



**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“OPTIMIZACION DE PROCESOS DE DISTRIBUCION Y  
CONTABILIZACION DE LA GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L.”**

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

**PRESENTADO POR:**

**SALLES ROJAS, PAUL OMERO**

**ASESOR:**

**Mg. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**

**PUCALLPA, ENERO 2022**

## **DEDICATORIA**

En primer lugar, a Dios, por darme la fortaleza y continuar en mi carrera profesional; a mis padres, por darme su apoyo en todo momento y alentarme siempre. A mis hermanos, por apoyarme y alegrarme.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis compañeros y docentes de la Universidad Alas Peruanas, por permitirme aprender de ellos y siempre mostrarme su apoyo y enseñanzas. A Dios, por la salud y gracias que hizo posible cumplir mis objetivos.

## INTRODUCCION

La avicultura se entiende como el arte de criar y reproducir aves, esta actividad se ha venido incrementando en las últimas décadas, esto se debe particularmente al trabajo articulado por los actores directos de este sector.

La Granja Avícola Saúl E.I.R.L es una de las empresas con más proyección en la región de Ucayali, porque viene logrando eficacia, eficiencia y responsabilidad gracias al trabajo articulado y en equipo del personal calificado y la predisposición para adaptarse a nuevas tecnologías y procesos que se utiliza dentro de la organización.

Es por esta razón que la Granja Avícola Saúl E.I.R.L, está teniendo un rápido crecimiento, pero a medida que esto sucede se forman cuellos de botella al momento de la distribución de pollos.

Al inicio de las actividades económicas se podía controlar los procesos, personal y proveedores para volúmenes menores, pero para la distribución de volúmenes a gran escala resulta insuficiente tales actividades, esto conlleva a la generación de problemas no solo de la parte de distribución sino de la parte contable.

Existe la necesidad de analizar la organización a fin de solucionar dichos problemas, es por eso que en el presente trabajo de investigación se describen los problemas iniciales y las mejoras que se realizaron en la distribución y la contabilización de la Granja avícola Saúl E.I.R.L.

## RESUMEN

El objeto del trabajo de suficiencia profesional que se desarrolla, está enfocado en exhibir la realidad en la que se encuentra la empresa la Granja avícola Saúl E.I.R.L. en temas de distribución, pues se encontró carencias de eficiencia en el establecimiento de rutas, provocando que las entregas muestren malestares en los clientes y en la empresa como tal.

Para abordar la investigación ya identificada la problemática, se opta por establecer capítulos que a su vez manifiesten aspectos relevantes a desarrollar.

En este sentido, el capítulo I nos explica aspectos relacionados con la empresa involucrada con la investigación, conociendo su realidad y falencias observadas respecto a la distribución que realiza. En el capítulo II se menciona los conceptos pertinentes y acorde a las variables del estudio, las cuales se desarrollan con citas a autores que se relación con el estudio, en conjunto con los antecedentes. Posteriormente se efectúa las medidas que permitan menguar o contrarrestar las problemáticas respecto a la distribución y control de bienes.

En conclusión, la empresa investigada carece de eficiencia en la distribución de las gallinas y pollos, además del control de javas; el establecimiento de un método de optimización coadyuva a desarrollar sus actividades conforme a sus objetivos y misión, contribuyendo a su rentabilidad.

Palabras clave: Proceso, distribución, contabilidad.

## **ABSTRACT**

The object of the professional sufficiency work that is developed is focused on exhibiting the reality in which the Saul Poultry Farm E.I.R.L. in distribution issues, since efficiency deficiencies were found in the establishment of routes, causing deliveries to show discomfort in customers and in the company as such.

To address the research once the problem has been identified, it is decided to establish chapters that in turn show relevant aspects to be developed.

In this sense, chapter I explains aspects related to the company involved in the investigation, knowing its reality and shortcomings observed regarding the distribution it carries out. Chapter II mentions the relevant concepts and according to the variables of the study, which are developed with citations to authors related to the study, together with the background. Subsequently, measures are carried out to reduce or counteract the problems regarding the distribution and control of goods.

In conclusion, the investigated company lacks efficiency in the distribution of hens and chickens, in addition to the control of javas; the establishment of an optimization method helps to develop its activities in accordance with its objectives and mission, contributing to its profitability.

Keywords: Process, distribution, accounting.

## INDICE GENERAL

<b>CONTENIDO O CUERPO.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. CAPITULO I: FORMULACION DEL PROBLEMA.....</b>	<b>9</b>
1.1.1. Problema General .....	9
1.1.2. Problemas específicos .....	9
<b>1.2. CAPITULO II: OBJETIVOS .....</b>	<b>10</b>
1.2.1. Objetivo General .....	10
1.2.2. Objetivos Específicos .....	10
<b>1.3. CAPITULO III: MARCO TEORICO .....</b>	<b>11</b>
1.3.1. Historia .....	11
1.3.2. Antecedentes a nivel Internacional .....	13
1.3.3. Antecedentes a nivel Nacional .....	15
1.3.4. Dimensión 1: Distribución .....	18
1.3.5. Dimensión 2: Contabilización de Activos Fijos .....	24
<b>1.4. CAPITULO IV: RESULTADOS .....</b>	<b>30</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>43</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>51</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>56</b>

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Cuadro de Depreciación.....	29
<b>Figura 2:</b> Jabas para pollos .....	39
<b>Figura 3:</b> Guante térmico.....	40

## **CONTENIDO O CUERPO**

### **1.1. CAPITULO I: FORMULACION DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1. Problema General**

¿Cómo la optimización de los procesos de distribución incide en la contabilidad y la rentabilidad de la empresa Granja avícola Saúl E.I.R.L.?

#### **1.1.2. Problemas específicos**

- ¿Qué relación se percibe entre los procesos de distribución y la utilidad de la empresa Granja avícola Saúl E.I.R.L.?
- ¿Cómo influye la contabilización respecto a los procesos de distribución y la rentabilidad de la empresa de la empresa Granja avícola Saúl E.I.R.L.?

## **1.2. CAPITULO II: OBJETIVOS**

### **1.2.1. Objetivo General**

Implantar un eficiente método de control de los activos respecto al proceso de distribución y contabilización de la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Optimar el control eficiente de la empresa referido a los activos que intervienen en el proceso de distribución de la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L.
- Enmendar la contabilización respecto a los activos en conjunto con los gastos que conlleva en el proceso de distribución de la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L.

### **1.3. CAPITULO III: MARCO TEORICO**

#### **1.3.1. Historia**

La empresa Granja Avícola Saúl viene laborando durante varios años en la ciudad de Pucallpa, inicio sus actividades desde la inscripción en los Registros Públicos, su gerente Salles Rojas Antonio Avelino, en un principio no contaba con un transporte para la distribución de sus bienes, en este caso traslado de pollos.

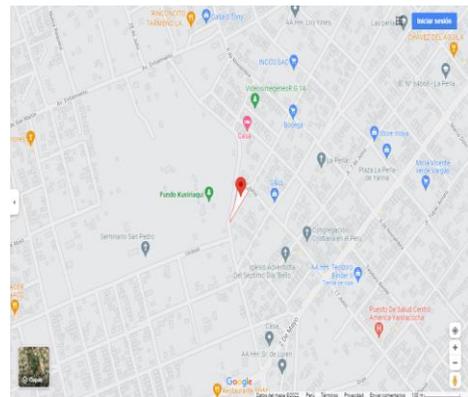
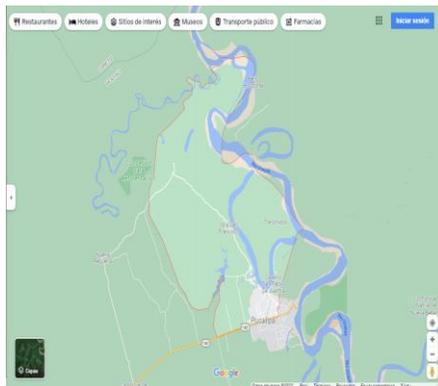
Al inicio contaba con 3 trabajadores, quienes dadas la informalidad en la que trabajaba, no eran estables, sin embargo, ya para el año 2018, Antonio Avelino, pudo formalizarse, para ese entonces, ya contaba con una cartera de clientes a los cuales ofrecía un buen servicio.

La situación mejoro para el año 2018 y 2019, se hizo conocido en el rubro, lo que le permitió crecer exponencialmente, gracias a su perseverancia y dedicación.

Es a partir de dichos años, en donde Antonio adquiere un vehículo de transporte el cual le trajo muchos beneficios, sin embargo, mientras crecía se evidenciaba la necesidad de atender diversos asuntos en temas tributarios y de distribución, es por ello que en la actualidad se desempeña con el mismo ímpetu en el rubro, sin embargo, también presenta irregularidades en el desarrollo de sus actividades.

## Generalidades de la empresa

- **Nombre:** Granja Avícola Saúl
- **RUC:** 20600119495
- **INSCRIPCION:** Inscrito el 6 de febrero del año 2015
- **Estado:** Activo
- **Tipo:** Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
- **CIU:** 01224
- **Gerente:** Salles Rojas Antonio Avelino
- **Departamento:** Ucayali
- **Provincia:** Yarinacocha
- **Distrito:** Coronel Portillo
- **Dirección:** Predio Nancita S/N C.P. Tushmo de Yarinacocha



### **1.3.2. Antecedentes a nivel Internacional**

(Reyes, 2008-2009), mediante su tesis: Procedimiento general para el ruteo de vehículos en la distribución de productos. Aplicación parcial en la Pasteurizadora Placetas”, la cual tiene como su principal objetivo establecer el método de Pasteurización Placetas con el propósito de optimizar el procedimiento para el ruteo de vehículos respecto a la distribución de productos, la metodología utilizada fue a través de revisión bibliográfica, permitiendo hacer revisiones que coadyuva a cumplir el objetivo de su investigación. Si bien es cierto, las empresas que realizan actividades de distribución necesitan un adecuado establecimiento de rutas que optimicen dicha distribución, la problemática estuvo enfocada en que las rutas no eran las más adecuadas.

Las revisiones bibliográficas no mencionan específicamente un método para mejorar las rutas de distribución, sin embargo, otorgan un alcance que permitió desarrollar su investigación. Concluyo que las empresas de la industria láctea en cuba presentan deficiencias al establecer las rutas de distribución, ya que estas son establecidas a través de criterios empíricos, evidenciando falta de eficiencia al respecto la cual se contrarresta con la aplicación de parcial de procedimientos mejorados de distribución.

(Zapata Cortes Julian Andres, 2020), a través de su trabajo investigativo: “Mejora del proceso de distribución en una empresa de transporte”, la cual estableció su propósito en el mejoramiento respecto a

las rutas en una empresa de transporte en la ciudad de Medellín. Utilizo el método de la optimización de rutas de la empresa antes mencionada en conjunto con la recopilación e información. Se observó que la empresa de transporte presentaba dificultades respecto a las rutas que sus vehículos realizaban, percibiendo costos que pueden disminuir con el establecimiento de un efectivo proceso de distribución.

Los resultados que tuvo es que los costes de distribución disminuyeron hasta en un 53.08%, cabe resaltar que la empresa atendía a 87 clientes a través de 32 vehículos. Respecto a los vehículos utilizados de acuerdo a la aplicación hasta en un 92% disminuyó hasta 16 vehículos.

Finalmente concluyo que mediante la aplicación de la adecuada distribución y establecimiento de rutas se optimiza el proceso hasta en doble, disminuyendo los costes la cual favorece la rentabilidad de la empresa

(Auxiliadora, 2019), en su tesis: “Propuesta de un Plan de Mejoras al proceso de distribución en la empresa COMANDATO S.A.”, teniendo como objetivo el desarrollo del plan de mejora en el proceso en relación a la distribución ejercidas por la empresa en investigación, favoreciendo a la fidelización de sus clientes y por ende a su rentabilidad. La investigación se desarrolló en base a la observación, del cual se recolectaba los datos a analizar, las técnicas se basaron en la encuesta y el cuestionario. La problemática observada se sitúa en los inconvenientes de la empresa al utilizar métodos tradicionales que no permiten el avance de la empresa,

ya que estos métodos son poco efectivos, dado que se cometen errores de colocación de productos y en consecuencia afecta a los clientes y por ende a la empresa.

Los resultados determinaron que el 77% de los clientes están satisfechos con las compras realizadas en la empresa en cuestión, a pesar de ello el 54% afirma que están inconformes con la atención al realizar las compras.

En conclusión, las mejoras implementadas en la empresa COMANDATO S.A. fueron positivas, ya que permitió analizar distintos aspectos de la empresa, los que se resumieron en contratos de nuevos personales con su adecuada capacitación, adquisición de activos fijos que optimicen los procesos de distribución beneficiando directamente a la rentabilidad de la empresa.

### **1.3.3. Antecedentes a nivel Nacional**

(Mondragon, 2020), a través de su tesis: “Optimización del procedimiento existente de distribución oportuna de material educativo por la Unidad de Gestión Educativa Local Lambayeque, 2020”, teniendo como objetivo principal la propuesta de mejora respecto administrativo en relación a la distribución del material educativo otorgadas por UGEL. Utilizo el método correlacional - descriptivo - transversal – no experimental. La problemática que presento su investigación fue que no hubo una gestión eficiente en cuanto al contrato de transporte para la distribución de materiales educativos, en consecuencia, los alumnos no contaban con los

materiales didácticos para desempeñarse en sus clases, además de ello, el cuadro o cronograma de distribución carecía de información fidedigna provocando irregularidades y contratiempos en la distribución de los materiales educativos.

Concluyo que la entrega de los materiales de estudio llegó con un retraso de 84 días, la cual evidencia una falta de coordinación entre los involucrados en la distribución de dichos materiales.

(Inocencio, 2017), se observa en su tesis: “Gestión de Almacén y Proceso de Distribución de la empresa Distribuciones MARTINEZ E.I.R.L. de la ciudad de Huánuco – 2016”, la cual tiene como objetivo general la determinación de la repercusión de la gestión de almacén en el proceso de distribución en la empresa investigada. Si bien es cierto, la empresa en cuestión realiza las actividades de su empresa de acorde a sus metas, estas carecen de un control e información para realizarlas con más efectividad, mostrando que la empresa no cuenta con una adecuada gestión de almacén y dificulta el proceso de distribución, y por ende la recepción, trayendo como consecuencia irregularidades en la entrega de productos percibiendo faltantes deterioro y caducidad. Opto por la utilización del método no experimental, de forma descriptiva, obteniendo datos recolectados a través de revisión bibliográfica.

Los resultados obtenidos muestran la carencia de la empresa de un control interno proporcional a las áreas de almacén y distribución, lo cual se constata dicha carencia hasta en un 80%, al desarrollar una

planificación y coordinación de almacenes y distribución esta se optimizo hasta en un 70%.

Concluye que la empresa mejoro los procesos de distribución, permitiendo cumplir sus metas y objetivos, ya que el personal en primer lugar, tienen claras sus funciones y pueden ejercerlas sin mayores contratiempos por la ubicación y ordenamiento mejorado del almacén sumado a ello las capacitaciones que se les otorga.

(Yoner, 2021), en su elaboración investigativa: “Geolocalización en el manejo del proceso de distribución de la empresa DISMAC PERU SAC, Lima 2020.”, teniendo como objetivo puntualizar como la geolocalización optimiza el proceso de distribución en la empresa involucrada en la investigación. Siendo la distribución y el proceso que esta conlleva para satisfacer las necesidades de los clientes, la empresa presenta una principal problemática, y es que no cuenta con un sistema propio de GPS, la cual ayudaría a menguar los tramos innecesarios debido a la negativa de los clientes. La metodología utilizada fue de pre experimental, basándose en técnicas como la ficha de recolección, además analizo datos a través de kolmogorov – smimov, y Wilcoxon como prueba inferencial.

Se pudo concluir, que la geolocalización incide positivamente y mejora con gran eficacia los procesos de distribución, mostrando mejoras de 5.27% en la mejora de despachos y 7.73% en los pedidos entregados.

### **1.3.4. Dimensión 1: Distribución**

#### **Antecedente histórico**

La distribución es tan antiguo como el comercio y las actividades que esta desarrollaba, básicamente la distribución es fruto de las condiciones geográficas de los involucrados en la actividad comercial, o bien entre el comprador y vendedor. Los compradores no siempre se encontraban en el mismo espacio geográfico que los comerciantes o viceversa, en por ello, que para suplir las necesidades tanto del consumidor (la adquisición de un bien) y el comerciante (adquisición económica), era necesario trasladar los bienes hasta el consumidor, naciendo de esta manera la distribución.

Con el descubrimiento de nuevas tecnologías, como la maquina a vapor y la aparición de las industrias se formaron las primeras empresas, y con ello el mejoramiento de los procesos de distribución.

(Orlando, 2019), menciona: “En el transcurso del tiempo hasta la Segunda Guerra Mundial se ha desarrollado la distribución que son los medios por los cuales se vale la Mercadotecnia, para hacer llegar a los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos”

Con la aparición del Marketing en 1450, se impulsa a nuevas técnicas de distribución, puesto que existe una relación con la comunicación y la distribución.

(Eugenio Reyes Chavez, s.f.), sostiene que: “La gestión logística se ha convertido en elemento de carácter estratégico en el mundo empresarial de la actualidad, dentro de la misma se destaca, por su impacto en los clientes e importancia económica, el subsistema de distribución”

La distribución de bienes contribuye a uno de los objetivos de la empresa, que es dar una atención de calidad al cliente, en este sentido, la logística o distribución de bienes juega un rol relevante en las empresas, para ello se necesita establecer un procedimiento adecuado de distribución de bienes.

(Lopez, 2013), sostiene que: “La logística es un área que tiene una incidencia importante en conseguir que las empresas...satisfacer las necesidades de sus clientes, de cara a conseguir que el ciclo de vida de estos en nuestra organización sea más elevado”

Tanto Eugenio como López concuerdan en que la logística es relevante en las empresas y que es un factor lejos de lo superfluo para la fidelización de los clientes. En la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L. al ser una empresa en desarrollo intenta alcanzar la mejor atención en cuanto a sus clientes, pues esta a su vez generaría mayor rentabilidad a corto y largo plazo.

Por otra parte, de acuerdo al análisis de la situación de la empresa es probable que sea en mayor beneficio la tercerización de la distribución

de los bienes, pues desde otro punto de vista, la tercerización significaría ahorro en gastos relacionados a los activos referentes a la distribución.

### **Importancia de la distribución**

(West, 2005), menciona: “El concepto de distribución total incluye todos los elementos del sistema de distribución, desde el momento en que se fabrica el producto hasta que lo recibe el consumidor”

Se trata de satisfacer las necesidades del consumidor, es decir, el servicio de distribución o la distribución misma, según Peter Druker, es una de las “últimas fronteras “, alegando que dentro de poco existirá menos personas pero mucho más relacionadas, debido a una mejor distribución en ese aspecto.

La distribución trae diversos beneficios a las empresas, por ser una técnica polivalente, es decir, puede generar la satisfacción no solo de los consumidores, de alguna manera u otra también cubrirá ciertas necesidades de la empresa.

Con la finalidad de contribuir al aumento de los consumidores, las empresas determinan el mejor sistema para satisfacer las necesidades de estos consumidores, para ello necesitar saber determinados aspectos:

- El nivel de exigencia de los consumidores
- Los mejores formas para satisfacer dichas exigencias
- Determinar el transporte más adecuado para la entrega de bienes
- Los niveles de existencias con la que cuenta la empresa.
- los embalajes necesarios y adecuados

- Los lugares en donde se almacenaran los bienes o existencias.

### **Distribución comercial**

(Peris, 2008), menciona que: “Las actividades que implica la distribución comercial son realizadas por numerosas personas y entidades, que actúan como eslabones intermedios entre productores y consumidores, formando los canales de distribución.”

El hecho de contar con la capacidad de distribución, genera beneficios de las siguientes formas:

- Como primera medida, la distribución hace posible que el producto que desee o sea solicitado por un cliente, este a su alcance en el momento en que lo necesite razonablemente.
- Al encontrarse los productos a distribuir en los diferentes puntos de distribución facilita y optimiza el primer punto, evitando de este modo una sobrecarga de bienes o insumos en un solo lugar.
- Lo anterior nos conduce al tercer punto, la utilidad geográfica, es decir, al contar con diferentes puntos de venta y distribución, contribuye a que los consumidores finales satisfagan sus necesidades con mayor facilidad al contar con una entrega de producto a su disposición.
- Finalmente, el cliente posee el producto que solicita generando la fidelización de los clientes, tanto intermediarios como consumidores finales.

(West, 2005), afirma: “Así pues, el concepto de distribución total incluye la administración de pedidos, el apoyo informativo, los canales de distribución, las decisiones sobre la distribución física y la ubicación de los almacenes y de la producción.”

Es decir la distribución significa una total coordinación de los departamentos de la empresa, desde el momento de la solicitud de ventas de bienes hasta la entrega del producto hacia el consumidor o consumidor final. En este sentido, es muy fundamental el hecho de que la empresa pueda contar con la adecuada documentación interna, con el propósito de obtener un eficaz control interno respecto a la distribución de bienes de la empresa.

### **La estrategia empresarial y la distribución**

Las estrategias empresariales siempre serán una ventaja competitiva para las empresas, porque estas se realizan a través de planificaciones en base a un futuro, planeándola de tal manera que puedan contrarrestar los cambios en el mercado, nos referimos a políticas que afecten las actividades de la empresa, entender en mayor proporción a sus competidores, es decir; se trata de entender que tanta será la repercusión en la empresa al darse cambios en el mercado en distintos aspectos (político, ambiental, legal, social, económica, entre otros). La distribución no es ajena a estos cambios, por ello la estrategia empresarial determina estos cambios para mejorar las políticas de distribución.

## **Distribución y ventaja competitiva**

Como se mencionó con anterioridad, la estrategia que pueda proponer una empresa, afectara también a las políticas de distribución, es por ello que las políticas de distribución están en constantes cambios, al igual que las estrategias empresariales. Por ejemplo, una de las estrategia propone la elaboración de un nuevo producto que pueda llegar a personas de bajos recursos, sin embargo, también este producto posee diversas presentaciones para el público en general, a partir de la propuesta del nuevo producto la política de distribución se verá afectada, dado que se hará repartos a otros lugares ya sean estas más cercas o más lejanas, la política percibirá cambios, en base a los lugares de distribución, estableciendo puntos de ventas, las rutas las cuales deben recorrer para abastecer a la población a quien se desea hacer llegar el nuevo producto.

## **Mejoramiento del servicio**

La distribución no solo se encuentra en constante cambio respecto a las rutas, también cambia la forma de las entregas, es decir, nos referimos a cuidado de los activos y los bienes, la cual nos lleva a un eficiente control de existencias: su estado, su vencimiento, su ubicación, su traslado, entre otros.

Este control, permitirá que las ventas aumenten, el cuidado de las existencias es directamente proporcional a la satisfacción de los consumidores y el aumento de las ventas.

### **1.3.5. Dimensión 2: Contabilización de Activos Fijos Contabilidad**

Aquella que procesa la información de las actividades de las empresa, basadas en un sistema de cuentas contables, plasmadas en un plan contable, de las cuales, después de su respectivo análisis, comunica los resultados para efectos de toma de decisiones.

(Davicito, 2015), sostiene: “Es una técnica que se utiliza para registrar todos los acontecimientos económicos producidos en una empresa, de manera sistemática y en orden cronológico expresado en términos monetarios, para controlar sus recursos y consecuentemente, informar adecuadamente a sus diferentes interesados, cuya finalidad es facilitar la toma de decisiones.”

Por otra parte, también se considera como el arte de expresar en términos monetarios, a través de su registro, clasificación y a su vez resumir la información de las actividades y transacción de una empresa, persona, negocio o entidad

Esta información va dirigida a los usuarios de la misma:

- Personas
- Empresas
- Inversionistas
- Acreedores
- Organismos Gubernamentales
- Autoridades Fiscales, entre otros

## **Los activos**

(Sifuentes, 2005), afirma que: “Los activos tienen en esencia dos características básicas. Son bienes y derechos de la empresa con carácter de permanencia y están relacionados con el objeto social del negocio; es decir, con la razón de ser del ente económico estudiado.”

Los activos fijos, también llamados activos inmovilizados, están referidas a aquellos bienes de la empresa que si bien es cierto contribuyen a la actividad de las empresas, esta no se encuentra a la venta, al menos como parte del giro de negocio de las empresas.

Otra de las características de los activos fijos es que estas no pueden ser convertidas en liquidez o efectivo en un plazo corto o en lo inmediato, más si coadyuva al funcionamiento de la empresa, estos activos pueden ser tangibles como también intangibles.

### **Vida útil**

Posteriormente los activos fijos pueden ser vendidos, en principio se mencionó que estos activos no se encuentran a la venta, aquello no significa que no puedan ser vendidos, al contrario, estos activos al no ser útil para la empresa se dan de baja como también suele venderse.

Los factores pueden ser:

- El tiempo de uso recibido que la empresa realizo.
- El avance de la tecnología, obsolescencia.

## **Reconocimiento y medición de los activos fijos**

(Joselyn Cristel Ferre Vela, 2016), sostiene que: “Un elemento de planta, propiedad y equipo se reconocerá como un activo siempre y cuando cumplan los siguientes aspectos: debe ser probable que la empresa reciba beneficios económicos futuros a través de ese bien y pueda medirse con fiabilidad.”

La empresa deberá tener certeza de que, a través de los activos fijos reconocidos, se obtendrá ganancias y que en paralelo se asumirán los riesgos que estos activos conllevan.

(Finanzas, 2010), menciona que: “Un elemento de propiedades, planta y equipo, que cumpla las condiciones para ser reconocido como un activo, se medirá por su costo.”

La NIC 16 establece los lineamientos respecto a los activos fijos, siendo más específicos, la propiedad, planta y equipo; en este contexto esta normativa establece además los componentes del costo, las cuales se mencionan a continuación:

- El valor o precio al momento de adquirir el activo fijo.
- Los costos que se atribuyen de manera directa a la ubicación del activo y que además este lugar se encuentre en condiciones aceptables para su la operación de la empresa.
- Los costos de desmantelamiento, estimadas inicialmente.

Los activos fijos forman parte de los activos no corrientes, puesto que los propios pueden convertirse en efectivo en más de un año

## **Contabilidad de los activos fijos**

En las actividades que una empresa realiza cuenta con activos, propiedad de bienes, la forma en como esta es utilizada juega un rol importante en la empresa, que a su vez es parte de la contabilidad de la misma, aquella parte de la propiedad la cual se estima a más de 12 meses se da el nombre de activo fijo

Respecto a la contabilización de los activos fijos, se pueden considerar lo expresado en la NIC 16: Propiedad, planta y equipo, es decir, los equipos que se utilizan en el trabajo, estructuras, las edificaciones, computadoras, inmuebles, entre otros.

Sin embargo, para su contabilización deben cumplir ciertos requisitos:

- Estas se utilizan a favor de la empresa, para la fabricación de bienes o la prestación de servicios, en un periodo no menor a 12 meses.
- Si bien es cierto, contribuye a las actividades de la empresa, esta no espera ser vendida, sin embargo, aquello no significa que no pueda venderse.
- Su utilización aportara beneficios a la empresa en un futuro

La contabilidad de los activos fijos va más allá de su registro y reconocimiento, en la contabilidad se analiza la capacidad de uso del activo fijo, asegurar su posible venta en un futuro, ejerciendo el debido cuidado del activo, para ello se determina su coste real.

## **Adquisición de activos fijos**

Esta conlleva realizar los siguientes pasos:

- Se ejecuta el certificado pertinente que acredita su aceptación y la transferencia de la misma, en este contexto es posible asignar a cada activo u objeto un número de inventario para su posterior control y registro.
- Una vez asignada el número a cada activo o bien, es recomendable la creación de una tarjeta de inventario, donde se plasma la información necesaria del activo, para su fácil ubicación y contabilización.
- Posteriormente esta es registrada en las cuentas contables de la empresa.

## **Depreciación de los activos fijos**

Para la contabilización de la depreciación de los activos fijos, se pueden utilizar diferentes métodos:

- Método lineal.
- Método de saldo reducido.
- Método de amortización de valor en base a la suma de años de vida útil.
- Método de amortización de valor en base a la proporción al volumen de productos

Cabe mencionar, que para la determinación de la vida útil de un activo fijo, se toma en cuenta desde el momento en el cual el activo fijo

trae beneficios a la empresa, es el momento en el cual se reconoce en la contabilidad, aunque esto es en base al criterio de cada empresa.

Esta depreciación se realiza mensualmente, la cual basada en los métodos de depreciación que la empresa crea conveniente, el cálculo de depreciación se basa en los porcentajes que la normativa sugiere:

**Figura 1:**

*Cuadro de Depreciación*

BIENES	PORCENTAJE ANUAL MÁXIMO DE DEPRECIACIÓN
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
4. Equipos de procesamiento de datos	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.1991	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

Se puede apreciar que en el caso de transportes la depreciación es de hasta un 20% anual.

El cobro de la depreciación de en el mes siguiente, siendo más específicos, en el primer día de aquel mes, a partir de la fechas en que el activo se encuentre en funcionamiento.

## **1.4. CAPITULO IV: RESULTADOS**

### **DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA**

Las empresas que tienen como giro de negocio la comercialización y distribución de bienes, debe contar con el transporte adecuado para ejercer sus actividades, en este contexto la empresa debe contar con un adecuado control interno que permita evitar contratiempos y dificulte el debido proceso de distribución, por otra parte, tanto el vehículo de transporte, los gastos que este demanda y los materiales que se utiliza en la comercialización de bienes debe estar debidamente reconocido y registrado en los libros y registros contables.

De lo anterior expuesto, se observa que en la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L. no cuenta con un control eficiente respecto a las jabas en donde se trasladan las gallinas, presentando pérdidas no solo de dicho recurso pues también genera pérdidas económicas, como consecuencia se percibe inconformidad por parte de los clientes con la empresa como también de la empresa para con sus trabajadores. Por otra parte, se observa que la empresa cuenta con transporte propio, sin embargo, este no fue reconocido ni registrado en los libros contables, la cual causa que los gastos que se realicen para su mantenimiento, accesorios y repuestos no puedan utilizarse como gastos deducibles en beneficio de la empresa.

Puesto en contexto, se busca optimizar el proceso de distribución a través del establecimiento de control eficiente en la empresa respecto al

traslado de las jabas, controlando su embarque y posterior descarga, además de considerar el vehículo de transporte en los libros contables.

A continuación se describe las actividades de la empresa:

### **Actividades de la empresa**

Las actividades de la empresa inicia con el ingreso de los colaboradores al centro del trabajo, es decir, a la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L., debido a la situación que se vive en la actualidad, el riesgo de contagio del Covid – 19 y la posible transmisión de este virus tanto a los empleados de la empresa y los clientes a quienes es entregado las aves; la empresa opto por implementar duchas y artículos de desinfección para sus colaboradores, es por ello que al momento de ingreso, previamente los colaboradores se duchan y son desinfectados, lo mismo sucede con el vehículo de transporte que en este caso, es un camión.

Todo el proceso mencionado con anterioridad inicia alrededor de las 3 pm. Luego se trasladan a las granjas para la posterior compra de los pollos que luego serán distribuidos a los clientes.

El traslado hacia las granjas donde se adquieren los pollos se da en un lapso de una hora hasta una hora y media. Una vez llegado al punto, la empresa realiza la adquisición de los pollos, sin embargo, no es tan sencillo dicha adquisición, pues el hecho de ser puntual juega un rol muy fundamental para la empresa.

Debido a que no solo la empresa es la que desea la adquisición de los pollos, se generan colas para la compra de estos pollos las granjas, las demás empresas que se dedican a este rubro forman parte de esta cola de compradores, las cuales tienen que esperar su atención mientras otras empresas son atendidas; de no llegar más temprano que el resto, de acuerdo a su lugar en la cola, la empresa puede percibir escasez de pollos y la entrega a los clientes que una tardanza que puede convertirse en pérdida.

Llegado el turno de la empresa para la adquisición de los pollos, la empresa ingresa el vehículo a la granja para ser abastecido con los pollos que desee, sin embargo, este abastecimiento es realizada por los colaboradores de la granja, presentando uno de los factores que no es conveniente para la empresa, ya que estos colaboradores al momento de trasladar las jabas con pollos hacia el camión, lo hacen bruscamente, provocando que los pollos sufran lesiones, las cuales puede ser: rupturas de alas o patas, golpes que generen sangrado o coagulación de sangre, entre otros.

Respecto al camión, este cuenta con la capacidad de cargar un aproximado de 3 toneladas, en la cual puede trasladar hasta 150 jabas con gallinas en su interior.

Una vez abastecido el camión, es trasladado hacia la empresa, nuevamente; para el ingreso a la misma, se desinfectan y se duchan como protocolo contra el Covid – 19 una vez más.

Una vez desinfectados, empieza la distribución hacia los clientes, generalmente estos clientes se encuentran en el mercado mayorista. Antes de partir hacia dicho mercado, una de los métodos para el cuidado de los pollos, es refrescarlos con agua para optimizar su resistencia en el traslado hacia el mercado. Este proceso se da hasta las 10 p.m. aproximadamente.

En el camino desde la empresa hacia el mercado, algunos pollos suelen quedar sin vida, pues la temperatura dentro del camión es intenso por el impacto del sol, sin embargo, en cada traslado solo se pierde 1 o 2 pollos. Cuando se llega al mercado, la descarga de las jivas debe realizarse con sum rapidez, pues aquello es fundamental para que se garantice la supervivencia del pollo, este proceso de descarga suele durar hasta 30 minutos.

Generalmente los clientes suelen presenciarse a la 11 p.m. las cuales recurren al camión de la empresa para ser abastecidos.

En este proceso la oferta y la demanda se hace presente, mientras menos camiones de otras empresas estén presentes, la empresa podrá disponer un precio más conveniente a su rentabilidad, caso contrario, se rige mediante dicha oferta y demanda, los clientes hacen lo propio, mientras más ofertantes se perciba, pueden adquirir los pollos a un menor costo.

En relación al criterio de los clientes, muchas veces desean que los pollos sean entregados en costal, es en este punto donde se percibe aún

más la importancia de la oferta y la demanda; cuando existen pocos ofertantes, los clientes suelen llevar sus propios costales en afán de conseguir los mejores pollos, ya que ellos prefieren más los costales que las jabas; sin embargo, cuando existen varios ofertantes, los clientes exigen que la empresa otorgue los costales, de no hacerlo, estos pueden optar por comprar a otros camiones los pollos que requieran, generando un costo adicional a la empresa, pues tiene que comprar costales para la satisfacción de las necesidades de los clientes.

En ocasiones las jabas de los pollos quedan en propiedad de los clientes, las cuales a veces no retornan; por otra parte, los clientes según el horario en el cual llegan, tienen la facilidad de escoger los mejores pollos además de disponer de la cantidad que crean convenientes; sin embargo uno de los inconvenientes del traslado de estos pollos en costal, es que corren el riesgo de perder la vida, asfixiarse.

El proceso de distribución no termina en el traslado de los pollos hacia el mercado, pues las exigencias de los clientes también involucran en repetidas ocasiones, el traslado de los pollos vendidos hacia sus respectivos locales. Las ventas fijas se estiman hasta 1000 pollos, que es lo que se percibe en un día común, además de 500 pollos, que son vendidos a otros consumidores, considerados no fijos, las ventas de 2000 a 3000 pollos se dan en días muy favorables para la empresa, las cuales no suelen ser frecuentes, cuando sucede ello, la empresa suele estar en actividad hasta las 6 a.m.

- **Distribución de bienes**

La empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L., tiene como actividad principal la distribución de gallinas y pollos, en este contexto, hace uso de jabas en las cuales son colocadas estas aves para su posterior traslado al vehículo automotor.

Sin embargo, en la ejecución del traslado de estas aves, acontecen irregularidades en las entregas y traslado, dando lugar a la explicación de los siguientes riesgos:

- **Riesgo Inherente:**

Aquella que está adherida al proceso de distribución, siempre está presente y puede ocurrir de manera fortuita, ejemplo de ello: accidentes de tránsito, provocados por fallos mecánicos, causado por terceros. Un ejemplo más son los accidentes laborales, las cuales puede dificultar el traslado por la disminución de mano de obra.

- **Riesgo incorporado:**

Por lo general, es un acontecimiento provocado, es decir, involucra malas prácticas del personal o negligencia de la misma, ejemplo de ello: descuidos o falta de control respecto a las jabas y las aves transportadas, falta de cuidado de los activos de la empresa.

La empresa en este contexto, no cuenta con un personal permanente, pues el trabajo es exigente, aunque la remuneración se percibe mayor a una remuneración básica, el trabajo es pesado, provocando que el personal este siempre cambiando en periodos relativamente cortos.

En esta situación, los trabajadores son contratados de manera informal, la cual coadyuva a que la distribución sea ineficiente respecto al cuidado de los bienes y de la existencia.

Una de las técnicas que desarrollo la empresa, es que las jabas sean descargadas, en primer lugar, las que se encuentran en el medio, esto basado en el criterio de que en la parte del medio los pollos son más afectados en el traslado por la temperatura, cabe resaltar que en el camión se colocan en filas de tres jabas, es por ello que se sugiere iniciar por el medio.

Muchas veces los trabajadores que no tienen mucho tiempo trabajando para la empresa, los nuevos trabajadores, desconocen este detalle, en consecuencia, afecta los bienes de la empresa, y como efecto colateral, la rentabilidad de la empresa.

Estas prácticas contribuyen a los riesgos incorporados, ya sea por la falta de experiencia en el trabajo o voluntad propia o negligencia.

- **Entregas a los clientes**

La empresa no cuenta con un cronograma de actividades que permita establecer las fechas determinadas, de las cuales establecer las rutas y los respectivos responsables del traslado de lo solicitado por los clientes.

Las funciones que desempeñan los colaboradores se perciben de la siguiente forma:

### **Funciones de los colaboradores**

Generalmente la empresa vende y distribuye en el mercado mayorista, para ello se agencia de personal para esta tarea:

- **Gerente**

El gerente está presente en todo el proceso de distribución de la empresa, desde la llegada del camión a la empresa, hasta la entrega de los pollos a los consumidores. Es el que realiza las compras de los pollos, además de contratar al personal necesario para el abastecimiento del camión y su posterior distribución. Se encarga de los cobros de los créditos otorgados, en repetidas ocasiones es el que lleva el camión hacia el mercado y el lavadero para su limpieza y mantenimiento.

- **Personal Estibador**

Se encarga de cargar las jabas con pollo hacia el camión de ser necesario, porque al momento de la compra de los pollos en la granja, el personal de la granja son los encargados de cargar las

jabas con pollos hacia el camión de la empresa, tienen la responsabilidad además de cuidar los bienes de la empresa, es decir, las jabas y los pollos, para ello se otorgan guantes para evitar lesiones.

- **Choferes**

Los choferes son los encargados de manejar el camión para el traslado de los pollos

Las funciones de los involucrados en el proceso de distribución mencionados con anterioridad, no se encuentran establecida específica y/o explícita en documentos que puedan ser inteligibles por los colaboradores, evidenciando la necesidad de implantar un reglamento de obligaciones y funciones.

De todo lo mencionado, se deduce que son factores que intervienen en el hecho de las entregas a los clientes a destiempo, como consecuencia, los clientes manifestaban su molestia, afectando no solo la reputación de la empresa, pues provocaba contratiempos con los pedidos de otros clientes, ya que en ocasiones se tiene que volver a entregar los pedidos a la empresa que con anterioridad expresaron su malestar.

Una vez más se evidencia la falta de control en la empresa a aspectos relacionados con en el proceso de distribución de la empresa en cuestión.

- **Materiales y Herramientas**

En este punto se aprecia la relación que se guarda con el riesgo incorporado, ya que en el proceso de la entrega de los pedidos se perciben pérdidas de las jabas en las cuales se trasladan las aves, en el retorno del vehículo automotor hacia la empresa, en repetidas ocasiones las jabas llegan incompletas, mostrando de este modo, la necesidad de establecer en control adecuado de las herramientas y materiales que posee la empresa.

Las jabas se describen de esta manera:

**Figura 2:**

*Jabas para pollos*



Fuente: Área de almacén

- Cuenta con asas para un fácil traslado.
- Se apilan hasta en un máximo de 12 jabas.

- Posee un lugar o zona donde se puede detallar el destino o bien datos de los clientes, además de contar con orificios por las cuales también pueden ser manipulados.
- Dependiendo del tamaño y peso de los pollos, puede albergar hasta 10 a 15 pollos.

**Figura 3:**

*Guante térmico*



- Guante térmico criogenia
- Fácil manipulación
- Protege las manos de lesiones
- Adaptable a superficies

Fuente: Avícola Saúl

Sin embargo, no solo se presentan pérdidas al momento del retorno de las jvas a la empresa, pues en relación con el riesgo incorporado, el personal involucrado realiza prácticas que perjudica a las jvas, al momento de colocar en el vehículo automotor y en el proceso de entrega a los clientes; pues no son trasladado muchas veces con el debido cuidado, provocando pérdidas de estos materiales, por ende a la rentabilidad de la empresa

- **Activo fijo**

La empresa hace uso de un vehículo automotor para la distribución de las aves hacia sus clientes.

Sin embargo, no está reconocido en los libros contables de la empresa, no se registran gastos y/o costos en relación a este vehículo automotor, los cuales pueden ser beneficiosos para la empresa.

Las actividades de la empresa, requieren que los colaboradores se mantengan en constante celeridad, por lo cual, en los gastos tales como combustible, no se solicitan comprobantes que acrediten dichos gastos, alegando que ello se debe por la necesidad de hacer las entregas a tiempo.

Por otra parte, los colaboradores en repetidas ocasiones, no piden comprobantes de pago en gastos tales como repuestos, mantenimiento y otros gastos relacionados al vehículo automotor.

Otro de los gastos que no se están contabilizando como gastos o costos, son los que se desembolsan por conceptos de limpieza, es decir, al término de los procesos de venta y distribución de los pollos, la empresa traslada el camión hacia los lavaderos para su respectiva limpieza y su posterior desinfección.

La empresa en los días en los cuales las ventas son mayores a lo normal, la empresa suele contratar a un tercero un vehículo automotor para acaparar más clientes y satisfacer las necesidades que los propios demandan.

Por otra parte, las jabas no son consideradas como activo de la empresa, pues no cumple con los requisitos para reconocerlo como tal.

Según la NIC 16:

*“El coste de un elemento de propiedades, planta y equipo se reconocerá como activo si, y sólo si:*

*(a) sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y*

*(b) El costo del elemento puede medirse con fiabilidad.”*

Por lo que presenta la necesidad de reconocer al camión de la empresa en sus libros contables.

Los activos de la empresa a partir de su reconocimiento, percibirá beneficios, los cuales se efectuaran en la disminución del Impuesto a la Renta.

- **Contabilización de gastos en activos fijos**

En el punto anterior se mencionó que los colaboradores en el ejercicio del proceso de distribución, no solicitan comprobante de pago, las cuales si deberán exigirse, ya que esto contribuye a la empresa en la disminución de los pagos de impuestos.

En la contabilidad del activo, vehículo automotor, no se aprecian registros de dichos gastos, por el motivo de que no se están exigiendo comprobantes de pago en relación a ello, la cual repercute en la rentabilidad de la empresa, pues al exigir comprobantes se puede deducir costos y gastos.

Sin embargo en primer lugar, es necesario para la empresa, que el camión sea reconocido como activo fijo, de esta manera los gastos que demanda el camión, tales como:

- Combustible.
- Respuestas
- Accesorios
- Reparación y Mantenimiento
- Servicios de limpieza

Podrán ser deducidos como gastos o costos, permitiendo ejercer las obligaciones tributarias a cabalidad, además permitirá ejercer un mayor control de este activo, sumado a ello la determinación de la depreciación, para que en un futuro se determine su costo, en caso la empresa decida venderlo como activos mantenidos para la venta.

Por otra parte se mencionó que la empresa en ocasiones recurre al alquiler de vehículos de transporte para acaparar los demás clientes que no son abastecidos debido a la falta de este activo fijo para la distribución de los pollos vendidos.

Este alquiler se da de manera informal, al igual que los contratos de los trabajadores en el desarrollo de las actividades de la empresa, esto puede traer beneficios para la empresa si el alquiler del transporte del tercero se formalice.

Las empresas buscan generar mayor rentabilidad por los medios que tengan a su disposición, muchas veces estos medios no son aprovechados adecuadamente por los empresarios fruto del desconocimiento de ciertos procesos y la normativa que lo regula.

Por otra parte, sucede lo mismo en el aspecto tributario, pues a menudo las empresas prefieren la informalidad en sus actividades para pagar menos impuestos, sin embargo, la otra cara de la moneda trae mayores beneficios a la empresa, por ejemplo, al formalizar las actividades de una empresa, esta puede adquirir beneficios respecto al financiamiento de terceros, es decir, de entes bancarios.

Otro de los beneficios es que las empresas obtienen mayor oportunidad en ventas, pueden realizar ventas a empresas más grandes, los mismos que exigen comprobantes y con la formalización puede suplir dicho aspecto.

## **OPTIMIZACION DEL PROCESO DE DISTRIBUCION**

- **Distribución de gallinas y pollos**

El servicio está enfocado a satisfacer la necesidad de los clientes, se trata de trasladar las aves en buen estado y que estos lleguen en buenas condiciones, se sabe que la empresa realiza cuidados a las aves, las cuales se mencionan a continuación:

Para la optimización de este proceso, la capacitación al personal es fundamental, no solo para el desempeño respecto al traslado, pues beneficiaría al cuidado de los activos de la empresa.

Establecer capacitaciones periódicas en la empresa contrarrestaría las irregularidades mencionadas en este punto.

Se mencionó que debido a las fluctuaciones en los contratos de trabajos, es decir, la empresa no cuenta con un personal estable, por lo que la formalización de estos contratos fomentaría a la aplicación de capacitaciones para un mejor desempeño en las tareas de la empresa,

Por otra parte, otorgar los EPP necesarios para la realización de trabajos en el proceso de distribución, contribuiría a un mejor servicio de distribución respecto a los clientes, además de cuidar el Recurso Humano, significando este último, fundamental para el giro de negocio de la empresa.

- **Entrega a los clientes**

Se manifestaron irregularidades en este punto, ya que las entregas se realizaban en repetidas ocasiones a destiempo, provocando malestar en la empresa y los clientes.

En este contexto, la implementación de un cronograma de entregas y los encargados de realizarlas, sería relevante para prevenir entregas en mal estado, entregas incompletas, o entregas que no respeten los horarios a establecer.

Respecto a los colaboradores, el establecimiento de sus obligaciones y funciones, donde se exprese de manera específica las responsabilidades a las cuales se ven sometidos, contribuiría a la mejora del proceso de distribución y permitiría un adecuado control del personal.

Poner a disposición de los colaboradores las funciones que desempeñan permitirá no solo ejercer el control del recurso humano, pues también permite a la empresa determinar las falencias en relación a este recurso.

Los colaboradores dentro de sus funciones y/o obligaciones se pueden establecer el cuidado de los bienes de la empresa, incluyendo las existencias, generando un mayor compromiso a la hora de la entrega de los pedidos, aportando un servicio puntual y de calidad.

- **Materiales y herramientas**

Resultan necesarias las herramientas y materiales para la empresa para desempeñar de manera adecuada la distribución de las aves a sus clientes; sin embargo, mostró una clara deficiencia en el cuidado y control de estos materiales, y con ello nos referimos a las jabas en donde se colocan las aves para luego ser trasladados.

En primer lugar se realiza un inventario de las jabas con las que cuenta la empresa, una vez determinada la cantidad de jabas, en cada traslado que se realice, los responsables de aquel traslado tienen la obligación además, de volver con las jabas correspondientes a la empresa, verificando que estas jabas no hayan sufrido algún desperfecto o daño.

Además de implantar la sistematización del control de las jabas o tal vez un control físico, sin embargo, delegar una personal para el debido control, sería otra de las medidas que mejoraría el proceso de distribución de la empresa, pues aumentaría el control no solo de las jabas, sumado a ello se controlaría mejor la cantidad de pollos y las condiciones en la que se encuentran.

Se sabe que las jabas son un recurso relevante en la distribución, pues es el contenedor de los pollos, sin ellas la distribución se vería significativamente afectado

- **Activo fijo**

Si bien es cierto, el vehículo automotor no está reconocido en los libros contables de la empresa, esta no presenta gastos en los registros contables que puedan ser utilizados como costos o gastos, por la misma condición de no estar reconocido como activo.

Con la formalización y el reconocimiento de este activo, la empresa podrá hacer uso de los gastos y costos que dicho activo fijo genere a la empresa, por los mismos conceptos por los cuales se consideraban gastos no deducibles:

- Combustible.
- Respuestas
- Accesorios
- Reparación y Mantenimiento
- Servicios de limpieza

Aquello beneficiaría a la empresa en el pago de sus tributos.

Por otra parte, establecer un contrato formal de por medio respecto al alquiler de vehículo para transporte, traería los mismos beneficios por los conceptos antes mencionados, además de que aquello fomentaría una contabilidad más acertada.

Una opción secundaria es la adquisición de un nuevo vehículo de transporte, que este a nombre de la empresa.

- **Contabilización de gastos en activos fijos**

El reconocer los activos fijos en los libros contables de la empresa, permite obtener un panorama más específico de la empresa en relación a su contabilidad.

No solo beneficiaría al control de los activos, pues esto permitiría determinar su depreciación y su vida útil, lo cual permitirá a la empresa proyectar la adquisición de nuevos activos.

En este sentido, con el reconocimiento del activo fijo, la empresa podrá reflejar una mejor situación económica financiera en los Estados Financieros.

Lo antes expuesto, se verá reflejado en la optimización de los créditos obtenidos de entidades bancarias, dado que en los Estados Financieros se refleja los activos de la empresa, mostrando solvencia y capacidad

## CONCLUSIONES

- **Primera:** Se llegó a la conclusión que la empresa GRANJA AVICOLA SAUL E.I.R.L. presenta deficiencias en dos aspectos, nos referimos al proceso de distribución y la contabilización de los activos de la empresa.
- **Segunda:** Se llegó a la conclusión que la empresa no cuenta con el personal estable para la distribución de sus bienes, además de que la misma se da a través de contratos informales, la formalización de contratos garantizaría el personal idóneo para la distribución, la cual será capacitada en aras de cuidar las existencias, la cual se verá reflejada en la calidad del proceso de distribución la empresa, con el establecimiento de capacitaciones y control, la empresa mejora las ventas, pues con la mejora de distribución, se cuidan las existencias, activos y bienes, por ende las ventas.
- **Tercera:** Se llegó a la conclusión que la empresa en relación a su contabilidad, esta se optimiza con el reconocimiento de los activos de la empresa y la formalización de contratos de alquiler, la empresa contara con información más detallada de sus actividades, además de que los gastos en los activos beneficiara al pago de sus impuestos, pues estos gastos serán deducibles por el reconocimiento del activo y la formalización de un contrato de alquiler.

## REFERENCIAS

- Aguirre, R., & Armenta, C. (2012). *La importancia del control interno en las pequeñas y medianas empresas en México*. Obtenido de Recuperado de [http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d\\_-\\_la\\_importancia\\_del\\_contorl\\_interno\\_en\\_las\\_pequenas\\_y\\_medianas\\_empresas\\_en\\_mexicox.pdf](http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d_-_la_importancia_del_contorl_interno_en_las_pequenas_y_medianas_empresas_en_mexicox.pdf)
- Andrade, K. E. (2012). *Modelo de Planificacion tributaria para pequeñas y medianas empresas del sector comercializador de Quito*. Quito: Universidad Politecnica Salesiana. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6588/1/UPS-QT04612.pdf>
- Auxiliadora, D. M. (2019). *Propuesta de un Plan de Mejoras al proceso de distribucion en la empresa COMANDATO S.A.* Guayaquil: Instituto Superior Tecnologico Bolivariano de Tecnologia. Obtenido de <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/1732/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20DELGADO%20MUENTES.pdf>
- Barragán, M. (2007). *El Control Interno como Herramienta en la Toma de Decisiones y Protección de las Empresas*. Obtenido de <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/spaw2/uploads/images/file/Ctrol%20interno%20herram%20toma%20decis.pdf>
- Cucci, J. B. (2018). *Derecho Tributario. Reflexiones*. s/n: Jurista Editores. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=kMxJDwAAQBAJ&pg=PT340&dq>

=planeamiento+tributario&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi6hPacya\_1AhV9  
q5UCHaIKA6sQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=planeamiento%20tributari  
o&f=false

Davicito, G. S. (2015). *Principios de Contabilidad*. s/n: Universidad Adventista  
Dominicana. Obtenido de

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49157753/MATERIAL\\_CONTABILIDAD\\_I\\_UNAD-with-cover-page-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49157753/MATERIAL_CONTABILIDAD_I_UNAD-with-cover-page-)

[v2.pdf?Expires=1643325287&Signature=PmkiTwRXm~754i76-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49157753/MATERIAL_CONTABILIDAD_I_UNAD-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1643325287&Signature=PmkiTwRXm~754i76-)

[jOA8HvMuFkVOt8B8mgo9HJg7hQberBUtT2KU~l3NAu~ta8~LCFjKhY82](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49157753/MATERIAL_CONTABILIDAD_I_UNAD-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1643325287&Signature=PmkiTwRXm~754i76-jOA8HvMuFkVOt8B8mgo9HJg7hQberBUtT2KU~l3NAu~ta8~LCFjKhY82)

[K5wJ6ZDxwqx780THRFCT9qqfiwSKyY6cjlOBj0AsIkBejF55BBD2jy](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49157753/MATERIAL_CONTABILIDAD_I_UNAD-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1643325287&Signature=PmkiTwRXm~754i76-jOA8HvMuFkVOt8B8mgo9HJg7hQberBUtT2KU~l3NAu~ta8~LCFjKhY82K5wJ6ZDxwqx780THRFCT9qqfiwSKyY6cjlOBj0AsIkBejF55BBD2jy)

Erick Eder Guillen Portilla. (2019). *Planeamiento tributario y su incidencia en la  
situacion financiera de la empresa INCLAM SUCURSAL DEL PERU S.A.*

Trujillo: universidad Privada de Trujillo. Obtenido de

<http://repositorio.uprit.edu.pe/bitstream/handle/UPRIT/325/TI->

[%20ERICK%20GUILLEN%20PORTILLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uprit.edu.pe/bitstream/handle/UPRIT/325/TI-%20ERICK%20GUILLEN%20PORTILLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Eugenio Reyes Chavez, Y. T. (s.f.). *Procedimiento para el diseño de redes de  
distribucion logistica*. Holguin: Universidad de Holguin. Obtenido de

[file:///C:/Users/Pcs/AppData/Local/Temp/Rar\\$DI00.503/cgz.pdf](file:///C:/Users/Pcs/AppData/Local/Temp/Rar$DI00.503/cgz.pdf)

Finanzas, M. d. (2010). *NIC 16: Propiedad Planta y Equipo*. Lima: Ministerio de

Economia y Finanzas. Obtenido de

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publico/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/con_nor_co/vigentes/nic/)

[16\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/con_nor_co/vigentes/nic/16_NIC.pdf)

Hernandez, S. E. (s.f.). *Tasacion Fiscal como medida de Antielusion o Antievasion*. Chile: Centro de Estudios Tributarios. Obtenido de file:///C:/Users/Pcs/Downloads/41224-1-143418-1-10-20160517.pdf

Inocencio, F. G. (2017). *Gestion de Alamacen y Porceso de Distribucion de la empresa Distribuciones MARTINEZ E.I.R.L. de la ciudad de Huanuco - 2016*. Huanuco: Universidad de Huanuco. Obtenido de [http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/434/T047\\_73603034\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/434/T047_73603034_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Joselyn Cristel Ferre Vela, D. V. (2016). *¿Cómo se puede reconocer la propiedad planta y equipo de acuerdo con las norma contables en el sector minero, agricola, industrial y de servicios en el Peru*. Lima: Pontificia Univerasidad Catolica del Peru. Obtenido de file:///C:/Users/Pcs/Downloads/14746-Texto%20del%20art%C3%ADculo-58582-1-10-20160317.pdf

Lopez, A. I. (2013). *Distribucion y Logistica*. Madrid: Busines & Marketing School. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=YTXhCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=procedimiento+de+distribuci%C3%B3n+de+productos&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=procedimiento%20de%20distribuci%C3%B3n%20de%20productos&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=YTXhCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=procedimiento+de+distribuci%C3%B3n+de+productos&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=procedimiento%20de%20distribuci%C3%B3n%20de%20productos&f=false)

Mondragon, W. T. (2020). *Optimización del procedimiento existente de distribución oportuna de material educativo por la Unidad de Gestión Educativa Local Lambayeque, 2020*. Chiclayo: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39291/Tarrillo\\_MW.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39291/Tarrillo_MW.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Orlando, D. M. (2019). *Propuesta de mejora al proceso de distribución de la empresa QUIFATEX S.A.* Guayaquil: Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología. Obtenido de <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/418/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20%20DURAN%20MORA.pdf>

Peris, S. M. (2008). *Distribución Comercial*. Madrid: Business Marketing School. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=MFeMermRJwIC&printsec=frontcover&dq=procedimiento+de+distribuci%C3%B3n+de+productos&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=procedimiento%20de%20distribuci%C3%B3n%20de%20productos&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=MFeMermRJwIC&printsec=frontcover&dq=procedimiento+de+distribuci%C3%B3n+de+productos&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=procedimiento%20de%20distribuci%C3%B3n%20de%20productos&f=false)

Reyes, Y. C. (2008-2009). *Procedimiento General para el ruteo de vehículos en la distribución de productos. Aplicación parcial en la Pasteurizadoras Placetas*. Santa Clara: Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas. Obtenido de <file:///C:/Users/Pcs/Downloads/Yanesey%20Calvo%20Reyes.pdf>

Sifuentes, D. G. (2005). *Contabilidad Financiera*. Colombia: Universidad del Rosario. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=U7vR89H9U2oC&pg=PA68&dq=activos+fijos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiSqJfoi7L1AhUhC9QKHbXRCeQ4HhDoAXoECAYQAg#v=onepage&q=activos%20fijos&f=false>

West, A. (2005). *Gestion de la Distribucion Comercial*. Madrid: Diaz de Santos S.A. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=10pWjstZnWwC&oi=fnd&pg=PA1&dq=proceso+de+distribucion&ots=btfl8iKUjv&sig=-hUizbvOEyDRZk9-FhMEZonDO1c#v=onepage&q=proceso%20de%20distribucion&f=false>

Yoner, C. M. (2021). *Geolocalizacion en el manejo del proceso de distribucion de la empresa DISMAC PERU SAC, Lima 2020*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59800/Caldas\\_MRY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59800/Caldas_MRY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Zapata Cortes Julian Andres, V. B. (2020). *Mejora del proceso de distribución en una empresa de transporte*. Medellin: Investigacion Administrativa. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/ia/v49n126/2448-7678-ia-49-126-00008.pdf>

## **ANEXOS**

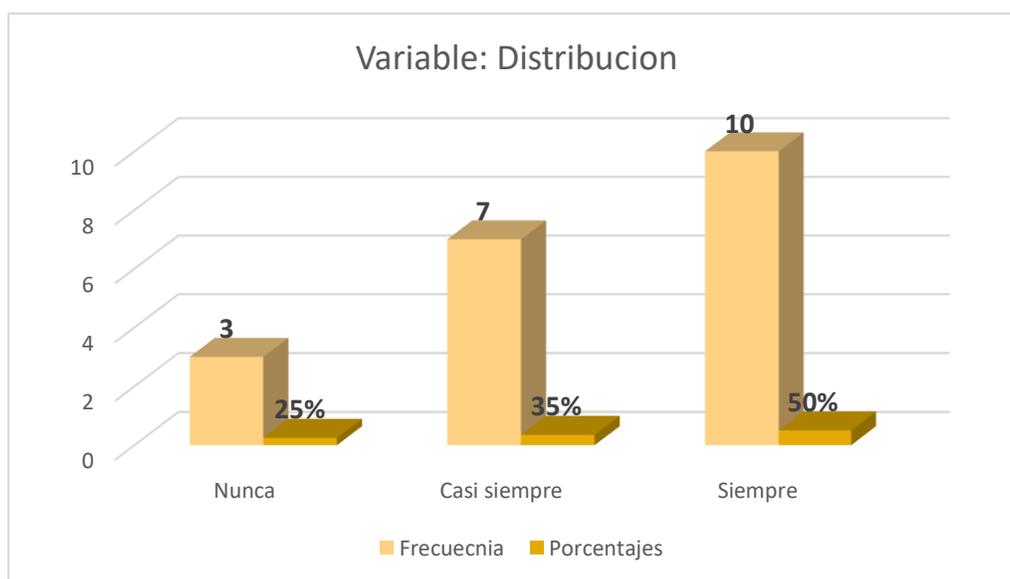
## ANEXO 1: ILUSTRACIONES (A BASE DE SUS DIMENSIONES)

### VARIABLE: DISTRIBUCION

Tabla 1. Los procesos de distribución son eficientes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	10%
	Casi siempre	6	30%
	Siempre	12	60%
	Total	20	100.0%

Figura 1. Los procesos de distribución son eficientes



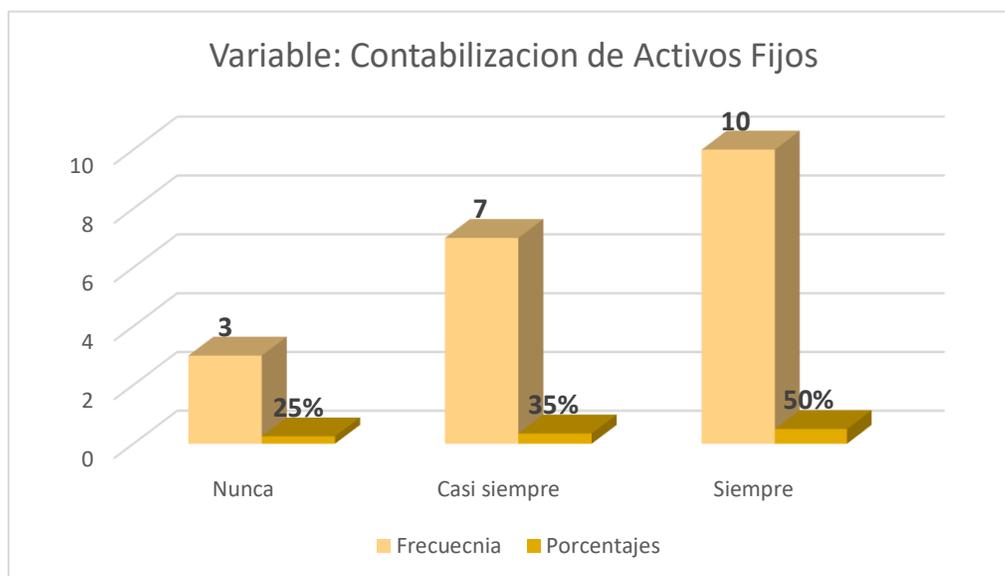
Se deduce que hasta el 10% (2) de los encuestados, sostiene que los procesos de distribución nunca son eficientes, mientras que hasta el 30% (6) de los entrevistados afirma que casi siempre se percibe eficiencia en los procesos de distribución, el 60% (12) restante concuerdan que los procesos de distribución siempre son eficientes.

**VARIABLE: CONTABILIZACION DE ACTIVOS FIJOS**

Tabla 2: Contabilización de activos fijos adecuadamente

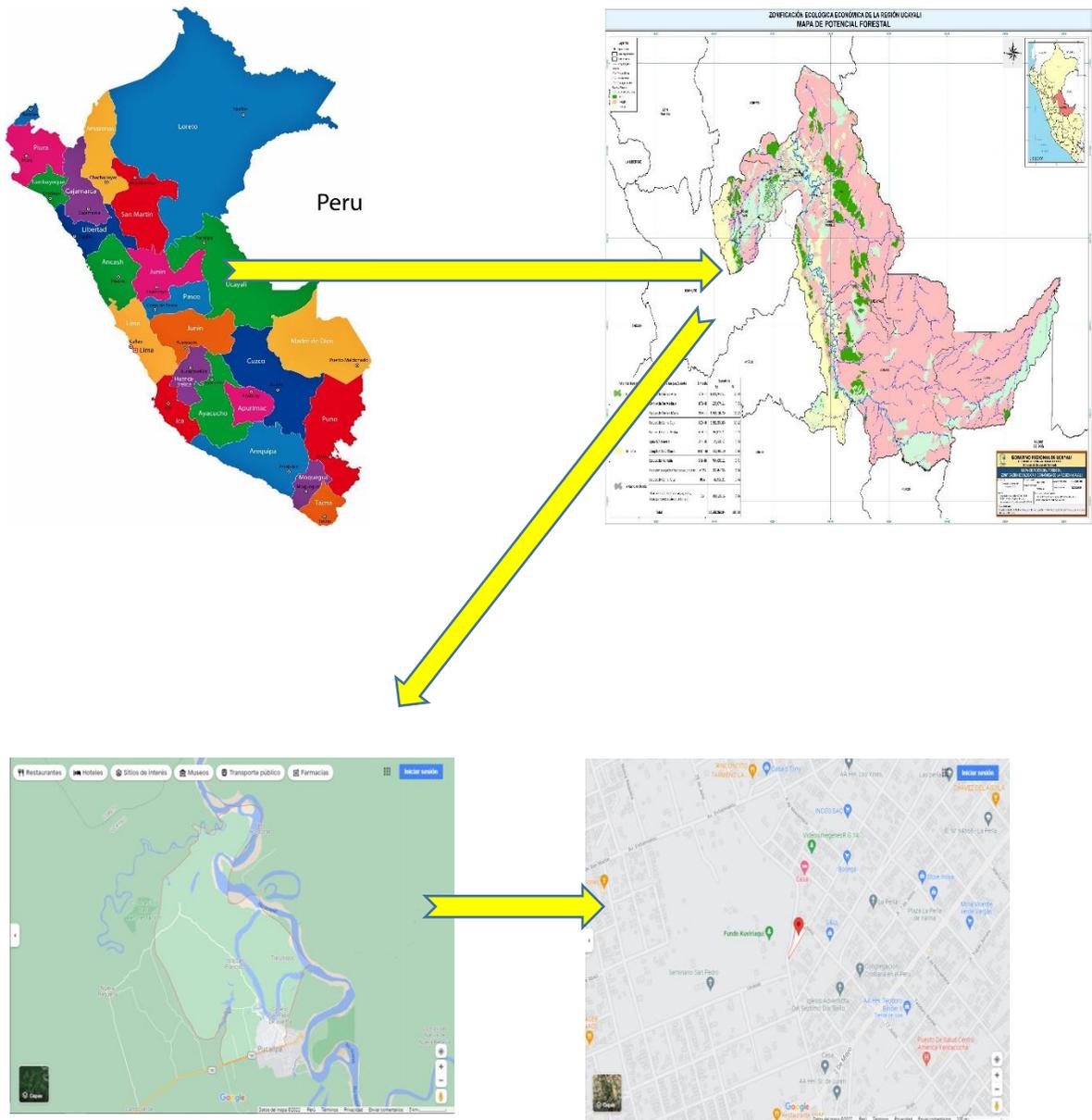
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	25%
	Casi siempre	7	35%
	Siempre	10	50%
	Total	20	100.0%

Figura 2: Contabilización de activos fijos adecuadamente

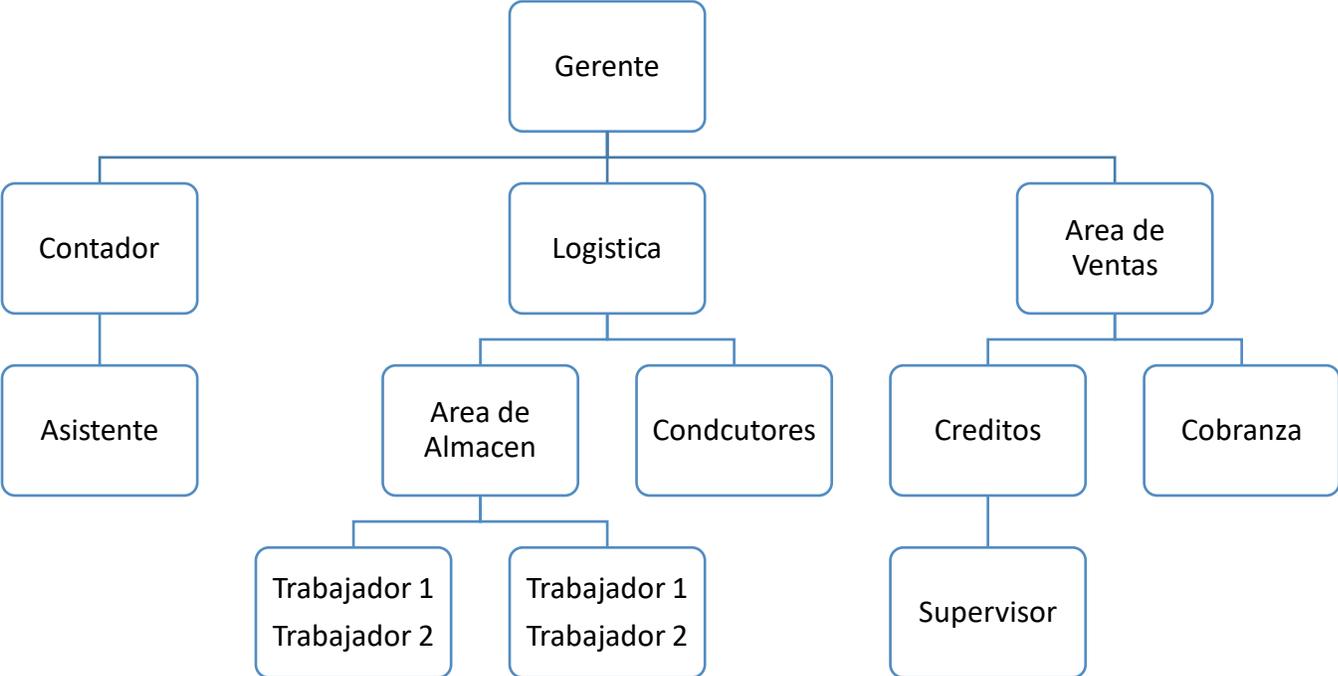


Se puede observar que el 25% (3) de los encuestados, afirma que se contabilizan los activos fijos de manera adecuada, mientras que el 35% (7) afirma que se contabilizan casi siempre de manera adecuada los activos fijos, el 50% (10) restante menciona que siempre se contabilizan los activos fijos razonablemente.

## ANEXO 2: CUADRO DE MAPAS DE CROQUIS



**ANEXO 3: ESQUEMA DE BOSQUEJOS**



#### ANEXO 4: Capacitaciones

Mes	Colaborador				Desempeño		
	1	2	3	4	Bueno	Regular	Observado
Enero							
Febrero							
Marzo							
Abril							
Mayo							
Junio							
Julio							
Agosto							
Setiembre							
Octubre							
Noviembre							
Diciembre							

## **ANEXO 5: Modelo de Contrato de Arrendamiento Vehicular**

### **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE BIEN MUEBLE – VEHÍCULO**

Consta por el presente documento el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO que celebran

· De una parte, el señor ....., identificado con DNI N° ..... de estado civil soltero, con domicilio en calle ..... N° ....., distrito de La Molina, provincia y departamento de Lima, en adelante el **ARRENDADOR**, y de otra parte

· COMPAÑÍA DE ..... S.A., identificada con RUC N° 208....., con domicilio en avenida República de Panamá N° ....., distrito de ....., provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su gerente general, el señor Aurelio ....., identificado con DNI N° ..... según poderes inscritos conjuntamente con la sociedad en la Partida N° ..... del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, en adelante el **ARRENDATARIO**.

El presente contrato se extiende con arreglo a las estipulaciones siguientes:

#### **PRIMERA: ANTECEDENTES**

El **ARRENDADOR** es propietario del bien mueble consistente en el vehículo marca Toyota, modelo Yaris, color azul metálico, Motor N° ....., con Placa de Rodaje N° ....., inscrito en la Partida N° ..... del Registro Vehicular de la Oficina Registral de Lima y Callao, en adelante el **VEHÍCULO**.

#### **SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO**

2.1 Por el presente contrato, el **ARRENDADOR** otorga en arrendamiento el **VEHÍCULO** a favor del **ARRENDATARIO**, el cual declara conocerlo plenamente.

2.2 Por su parte, el **ARRENDATARIO** se obliga pagar la renta en la forma y oportunidad pactada en la cláusula Tercera del presente contrato.

**TERCERA: DE LA RENTA**

3.1 La renta mensual pactada por el arrendamiento es de US\$ 500.00 (Quinientos y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América), pagaderos en forma adelantada el día 1 de cada mes.

3.2 Con ocasión de la firma del presente documento, el **ARRENDATARIO** entrega a el **ARRENDADOR** la suma de US\$ 1 000.00 (Mil quinientos y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América), en calidad de garantía por los posibles daños y perjuicios que se pudieran causar al **VEHÍCULO** durante su uso.

3.3 Queda establecido que el monto de US\$ 1 000.00 (Mil quinientos y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América) entregado en calidad de garantía, no podrá ser imputado al pago de la renta y deberá ser devuelto en la misma moneda y cantidad al término del presente contrato, siempre que se verifique que el estado de devolución de el **VEHÍCULO** es el mismo en el que se entrega.

**CUARTA: DURACIÓN DEL ARRENDAMIENTO**

El plazo de duración del presente contrato de arrendamiento es de seis meses, contados a partir de la fecha de suscripción del presente documento. Sin embargo, dicho plazo podrá ser renovado por acuerdo entre las partes.

**QUINTA: SOBRE LA CONSERVACIÓN DEL VEHÍCULO**

El **ARRENDATARIO** está obligado a ejercer los actos inherentes a la conservación y cuidado del **VEHÍCULO** arrendado, debiendo asumir los gastos de las reparaciones y refacciones originadas por el descuido, negligencia, maltrato y/o uso diario, así como por cualquier deterioro anormal.

**SEXTA: SOBRE LAS MEJORAS**

Las partes acuerdan que toda mejora efectuada por el **ARRENDATARIO**, ya sea de carácter necesario, útil o de recreo, quedará en beneficio del **ARRENDADOR**, sin dar lugar a reembolso alguno de su parte.

**SEPTIMA: SOBRE EL ESTADO DEL VEHÍCULO**

7.1 El **ARRENDADOR** declara que el **VEHÍCULO** se entrega en perfecto estado de funcionamiento, tanto en sus partes principales como accesorias y así declara recibirlo el **ARRENDADOR**.

7.2 Asimismo, el **ARRENDADOR** declara que el **VEHÍCULO** materia de arrendamiento se encuentra libre de toda carga, gravamen o cualquier otro acto que pudiera limitar o impedir su uso por parte del **ARRENDATARIO**.

**OCTAVA: CESIÓN DE POSICIÓN CONTRACTUAL**

Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá ceder su posición en el presente contrato, salvo autorización expresa de la otra parte y siempre que la persona que entre en el contrato asuma de manera expresa las obligaciones correspondientes a su posición.

**NOVENA: CLÁUSULA PENAL EXPRESA**

9.1 En el caso que el **ARRENDATARIO** incumpla con el pago de la renta mensual pactada, de acuerdo a la cláusula Tercera del presente contrato, deberá pagar una penalidad equivalente a US\$ 50.00 (Cien y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América) por cada día de atraso en el pago.

9.2 Si el **ARRENDATARIO** no cumple con efectuar la devolución del **VEHÍCULO** al término del plazo de duración o al día siguiente de la fecha en la que opere la resolución o cualquier otra causal de terminación del presente contrato, deberá pagar a favor de el **ARRENDADOR** una penalidad equivalente a la suma de US\$ 100.00 por cada día de atraso hasta la fecha efectiva de devolución del **VEHÍCULO**, sin perjuicio de su obligación de reparar los daños

causados al **VEHÍCULO** y sin considerar el monto entregado en calidad de garantía según la cláusula Tercera del presente contrato.

#### **DÉCIMA: SOBRE LA RESOLUCIÓN**

10.1 El presente contrato podrá ser resuelto de pleno derecho si se configura alguna de las siguientes causales:

- a) Si el **ARRENDATARIO** incumple con el pago de un mes de renta en la forma y oportunidad pactada según la cláusula Tercera del presente contrato.
- b) Si por causa imputable al **ARRENDADOR** se vulnera o se impide el ejercicio del derecho de uso del **VEHÍCULO** que tiene el **ARRENDATARIO** en virtud del presente contrato.

En cualquier de los casos señalados anteriormente, la parte perjudicada con el incumplimiento podrá cursar una comunicación a la otra parte indicando su voluntad de resolver el contrato por haberse producido alguna de las causales indicadas. El contrato quedará resuelto a partir de la fecha de recepción de la comunicación antes señalada.

10.2 El presente contrato podrá ser resuelto por cualquier de las partes cuando se produzca el incumplimiento de cualquier obligación derivada del presente contrato. Para tal efecto, la parte afectada con el incumplimiento deberá requerir a la otra el cumplimiento de su obligación a fin que ésta realice su prestación en un plazo no menor de quince días. Si vencido dicho plazo la parte requerida no ha cumplido con su obligación, el contrato quedará resuelto a partir de dicha fecha.

#### **DÉCIMO PRIMERA: LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN**

En todo lo no regulado por el presente contrato, serán de aplicación las disposiciones legales de la República del Perú.

En el improbable caso de litigio, ambas partes señalan como sus domicilios los que aparecen en la parte introductoria del presente contrato, sometiéndose

expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales de la provincia y departamento de Lima.

En señal de conformidad, las partes suscriben el presente documento a los 10 días del mes de ..... de 20....

**EL ARRENDADOR**

**EL ARRENDATARIO**

## Información del Vehículo de Transporte



Actividades de la Empresa Granja Avícola Saúl E.I.R.L.

