

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA PERUANA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**INFORME TECNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**PRESENTADO POR:**

**BACHILLER: HUBER ARISTÍDES ARÉVALO ALVIS**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**AÑO 2014**

**IQUITOS – PERÚ**

# ÍNDICE

## TÍTULO: INFORME TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

### INTRODUCCIÓN

#### CAPITULO I.

##### 1. PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 1.1. Objetivos del Informe Técnico.
- 1.2. Justificación.
- 1.3. Vinculación de los aspectos teóricos con la experiencia profesional.

#### CAPITULO II.

##### 2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

- 2.1. Identificación.
  - a) Tipo de Empresa
  - b) Denominación.
  - c) Objeto Social.
  - d) Ámbito Geográfico.

**2.2.** La empresa y su Macroentorno.

- a) Variables Económicas.
- b) Variables Política Económicas.
- c) Aspectos Culturales.
- d) Aspectos Tecnológicos.

**2.3.** La empresa y su Microentorno.

- a) Clientes
- b) Competidores
- c) Proveedores

**2.4.** Estructura Financiera.

- a) Análisis del Comportamiento Histórico.
- b) Análisis del Comportamiento Presente.
- c) Análisis del Comportamiento Económico.
- d) Análisis del Comportamiento Financiero.

**2.5.** Estructura Organizacional.

- a) Estructura Orgánica.
- b) Estructura de Recursos Humanos.

## **CAPITULO III**

### **3. DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL.**

**3.1.** Contribución del área del desempeño profesional al objetivo de la empresa.

**3.1.1.** Ubicación del área de trabajo en el contexto de la empresa.

**3.2.** Cargos, Cronología y Funciones desempeñadas.

**3.2.1.** Cargos desempeñados.

**3.2.2.** Funciones desempeñadas.

**3.3.** Contribución profesional a los objetivos empresariales.

**3.4.** Limitaciones para el desempeño de las funciones.

**3.4.1.** Limitaciones internas y externas.

**3.5.** Propuestas para superar las dificultades encontradas.

### **4. CONCLUSIONES**

### **5. RECOMENDACIONES**

### **6. BIBLIOGRAFÍA**

### **7. ANEXOS.**

## INTRODUCCION

El presente INFORME TECNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL es elaborado de acuerdo a lo normado por el reglamento de Grados y Títulos aprobado con Resolución Decanal N° 669-2004-DFACACENIT-UNAP de 11 de Octubre del 2004, en donde se incluye como opción para poder optar el título profesional de Contador Público, la presentación de un Informe Técnico por la prestación de servicios profesionales en una o varias entidades en un periodo mínimo de tres años.

El informe consolida el resultado de la experiencia profesional obtenidas en las áreas de Contabilidad en los años 2007 al 2014 hasta el presente de la empresa ORVISA; así como una descripción y análisis de la entidad, resaltando los logros, debilidades encontradas y el correspondiente aporte personal para el mejoramiento de los mismos.

El informe técnico consta de tres capítulos:

- Planteamiento técnico de experiencia profesional,
- Descripción general de la empresa
- Del desempeño profesional

El primer capítulo denominado planteamiento Técnico de Experiencia Profesional, comprende la definición de los objetivos y justificación del informe, así como, la variación de los aspectos teóricos con la experiencia profesional, así como una combinación indispensable para hacer, efectivo el éxito de las tareas asignadas, así como las nuevas estrategias a aplicar.

El segundo capítulo trata de la Descripción General de la Empresa ORVISA, con sede en la ciudad de Iquitos; comprende la identificación de la empresa y breve análisis de los aspectos macro y micro entornos; un análisis de la estructura financiera y organizacional, a través de las cuales se pretende mostrar una visión amplia de la empresa.

El tercer capítulo, del Desempeño Profesional, comprende una descripción de la experiencia adquirida en los diferentes cargos asumidos y funciones desarrolladas, la contribución profesional y técnica del mejoramiento del funcionamiento de las áreas y el logro de los objetivos empresariales.

Finalmente, se incluyen las conclusiones y recomendaciones que derivan del análisis efectuado y el aporte de la experiencia profesional, esperando contribuir a través del presente informe al fortalecimiento de la entidad y al enriquecimiento del conocimiento profesional contable. Este último aspecto está dirigido al joven universitario que debe descubrir la necesidad de combinar los conocimientos que recibe en las aulas de la universidad con la aplicación de los mismos donde presta sus servicios.

## **CAPITULO I**

### **1 PLANTEAMIENTO TECNICO DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL.**

#### **1.1. OBJETIVOS DEL INFORME TECNICO.**

Son objetivos del presente informe los siguientes:

- a) Relacionar la formación académica obtenida en la escuela de Contabilidad de la Universidad Nacional de la Amazonía – UNAP – con el desempeño profesional en los trabajos realizados en la empresa ORVISA en los últimos tres años (2011-2014).
- b) Presentar una facultad de Ciencias Económicas y de Negocios – FACEN – el presente informe técnico de experiencia profesional para optar el título profesional de Contador Público.

#### **1.2. JUSTIFICACIÓN**

El presente informe de experiencia profesional se justifica por dos aspectos:

PRIMERO. Demostrar la importancia de la formación académica del profesional contable en el desempeño de sus funciones como Contador, dentro de cualquier tipo de organización, institución o empresa.

SEGUNDO. Contribuir al desarrollo profesional del Contador con el presente informe técnico de experiencia profesional, presentada en esta

ocasión a la Gerencia de la Empresa ORVISA como beneficiara de mi aporte profesional.

### **1.3. VINCULACION DE LOS ASPECTOS TEORICOS CON LA EXPERIANCIA PROFESONAL**

La vinculación que existe entre los aspectos teóricos, adquiridos durante la formación académica universitaria del profesional contable, se da en diferentes etapas del desempeño profesional.

- En el conocimiento integral de la entidad.

Es decir: Su naturaleza jurídica, visión y misión.

Valores institucionales

Objetivos y su estructura orgánica.

- En el estudio de la estructura operativa y financiera que constituye el objeto social y la razón de su existencia como empresa vinculada a un grupo económico relevante dentro de la economía peruana.
- La vinculación entre los aspectos teóricos de la formación académica y las actividades diarias en la realidad de la empresa, lo que encontramos muy valioso en esta entidad son los esfuerzos de la Gerencia para mantenerse y crecer en el sector económico al que pertenece.



## CAPITULO II

### 2. DESCRIPCION GENERAL DE LA EMPRESA

#### 2.1 IDENTIFICACION

##### a) TIPO DE EMPRESA

ORVISA fue constituida en 1973, inscrita en la sociedad en el tomo 13, fojas 285 Partida XLII, Asiento N° 1 del Registro de Sociedades Mercantiles de Loreto 16/01/74.

ORVISA, es la primera comercializadora de bienes de capital en la Amazonía Peruana. Constituida en 1973, ofrece las mismas líneas de productos que FERREYROS para los sectores agrícola, transporte, forestal e hidrocarburos, principalmente y opera en las ciudades de Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Bagua, Tingo María y Pto. Maldonado. Es accionista mayoritaria de ORVISA SERVICIOS TECNICOS SA., empresa de servicios al sector petrolero.

Sede: Av. Abelardo Quiñones km. 2 Iquitos.

ORVISA fue constituida en 1973, es una subsidiaria del Grupo Ferreyros y ofrece las mismas líneas de productos que Ferreyros y es líder del mercado para las tres líneas de productos que generan mayor demanda de la región, como son las máquinas agrícolas, los motores marinos y equipos forestales.

Por ser una empresa situada en la región de la selva, ORVISA, goza actualmente de ciertas ventajas arancelarias y tributarias que permite ser más competitiva con sus precios sin afectar necesariamente sus márgenes.

#### **b) DENOMINACION**

ORVISA es la sigla ORGANIZACIÓN VICTORIA SA., con 40 años de operaciones, es la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la Amazonía Peruana.

#### **c) OBJETO SOCIAL**

Comercializar bienes de capital y servicios en los mercados de agricultura, energía e industria, mediante el uso de diversas modalidades de venta.

Desde 1973 inicio actividades por iniciativa de FERREYROS, ha centrado sus esfuerzos en proveer soluciones diferenciadas a los diversos requerimientos de los clientes que operan en esta parte del país, a los que a su vez le ha permitido aprovechar los beneficios tributarios vigentes en la zona, así como acceder a las ventajas operacionales de un servicio de calidad en el propio escenario donde se realizan sus trabajos.

#### **d) AMBITO GEOGRAFICO**

ORVISA, es una subsidiaria del Grupo Ferreyros que realiza operaciones en Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Bagua Grande, Tingo María, ciudades localizadas en la región selva de la Amazonía del Perú.

Su oficina principal se encuentra en la ciudad de Iquitos y tiene sucursales en las ciudades de Pucallpa y Tarapoto. Asimismo, cuenta con oficinas en Yurimaguas, Huánuco, Tingo María y Madre de Dios.

En la actualidad ORVISA, atiende prioritariamente a clientes que operan en los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola.

## **2.2 LA EMPRESA Y SU MACROENTORNO**

### **a) VARIABLES ECONOMICAS**

En la Amazonía Peruana, ORVISA, la primera empresa importadora y comercializadora de bienes de capital en la región, continúa aportando una oferta similar a la de Ferreyros y Unimaq, superando en el 2013 los US\$ 71 millones de ingresos por ventas.

En el 2013, la empresa celebró cuatro décadas de operación en la región amazónica, atendiendo con especial énfasis en los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola. La presencia de ORVISA en sucursales en las principales ciudades de la Amazonia le ha permitido aprovechar las nuevas oportunidades del negocio que aparecieron en zonas de gran desarrollo actualmente como Pucallpa, donde se concentró en el 2013 el 31% de sus ingresos, seguida de Iquitos con el 27% y de Tarapoto con el 15%.

Asimismo, las ventas por sectores económicos muestran el mayor desarrollo que vienen experimentando actividades como construcción y el transporte fluvial, que representan el 22% y 14% de sus ventas,

respectivamente, destacando también sectores tradicionales de la región como forestal e hidrocarburo y energía. En este marco la empresa ha consolidado en los últimos años una provisión amplia de productos y servicios para la actividad forestal en espera de un mayor desarrollo de dicha actividad, así como para el transporte fluvial, con la venta de planchas navales, entre otros productos.

## **b) VARIABLE POLITICO-LEGAES**

En el 2012 se constituye FERREYCORP, corporación que permitirá un mayor crecimiento futuro de todos los negocios de sus subsidiarias y a la vez la especialización de ciertas actividades. Asimismo se crea la subsidiaria MOTORED, que asume el negocio automotriz que anteriormente desempeñaba Ferreyros como una línea de negocios. Para asegurar el crecimiento futuro de la corporación y posibilitar nuevas inversiones que se realizó en ese año un exitoso aumento de capital de US\$ 62 millones.

En el 2013 encontramos posesionados como las principales subsidiarias de FERREYCORP a Ferreyros, Unimaq y ORVISA, constituidos en tres canales con un intenso trabajo para cubrir la demanda de los distintos mercados atendidos (minería, construcción, energía y petróleo, marítimo y pesca así como agricultura entre otros) en las diversas regiones del territorio nacional.

## **c) ASPECTOS CULTURALES**

## **VALORES CORPORATIVOS**

**a) INTEGRIDAD.** Soñamos con una organización formada por personas que viven sobre el fundamento de la verdad, transparencia y la honestidad. La verdad es el único camino que nos garantiza la paz interna a largo plazo, aun cuando pueda tener consecuencias negativas en el momento.

Aun los más grandes errores tienen solución si se los enfrenta siendo transparentes con todas las personas que están a nuestro alrededor que al conocer la verdad pasaran a ser parte de la solución y no de un problema más grande.

**b) EQUIDAD.** Está estrechamente relacionada con la justicia. Entendida esta con la virtud mediante el cual se da a los demás lo que es debido de acuerdo a sus derechos.

**c) VOCACION.** Garantizar la satisfacción de nuestros clientes, externos e internos, que constituyen la razón de nuestra excelencia: estimular la innovación y la flexibilidad, preservar la integridad de nuestra conducta, especialmente frente a nuestra salud pública y el medio ambiente.

**d) EXCELENCIA E INNOVACION.** Es un valor determinante que nos demanda calidad, esfuerzo empeño y coraje para lograr resultados exitosos en nuestro trabajo y por consiguiente, en la consecución de los objetivos que ORVISA se ha trazado.

**e) RESPETO A LA PERSONA.** El respeto es más que un sentimiento, sino una demostración de honor, valor y respeto por algo o alguien. Nosotros

respetamos las leyes, las personas con las que trabajamos, la empresa y sus activos y de nosotros mismos.

**f) TRABAJO EN EQUIPO.** Promovemos un entorno que aliente la innovación, la creatividad y los resultados a través del trabajo en equipo.

Nuestros líderes enseñan, inspiran y promueven la participación activa de la empresa, junto con el desarrollo profesional. Estimulamos la comunicación y la interacción abierta y eficaz.

**g) COMPROMISO.** Predisposición de dar lo mejor de cada uno en todos los proyectos emprendidos.

**d) ASPECTOS TECNOLOGICOS.**

1. Focalizar esfuerzos y recursos en los mercados de mayor crecimiento, personalizado en la atención única.
2. Implementar el área de Soporte Comercial, fortaleciendo el uso de CRM como herramienta de gestión de ventas.
3. Analizar el proceso de compras y control de inventarios con demanda del mercado.
4. Análisis continuo de los mercados y territorios en busca de nuevas oportunidades de negocio y amenazas de la competencia.

5. Reducir inventarios de baja rotación mediante campañas o programas de ofertas.
6. Continuar programas NPI consolidando nuestra ventaja competitiva.
7. Continuar con la certificación de habilidades al personal técnico.
8. Participar en el reclutamiento selectivo de técnicos calificados.
9. Capacitación e inducción en temas de seguridad, salud y medio ambiente con los principales clientes y proveedores.
10. Asegurar que la implementación de herramientas tecnológicas contribuya a optimizar y agilizar los procesos de atención a nuestros clientes.
11. Impulsar la implementación de herramientas tecnológicas para reducir los procesos manuales y generara ventajas competitivas en el negocio.
12. Estandarizar tecnología corporativa.
13. Difundir los principios guías de CPS Y SIS SIGMA que ayuden a identificar y eliminar desperdicios en las diferentes actividades.
14. Identificación y gestión de riesgos del negocio.

## 2.3. LA EMPRESA EN SU MICROENTORNO

### a) CLIENTES

En el año 2013, ORVISA realizó avances en su consolidación y crecimiento, mejorando su cobertura en su ámbito territorial, certificando sus principales procesos, incorporando nuevas líneas de negocio, así como sumando tecnologías y sistemas que incrementan su eficiencia para beneficios de sus clientes.

#### PRINCIPALES CLIENTES DE ORVISA SA 2013

NUMERO RUC	RAZON SOCIAL	TOTAL VENTAS S/.	% PARTICIPACION
20504311342	PLUSPETROL NORTE SA	13,573,684	7.52%
20100027705	ELECTRICIDAD DEL PERU ELECTRO PERU SAC	4,695,303	2.60%
20146673776	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PANGOA	4,630,751	2.57%
20103795631	EMP. REG. DE DERV. PUBLICO DE ELECTRICIDAD	4,601,315	2.55%
20393224984	GRUPO DE INVERSIONES N&H SRL	4,154,078	2.30%
20494180511	NAVARRO RENTAL SAC	3,236,906	1.79%
20568500157	UNIDAD EJECUTORA PASCO SELVA CENTRAL	2,987,854	1.66%
20393300915	M C INVERSIONES Y EXPLORACIONES SAC	2,941,402	1.63%
20100128218	PETROLEOS DEL PERU PETROPERU SA	2,755,348	1.53%
20489532961	MEGA INVERSIONES SRL	2,566,802	1.42%
<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>		<b>46,143,443</b>	<b>25.58%</b>
<b>TOTAL VENTAS 2013</b>		<b>180,401,664</b>	

### b) COMPETIDORES

En el Perú, en ámbito territorial, que es la Amazonia Peruana y en lo que concierne a los sectores de hidrocarburos y energía, transporte fluvial, construcción, forestal y agrícola no existe empresas que podríamos calificarlas como competidores en las líneas de productos.



Sin embargo, puede mencionarse que en maquinaria auxiliar y camiones fuera de carretera para la gran minería, la marca Caterpillar enfrenta la competencia de Komatsu.

En cuanto de cargadores de bajo perfil para la minería subterránea, los competidores son Atlas, Copco y Sandrik. En palas eléctricas e hidráulicas, tiene entre sus competidores a Komatsu, Volvo, Hyundai, Case JCB, Daewoo y Jhon Deere.

En las líneas de repuestos de las diversas marcas que comercializa, ORVISA enfrenta la competencia de entidades que distribuyen repuestos no genuinos en pequeños segmentos del mercado.

### c) PROVEEDORES

ORVISA tiene como principales proveedores a las empresas que se detalla a continuación:

NUMERO RUC	RAZON SOCIAL	TOTAL COMPRAS S/.	% PARTICIPACION
37076007	CATERPILLAR AMERICA CO	76,932,572	54.24%
20100028698	FERREYROS SA	11,822,703	8.34%
20100027021	UNIMAQ	7,496,893	5.29%
20528215336	MOTOMAQ	5,403,198	3.81%
20259880603	MOBIL OIL DEL PERU SRL	2,927,041	2.06%
1531521	TEREX USA LLC	2,248,425	1.59%
20389099164	TRANSPORTES QUINTO SAC	1,780,598	1.26%
20131312955	SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA	1,337,311	0.94%
20493762789	J & V RESGUARDO SELVA SAC	1,142,249	0.81%
20100027292	FERREYCORP SAA	1,126,221	0.79%
<b>PRINCIPALES PROVEEDORES</b>		<b>112,217,211</b>	<b>79.12%</b>
<b>TOTAL COMPRAS 2013</b>		<b>141,835,068</b>	

## 2.4. ESTRUCTURA COMERCIAL

### a) SEGMENTO DE MERCADO

<u>MERCADO</u>	<u>PPTO. 2014</u>
Construcción	US\$ 23,467
Marino	21,923
Gobierno	13,945
Hidrocarburos y energía	11,317
Forestal	10,533
Agricultura	5,772
Comercio y Servicios	5,649
Proveedores para Equipos	1,315
Transporte	900
Industria	512
Canteras y Agregados	502
Afiliadas	171
Proyectos Especiales	<u>3,993</u>
<b>TOTAL</b>	<b>US\$ 100,000</b>

## b) PRODUCTOS

La comercialización de bienes y prestación de servicios para el 2014 tiene la estructura siguiente:

Máquinas y motores	50.18%
Repuestos	26.71%
Complementarios	10.64%
Servicios	2.98%
Combustible	5.50%
Proyectos Especiales	<u>3.99%</u>
	<b><u>100.00%</u></b>

Los índices de Rotación para los inventarios son:

	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Motores	0.7	2.5
Maquinas	3.5	3.5
Repuestos:		
CAT	4.9	4.5
MF	0.8	1.5
PROD.ACERO	2.5	3.5

### c) PARTICIPACION DE MERCADO 2014

<b>MERCADO:</b>	<b>%</b>
Construcción	24
Marino	23
Gobierno	15
Hidrocarburos y energía	12
Forestal	11
Agricultura	6
Comercio y servicios	6
Proveedores para Equipos	1
Transporte	1
Industria	1
Canteras y agregados	0
Afiliadas	0
Proyectos especiales	<u>0</u>
	<b><u>100%</u></b>

#### **d) ESTRATEGIAS COMERCIALES 2014**

- Optimizar la gestión a través de nuestros canales de distribución
- Cumplir con el presupuesto de ventas en el 2014 por mercados y líneas
- Lograr índices de rotación de 9.5 veces en repuestos y 6.0 veces en máquinas y motores
- Contar con personal certificado
- Optima infraestructura y equipamiento de los talleres de servicios
- Fortalecer la cultura de servicio al cliente mediante atención personalizada, especializada y oportuna

## 2.5. ESTRUCTURA FINANCIERA

### a) ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO HISTORICO Y PRESENTE

(Expresado en miles de soles)

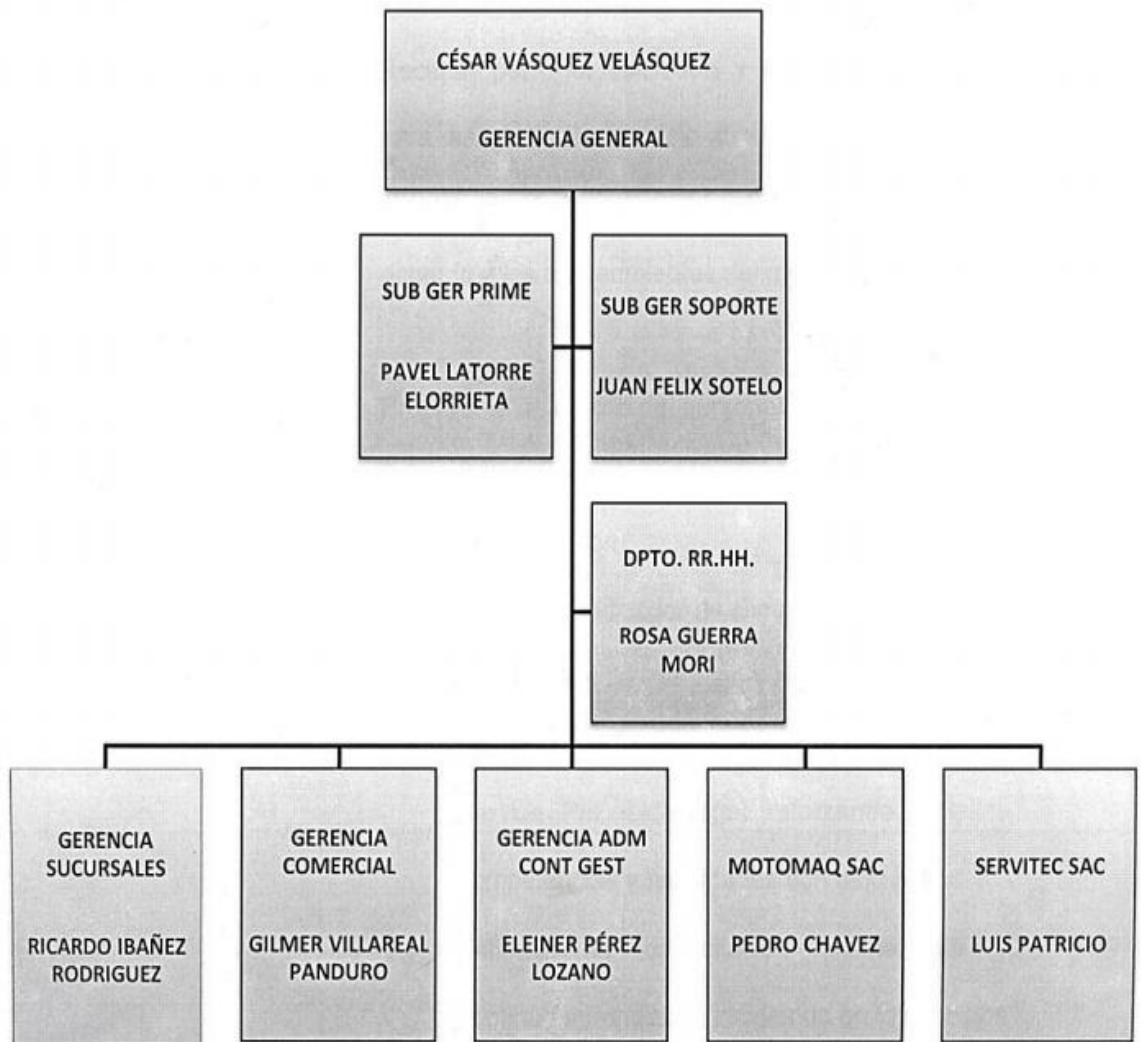
ACTIVO ACTIVO CORRIENTE	2013		2012	
	COMPORT. PRESENTE	%	COMPORT. HISTORICO	%
EFFECTIVO	1,133	0.75	1,468	1.19
Ctas por Cob.Comer. (neto)	32,993	21.85	20,965	16.94
Ctas por Cob.Relacion	6,862	4.54	2,511	2.03
Otras Ctas. Por Cobrar	14,235	9.43	6,065	4.90
Inventarios (neto)	61,892	40.99	66,686	53.88
Gtos.Pag. Por Anticipo	355	0.24	409	0.33
<b>Total Activo Cte.</b>	<b>117,470</b>	<b>77.80</b>	<b>98,104</b>	<b>79.26</b>
Ctas. Por Cob. Comer. L.P.	8,048	5.33	3,896	3.15
Inversiones	3,390	2.25	2,839	2.29
I.M. y E. (neto)	21,712	14.38	18,332	14.81
Otros Activos	375	0.25	604	0.49
<b>Total Activo</b>	<b>150,995</b>	<b>100.00</b>	<b>123,775</b>	<b>100.00</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Otros Pasivos Financieros	43,674	28.92	45,142	36.47
Ctas. Por Pagar Comer.	23,212	15.37	19,091	15.42
Remuner. Y Otras C. x P.	11,036	7.31	7,734	6.25
Ctas. Por Pagar Relacion.	6,000	3.97	10,332	8.35
Pasivo por Imp. A las Ganan.			691	0.56
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>83,922</b>	<b>55.58</b>	<b>82,990</b>	<b>67.05</b>
Otros Pasivos Financ.	30,724	20.35	7,926	6.40
Pasivo por I.R. Diferido	3,410	2.26	1,431	1.16
<b>Total Pasivo</b>	<b>118,056</b>	<b>78.19</b>	<b>92,347</b>	<b>74.61</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>				
Capital Social	21,681	14.36	21,681	17.52
Reserva Legal	4,336	2.87	4,336	3.50
Resultados Acumulados	107	0.07	30	0.02
Otras Reservas de Patrimonio	6,815	4.51	5,378	4.35
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>32,939</b>	<b>21.81</b>	<b>31,425</b>	<b>25.39</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PAT. NETO</b>	<b>150,995</b>	<b>100.00</b>	<b>123,772</b>	<b>100.00</b>

**b) ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO ECONOMICO Y FINANCIERO**  
**(En miles de soles)**

	<u>AL 2013</u>	%	<u>AL 2012</u>	%
Ventas Netas	170,540	100.00	153,747	100.00
Costo de Ventas	-132,425	77.65	-119,659	77.83
UTILIDAD BRUTA	38,115	22.35	34,088	22.17
Gastos de Ventas	-18,241	-10.70	-18,829	-12.25
Gastos Administrativos	-9,786	-5.74	-5,879	-3.82
Otros Gtos. E Ing. (neto)	3,938	2.33	43	0.03
UTILIDAD OPERATIVA	14,026	8.22	9,423	5.42
Ingresos Financieros	3,077	1.80	2,349	1.53
Gastos Financieros	-3,421	-2.01	-2,598	-1.69
Diferenc.de Cambio, neto	-5,108	-3.00	2,453	1.60
UTILIDAD ANTES DE I.R.	8,574	5.03	11,627	7.56
Impuesto ala Renta	-1,794	-1.05	-3,839	2.50
UTILIDAD NETA	6,780	3.98	7,788	5.06

## 2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### ESTRUCTURA ORGANICA Y RECURSOS HUMANOS





## **2. RECURSOS HUMANOS**

Promover un clima laboral favorable, que motive desarrolle y retenga el recurso humano, utilizando el sistema de gestión de talento y Coaching para alcanzar, un promedio no menor a 75 en la encuesta EOS.

### **2.1. PLANES DE ACCION**

1. Reclutar personal calificado y retener los talentos para asegurar un servicio diferenciado a nuestros clientes en el ejercicio 2014 y en los próximos años de acuerdo a los requerimientos del mercado.
2. Proporcionar el desarrollo del personal mediante:
  - 2.1. Optimo clima laboral que estimule la confianza y la cooperación
  - 2.2. Mejorar el indicador del clima organizacional en los atributos de liderazgo y de servicio al cliente.
  - 2.3 utilizar sistema de gestión de talento (PAD service Pro, liderazgo) reforzando aquellas competencias con bajo índice.
  - 2.4 estipular la capacitación permanente y continuo aprendizaje, iniciando en los puestos claves.
3. Actualizar y difundir el Manual de Organización y de Funciones a todos los colaboradores, procurando estandarizar tareas y utilizar procesos comunes.
4. Fomentar actividades de integración y esparcimiento periódico.
5. Continuar con actividades de cumpleaños y con motivos de días festivos: Día de la mujer, del trabajador, de la madre, del

padre, fiestas patrias, aniversario, navidad y año nuevo, entre otros.

6. Difundir las prácticas de valores y normas de conducta expresada en el código de Ética vigente en la organización, orientando a regular las relaciones con clientes internos y externos, proveedores y comunidad.
  
7. Alinear la estructura organizacional con el nivel operacional del 2013 y proyectado al 2015 sobre las bases de las posiciones de jefaturas existentes, para garantizar el cumplimiento de las metas trazadas.

## **2.2. RESPONSABILIDAD SOCIAL**

1. Actuar activamente como una empresa socialmente responsable, que preserva el medio ambiente fomentando la participación de las comunidades y entidades.
  
2. Promover acciones de voluntariados y proyección social orientadas a la educación y salud en escuelas y/o comunidades y contribuyendo con horas educativas.
  
3. Participación activa e instituciones representativas de cada zona como cámara de comercio y SENATI, entre otros.
  
4. Fomentar programas preventivos en enfermedades ocupacionales y comunes, impulsando la constante práctica deportiva
  
5. Capacitación e inducción en temas de seguridad, salud y medio ambiente con los principales clientes y proveedores

## **CAPITULO III**

### **3. DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL**

#### **3.1. CONTRIBUCION DEL AREA DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL AL OBJETIVO DE LA EMPRESA**

##### **3.1.1. UBICACIÓN DEL AREA DE TRABAJO EN EL CONTEXTO DE LA EMPRESA**

###### **NOMBRE DEL PUESTO: AUXILIAR DE CONTABILIDAD III**

**NATURALEZA DEL TRABAJO.** Realizar una contabilidad razonable, es decir, aplicando los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados así como las Normas Internacionales de Contabilidad.

**DEPENDE Y REPORTA.** Al Jefe de Administración y Contabilidad.

**OBJETIVO DEL PUESTO.** Apoyar la gestión del Coordinador de Contabilidad o Asistente de Contabilidad, proporcionando información contable, tributaria y financiera en base a los PCGA y a las NIIF. Es responsable del control y análisis del inventario de maquinarias y motores de la empresa, así como del inventario de suministro y el control de pago a cuenta del cliente.

#### **3.2. CARGOS, CRONOLOGIA Y FUNCIONES DESEMPEÑADAS.**

##### **3.2.1. CARGOS DESEMPEÑADOS Y FUNCIONES:**

## **A. AUXILIAR CONTABLE II**

Desde el 02 de setiembre del 2007 hasta 02 de enero 2011

### **3.2.2. FUNCIONES DESEMPEÑADAS**

#### **1. FUNCIONES GENERALES**

Proporcionar una adecuada información contable, financiera y tributaria para el normal desarrollo de las actividades de la empresa.

#### **2. FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- Transferencia de vouchers contables
- Legalización de Libros Contables.
- Conciliaciones bancarias.
- Análisis de cuenta
- Archivar correctamente los documentos del área contable.
- Ejercer otras funciones Asignadas por la Gerencia

## **B. AUXILIAR CONTABLE III**

Desde el 03 de enero del 2011 y continua.

## **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

1. Revisar y actualizar permanente el Registro de Ventas.
2. Supervisa la actualización del Kardex de maquinaria de la empresa
3. Analizar el inventario de maquinarias (kardex) de la empresa
4. Elaborar el expediente para reclamos de Reintegro Tributario, Retenciones y/o Percepciones ante la SUNAT.
5. Digitar los documentos de Costos de Servicios en el Programa de vouchers manual–contabilidad.
6. Apoyar al Asistente Contable para la elaboración de los EE.FF. proyectados.
7. Analizar mensualmente el Inventario general de la empresa.
8. Analizar mensualmente la cuenta contable 1222.
9. Analizar mensualmente la cuenta contable 1221.
10. Analizar mensualmente la cuenta contable 2611
11. Analizar mensualmente la cuenta contable 4911
12. Elaborar mensualmente el cuadro de márgenes de ventas de maquinarias y motores.
13. Elaborar mensualmente el cuadro de ventas operativo/contable
14. Apoyar al Asistente contable para el cálculo mensual del impuesto a la Renta.
15. Elaborar el cálculo mensual del impuesto No Domiciliado y usar el PDT 617, para su declaración y pago ante la SUNAT.

### 3.3. CONTRIBUCION PROFESIONAL A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Se detalla a continuación:

- Implementación de los vouchers contables de repuestos, mediante el sistema web de contabilidad de la Organización FERREYCORP, punto que fue sugerido por mi persona a la Gerencia de Informática de FERREYCORP en Lima, que en un primer inicio eran los ingresos manuales de los costos de ventas de repuestos, este proceso sirvió para reducir el tiempo de cierre contable ya que antes para ingresar todos los costos de ventas de repuestos se demoraba un día laborable y ahora es solo cuestión de una hora.
- Implementación de los Libros y Registros Contables Principales y Auxiliares, mediante el Sistema SAP, con este proceso se simplificaron las cosas en el tiempo que se utilizaba por que ahora se genera en el SAP en cuestión de minutos y se genera el txt. Para el envío de nuestros libros y registros contables por el Programa de Libros Electrónicos de SUNAT, ya que antes para poder generar un libro o registro contable se tenía que ingresar a dos sistemas que la Organización maneja, el primer Sistema era el Citrix donde se hacia las modificaciones correspondientes y después se ingresaba al Sistema denominado DBS, en ella se actualizaba la información de las modificaciones en el Citrix y recién después de ese proceso se generaba los Libros y Registros Contables.
- Control mensual de almacén de repuestos según muestras que se toman al azar de los repuestos que tienen mayor rotación y precio en almacén, muestra que se toma del reporte del Kardex Valorizado de Repuestos que se genera todos los cierres del mes, este control fue sugerido por mi persona hacia la Gerencia como un tema de

Control Interno que se debe de dar todos los meses ante muchos casos constantes de deshonestidad.

- Inventario mensual del parqueo de Máquinas y Motores, es el control físico de las unidades que existe en el almacén de Iquitos, donde el cual se hace un cruce con el Inventario Contable, este control fue sugerido por mi persona para mejorar el control de estas unidades que muchas veces en el mes aparecían como venta (unidad entregada) y sin embargo al inicio del mes posterior se encontraban en almacén (unidad sin entregar).
- Se simplifico el labor del registro de los costos de máquinas y motores gracias a mi aporte personal en crear una sola data en Excel con tabla dinámica de los 10 últimos años del todo el movimiento de la cuenta 20 de mercaderías, con este alcance se ahorró el tiempo de analizar las estructuras de costo contable con el operativo, ya que en un primer inicio estas se hacían abriendo por lo menos 20 ventanas de Excel y que hacían lento nuestro trabajo.
- Control mensual de las guías de remisión , control que asumí por los constantes errores que habían al momento del llenado y que esto acarreaba muchas infracciones tributarias por parte de la Administración Tributaria, como el comiso de nuestras mercaderías y de las multas que se tenía que pagar la Organización, con llevando a gastos innecesarios que podrían haberse prevenido con el control adecuado de estos, por esta razón se hace los controles necesarios con la ayuda de los practicantes del área, sobre el llenado correcto de las guías y también se corrigió esas deficiencias con las charlas que se dio sobre el correcto llenado de las Guías de Remisión – Remitente , en todas los almacenes de la Organización.
- Todas estas mejoras desarrolladas brindan información confiable, oportuna y de interés a los clientes internos y externos de la Organización con la finalidad de que la Gerencias tomen decisiones.

### **3.4. LIMITACIONES PARA EL DESEMPEÑO DE LAS FUNCIONES**

#### **3.4.1 LIMITACIONES INTERNAS Y EXTERNAS**

Son las que se detallan a continuación:

- Uno de los principales problemas del área es la presión que nos ejerce la Gerencia de Ferreycorp, por los plazos ya establecidos para la entrega oportuna de la información contable, plazo que se nos acorta por la entrega tarde de información por parte de las áreas operativas de la Organización, esto nos genera mucho atraso en la revisión, corrección y manejo de la información, todo esto conlleva que nuestra área en los días de cierre contable tengamos que amanecer por lo menos un par de días.
- La falta de comunicación entre las distintas áreas de la Organización, nos induce al error involuntariamente al momento de procesar información, un claro ejemplo de ellos es al momento que el vendedor mostrador factura y esto no confirma en el Sistema el número SUNAT, al momento del cierre contable lo que hacemos es anular dicha factura por no contar con la confirmación en sistema del número SUNAT, cuando la situación real es otra.
- La falta de profesionalismo y compromiso con la Organización en muchos compañeros tanto en el área de Contabilidad como en otras, esto genera una sobre carga de trabajo que nos llega a hacer revisiones y correcciones de las labores que otros deberían realizar con eficacia y transparencia.



- La falta de control como: Inventarios, arqueos de Caja y Letras y otros controles que se pudieran realizar en el resto de oficinas que existe en la organización como en Pucallpa, Tarapoto, Madre de Dios y otras sucursales, hace que tengamos un punto débil de Control Interno.
- El envío a destiempo de los comprobantes de pagos de las sucursales de ORVISA, especialmente en las sucursales más alejadas a la ciudad central de cada oficina, como en el caso de Madre de Dios, Huánuco y Tingo María, genera que no podamos comparar el físico con el Sistema de Registro de Ventas, esto nos genera que consideremos facturas muchas veces mal emitida.

### **3.5. PROPUESTA PARA SUPERAR LAS DIFICULTADES ENCONTRADAS**

Son las que se detallan a continuación:

- Se está ejerciendo presión a las áreas operativas que cumplan con los plazos establecidos mediante el correo Corporativo y las llamadas de atención por parte de las Gerencias y que la información que reportan sea real y así evitar el doble trabajo.
- Se implementaron medidas como de mejora en las comunicaciones como correos, chat internos, anexos telefónicos, móviles para todo el personal de la Organización.
- Se viene aplicando la política de mejora de sueldos e incentivo a los trabajadores de la Organización con el fin de mejorar el desempeño de los trabajadores para el bien de la Organización.

- Lo sugerido por el área es que los Administradores de las sucursales de ORVISA, sean los encargados de realizar los controles Internos respectivos bajo su responsabilidad si existiera algún acto de dolo o irregularidad.
- El área de Contabilidad ha propuesto que toda la documentación de las distintas sucursales se envíen semanalmente, para así revisar los documentos de una mejor manera y con el tiempo y la documentación de la última semana que pasen escaneado antes de haber enviado a Iquitos.

#### 4. CONCLUSIONES

1. ORVISA SA., uno de los principales subsidiarias del Grupo económico FERREYCORP, con cuatro décadas de operación en la región amazónica, no obstante ello, mediante el análisis efectuado, se evidencia situaciones que requieren corregirse, tales como:

- Falta de comunicación que induce a cometer errores.
- Control deficiente en algunas áreas.
- Tramite de documentos con retraso

2. Excesiva presión Gerencial de parte FERREYCORP, matriz del grupo económico, política que colisiona con los retrasos inter-subsidiarias.

3. Falta de compromiso de algunos trabajadores con las políticas administrativas vigentes en la Organización.

## 5. RECOMENDACIONES

1. Implementar, mejorar en el Sistema Web de Contabilidad de la Matriz FERREYCORP en Lima, sistema que por iniciativa propia tiene más de dos años en vigencia.

Aparte de lo señalado se ha logrado:

- Implementar y simplificar el uso de los Libros y Registros Contables.
- Hacer controles mensuales de Inventarios
- Simplificar la labor de los Registros d los Costos de maquinaria y motores.

2. Sugerir a la alta Administración de FERREYCORP, analizar las políticas administrativas que tenían vigencia en las Subsidiarias, las que originan presiones excesivas en el cumplimiento de las funciones y responsabilidades de los trabajadores de las diferentes áreas.

3. Coordinar, entre Matriz y Subsidiarias, la soluciones a lo que hemos denominado “falta de compromiso” por parte de colaboradores de las diferentes áreas de las Subsidiarias y Matriz, ya que al estar encadenados los procesos, la falta de profesionalismo en una empresa afecta, en cadena, a todas las Empresas de Grupo económico.

## **6. BIBIOGRAFIA**

1. MOF y manuales de procedimientos internos de la Organización.
2. Memoria Anual 2013-FERREYCORP
3. Folletos sobre antecedentes de la empresa ORVISA SA del año 2013
4. Sistema de Administración de Documentos de FERREYCORP - año 2014
5. Objetivos 2014 – ORVISA y Subsidiarias. Amplio documento para conocer el entorno interno de la Organización.

## **7. ANEXOS**

Este informe técnico de experiencia profesional ha sido desarrollado personalmente, mediante constatación directa de los aspectos narrados.

No se ha requerido elaborar anexos.