipos de aire acondicionado, deshumidificadores y otros equipos relacionados. Todo este proceso, se desarrolla siguiendo lineamientos de calidad industrial, los cuales permiten garantizar que los productos lleguen en buenas condiciones operativas a los usuarios finales. Una vez que la fabricación y las pruebas de controles de calidad quedan concluidas, los equipos son importados al Perú y se registran formalmente bajo la marca Climapower S.A.C.

Además, la compañía trabaja con una variedad de proveedores de gran trayectoria en el sector de equipos de climatización. Dicha cartera, incluye proveedores especializados en líneas domésticas, industriales y comerciales, lo cual permite a Climapower S.A.C contar con un portafolio más amplio y competitivo para el mercado local. Es importante mencionar que dichas estrategias ayudan a la compañía a mantener la calidad y la innovación en los productos que la compañía ofrece al mercado peruano.

En el conjunto de proveedores de la compañía Climapower S.A.C. destacan marcas internacionales como: Britec, Tecna, Midea, Vents, CH Química y el Grupo CICSA. Estas empresas suministran distintos equipos y piezas para los equipos de climatización, los cuales cumplen con los requisitos técnicos y los niveles de eficiencia energética que se buscan hoy en día en el mercado peruano. Climapower S.A.C. puede ofrecer al mercado local productos confiables y con un soporte tecnológico que respalda su funcionamiento y calidad.

Misión

Climapower S.A.C. quiere crear una empresa confiable, social y ambientalmente responsable, con relaciones a largo plazo basadas en transparencia y buen servicio. El propósito es acompañar el crecimiento de nuestros clientes con soluciones de valor. Aspiramos a desarrollar una empresa confiable, social y ambientalmente responsable, con relaciones de largo plazo basadas en transparencia y buen servicio.

Visión

En Climapower S.A.C se brinda soluciones efectivas y confiables para hacer de tus espacios y/o lugares más cómodos y saludables con equipos de climatización de altos estándares de fabricación. Como compañía, se busca que cada servicio, cada producto, sea un testimonio de nuestro compromiso con la calidad, la atención de proximidad y la transparencia. Asimismo, se aspira a que hogares, comercios e industrias cuenten con sistemas eficientes, seguros y a medida.

1.1.1 RAZÓN SOCIAL

Climapower S.A.C. desde julio de 2019 bajo el RUC 20604960518, con sede en Av. Paseo de la República N° 5089 Int. 404, Surquillo, Lima, su actividad principal está clasificada en el código CIU 4759, correspondiente a la venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipos de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados.

1.1.2 SECTOR AL QUE PERTENECE

La empresa Climapower S.A.C. pertenece al sector comercial y de servicios especializados, dentro del rubro de climatización, ventilación y aire acondicionado, ya que su actividad principal es importar, comercializar y distribuir equipos y accesorios de climatización, tales como aires acondicionados, ventiladores, deshumidificadores,

sistemas de ventilación y productos relacionados con el confort térmico y calidad del aire.

1.1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La definición de estructura organizacional propuesta por Chiavenato resulta la más pertinente, porque nos dice que: *“el conjunto de funciones y relaciones que formalmente especifican la división del trabajo, los niveles de autoridad y la coordinación de actividades dentro de la organización”* (Chiavenato, 2017, p. 125). Para Climapower S.A.C., esto se refleja que la empresa opera bajo una estructura funcional, donde los departamentos de marketing, ventas, administración, contabilidad, logística y recursos humanos cumplen un rol específico y coordinado. Gracias a ello, Climapower S.A.C., ha logrado establecer líneas claras de autoridad, mejorar la coordinación de procesos internos y asegurar que cada colaborador contribuya eficazmente al logro de los objetivos trazados por la empresa. A continuación, se mencionará las funciones de cada departamento y su rol de funciones de la empresa en estudio:

Dirección General (CEO)

- Representar legal y estratégicamente a la empresa.
- Definir los objetivos corporativos, visión y misión organizacional.
- Coordinar y supervisar con las diferentes áreas para garantizar el cumplimiento de metas, que estén alineadas a los objetivos estratégicos de la empresa.
- Tomar decisiones sobre inversiones, estrategias de mercado y crecimiento.
- Asegurar el cumplimiento normativo y ético de la empresa.

Área de Marketing

Dentro de esta área se tiene dos departamentos, de los cuales se proceden a describir sus respectivas funciones:

Departamento de Publicidad

- Elaborar campañas publicitarias de los productos y servicios.
- Coordinar la contratación de medios y proveedores publicitarios.
- Diseñar y ejecutar estrategias de posicionamiento de marca.
- Analizar el mercado, identificar oportunidades y definir públicos objetivos.

Departamento de Comunicación

- Administrar la comunicación interna y externa de la empresa.
- Gestionar redes sociales, página web y canales digitales de información.

- Atender consultas y mantener relaciones con clientes y aliados estratégicos.
- Coordinar campañas digitales para incrementar la visibilidad de la empresa.

Área de Negocio y Recursos Humanos

Asimismo, en esta área se tiene cinco departamentos, lo cuales se proceden a describir con sus respectivas funciones:

Departamento de Recursos Humanos

- Planificar, organizar y controlar los procesos de gestión del talento humano.
- Coordinar el reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal nuevo.
- Administrar las planillas y beneficios laborales, asegurando el cumplimiento normativo vigente.
- Implementar políticas de clima laboral y desarrollo organizacional.

Departamento de Producción

- Planificar y coordinar los procesos de instalación y mantenimiento de los equipos de climatización.
- Supervisar la calidad del servicio técnico prestado
- Administrar el uso de herramientas, materiales y tiempos de ejecución de proyectos.

Departamento de Ventas

- Gestionar la búsqueda de clientes y la elaboración de propuestas comerciales.
- Ejecutar cierres de ventas y dar seguimiento a la postventa.
- Dar a conocer el catálogo de los productos nuevos a toda la cartera de clientes.

Departamento Administrativo

- Supervisar los trámites internos y externos de la empresa.
- Controlar la documentación, archivo y procesos de soporte a todas las áreas.
- Velar por el cumplimiento de políticas administrativas internas.
- Realizar pago a los proveedores por sus servicios brindados y suministros realizados.
- Pagos de planillas, servicios básicos, entre otros.

Departamento de Finanzas y Contable

- Controlar los recursos financieros de la empresa.
- Elaborar reportes contables y estados financieros trimestralmente.
- Gestionar cuentas por pagar, cuentas por cobrar y flujo de caja.
- Supervisar el uso correcto de la caja chica y garantizar la transparencia en los registros.

Departamento de Logística

- Gestionar las compras, almacenamiento y distribución de materiales e insumos.
- Mantener actualizado el inventario de productos y repuestos.
- Negociar con proveedores, cumplir a tiempo con las solicitudes de la empresa.

1.1.4 ÁREA DE DESEMPEÑO

En la compañía Climapower S.A.C., me desempeñé en el cargo de Administrador Junior, formando parte del Departamento de Administración, un área importante que se encarga de garantizar el control de los procesos administrativos y financieros dentro de la empresa. Las funciones principales de este departamento son: control de la caja chica, asegurando la correcta gestión de los desembolsos, el registro contable de las operaciones y la revisión periódica de cuentas por pagar y por cobrar. Asimismo, se realiza la elaboración de reportes administrativos y financieros, para presentarlo ante la alta gerencia. Otra de las tareas que desarrolla el área es el registro y archivo de todo tipo de comprobantes contables y administrativos. Además, daba soporte a las áreas de ventas y logística, proporcionándoles información para planificar inventarios, pronosticar la demanda del mercado local y organizar mejor su jornada laboral. En definitiva, el Departamento de Administración busca que la gestión administrativa y financiera se realice de forma adecuada y en concordancia con los objetivos estratégicos de la compañía.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES DESEMPEÑADAS Y SU VINCULACIÓN CON CAMPOS TEMÁTICOS DE LA CARRERA PROFESIONAL

Mi experiencia laboral en la empresa Climapower S.A.C., se inició en los departamentos de contabilidad y administración como practicante. Aquí aprendí cómo la empresa funciona operacional y contablemente. Además, estos departamentos me proporcionaron habilidades para registrar, controlar, analizar la información contable y

comprender los procesos administrativos que mantienen en funcionamiento la empresa.

Debido a mi desempeño fui ascendida a puesto de Auxiliar Contable, cargo con mayores responsabilidades y participación en procesos más complejos de la empresa. Con dicho cargo procedí a perfeccionar mis habilidades técnicas en la elaboración de estados financieros, conciliaciones bancarias, control de gastos, entre otras. Además, desarrollé mis habilidades analíticas y de gestión, contribuyendo a alcanzar los objetivos del departamento contable.

Posteriormente, se me ascendió al cargo de Administrador Junior. Desde dicho cargo participé en la planificación, dirección y control de los recursos. Como parte de mi trabajo coordiné con los distintos departamentos de la empresa. Además, apoyé en la identificación, análisis y ejecución de propuestas de mejora continua para la empresa, desarrollando estrategias que mejoren los procesos administrativos y permitan una gestión más eficiente y transparente en los departamentos.

Para concluir, se mencionará las funciones específicas que realicé en cada uno de los cargos que ocupé, en la empresa Climapower S.A.C.

Practicante (8 meses)

- Registro de compras y ventas, en el sistema contable.
- Gestión documental y administración de archivos contables y administrativos.
- Seguimiento y conciliación de cuentas por cobrar, asegurando la correcta facturación.
- Emisión de facturas y notas de crédito.
- Comunicación con clientes para la recuperación de cuentas pendientes.
- Apoyo en tareas administrativas y contables según asignaciones del área.
- Ejecución de otras funciones asignadas por el área contable según necesidades del departamento.

Auxiliar Contable (1 año)

- Gestión de cajas chicas y control de rendiciones de gastos.
- Registro y seguimiento de detracciones aplicadas a clientes.
- Ejecución de conciliaciones bancarias y control de flujo de efectivo.
- Revisión y validación de la información contable antes de su ingreso al ERP

- Clasificación y asignación de gastos operativos y compras de mercadería a sus respectivas cuentas contables.
- Preparación de reportes financieros mensuales, incluyendo análisis de ventas y evaluación de cuentas por cobrar.
- Preparación y envío de reportes contables a las áreas correspondientes para la toma de decisiones.
- Elaboración mensual del SIRE.

Administrador junior (8 meses)

- Coordinación y ejecución de pagos a proveedores y personal, garantizando cumplimiento de obligaciones financieras.
- Aprobación y control de gastos relacionados con proyectos en provincias, incluyendo órdenes de compra y solicitudes internas.
- Validación y supervisión de trámites administrativos en colaboración con la gerencia.
- Supervisión y orientación de personal a cargo en funciones administrativas, optimizando procesos internos.
- Apoyo contable, registro, entre otros.

CAPÍTULO II

SITUACIONES PROBLEMÁTICAS Y CONTRIBUCIONES REALIZADAS

2.1 DESCRIPCIÓN DE UNA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA O CASO CLÍNICO QUE SE LE HUBIESE PRESENTADO EN EL AÑO QUE DESEMPEÑO SUS FUNCIONES

Situación Problemática: Deficiencias en las gestiones contables y administrativas por la ausencia de un ERP en Climapower S.A.C.

En el periodo en el que desempeñé mis funciones como practicante del departamento de administración y contabilidad, en Climapower S.A.C., pude identificar diversas situaciones que limitaban el desarrollo eficiente de las operaciones dentro de la organización. Una de las principales problemáticas estaba relacionada con la falta de control interno y delimitación clara de funciones entre los diferentes departamentos, lo que generaba duplicidad de tareas, un inadecuado registro de comprobantes, descoordinación interna y retrasos en la ejecución de actividades administrativas.

Según Chiavenato (2017), nos dice que la definición precisa de funciones y responsabilidades dentro de una estructura organizacional es esencial para evitar la superposición de tareas, optimizar los recursos y garantizar la eficiencia operativa.

Asimismo, Robbins y Coulter (2018) nos explican que la falta de coordinación entre áreas impacta negativamente en la comunicación interna y en la capacidad de la organización para responder con rapidez ante cualquier cambio del entorno.

En el caso de Climapower S.A.C. gestionaba todos sus procesos de manera fragmentada, cada departamento utilizaba distintas herramientas sin un sistema unificado, la falta de esta integración dificultaba el flujo de toda la información dentro de los departamentos, y se actuaba en base a datos incompleto o desactualizados, lo cual ocasionaba retrasos en la toma de decisiones.

De la misma forma dentro del departamento de Administración se asumía funciones que correspondían a otras áreas, generando duplicidad de funciones y en algunos casos, dos o inclusive hasta tres personas realizaban simultáneamente el proceso de facturación, generando emisiones de facturas por operaciones ya registradas. Esta situación se veía recaer por la falta de comunicación y coordinación entre departamentos, dando lugar a la elaboración de reportes inexactos, pagos duplicados y una sobrecarga de

trabajo. En consecuencia, los procesos se volvían poco claros, sin una línea de control definida, afectando la eficiencia operativa y la transparencia de la gestión interna de la empresa. Asimismo, se evidenciaban demoras en los pagos a proveedores y planillas, dichas demoras generaban malestar tanto en los colaboradores como en los socios comerciales, ya que no siempre se respetaban las fechas previamente pactadas. A su vez, el departamento empleaba mal los gastos de caja chica, ya que usaban dicho dinero para hacer compras de valores altos y no se tenía un buen control, ya que algunos no tenían una constancia del gasto.

Por otro lado, dentro de la misma área, en el departamento contable se presentaban dificultades operativas que afectaban el flujo de información, es decir la carga de información al sistema, dependía del envío de las copias de seguridad, por parte de la contadora, lo que generaba tiempos de espera prolongados y retrasos en la actualización del sistema. Además, se identificaron inconsistencias en el pago de detracciones, debido a la falta de claridad respecto al tipo de operación sujeta a este régimen, lo que en algunos casos ocasionó pagos fuera de plazo o en cuentas erróneas, generaba molestias con los proveedores. Además, se identificaron muchas deficiencias en el registro de compras, porque no existía un orden documental, ni un control de corte de periodos, por lo que gerencia y los otros departamentos remitían facturas de periodos pasados e inclusive de años anteriores, esto generaba inconsistencias en los cierres mensuales y anuales, y posibles observaciones tributarias. Otra dificultad importante se encontraba en el proceso de facturación y cobranza, ya que en algunas ocasiones la empresa dependía del envío oportuno de guías de remisión y actas de conformidad firmadas por los clientes de manera física, para poder emitir las facturas correspondientes. Sin embargo, en múltiples ocasiones dichos documentos llegaban con retraso o no se recibían a tiempo, lo que generaba una acumulación de servicios pendientes de facturar y afectaba la liquidez de la empresa. Asimismo, existía un desorden en la clasificación de gastos, pues no se contaba con una gestión adecuada ni con capacitación suficiente para registrar y derivar correctamente las cuentas, provocando en ocasiones que los reportes financieros carecieran de precisión y que la información presentada a la gerencia no reflejara la realidad de la situación económica de la empresa.

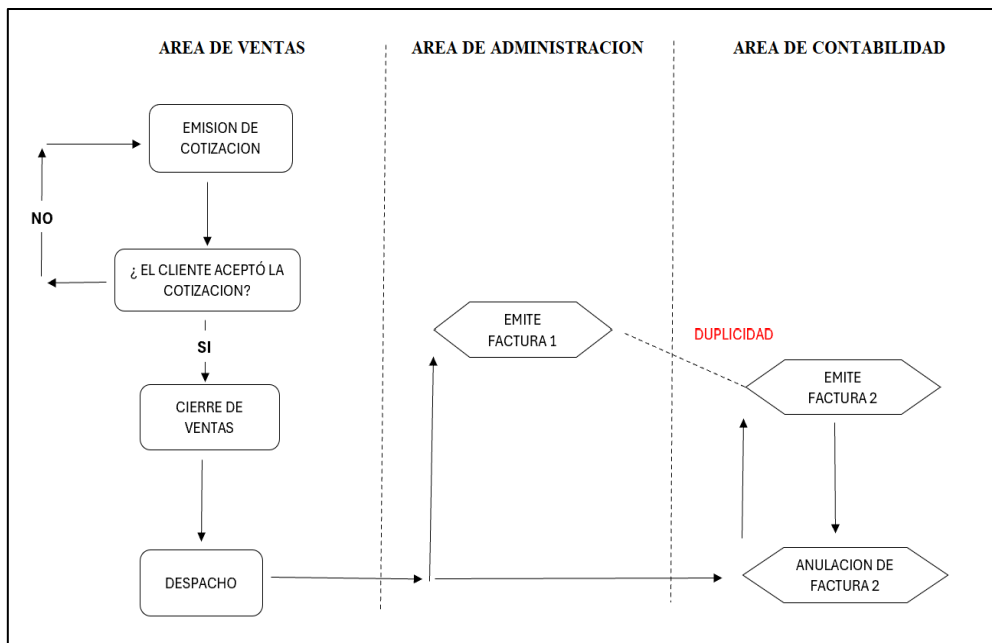
A su vez, el departamento de ventas también presentaba deficiencias en la gestión de inventarios, ya que no se contaba con un sistema que permitiera visualizar, en tiempo

real, el stock disponible, ya que el control se realizaba manualmente mediante conteos realizados por el personal. Este método, además de demandar tiempo, aumentaba la probabilidad de errores en el registro de equipos y provocaba decisiones basadas en datos imprecisos.

En conjunto, todas estas problemáticas reflejaban un desorden organizacional generalizado, que afectaba el desempeño interno y la eficiencia operativa de la empresa. Desde mi ingreso a Climapower S.A.C., inicialmente como practicante, pude identificar estas deficiencias y, motivada por una visión de mejora continua, propuse e impulsé cambios orientados a optimizar los procesos internos, fortalecer la comunicación entre departamentos y fomentar una gestión más estructurada y eficiente.

FIGURA N°1:

Duplicidad de funciones.



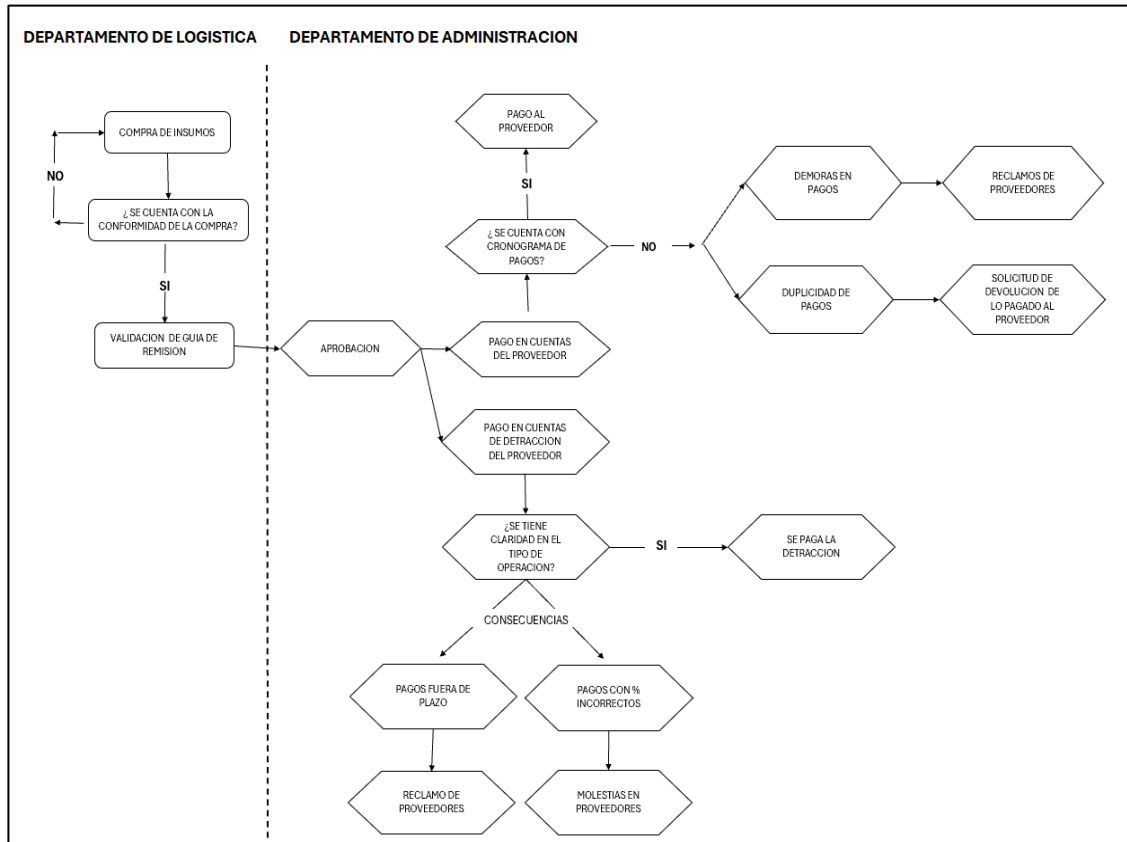
Fuente: Elaboración Propia.

Podemos decir que, al analizar el flujograma de procesos, se puede evidenciar el nivel de desorganización existente dentro de la estructura operativa de la empresa, particularmente en lo relacionado con la asignación de funciones entre los distintos departamentos. Si bien cada departamento cumple un rol específico dentro de la organización, en la práctica se observa una falta de comunicación efectiva y una débil delimitación de responsabilidades, lo que conlleva a la duplicación de tareas, pérdida de tiempo y descoordinación generalizada. Esta situación refleja la ausencia de

procedimientos estandarizados y de un esquema funcional claramente definido, aspectos que resultan esenciales para garantizar la eficiencia operativa y la trazabilidad de las actividades. La falta de claridad en las funciones también limita la rendición de cuentas, genera confusión en la ejecución de tareas y afecta el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

FIGURA N° 2:

Pago a Proveedores.

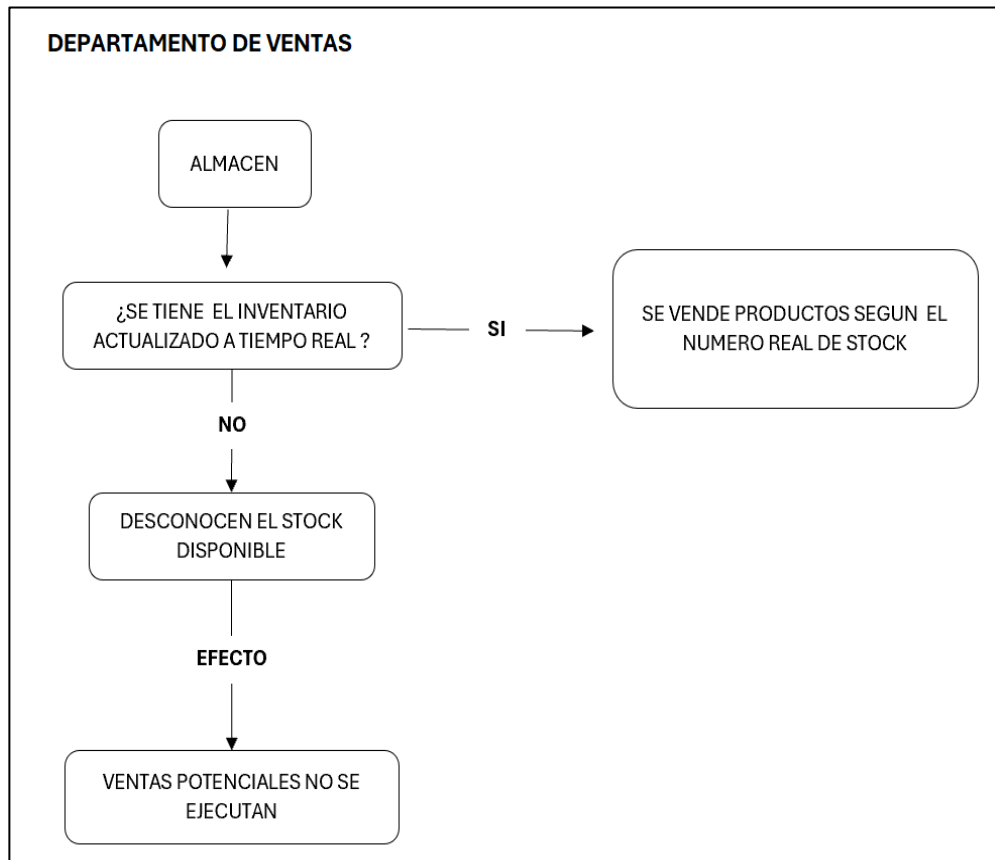


Fuente: Elaboración Propia.

En conclusión, el flujograma de procesos permite evidenciar una serie de deficiencias en la gestión administrativa de la empresa, principalmente relacionada con la falta de una adecuada programación de pagos y la ausencia de control en el manejo de las detracciones. Asimismo, en el departamento de administración en ocasiones se generaban pagos erróneos; es decir, al momento de pagar la detracción no se tenía claro que tipo de servicio se iba a pagar, ocasionando reclamos por parte del proveedor. Finalmente, como se observa en el flujograma, se puede evidenciar que no tenía una estructura funcional bien definida, y esto abría la posibilidad de cometer más errores.

FIGURA N° 3:

Comercialización de Equipos.



Fuente: elaboración Propia.

En conclusión, en el departamento de ventas se debe de tener actualizado el inventario, ya que con esta información podemos garantizar el cumplimiento oportuno con los clientes antiguos, nuevos y potenciales. El no contar con una información actualizada del inventario de productos, causará incumplimientos, entregas tardías y pérdidas de oportunidades comerciales. Para prevenir estas situaciones, es necesario contar con un sistema ERP que integre toda la información del inventario en tiempo real, de esta manera, se eliminaría los conteos manuales que suelen ser imprecisos y demandan mucho tiempo, asegurando una gestión comercial más eficiente.

2.2 CONTRIBUCIÓN EN LA SOLUCIÓN DE SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Después de evaluar los problemas que enfrentaba Climapower S.A.C., sugerí a la alta gerencia que la empresa necesitaba una solución que no solo resolviera los problemas inmediatos, sino que también estructurara y mejorara la forma de operación. En otras

compañías ya había trabajado con sistemas ERP, por lo que sabía de primera mano cómo estos sistemas podían mejorar el control, la eficiencia y la transparencia en los procesos de los diferentes departamentos.

Según Laudon y Laudon (2016), un ERP integra y automatiza muchos procesos de negocio diferentes, desde la contabilidad, las finanzas, las compras, el inventario o los recursos humanos, eliminando duplicidades y haciendo más eficientes todos los procesos. Además, Monk y Wagner (2013) señalan que estos sistemas no solo integran la información, sino que permiten la comunicación entre las áreas, ya que todas operan sobre una misma base de datos que garantiza la consistencia y la trazabilidad de la información en toda la organización.

En conclusión, la implementación de un sistema ERP representa una herramienta estratégica para las empresas en camino de crecimiento y consolidación, como es el caso de Climapower S.A.C., que integran y automatizan todos sus procesos de negocio, logrando una gestión más organizada, transparente y eficiente. Si bien es cierto, que el hecho de implementar un ERP ayuda a disminuir tiempos operativos, eliminar tareas repetitivas, evitar errores humanos, mejora la productividad y el control interno. A la misma vez, proporciona toda la información en tiempo real, tan vital como herramienta para la gerencia en la toma de decisiones, planificación financiera y evaluación de inversiones. Además, contar con un ERP acelera la comunicación entre todos los departamentos de la empresa para una gestión más eficiente y clara. Gracias a esto, la empresa adquiere una visión integral de sus operaciones, lo que potencia su agilidad frente a las transformaciones del entorno y promueve la constante mejora y eficacia en su funcionamiento.

ProjectBMS

ProjectBMS es un ERP desarrollado en Perú que busca reunir, en una sola plataforma, las áreas operativas y administrativas más relevantes de una empresa. Entre ellas se encuentran la facturación electrónica, las finanzas, las ventas y el control de inventarios. El servidor se creó e inició sus actividades en el 2011 en el distrito de Surquillo, en Lima. Desde entonces, su propuesta ha estado orientada a automatizar procesos, reducir tareas repetitivas y mejorar la trazabilidad de la información interna de las organizaciones. En la práctica, ProjectBMS es una plataforma web para gestionar, en

tiempo real, la información más importante de la empresa: inventarios, ventas, cobranzas, facturación electrónica, siempre en cumplimiento con las obligaciones tributarias en Perú. Su diseño facilita que las distintas áreas puedan trabajar de manera conectada, lo que lo convierte en una herramienta valiosa para las organizaciones que necesitan ordenar sus procesos y mejorar la precisión de sus reportes administrativos. Además, al tratarse de un desarrollo peruano pensado específicamente para empresas locales, el sistema está orientado a unificar la gestión administrativa y financiera dentro de un mismo entorno, evitando dispersión de información y reduciendo la carga operativa que implica trabajar con múltiples aplicaciones separadas.

Finalmente, el sistema se distingue por estar orientado a la calidad, eficiencia y mejora continua, principios que aseguran su adaptabilidad a los diferentes procesos administrativos y operativos. El ERP ProjectBMS, no solo busca mejorar los procesos internos, sino también la innovación y desarrollo de la tecnología en las empresas en crecimiento, con soluciones seguras, rápidas y orientadas a resultados eficientes.

Solución: Implementación del sistema ERP Projectbms para la empresa CLIMAPOWER S.A.C.

En las reuniones de fin de mes, presenté a la gerencia la necesidad de pasar de un sistema tradicional basado en hojas de cálculo de Excel a un sistema más potente que integrara todos los departamentos de la empresa, aunque el software Excel era útil para informes sencillos, no permitía consolidar información en tiempo real ni asegurar la trazabilidad. Además, hasta el momento, solo el departamento de contabilidad tenía un software propio al que accedía la contadora y sus asistentes. Pero su aprovechamiento era escaso; no había capacitación para el resto del personal y el sistema estaba enfocado sólo a la parte contable, no a logística, ventas, administración o recursos humanos.

Al proponer un ERP llamado ProjectBMS, recalqué que éste integraría los procesos administrativos, inventarios, compras, ventas, logística y contabilidad. Esta implementación reduciría los principales problemas que enfrenta la empresa: retrasos en pagos y cobranzas, falta de control de inventarios, informes inexactos y sobrecarga administrativa en un solo departamento. Esta idea fue aceptada por la gerencia, ya que yo ya había trabajado con un sistema así en otra empresa y pude dar confianza de su utilidad.

Una vez aceptada la propuesta, se inició el proceso de implementación y capacitación del personal. Este paso fue fundamental, ya que el éxito de un ERP

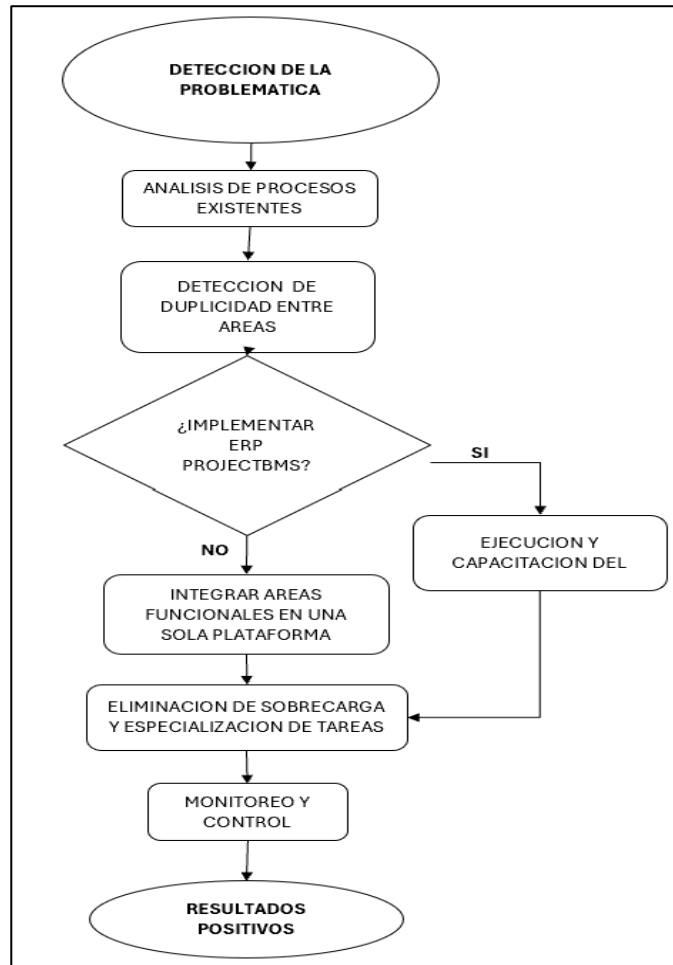
ProjectBMS dependía no solo de la instalación técnica del sistema, sino también de la capacidad del equipo para adaptarse a nuevas dinámicas de trabajo. La migración inicial de la información fue un reto, pues demandó tiempo y esfuerzo en la carga de datos históricos. Sin embargo, a medida que el sistema comenzó a funcionar, los beneficios se hicieron evidentes: los reportes eran más precisos, las áreas operaban de manera coordinada y la gerencia contaba con información confiable para la toma de decisiones estratégicas. Con la implementación del ERP ProjectBMS, se dio un punto de inflexión en la forma de gestionar en Climapower S.A.C. lo que permitió transformar una administración fragmentada en un modelo funcional más eficiente, moderno y alineado con las exigencias del mercado. A continuación, se detallará los beneficios que se obtuvieron a partir de la implementación del sistema ERP ProjectBMS.

- Fortalecimiento en el control interno administrativo

Una vez revisado todo se pudo constatar que en el Departamento de administración se estaban duplicando ciertas funciones que generaban una carga laboral innecesaria y retrasos en el trabajo. Esto reduce la carga de tareas en un solo equipo y permite que cada departamento trabaje en sus propias tareas sin perder el contacto con los demás. Por lo tanto, cada departamento trabaja de forma autónoma pero siempre conectada un mismo canal, garantizando una coordinación lineal y sistematizada.

FIGURA N° 4:

Mejoramiento del control administrativo con el ERP PROJECTBMS.



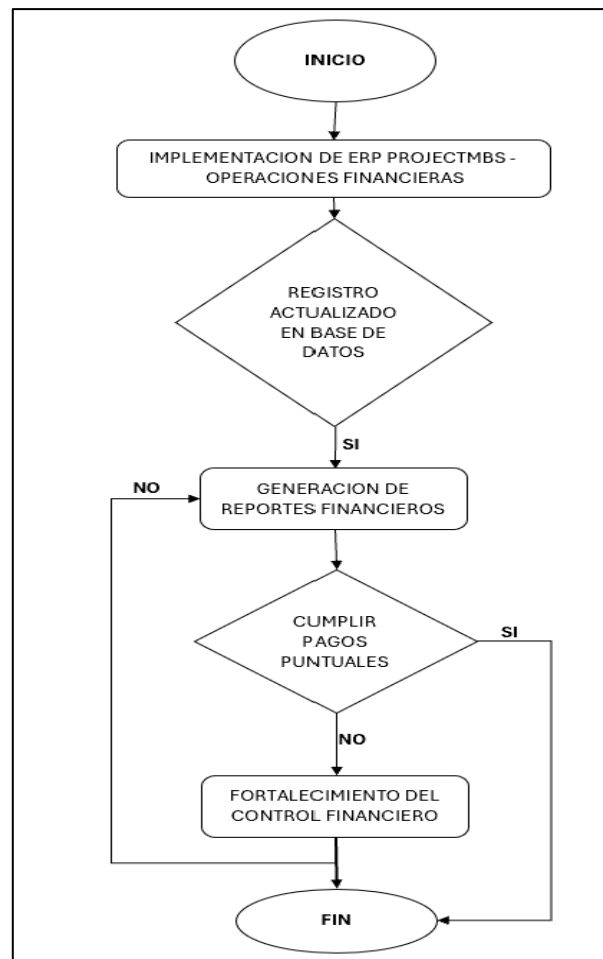
Fuente: Elaboración Propia

- Administración eficaz de cuentas por cobrar y pagar

Con el ERP ProjectBMS se ha logrado mejorar la gestión de cuentas por cobrar y por pagar en la empresa, por medio de este ERP ProjectBMS, el registro de facturas y servicios generados se actualiza automáticamente en la base de datos, asegurando que la información contable esté siempre actualizada y disponible en tiempo real. Por lo tanto, esta actualización facilita la generación rápida de reportes financieros, permitiendo visualizar con exactitud los ingresos pendientes de cobro y las pendientes por pagar. Así mismo, al disponer de esta información de manera apropiada, la organización puede planificar sus flujos de caja, anticiparse a posibles retrasos y cumplir puntualmente con los pagos a los proveedores y al personal. El uso del ERP ProjectBMS colaboró a fortalecer la transparencia y la confianza tanto de los clientes, proveedores y colaboradores, con el fin de mantener un control más ordenado, actualizado y confiable.

FIGURA N° 5:

Impacto positivo del ERP en las obligaciones financieras.



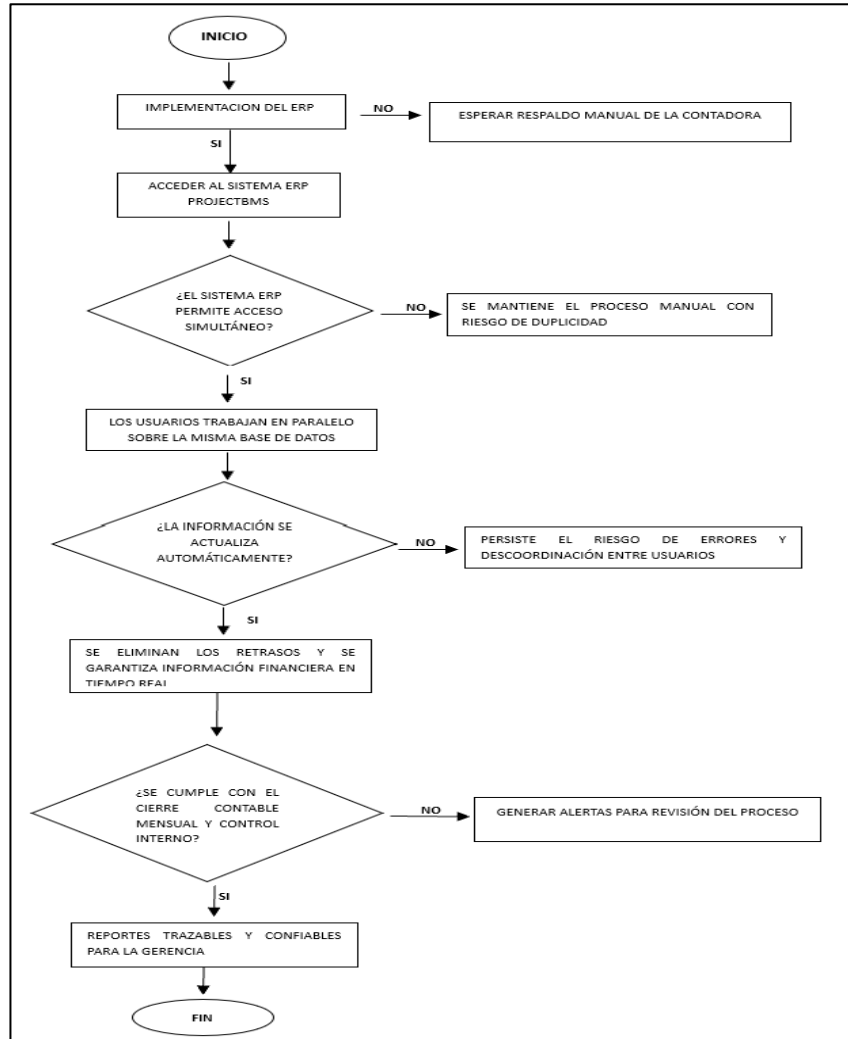
Fuente: Elaboración Propia.

- Mejoras del flujo contable.

La demora en el área de contabilidad, derivado de esperar los backup (copias de seguridad) de la contadora, se resuelve con el acceso simultáneo y controlado que ofrece el ERP ProjectBMS, ya que el sistema permite que varios usuarios trabajen en paralelo en la misma base de datos, manteniendo la información actualizada y evitando duplicidad de procesos innecesarios. Gracias a ello, la información financiera se actualiza de forma continua, eliminando retrasos por dependencias manuales y facilitando el cumplimiento de políticas de cierre contable mensual y control interno. Además, esto asegura mayor trazabilidad y confiabilidad en los reportes financieros solicitados por gerencia.

FIGURA N° 6:

Beneficios del ERP en el departamento contable



Fuente: Elaboración Propia.

- Orden financiero y cumplimiento normativo

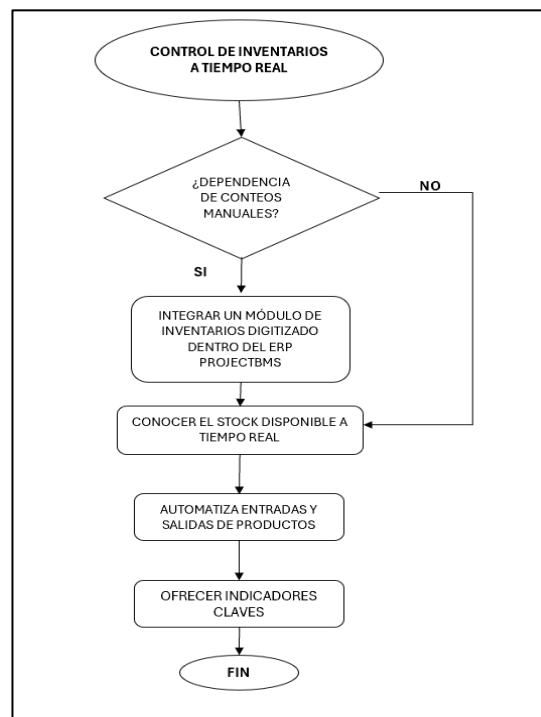
Con la incorporación del ERP ProjectBMS, la empresa, cuenta ahora con alarmas y recordatorios automáticos para fechas las de vencimiento de declaraciones y pagos, permitiendo así la disminución de retrasos en los pagos y asegurado el cumplimiento de las obligaciones financieras. Asimismo, facilita la correcta clasificación de gastos, permitiendo generar reportes precisos que reflejen con mayor fidelidad la situación económica de la empresa, fortaleciendo el control interno y la toma de decisiones estratégicas.

- Control de inventarios en tiempo real

El problema de depender de conteos manuales puede resolverse mediante la integración de un módulo de inventarios digitalizado dentro del ERP ProjectBMS. Este sistema permite conocer en tiempo real el stock disponible, automatizar las entradas y salidas de productos y minimizar errores humanos. Además, ofrece indicadores clave (rotación, costos de almacenamiento, puntos de reabastecimiento), que optimizan la gestión logística.

FIGURA N° 7:

Actualización y control de stock



Fuente: Elaboración Propia.

- Apoyo estratégico para la toma de decisiones con el ERP ProjectBMS

Uno de los beneficios más importantes que ofrece el ERP ProjectBMS es que permite acceder a reportes completos, donde reúne toda la información proveniente de todos los departamentos canalizados en un solo lugar. Esto permite que la gerencia disponga de datos confiables y oportunos para evaluar escenarios, proyectar inversiones y tomar decisiones estratégicas. Además, mejora la comunicación interdepartamental, ya que áreas como ventas y logística pueden trabajar sobre información compartida y actualizada.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE CONTRIBUCIONES Y BENEFICIOS OBTENIDOS

3.1 ANÁLISIS DE SU CONTRIBUCIÓN EN TÉRMINOS DE LAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES ADQUIRIDAS DURANTE SU FORMACIÓN PROFESIONAL. EXPLICAR SI SU CONTRIBUCIÓN REQUIRIÓ LA CONSULTA A OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Durante mi permanencia en la empresa Climapower S.A.C., pude aplicar muchas de las competencias y habilidades que desarrollé a lo largo de mi formación profesional. Cada experiencia dentro de la empresa me permitió comprobar que lo aprendido en las aulas podía tener un impacto real cuando se combina con compromiso, observación y capacidad de adaptación.

Desde el primer momento supe que no se trataba solo de ejecutar tareas contables, sino de entender cómo cada registro, cada dato o cada reporte influía directamente en la estabilidad financiera de la organización. Gracias a mi formación en contabilidad y en el manejo de normas internacionales de información financiera (NIIF), comprendí la importancia de que los estados financieros reflejen con transparencia la realidad de la empresa y que solo se reconozcan gastos realmente vinculados a la actividad comercial y económica.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son un conjunto de normas contables unificadas a nivel mundial para hacer más comparable, transparente y de alta calidad la información financiera de las empresas. (International Accounting Standards Board [IASB], 2018, p. 3). Según, Tua Pereda (2019) señala que la adopción de las NIIF implica un cambio total en la manera de entender la contabilidad, de una forma legalista a una que se guía por la sustancia económica de las transacciones. Es decir, que las operaciones se registren según su sustancia económica y no por su forma legal.

En el caso de Climapower S.A.C., las NIIF nos permitió garantizar que los registros contables sean fiables, verificables y sobre todo coherentes, especialmente en lo referido a la clasificación de gastos, control de inventarios, presentación de estados financieros y cumplimiento de obligaciones tributarias. La correcta aplicación asegura la transparencia interna, facilita las auditorías y mejora la capacidad de la gerencia para tomar decisiones.

Entre las competencias que más aporté en este proceso destacaría los siguientes:

- Capacidad de análisis y diagnóstico: Donde me permitió identificar las fallas estructurales en los flujos contables y administrativos pude identificar problemas como la duplicidad de funciones, la falta de control en los registros financieros y la escasa comunicación entre departamentos. Gracias a esta capacidad, fue posible elaborar un diagnóstico que sirvió como punto de partida para diseñar estrategias de mejora orientadas a la optimización de procesos y al cumplimiento de las normas tributarias.
- Capacidad de gestión tecnológica: Fue clave para implementar el sistema ERP llamado ProjectBMS, un software que cambió por completo la forma de trabajar dentro de la empresa Climapower S.A.C. Me permitió coordinar la configuración del sistema, capacitar al personal y supervisar la migración de la información contable y administrativa hacia una plataforma integrada. Se sabe que el uso eficiente de la tecnología no solo redujo los errores humanos y los tiempos de procesamiento, sino que también permitió disponer de información en tiempo real, mejorando la trazabilidad, la transparencia en los reportes financieros.
- Capacidad de liderazgo: Este proceso no fue fácil porque se requirió mucha comunicación, empatía y coordinación con cada departamento, pero sobre todo paciencia, porque tenía que guiar, motivar al personal, resolver dudas y sobre todo generar confianza en la nueva herramienta, a su vez, mantener una comunicación constante con la gerencia.
- Capacidad de Planificación: Aquí tenía que asegurarme que cada área cumpliera con los plazos establecidos, tuve que aplicar cronogramas y así evaluar el avance de la carga de información dentro del tiempo planificado y esto me ayudó a que todo el proceso se desarrollara de manera ordenada y con resultados medibles.
- Capacidad de comunicación: la comunicación fue una de las habilidades más importantes que puse en práctica, porque tuve que explicar y fundamentar de manera clara y precisa los cambios que implicaría el nuevo sistema, así como explicar cuáles serían los beneficios que traería a cada departamento. Mantener una comunicación constante, con el equipo fue clave para que el personal entendiera que la herramienta no representaba una carga adicional, sino una oportunidad de mejora. A su vez, pude poner en práctica habilidades blandas como la resolución de conflictos y el trabajo colaborativo, que fueron tan

importantes como los conocimientos técnicos.

Para poder implementar correctamente el sistema y garantizar que cumpliera con los requisitos legales y contables, tuve que consultar diferentes fuentes. Revisé la normativa tributaria de la SUNAT, los documentos de referencia del Marco Conceptual de las NIIF, manuales del ERP ProjectBMS y también busqué información en experiencias previas de otras empresas que habían pasado por procesos similares. Esta combinación de fuentes teóricas y experiencias reales me ayudó a adaptar las soluciones a la realidad de Climapower S.A.C., sin perder la esencia de sus operaciones.

Aplicar normas y principios contables conforme a la NIIF y al PCGE

Entonces durante mi labor en Climapower S.A.C., si aplique de manera constante los principios contables establecidos por la NIIF y el Plan Contable General Empresarial (PCGE). Se implementaron controles para evitar el registro de gastos personales como gastos empresariales, de acuerdo con el Marco Conceptual para la Información Financiera del International Accounting Standards Board (IASB, 2018, párr. 4.68), los gastos se definen como disminuciones en los beneficios económicos del periodo, siempre que no estén vinculadas a distribuciones a los propietarios, cumpliendo así con el principio de entidad económica y la correcta clasificación contable según las NIIF. A su vez, se garantizó que las transacciones fueran clasificadas de acuerdo con las cuentas del PCGE, lo que facilitó el seguimiento y la presentación fiel de la información financiera.

Elaborar y analizar estados financieros

El uso del ERP ProjectBMS logró que se mejore significativamente la elaboración y el análisis de los estados financieros y en cuanto a los reportes mensuales de resultados, balance general y flujo de efectivo se generaban directamente desde el sistema, permitiendo identificar con mayor claridad los niveles de ingresos, gastos y utilidades. A través de este análisis, se detectó que la empresa mantenía servicios sin facturar y deudas acumuladas por más de dos años, lo que permitió tomar decisiones correctivas.

Interpretar información contable para la toma de decisiones

La información generada a través del ERP ProjectBMS fue clave para orientar las decisiones de gerencia, porque gracias a los reportes integrados, la empresa pudo conocer con exactitud su situación económica y tomar decisiones oportunas respecto a la recuperación de deudas, control de gastos e inversión. A su vez, los reportes de inventario

y flujo de caja se utilizaron para planificar compras, reducir desperdicios y mejorar la rotación de productos de la empresa.

Cumplir obligaciones tributarias de manera eficiente

Se mejoró de manera eficiente, porque antes del ERP ProjectBMS, la empresa solía presentar retrasos en declaraciones ante la SUNAT debido a errores en la información y falta de control en los plazos de cierre. Ya con la nueva implementación, se automatizaron los procesos de registro y verificación, lo que permitió presentar las declaraciones dentro de los plazos establecidos por SUNAT y sin observaciones. El ERP ProjectBMS, facilitó el cálculo correcto de impuestos, deducciones y retenciones, minimizando errores y asegurando que los reportes cumplieran con las exigencias normativas.

Usar herramientas informáticas aplicadas a la gestión contable

Con la implementación del sistema ERP ProjectBMS se integró los datos de los departamentos de contabilidad, logística, administración y ventas. Y no solo optimizó la eficiencia de la gestión contable, sino que también se mejoró la trazabilidad de los datos, eliminando la duplicidad de registros, la duplicidad de trabajo y el riesgo de pérdida de información. Además, la digitalización hizo posible que varios usuarios trabajaran al mismo tiempo y que la base de datos estuviera siempre actualizada.

Mi aporte fue combinar el conocimiento académico con la experiencia adquirida en otras empresas, aplicando correctamente principios contables y fortaleciendo las estructuras organizacionales.

3.2 EXPLICAR EL NIVEL DE BENEFICIO OBTENIDO POR EL CENTRO LABORAL DE SU CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE LAS SITUACIONES PROBLEMÁTICAS

Mi aporte impactó en los niveles operativo, financiero y organizacional. La empresa atravesaba una crisis administrativa y contable, donde los procesos no estaban estandarizados y las decisiones de la alta gerencia se tomaban con información incompleta. Mi aporte reforzó la estructura organizacional y favoreció a la empresa. El mayor logro fue la implementación del sistema ERP ProjectBMS, ya que en una sola plataforma se integraron las áreas de contabilidad, administración, ventas y logística. Antes del ERP ProjectBMS, la empresa utilizaba archivos manuales y hojas de cálculo

susceptibles a errores y demoras; después, los registros se automatizaron y la información se actualizó en tiempo real, lo que permitió generar informes contables y financieros precisos en minutos.

En el departamento contable, el cambio se sintió porque se pudo tener control de las cuentas por cobrar, identificando servicios que tenían más de dos años sin ser facturados. En total, se llegó a identificar una deuda por cobrar acumulada de alrededor de S/ 350,000.00 correspondiente a más de diez clientes. Gracias al nuevo sistema, se logró normalizar la facturación y recuperar el 70 % de esa deuda por cobrar, en tan solo un año. La implementación del sistema ERP no solo trajo alivio económico, sino que también demostró el valor positivo de trabajar con información organizada y verificable.

CUADRO N° 1:

Comparativo del pre y post implementación del sistema ERP PROJETBMS.

N°	Indicador	Antes del ERP ProjectBMS	Después del ERP ProjectBMS
1	Facturación y cobranza	Múltiples servicios sin facturar	Regularización y recuperación del 70 % de la deuda
2	Control de inventarios	Registros manuales, pérdidas frecuentes	Control automatizado, reducción del 80 % en extravíos
3	Reportes contables	Elaborados en Excel, con errores	Generados automáticamente, en tiempo real
4	Cumplimiento tributario	Declaraciones tardías ante SUNAT	Declaraciones oportunas y trazables
5	Coordinación entre áreas	Procesos aislados y lentos	Flujo integrado y aprobaciones digitales

Fuente: Elaboración Propia.

Como se observa en el cuadro N° 01, los beneficios de la implementación del ERP ProjectBMS fueron evidentes, ya que los resultados no solo se reflejaron en la optimización del tiempo y la eficiencia operativa, sino también en la mejora de la liquidez financiera y en una mayor integración entre los departamentos de la empresa, garantizando el cumplimiento oportuno de las obligaciones establecidas por la SUNAT y alineándose con las buenas prácticas contables.

Asimismo, el sistema ERP ProjectBMS permitió a la compañía implementar un control riguroso en el registro de gastos, donde el criterio principal es que solo se incluyan

aquellos gastos relacionados con la actividad comercial de la compañía. Aplicando dicho criterio, se cumplió de manera más estricta con los principios de las normas NIIF, con lo cual se fortaleció la presentación real de los estados financieros, por ende, se redució el riesgo de observaciones tributarias y no permitiendo en ingreso de facturas de gastos personales de los integrantes de la compañía.

El departamento de ventas obtuvo beneficios considerables con la implementación del sistema ERP ProjectBMS, ya que anteriormente no existía un control real del stock ni trazabilidad en la entrada y salida de equipos, lo cual provocaba pérdidas materiales y reclamos por parte de los clientes finales. Se debe tener claro que la ventaja del ERP ProjectBMS fue que cada movimiento de los equipos quedó registrado digitalmente, incluyendo evidencias de entrega y recepción. Asimismo, las pérdidas se redujeron en un 80 %, mejorando la planificación logística y la atención a los clientes. Por otro lado, el impacto relevante de la implementación fue la modernización de la gestión administrativa, porque antes muchas solicitudes debían esperar la aprobación de la gerencia, lo que retrasaba operaciones cotidianas. Con la implementado el sistema ERP Project BMS, se pudo establecer los niveles jerárquicos de autorización digital, lo que redujo los tiempos de respuesta de uno o dos días a solo unas horas. En consecuencia, se logró la autonomía del personal y mejoró la productividad general. Asimismo, a nivel organizacional, los beneficios fueron aún más valiosos, ya que la empresa adoptó una cultura de orden y responsabilidad. El mayor impacto verificable en la compañía fue que cada área entendió su rol dentro del proceso y comenzó a trabajar con mayor coordinación entre áreas. Finalmente, se puede indicar que se pasó de un modelo reactivo donde se actuaba solo cuando surgían problemas a un modelo preventivo y planificado, sustentado en información verificable.

Con la transparencia logrado en los reportes financieros y el cumplimiento oportuno de sus obligaciones tributarias, post implementación del sistema ERP Project BMS, se mejoró notablemente la confianza con los diferentes clientes y proveedores de la compañía. En consecuencia, la compañía Climapower S.A.C. pudo alcanzar acuerdos con empresas de gran prestigio como Grupo Falabella, Grupo Romero, el Hotel Westin, Perumin y diversas instituciones educativas. En resumen, la compañía logró ampliando significativamente su cartera comercial; por ende, se evidenció un mayor posicionamiento en el mercado local. Asimismo, se evidenció que, a partir del año 2022

en adelante, post implementación del sistema ERP, la empresa experimentó una evolución gradual pero sostenida, reflejando los resultados de las mejoras implementadas en su gestión.

El departamento de ventas su principal beneficio fue el incremento en la rotación y demanda de productos. Lo anterior mencionado, se evidenció en temporadas de alta demanda, especialmente antes del inicio de la temporada de verano, ya que la empresa alcanzó niveles mínimos de stock, lo que indicaba una planificación de ventas más dinámica y alineada con las necesidades del mercado. En resumen, el departamento de ventas logró anticipar los pedidos con mayor precisión, garantizando la disponibilidad oportuna de los productos y una mejor respuesta ante los requerimientos de los clientes.

CUADRO N° 2:

Evolución de la compañía posterior a la implementación del ERP

N°	CONCEPTO	ANTES	DESPUES
1	Cartera de clientes	Limitada	Ampliación de la cartera de clientes, empresas de gran reconocimiento como: Falabella, Grupo Romero, Hotel Westin.
2	Participación en el mercado	Reducida	Un aumento significativo y mayor participación en el mercado, consolidando relaciones comerciales estables.
3	Rotación de productos y servicios	Reducido y con presencia de stock acumulado	Aumento en ventas y servicios, eliminación de faltantes antes de temporada y mejor rotación de productos, optimizando la gestión de inventarios.
4	Gestión Interna	Problemas y falta de control	Un control interno adecuado, con procedimientos estandarizados y acciones preventivas frente a posibles inconvenientes.
5	Estructura Organizacional	Fragmentada y dependiente de procesos manuales	Enfoque Holístico

Fuente: elaboración Propia.

De lo expuesto líneas arriba, se podría resaltar que el mayor beneficio para la compañía fue la profesionalización de la gestión interna, ya que la empresa comprendió el valor de la tecnología como aliada del control contable y de la información oportuna para tomar decisiones. Por otro lado, la gerencia general reconoció que contar con datos reales y consolidados les permitió planificar presupuestos con mayor precisión, evaluar rentabilidades y reducir gastos innecesarios.

En resumen, la compañía Climapower S.A.C. pasó de una estructura fragmentada y dependiente de procedimientos manuales a una empresa moderna, ya que cuenta con procesos integrados, control financiero, cumplimiento normativo y visión estratégica.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Se concluyo que, la implementación del ERP ProjectBMS no solo mejora todos los procesos administrativos, además, también impulsa una cultura orientada al cumplimiento normativo, la responsabilidad financiera y la eficiencia operativa, son aspectos esenciales para asegurar la sostenibilidad de la empresa en un largo plazo.

Asimismo, la aplicación de los principios contables establecidos en las NIIF y el PCGE permitió clasificar correctamente los gastos y reconocer operación de manera fiel y gracias a ello, la empresa pudo cumplir con sus obligaciones tributarias de forma más ordenada y puntual, evitando posibles contingencias legales y fortaleciendo su credibilidad a entidades externas y a los propios clientes.

Uno de los resultados más importantes tras la implementación del ERP ProjectBMS fue que Climapower S.A.C., consiguió recuperar alrededor del 70 % de una deuda antigua que bordeaba los S/ 350,000.00, este monto correspondía a servicios que nunca se habían facturado. Si bien es cierto, este resultado no solo mejoró la liquidez de la empresa, sino que también dejó en claro lo importante que es llevar un control ordenado y sistemático de las operaciones.

En general, la incorporación del ERP ProjectBMS permitió disminuir errores contables, acelerar los cierres financieros y tener una visión más precisa y confiable sobre la situación real de la empresa. Además, en el departamento de ventas se logró minorar cerca del 80 % de las pérdidas de equipos gracias a un mejor control más exacto del stock y un seguimiento detallado de todos los movimientos. Podemos notar que los resultados muestran que la implementación del sistema no solo fortaleció la gestión financiera, sino que también ayudo a ordenar y hacer más eficiente otros departamentos importantes dentro de la empresa.

Finalmente, se concluye que la incorporación del sistema ERP ProjectBMS marcó un punto de inflexión para Climapower S.A.C., no solo como una actualización tecnológica, sino como un cambio en la forma de trabajar. La empresa dejó atrás las hojas de cálculo y los registros manuales para pasar a trabajar con un sistema con la información digitalizada, centralizada y en tiempo real, y no fue solo una mejora tecnológica, sino un

cambio de cultura organizacional. Asu vez, esto permitió que los procesos fueran más ágiles y las decisiones se tomaran con base en datos concretos y no en suposiciones. Este avance impulso su crecimiento sostenido a partir de 2022, reflejando en la ampliación de su cartera de clientes, una mejor rentabilidad, y una mejor reputación comercial.

4.2 RECOMENDACIONES

En un corto plazo, se sugiere que el departamento de administración, junto con el proveedor del ERP ProjectBMS, organicen capacitaciones dirigidos a todos los departamentos que utilizan el sistema, priorizando las áreas de contabilidad, administración y ventas. Estas capacitaciones deben llevarse a cabo durante el primer trimestre y centrarse en el uso adecuado de los módulos del sistema, la interpretación de reportes y la atención de incidencias, permitiendo así fortalecer el dominio de la herramienta con mayor seguridad, reduciendo errores en los registros y agilizando los tiempos de respuesta.

En un mediano plazo, se aconseja que el directorio, en coordinación con el departamento de contabilidad, deben definir auditorías internas y de manera semestral, con el fin de verificar el correcto cumplimiento de las NIIF y la utilización de las políticas contables. Este proceso ayudara a que los estados financieros sean transparentes y evitara posibles errores y aumentara la confianza de la gerencia en la veracidad de los resultados presentados.

Además, se sugiere que la empresa evalué periódicamente sus KPI's financieros, (liquidez, el nivel de endeudamiento y rotación de inventarios) establecidos en el plan estratégico de la empresa. Para ello, este proceso deberá estar a cargo del responsable del departamento de administración y de la alta gerencia, los cuales deben ejecutarse de forma trimestral, con el fin de que la empresa revise su desempeño en tiempo real y, a su vez disponer con la información más precisa para fortalecer su próxima planificación estratégica.

Finalmente, se recomienda que la gerencia diseñe un plan estratégico de innovación digital que este alineado con los objetivos de crecimiento de la empresa Climapower S.A.C. Dicho plan deberá proyectarse a tres años y contemplar nuevas herramientas que complementen el ERP, con el propósito de mantener a la empresa a la vanguardia tecnológica y competitiva dentro de su sector.

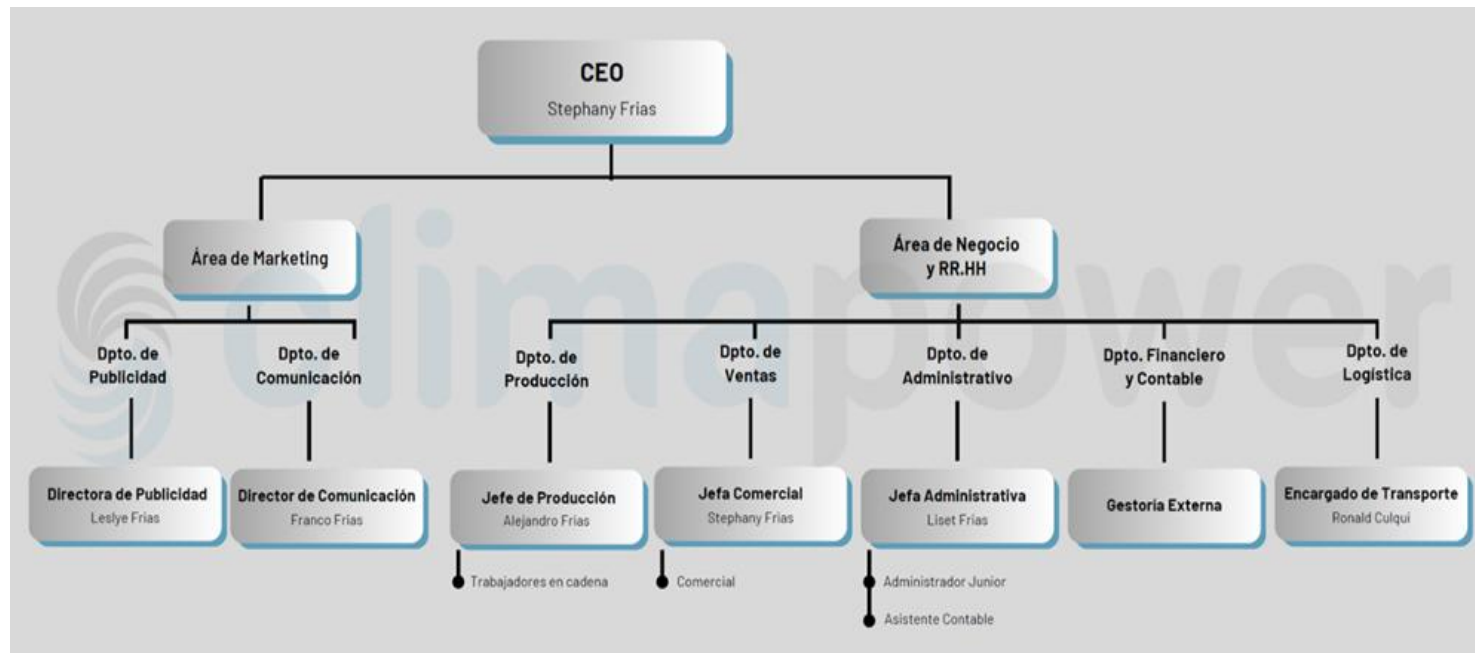
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Chiavenato, I. (2017). *Administración: teoría, proceso y práctica* (11.^a ed.). McGraw-Hill.
- Consejo Normativo de Contabilidad. (2019). *Plan Contable General Empresarial* (Resolución N.º 002-2019-EF/30). Ministerio de Economía y Finanzas del Perú.
- International Accounting Standards Board. (2018). *Marco conceptual para la información financiera*. IFRS Foundation.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2016). *Sistemas de información gerencial* (14.^a ed.). Pearson Educación.
- Monk, E., & Wagner, B. (2013). *Conceptos de sistemas ERP* (4.^a ed.). Cengage Learning.
- ProjectBMS. (s. f.). ERP | ProjectBMS. Recuperado de <https://projectbms.net/>
- Quantum Consultores. (2023, agosto 15). *NIIF MYPES vs NIIF plenas en el Perú: principales diferencias*. Recuperado de <https://quantumconsultores.com/niif-mypes-vs-niif-plenas-peru/>
- SAP. (2022, marzo 17). *The importance of ERP for SMEs*. SAP News Center. Recuperado de <https://news.sap.com/india/2022/03/importance-of-erp-for-smes/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s. f.). *Gastos no deducibles para empresas*. SUNAT. Recuperado de <https://renta.sunat.gob.pe/empresas/gastos-no-deducibles>
- Tracxn. (2025). ProjectBMS – Company Profile & Competitors. Recuperado de https://tracxn.com/d/companies/projectbms/_aji8kbIvn-cuUVFZBc8pmUJ2JbDD8OUBxprCSGOO4Pw?utm_source=chatgpt.com
- Tua Pereda, J. (2019). *La teoría contable y la implantación de las NIIF en Latinoamérica*. Editorial Deusto.
- Veritrade. (s. f.). *Importaciones y exportaciones de Climapower S.A.C. (RUC 20604960518)*. Recuperado de

<https://www.veritradecorp.com/es/peru/importaciones-y-exportaciones-climapower-sac/ruc-20604960518>

ANEXOS

ANEXO N° 1: ORGANIGRAMA DE CLIMAPOWER S.A.C.



Fuente: Información proporcionada por la empresa