



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**RENTABILIDAD EN LA VENTA DE PRODUCTOS CÁRNICOS EN LA
EMPRESA “CARNISARIATO PIEDRA SUR DE SUINLI”, CANTÓN LA
LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

AUTOR:

Litzy Arianna Villao Manzo

LA LIBERTAD – ECUADOR

AGOSTO - 2023

Aprobación del profesor tutor

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, “Rentabilidad en la venta de Productos Cárnicos en la Empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022”, elaborado por la Srta. Litzy Arianna Villao Manzo, egresado(a) de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado de Contabilidad y Auditoría, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Licda. Magdalena Gonzabay, MSc.

Profesor tutor

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado “**Rentabilidad en la venta de Productos Cárnicos en la Empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022**”, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Litzy Arianna Villao Manzo** con cédula de identidad número **2450117623** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Villao Manzo Litzy Arianna

C.C. No.: 245011762-3

Agradecimientos

En primer lugar, mi eterno agradecimiento a Dios, por prestarme vida, darme ese don de sabiduría, inteligencia y fortaleza necesaria para alcanzar mis objetivos.

A mi tutora, Licda. Magdalena Gonzabay, Msc. que, aunque sus tiempos eran muy apretados encontraba el tiempo necesario para guiarme, corregirme y compartir sus conocimientos.

A mi docente UIC, Ing. Emanuel Bohórquez, Msc. por estar pendiente del cumplimiento de los diferentes apartados del proyecto y compartir sus conocimientos de la mejor manera posible.

Y, sobre todo, al señor Irving Loo Alfonso, propietario y gerente del Carnisariato Piedra Sur de Suinli, quien me abrió las puertas de su negocio y me dio accesibilidad para poder realizar este trabajo de investigación.

Dedicatoria

Este proyecto de investigación está dedicado en primer lugar a mi familia, en especial a mis padres Carmen Manzo y Daniel Villao, por ser quienes me supieron formar como persona, inculcándome valores, entre los que destacan la responsabilidad y la constancia, sobre todo mi madre, mi pilar y fortaleza, lo que soy y seré es gracias a ella, por nunca dejarme sola de manera emocional y económicamente; de ella aprendí que nada es imposible cuando se quiere, es el verdadero ejemplo de mujer luchadora.

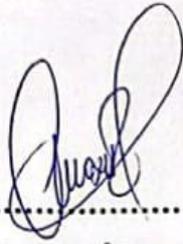
A mi abuela, la señora Dolores Villón, por estar presente en cada etapa de mi vida e impulsarme a ser una profesional; por nunca dejarme ir a la universidad con el estómago vacío, estar pendiente de mí, brindarme sus consejos y hasta última instancia, viendo mi desesperación, ayudarme a buscar una empresa para poder realizar mi trabajo de investigación y por ella es que no me di por vencido.

A mis hermanos, Jordán, Niurka y Adrián, por ser mi motor de vida, para ellos quiero ser ese ejemplo a seguir, de nunca rendirse ante cualquier dificultad y lograr todo lo que propongan en sus vidas.

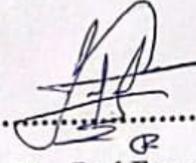
A mi enamorado, Isaac Arévalo, por estar desde el inicio de mi formación académica universitaria y se ha quedado en todo este difícil camino a impulsarme, motivarme, ser mi apoyo incondicional y creer en mí incluso en esos momentos en los que yo sentía que ya no podía más; sin duda ha sido parte fundamental en este proceso, con su amor, paciencia e inagotable apoyo.

Y finalmente, pero no menos importante, a mi amiga, Anai Ramírez, por compartir este proceso estudiantil juntas y hacerlo menos difícil, por darnos mutuamente la mano, por la entrega y esfuerzo para alcanzar nuestra meta anhelada.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



.....
Econ. Roxana Álvarez, Mgtr.
DIRECTOR DE CARRERA



.....
Lic. José Erazo, MCA.
PROFESOR ESPECIALISTA



.....
Lic. Magdalena Gonzabay, MSc.
PROFESOR TUTOR



.....
Ing. Emanuel Bohórquez, MBA.
PROFESOR GUÍA DE LA UIC



.....
Lic. Andrés Soriano
ASISTENTE ADMINISTRATIVO

Índice de Contenido

Introducción	11
Capítulo I. Marco Referencial	18
Revisión de literatura.....	18
Desarrollo de teorías y conceptos.....	22
Reconocimiento del Costo.....	22
Métodos de fijación del precio.	24
Estados Financieros.....	25
Fundamentos Legales.....	27
Capítulo II Metodología.....	31
Diseño de investigación.....	31
Métodos de la investigación	32
Población.....	33
Recolección y Procesamiento de los datos.....	34
Capítulo III Resultados y Discusión.....	36
Análisis de datos.....	36
Discusión.....	47
Conclusiones.....	49
Recomendaciones.....	50
Referencias Bibliográficas	51

Índice de Tablas

Tabla 1. Población del Carnisariato Piedra Sur de Suinli	33
Tabla 2. Muestra para entrevista	34
Tabla 3. Muestra para guía de observación	34
Tabla 4. Guía de observación	46
Tabla 5. Cálculo de merma por producto cárnico	56

Índice de gráficos

Ilustración 1. Representación de merma de la Guata	57
Ilustración 2. Representación de merma del hígado de res	58
Ilustración 3. Representación de merma de la Carne de res.....	59
Ilustración 4. Representación de merma de la pechuga de pollo	60
Ilustración 5. Representación de merma de las Costillas.....	61

Índice de apéndices

Apéndice 1. Estado de Resultado del Carnisariato Piedra Sur de Suinli	55
Apéndice 2. Entrevista realizada a la contadora.....	66
Apéndice 3. Entrevista realizada a la encargada del manejo de los productos cárnicos	66
Apéndice 4. Productos cárnicos.....	67
Apéndice 5. Embutidos y carnes rojas	67
Apéndice 6. Carnes blancas	68
Apéndice 7. Evidencia de merma por cortes.....	68
Apéndice 8. Matriz de Consistencia	69
Apéndice 9. Organigrama de Tutorías de Titulación	70
Apéndice 10. Carta aval.....	71



TEMA:

**RENTABILIDAD EN LA VENTA DE PRODUCTOS CÁRNICOS EN LA EMPRESA
“CARNISARIATO PIEDRA SUR DE SUINLI”, CANTÓN LA LIBERTAD,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022**

AUTOR:

Villao Manzo Litzy Arianna

TUTOR:

Lic. Gonzabay Espinoza María, Msc.

Resumen

La importancia del presente trabajo radica en gestionar adecuadamente los desperdicios y mermas de los productos cárnicos en la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" el tratamiento que se le dé es fundamental en la fijación de precios y para determinar su impacto en la rentabilidad. El control de desperdicios y mermas es esencial para mantener una operación rentable, y una sostenibilidad ambiental. Si "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" puede implementar estrategias efectivas para reducir los desperdicios y abordar las problemáticas asociadas, estará en una mejor perspectiva para fijar precios competitivos y mantener su posición en el mercado. El objetivo de la investigación es determinar el costo considerando las pérdidas por residuo de los productos para una adecuada rentabilidad de la empresa, mediante un enfoque metodológico mixto, con un alcance exploratorio, así como un diseño de investigación no experimental y transversal, para la recolección de datos se utilizó como instrumento la entrevista con la finalidad de obtener información pertinente y real acerca de la rentabilidad de los productos cárnicos, la misma que estuvo dirigida al gerente, contador y encargado de bodega de la empresa. De esta manera se concluye que la correcta asignación de costos, la reducción de mermas, la fijación adecuada de precios y la implementación de estrategias de diferenciación son aspectos clave para mejorar la rentabilidad y competitividad de la empresa.

Palabras claves: Rentabilidad, Merma, fijación de precios.

Abstract

The importance of this work lies in properly managing the waste and shrinkage of meat products in the company "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" the treatment given is essential in pricing and to determine its impact on profitability. The control of waste and shrinkage is essential to maintain a profitable operation, and environmental sustainability. If "Piedra Sur de Suinli Carnisariato" can implement effective strategies to reduce waste and address associated problems, it will be in a better position to set competitive prices and maintain its position in the market. The objective of the research is to determine the cost considering the losses due to residue of the products for an adequate profitability of the company, through a mixed methodological approach, with an exploratory scope, as well as a non-experimental and cross-sectional research design, for the collection The interview was used as a data instrument in order to obtain pertinent and real information about the profitability of meat products, which was addressed to the manager, accountant and warehouse manager of the company. In this way, it is concluded that the correct allocation of costs, the reduction of losses, the adequate setting of prices and the implementation of differentiation strategies are key aspects to improve the profitability and competitiveness of the company.

Keywords: Profitability, Shrinkage, pricing.

Introducción

La rentabilidad es la clave del éxito empresarial. Si se desconoce qué porcentaje del dinero o capital que se invirtió, se ganó o se recuperó, no existe forma de saber si la inversión se desempeñó bien o mal. También refleja la ganancia percibida o las fallas que la limitan.

La rentabilidad en la comercialización de productos es un factor crucial para el éxito de cualquier empresa en el sector de alimentos y bebidas. En este contexto, nos enfocaremos en la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" ubicada en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, durante el año 2022.

Carnisariato Piedra Sur de Suinli se ha posicionado como una reconocida empresa dedicada a la venta de productos cárnicos en la región. Su compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente ha sido uno de los pilares fundamentales de su éxito en el mercado local. A lo largo del año 2022, la empresa ha enfrentado diversos desafíos y ha buscado estrategias para mantener y mejorar su rentabilidad.

Uno de los aspectos claves que influyen en la rentabilidad de la venta de productos cárnicos es la gestión eficiente de los costos. La empresa ha trabajado en optimizar su cadena de suministro, buscando proveedores confiables y negociando precios competitivos para los productos cárnicos. Además, ha implementado estrategias de control de inventario y reducción de desperdicios, lo que ha contribuido a minimizar los costos operativos.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la industria cárnica ecuatoriana tiene un gran potencial de crecimiento y rentabilidad empresarial. Se estima que el consumo mundial de proteína animal aumentará un 1,3 % anual entre 2007 y 2050, lo que representa una oportunidad para la producción de carne en el país.

La pandemia afectó la producción de carne en 2020, pero se recupera gradualmente, y se espera que el consumo de carne de res, cerdo y aves aumente durante la próxima década. La carne de ave es la carne más demandada debido a su corto ciclo de

producción, lo que permite a los productores responder rápidamente a la demanda y mejorar la salud, la nutrición y la genética.

Es importante mencionar que el año 2022 ha estado marcado por la pandemia de COVID-19, lo que ha impactado en gran medida el sector de alimentos y bebidas. La empresa ha enfrentado desafíos significativos, como cambios en la demanda y restricciones en la movilidad y operaciones comerciales. Sin embargo, ha demostrado resiliencia y capacidad de adaptación, implementando medidas de seguridad e higiene para proteger a sus clientes y empleados, así como explorando nuevas oportunidades de venta en línea y entrega a domicilio.

Las empresas cuentan con una gran cantidad de productos, por lo que se debe considerar que el modo de venta no es el mismo para todos los productos, existen varias formas, y los procesos innecesarios ocasionan demoras y costos. Por lo general, el margen neto de una entidad dedicada a la venta de productos cárnicos se encuentra entre el 12 y el 22% del volumen de negocio.

La comercialización de productos cárnicos implica un proceso complejo que comienza con la adquisición de la materia prima, como carne de res, cerdo, pollo u otras fuentes animales. A partir de este punto, los productos cárnicos pasan por diferentes etapas, como el procesamiento, el envasado y la distribución, antes de llegar al consumidor final.

Durante cada una de estas etapas, existe la posibilidad de que ocurran mermas, que son las pérdidas de peso o volumen del producto original. Las mermas pueden ocurrir debido a factores como la eliminación de huesos, grasa o piel, la evaporación de humedad durante el proceso de maduración o corte, así como el manejo inadecuado del producto.

Cabe señalar, que la rentabilidad en general, es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado por una empresa.

Las mermas tienen un impacto directo en la rentabilidad de la empresa, ya que representan una pérdida de la inversión inicial en materia prima y los costos asociados con su procesamiento. Si las mermas no se controlan adecuadamente, pueden afectar los

márgenes de beneficio y la eficiencia operativa de la empresa, lo que a su vez puede reducir la competitividad en el mercado.

Planteamiento del problema

En Perú, Martínez (2015) establece que un indicador de rentabilidad de una empresa otorga información vital para la toma de decisiones financieras, los problemas que puedan estar presentes dentro de la organización, su impacto puede ser medible a través de la ratio de rentabilidad. Las empresas de hoy en día presentan problemas respecto a la información que se requiere para la toma de decisiones acertadas debido a que no existe una buena relación entre áreas gerenciales. Por lo tanto, es importante considerar los costos gerenciales puesto que, a partir de dicha información, es posible diseñar estrategias para la solución de problema eficientemente.

En muchas empresas peruanas el Valor Económico Agregado, en los últimos tiempos se ha difundido como una herramienta contable, que pretende ser una mejor medida del desempeño económico de la empresa en comparación con los indicadores habituales relacionados con el rendimiento del patrimonio contable. Se presenta como un indicador que tiene en cuenta el costo de los fondos propios, que la contabilidad no computa, así como otros ajustes a la información contable para hacerla consistente con el valor presente neto y se argumenta que pone de manifiesto, al menos en forma primaria, si la empresa crea o destruye valor y cuánto. (Industria, 2017)

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019) en el sector ganadero en Ecuador en el 2018 existía un predominio del ganado vacuno (67,26%), seguido por el porcino (21,27%); la existencia de cabezas de ganado porcino de acuerdo con esta fuente pasó de 1.141 miles de cabezas en el 2016 a 1.283 en 2018, lo que representa un incremento del 15 % en estos dos últimos años.

Según Chamba (2021) en el periodo 2014 - 2019, la producción de ganado vacuno en el Ecuador abarcó el 66% de la producción ganadera total. El ganado porcino y ovino un promedio de 21% y 7% respectivamente. La diferencia se encuentra distribuida en el resto de las especies: asnal, caballar, mular y caprino.

Así mismo, Chamba (2021) menciona que actualmente, la industria cárnica destaca su interés por especies como pollos, cerdos y bovinos de carne, de los cuales se producen en el país 573,2 mil toneladas de carne de pollo, lo que equivale a 33,19 kg per cápita, es decir, 173,2 mil toneladas de carne de cerdo, es decir 10,90 kg per cápita y 200.000 toneladas de carne vacuna, que corresponde a 10 kg per cápita, dándonos un dato de consumo de 54,09 kg per cápita al año.

A pesar de estas cifras, el consumo per cápita de carne en Ecuador es bajo en comparación con países vecinos como Perú, Argentina, Bolivia, Brasil y Panamá, lo que indica una oportunidad de crecimiento en la industria de la carne en el país.

Recientemente, los gerentes de las empresas buscan obtener la mayor cantidad de beneficios de una organización mediante estrategias que conlleven a lograr obtener los mejores resultados. Sin embargo, los precios de la carne y otros insumos relacionados pueden ser volátiles, lo que impacta directamente en los costos de producción de la empresa. Si los costos aumentan de manera significativa y la empresa no puede trasladar esos aumentos a los precios de venta, la rentabilidad se verá afectada.

En Santa Elena, en el estudio realizado por Martínez (2019) en su problemática describe que la empresa muestra una ausencia de una estructura de costos y lo relevante que estos son para poder fijar el precio de venta asegurando la permanencia en el mercado y a la correcta toma de decisiones.

El presente trabajo de investigación se realiza en la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli, misma que fue creada el 11 de septiembre del 2021 y que se encuentra ubicada en el cantón La Libertad, cuenta con 11 trabajadores (1 gerente, 1 contador, 6 atención al cliente y 3 producción de cárnicos).

La empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" se dedica a la comercialización de productos cárnicos en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena. A lo largo del año 2022, ha enfrentado diversos desafíos que han afectado su rentabilidad. Uno de los problemas fundamentales que enfrenta la empresa es la falta de información precisa sobre el porcentaje real de mermas en sus productos cárnicos. Esta deficiencia en el

conocimiento sobre las mermas impide que la empresa fije de manera adecuada los precios de sus productos, lo que afecta directamente su rentabilidad.

La rentabilidad es un factor crítico para el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa, y el negocio de venta de productos cárnicos no es la excepción. La empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" se ha visto impactada negativamente por la falta de control sobre las mermas en sus productos, lo que ha llevado a la imprecisión en la fijación de precios.

La empresa carece de un sistema eficiente para medir y cuantificar las mermas en sus productos cárnicos durante el proceso de producción y venta. Esta falta de información precisa sobre el volumen de mermas ha generado incertidumbre en la determinación del costo real de los productos. La falta de datos certeros sobre las mermas impide a la empresa establecer precios óptimos para sus productos cárnicos. Como resultado, la empresa podría estar vendiendo sus productos a un precio más bajo de lo necesario, lo que afecta negativamente su margen de beneficio y su capacidad para cubrir los costos operativos.

La incorrecta fijación de precios debido a la falta de información sobre las mermas ha disminuido la rentabilidad de la empresa. Los márgenes de ganancia pueden ser insuficientes para hacer frente a los gastos operativos, inversiones y crecimiento del negocio, poniendo en riesgo su sostenibilidad a largo plazo. La imprecisión en la fijación de precios puede llevar a que los productos cárnicos de la empresa se ofrezcan a precios poco competitivos en comparación con otras carnicerías o supermercados de la zona. Esto podría afectar la cuota de mercado de la empresa y disminuir sus ingresos.

Sistematización

- ¿Cuál es el proceso para realizar una adecuada fijación de precios?
- ¿De qué manera influyen las mermas en el costo y los resultados de la empresa para el análisis de su impacto en la rentabilidad?
- ¿Existen mecanismos de control que faciliten el reconocimiento de mermas y su adecuado registro para la presentación razonable en los estados financieros?

Formulación del Problema

¿Cómo inciden los desperdicios y mermas de los productos en la fijación de precios en la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022?

Objetivos

Objetivo General

Determinar el costo considerando las pérdidas por residuo de los productos para una correcta rentabilidad de la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli.

Objetivos Específicos

- Identificar la influencia de las mermas en el costo y los resultados de la empresa para el análisis de su impacto en la rentabilidad.
- Determinar el proceso para realizar una adecuada fijación de precios.
- Establecer mecanismos de control que faciliten el reconocimiento de mermas y su adecuado registro para la presentación razonable en los estados financieros.

Justificación

Justificación Teórica

La justificación teórica de esta investigación se basa en la necesidad de aplicar conceptos y teorías relevantes para comprender cómo los desperdicios y mermas de los productos cárnicos inciden en la fijación de precios y, en última instancia, en la rentabilidad de la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli. Al analizar y aplicar estas teorías, se espera obtener conclusiones sólidas que contribuyan al desarrollo y la toma de decisiones en el sector cárnico.

Justificación Práctica

La justificación práctica de esta investigación radica en su capacidad para optimizar los costos, mejorar la rentabilidad, establecer precios adecuados y optimizar la gestión interna de la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli. Además, esta investigación puede tener un impacto positivo en el sector cárnico en su conjunto, al proporcionar información valiosa y mejores prácticas para abordar los desperdicios y mermas en la venta de productos cárnicos.

Mapeo

Capítulo I: Marco Referencial: Se desarrollará una revisión de la literatura de trabajos previos que están relacionados con el tema de estudio sobre la rentabilidad, que permitan recopilar información de importancia para alimentar el objeto de investigación, de igual manera elaborará el marco teórico donde se define los conceptos principales de la variable con las dimensiones e indicadores, por consiguiente, establecer fundamentos legales que sustenten el proceso a aplicar.

Capítulo II: Metodología: se aborda la metodología con el tipo, nivel, diseño, población y muestra y las técnicas e instrumentos seleccionados para el procesamiento, análisis e interpretación de la información.

Capítulo III: Resultados y Discusión: Se presentan los resultados, interpretación y análisis con su respectiva herramienta estadística, las conclusiones, las recomendaciones y finalmente, la bibliografía y anexos de la investigación.

Capítulo I. Marco Referencial

Revisión de literatura

La fijación de precios por costos no es una idea nueva. De hecho, más del 75 % de las empresas de Gran Bretaña la empleaban en los días previos a la Segunda Guerra Mundial. En los años 80, al menos 60 de cada 100 empresas utilizaban este método de cálculo, pero el número fue disminuyendo con el aumento de la competencia.

La rentabilidad en la venta de productos cárnicos es esencial para el éxito y la sostenibilidad de la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli. Las mermas desempeñan un papel significativo en la rentabilidad, y abordar este tema de manera efectiva puede tener un impacto positivo en la eficiencia operativa y en la fijación de precios competitivos de los productos cárnicos.

Regalado (2016). En su tesis titulada "El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014". (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú. Con el objetivo de comprender el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. identificar y describir. de Chimbote, 2014. Conclusión: De acuerdo con la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento tiene un impacto positivo en la rentabilidad de las Mypes en el Perú siempre que se optimice y se utilice adecuadamente la deuda, lo que permitirá mejorar la rentabilidad de los recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Esto les permite mantener buenas relaciones con sus proveedores y mantenerse dentro del presupuesto, todo de la mano con una gestión adecuada. La financiación tiene un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R. fuera del de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que significa eficiencia gerencial en el manejo del capital total; Además, hubo una mejora en la rentabilidad de los activos y una reducción en el capital de terceros, mostrando la solidez de la empresa. De los tres elementos metodológicamente comparables de los resultados de las Metas 1 y 2, solo uno coincidió, lo cual se debe a que los autores citados en los antecedentes solo describieron variables, pero concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en la rentabilidad

de las empresas. Mypes del Perú, mientras que el caso demostró con indicadores que el financiamiento para incrementar la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R. contribuyeL. porque la facturación mejoró, influida por una buena gestión de los recursos obtenidos, debidamente gestionados. De acuerdo con los autores relevantes y el estudio de caso realizado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejorar positivamente la rentabilidad de estas empresas, brindando a la empresa la oportunidad de mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de manera estable y eficiente, aumentando así también su rentabilidad B. al otorgar un mayor aporte al sector económico , en los que están involucrados, creando una mayor capacidad de desarrollo, ejecutando operaciones nuevas y más eficientes y accediendo al crédito en mejores condiciones.

Flores (2016). En su investigación titulada “Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015” (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Estelí. Nicaragua. Se concluye que las MIPYMES productoras de tabaco del municipio de Estelí ya cuentan con un mercado bien definido al cual van dirigidos sus productos, por lo que el establecimiento del precio de venta es bastante directo, el precio se fija de antemano en un contrato de cosecha. Para las MIPYMES productoras de tabaco, el costo de producción es la base del precio; están interesados en un precio que cubra todos sus costos de producción. Es importante que los fabricantes consideren que, si tienen un precio fijo, deben determinar cuál será su costo objetivo para garantizar que se cumpla ese precio. La demanda proviene del cliente, la fábrica procesadora que elabora los puros. La calidad influye en esta demanda y el precio del producto se fija en función de esta calidad. El cliente puede estar dispuesto a pagar más si la calidad es mejor, ya que depende del % de esta materia prima para producir un cigarro de exportación para los mercados internacionales. Además, el precio se fija en función del coste de producción. Las MIPYMES productoras de tabaco trabajan de acuerdo a una hoja de costos elaborada por los técnicos de las fábricas de tabaco, en la que se detallan las diferentes etapas del proceso productivo y sus respectivos costos. Los fabricantes se basan en esta tabla de costos. Para ellos es importante que sus costes estén lo más cerca posible del nivel de la tabla de costes, porque en base a estos costes las fábricas fijan el precio de venta, por lo que si quieren conseguir rentabilidad tienen que seguir esta estructura de costes. Y el precio de venta debe ser determinado por el método

de precio fijo. La fábrica festeja un contrato con el productor, fijando un precio al inicio de cada temporada. El precio se determina en función de las especificaciones de clasificación de la calidad del tabaco. Las fábricas evalúan la calidad o "grado" del tabaco para establecer los precios de compra. Los fabricantes mencionan que las fábricas a veces tienden a darle a la hoja una "mala calidad", lo que resulta en precios bajos; Y cómo operan como un monopolio u oligopolio, los fabricantes no tienen más remedio que aceptar el precio que se les ofrece. Esta es la razón por la que se utiliza el método de costeo Target, ya que tiene un punto fraccional en el precio de venta que se puede restar del margen de beneficio deseado para llegar al costo máximo que se debe lograr para el producto.

Pacheco (2015). En su tesis titulada "La influencia de las opciones reales en la rentabilidad y el riesgo de la empresa" (Tesis para Doctorado). Universidad de Valladolid. Valladolid. España. Se llega a la conclusión que el análisis ha permitido profundizar en los fundamentos teóricos del impacto de las opciones reales sobre la relación entre rentabilidad y riesgo mediante la formulación de hipótesis contrastables. Segundo, la interpretación de los resultados empíricos es relevante para la revisión de las hipótesis y, especialmente el Capítulo V, para la conciliación de posiciones aparentemente opuestas. En tercer lugar, proporcionamos evidencia empírica para empresas del Reino Unido. A pesar de la relevancia internacional de este mercado en el contexto internacional, el estudio del impacto de las opciones reales sobre el riesgo y la rentabilidad no ha sido abordado directamente en este contexto. Finalmente, nuestro trabajo proporciona una explicación complementaria de la evidencia del impacto de cambio de signo de beta en los rendimientos realizados tanto en mercados alcistas como bajistas. La relevancia de estas contribuciones va más allá del ámbito de la evaluación de activos financieros y tiene un impacto directo en la práctica de los administradores financieros en la selección de oportunidades de inversión para la empresa. El trabajo inicial en esta área demuestra la importancia de distinguir entre el coeficiente de riesgo sistemático, atribuible a cada componente de valor, para el éxito en la toma de decisiones sobre los presupuestos de capital de una empresa, donde se puede aplicar la beta de medidas para evaluar un proyecto que puede conducir a juicios erróneos como, por ejemplo, utilizar el coste medio ponderado del capital para valorar un proyecto con un nivel de riesgo diferente al de sus activos medios. Da et al. (2012) muestran que, a pesar de la influencia de las opciones reales sobre el riesgo de las acciones, el uso del CAPM para la selección de proyectos de

inversión puede ser útil. Este artículo enfatiza la importancia de considerar el impacto de las opciones reales sobre los retornos ex-post utilizados para estimar la beta del proyecto, aun cuando estas opciones no tengan impacto sobre el riesgo sistemático.

Jácome (2015). En su investigación titulada “Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX”. (Tesis de Posgrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. El objetivo fue analizar cómo la empresa fijó el precio de la tortilla de maíz versus el precio estratégico. Concluimos que financiar activos tan caros como los autos de los accionistas de la empresa provoca que los gastos financieros se inflen porque fueron adquiridos mediante arrendamiento. Estos activos no generan rentabilidad y no se utilizan para fabricar el producto. Por tanto, reducen el beneficio antes que otros gastos y productos, así como el resultado contable. Esto conduce a una distorsión de las cifras reales en los estados financieros y, por lo tanto, evita que EPyCA represente la situación financiera real, lo que lleva a que los gerentes tomen decisiones equivocadas. La adquisición de préstamos bancarios con tipos de interés tan elevados provoca un déficit de liquidez de la empresa por falta de flujos de caja, ya que mensualmente hay que pagar importantes cantidades por cada de los préstamos contratados, además de pagar más el alquiler de automóviles. y máquinas y pago a proveedores por las operaciones realizadas por EPyCA. Y la empresa está muy endeudada; Como consecuencia, los costos integrales de financiamiento se ven afectados, la utilidad contable disminuye y con ello la utilidad neta asociada. Debido a la falta de fondos líquidos, la empresa no puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo en el corto plazo.

De acuerdo con Eras y Bonomie (2022) las MiPymes ecuatorianas presentan la problemática de no aplicar un sistema contable adecuado para conocer sus costos productivos comprendidos entre materia prima, mano de obra y costos indirectos; por lo consiguiente, resulta imprescindible la aplicación de un sistema de costeo adecuado en las entidades, que les permitan ejecutar sus procesos productivos con mayor eficacia y eficiencia que se reflejen en los resultados del periodo.

Para Carranco (2017) la rentabilidad es un aspecto económico muy importante para cuantificar las ganancias, pero en las MiPymes de Ecuador resulta difícil ejecutar un análisis de las ratios financieros de rentabilidad por motivo de que la mayoría de las

unidades productivas no poseen información verídica en función de los costos de producción reales, ocasionando márgenes de utilidades erróneos.

Desarrollo de teorías y conceptos

Reconocimiento del Costo.

NIIF para Pymes

Según en la sección 13 de NIIF para Pymes (2009) el reconocimiento como un gasto se da cuando los inventarios se vendan, la entidad reconocerá el importe en libros de éstos como un gasto en el periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de actividades ordinarias.

Algunos inventarios pueden distribuirse a otras cuentas de activo, por ejemplo, los inventarios que se emplean como un componente de las propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios distribuidos a otro activo de esta forma se contabilizan posteriormente de acuerdo con la sección de esta NIIF aplicable a ese tipo de activo.

Teoría de las mermas

Definición

Los autores Jiménez y Angulo (2020) definen la merma como la “Pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo” (p. 1).

Uno de los mayores problemas en el mundo contemporáneo es el desperdicio y la pérdida de alimentos. La magnitud de este fenómeno justifica tratarlo como un problema global. En cada etapa del proceso de producción, desde la producción primaria hasta el procesamiento, transporte y distribución, ocurren pérdidas de alimentos. Según Helkar et al. (2016), el procesamiento de alimentos representa alrededor del 38% de todos los desperdicios de alimentos. Por lo tanto, encontrar un sustituto de producción para estos materiales es crucial si desea aumentar la productividad empresarial.

Diferencia entre desperdicio y merma

Para Donoso (2020) un desperdicio es también una disminución en el valor del stock en el almacén, lo que resulta en una discrepancia entre el stock registrado y el stock real. Los desechos y la merma son distintos entre sí porque los desechos se pueden vender, mientras que la merma no. En otras palabras, la pérdida de existencias incluye tanto el desperdicio como la merma. Mientras que la merma no lo hace (no se puede vender el material con merma), los desperdicios tienen un valor de reventa, lo que permite que la mercancía se venda por menos incluso si contiene desperdicio.

Merma normal y anormal

Las autoras Brito y Zhagui (2019) indican que la merma puede ser de dos tipos una merma normal y una merma anormal; se define como merma normal a la pérdida que se produce durante el proceso de producción y se debe a causas inherentes a la elaboración del producto final al empacado a los cortes al transporte a la refrigeración y otros factores que se consideran naturales del proceso de comercialización de la carne de cerdo.

Del mismo modo, existe una merma anormal que se diferencia de la primera por tratarse de pérdidas en el peso de la carne que no constituyen parte del proceso productivo y que posiblemente se desconozca la causa que la origina.

El término "merma" debe entenderse referido a pérdidas que son esencialmente imperceptibles de inmediato; si son sustanciales, se consideran deterioros o pérdidas definitivas.

Clases de mermas

La capacidad de reconocer una merma es crucial porque, sin ella, la contabilidad reportará un inventario poco confiable, lo que podría tener efectos perjudiciales para el negocio.

De acuerdo a lo referido por Rojas (2020) ya sea durante la producción o durante la comercialización, se producen pérdidas de existencias. El transporte, almacenamiento, distribución, producción y venta de estos bienes son todos los costos en que se incurre

durante la evolución de estos procesos, lo que altera su naturaleza y composición física y resulta en una pérdida cuantitativa que se puede contar, medir, pesar, etc. en unidades.

Aunque hay muchos tipos de merma, EAE (2023) afirma, que estos son los más comunes:

Merma física. Es la pérdida de un bien terminado o de una materia prima como resultado de un mal manejo, deterioro con el tiempo o en un ambiente particular, robo u obsolescencia del producto.

Merma de proceso. Se crea durante el proceso productivo, durante el cual se pueden producir residuos o subproductos que no son necesarios o no cumplen con los estándares de calidad exigidos.

Merma de calidad. Es cuando los bienes deben ser desechados o descartados por no cumplir con los estándares de calidad.

Merma comercial. Cuando los productos no se venden y quedan obsoletos o caducados, experimentamos este tipo de pérdida.

La empresa puede implementar los planes correctos para su gestión y reducción identificando y categorizando el tipo de merma que experimentó.

Métodos de fijación del precio.

De acuerdo con la Universidad Europea (2022) la fijación de precios es el proceso mediante el cual se determina el precio idóneo para ofrecer un producto o servicio en el mercado. La base sobre la que se establece el precio de venta son los costos de producción y distribución, pero en la práctica se trata de un proceso mucho más complejo en el que intervienen otros factores, como la oferta y la demanda, la competencia o las características de los clientes.

No obstante, aplicar las estrategias de fijación de precios adecuadas tiene recompensa. El precio correcto puede mejorar la rentabilidad del producto y aumentar las ganancias de la empresa, ayudándola a hacer frente a la competencia de manera más eficaz y ganar participación de mercado. El precio también es una forma de comunicar que

influye en la percepción y posicionamiento del producto, contribuyendo a conservar el valor de la marca.

Método basado en el costo

Desde la perspectiva de Gasbarrino (2023) indica que este método de fijación de precios depende enteramente de aspectos internos de la empresa o el negocio. Es decir, que no contempla la competencia o la demanda de los consumidores, sino que toma elementos como las materias primas, los sueldos que impactan en el coste del producto o servicio, y considera el margen de contribución. Así que se le agrega un porcentaje o suma fija del costo total para calcularlo.

Método basado en la competencia

Por consiguiente, Guerrero (2022) menciona la fijación de precios en relación con la competencia se basa en el establecimiento de los precios del e-commerce a partir de los mercados por los competidores. El principal objetivo de esta estrategia es contar con una referencia previa a la hora de definir los propios precios, sobre todo en el caso de productos muy similares o sustitutivos a otros que ya están en el mercado y a cuyos precios los consumidores ya están acostumbrados. Esta táctica puede resultar especialmente ventajosa para las empresas de nueva creación.

Método basado en la percepción de un valor

Clavijo (2022) sostiene que este método es el valor que los clientes están dispuestos a pagar por un producto o servicio de acuerdo con la apreciación que tienen sobre él. El precio que la empresa establece para ese producto normalmente considera el valor percibido o lo que el cliente está dispuesto a pagar.

Estados Financieros.

Partal et al. (2020) sostienen que los Estados Financieros (EEFF) son aquellos documentos presentados por las unidades productivas que muestran su información en términos cuantitativos, agrupados de una determinada forma y totalizada en un período de tiempo específico, dicha información deber ser simplificada, clasificada, comparada, medida y sobre todo elaborada bajo las normas contables vigentes. La finalidad de los EEFF es facilitar la comprensión, verificación, confiabilidad y comparación para los

usuarios (accionistas, entidades de financiamiento, supervisión y control, trabajadores, proveedores, clientes).

A la par, Uribe (2020) menciona que los EEEF o cuentas anuales constituyen un instrumento imprescindible para diagnosticar la salud empresarial, debido a que permite conocer los bienes que se posee, las obligaciones por cumplir a corto, mediano y largo plazo, el capital y las reservas, los resultados del periodo, los flujos de caja, los cambios patrimoniales, etc.; estos aspectos reflejan las actividades ejecutadas y sus efectos sobre los resultados de su ejercicio económico.

Estado de Situación Financiera

Van Horne y Wachowicz (2019) sustentan que el Estado de Situación Financiera muestra los rubros del activo, pasivo y capital empresariales en una fecha específica, es decir todos los recursos, los adeudos y el capital aportado, que reflejan la situación económica y financiera de una empresa. Es también conocido como Estado de Situación Económica, presenta en un mismo reporte la información necesaria para tomar decisiones sobre ahorro, inversión y financiamiento; donde el total de los activos debe ser igual a la sumatoria del pasivo y el patrimonio.

Estado de Resultado Integral

A criterio de Block et al. (2019) el Estado de Resultado Integral muestra información sobre el resultado de las operaciones en un periodo generalmente anual (también puede presentarse semestral o cuando necesite la entidad) muestra los ingresos, los gastos y la utilidad o pérdida netas del ejercicio. Esta herramienta contable conocida también como Estado de Pérdidas y Ganancias, de Rentas y Gastos, presenta un informe detallado y claro acerca de la liquidez y solvencia de la empresa, agrupando las cuentas en dos grupos las de Ingresos (entrada de recursos) y las de Gastos (salidas de recursos).

Fundamentos Legales

Este trabajo de investigación se fundamenta en normas y leyes legales que brindaran las pautas para su buen desarrollo:

Las NIIF: introducción y objetivos.

Las Normas Internacionales de la Información Financiera (NIIF) o IFRS por sus siglas en inglés, constituyen un conjunto de estándares internacionales en el aspecto contable, las mismas que son promulgadas por el International Accounting Standards Board (IASB), en donde se establecen los requisitos que implica el reconocimiento, medición y presentación de las transacciones y demás aspectos económicos que se ven reflejados en los estados financieros de una compañía. Los beneficios que proporcionan estas normativas son:

- a) Acceso a mercados de capital.
- b) Transparencia en estados financieros.
- c) Reducción de costos.
- d) Ayuda en la toma de decisiones.
- e) Modernización en la información financiera.
- f) Simplificar la preparación de los estados financieros.
- g) Busca crear un lenguaje contable y financiero universal.

Las Normas internacionales de Información Financiera (NIIFs-IFRSs), comprenden:

1. Las Normas Internacionales de Información Financiera;
2. Las Normas Internacionales de Contabilidad; y
3. Las Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF-IFRIC) o el antiguo Comité de Interpretaciones (SIC).

Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2)

Objetivo de la norma

De acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad Numero 2. “El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los inventarios”.

Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable, también suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Existencias

Los Inventarios son activos mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación; en proceso de producción con vistas a esa venta; en forma de materiales o suministros, en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Es de gran importancia el adecuado manejo de las existencias, debido a la susceptibilidad de los productos al paso del tiempo. Estos se podrían perder por completo si no existe un adecuado control, la empresa realiza un control de inventario integral mensualmente, comparando el valor existente en el sistema versus la existencia física; además, existen pérdidas conocidas como mermas, las que se producen por el paso del tiempo, la manipulación del producto, el cambio de temperatura, la exhibición y por el proceso requerido desde la elaboración hasta la venta del producto.

NIFF C-4 (Norma Internacional de Información Financiera)

Objetivo de la norma

En concordancia con lo que estipula las NIIF C-4 el objetivo de la norma es establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de los inventarios en el estado de posición financiera de una entidad económica. En tal sentido, las empresas deben presentar los estados financieros de acuerdo a las NIIF, con la finalidad de mejorar la interpretación en los países que se acogen a estas normas.

La norma NIIF C-4, es utilizada para mantener el correcto registro y tratamiento del costo de los productos desde la recepción, almacenaje y venta, para la presentación de la cuenta inventario en los estados financieros.

Pérdidas por deterioro

Según la NIIF C- 4, es el monto en que los beneficios económicos futuros esperados de un inventario son menores que su valor neto en libros. La pérdida por deterioro puede deberse a obsolescencia, daños a los artículos y bajas en el valor de mercado de éstos.

De acuerdo con la NIIF C-4 las estimaciones de pérdida por deterioro se deben realizar, mediante un buen juicio profesional, con la evidencia suficiente y valuando los cambios de precio y costo de los productos en el mercado.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno: Mermas. - (Reformado por el núm. 4 del Art. 2 del D.E. 973, R.O. 736-S, 19-IV-2016). -

El SRI considera como Gasto Deducible aquellos gastos a los que se incurre para generar, mantener y mejorar los ingresos. (SRI, 2015). Por su parte, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, señala a los Gastos no Deducibles como: “Aquellos que no podrán deducirse de sus ingresos brutos” (LORTI, L, 2018)

Según el Artículo 28, inciso 12, párrafo 1, de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno del Ecuador, señala que: “las mermas que ordinariamente se susciten en los procesos de producción, almacenamiento o transporte de productos susceptibles a reducirse en su cantidad o volumen, en los porcentajes que señale el director general del Servicio de Rentas Internas, mediante resolución”.

En el caso de que no se hubieren establecido los porcentajes antes indicados, el sujeto pasivo deberá declarar los valores por la pérdida física reflejando la realidad económica, misma que deberá estar respaldada en informes técnicos, certificaciones u otros documentos que justifiquen precisa y detalladamente la merma cada vez que esta se haya producido; no se admitirá la presentación de justificaciones globales por ejercicio fiscal, o las justificaciones meramente teóricas o fundadas en supuestos. La justificación

debe contener la descripción de los actos, hechos o situaciones que la provocaron y su cuantificación. (LORTI, L, 2018)

Con base en lo anterior, se puede concluir que la identificación de pérdidas es una actividad que debe realizarse de manera regular y técnica, recomendación que la entidad auditada no practicaría. La periodicidad de un estudio de pérdida técnica es importante ya que mantiene los datos obtenidos en el mismo rango y no sesgados de un período a otro.

Capítulo II Metodología

Diseño de investigación

Se utilizó un diseño de investigación no experimental, ya que implica la recopilación y análisis de datos sin manipular o intervenir en el fenómeno estudiado. En este caso, no se realizarán intervenciones en la empresa ni se modificará su funcionamiento normal. Los datos se recopilarán a partir de registros y documentos financieros existentes, así como de entrevistas con personal clave de la empresa, para posteriormente analizarlos y sacar las conclusiones y recomendaciones adecuadas. Este estudio es transversal ya que la recopilación de datos es en un solo punto en el tiempo. En este estudio, se recopilarán datos sobre la rentabilidad en la venta de productos cárnicos en la empresa durante el año 2022. Esto permitirá tener una instantánea de la situación financiera de la empresa en ese periodo específico.

Enfoque

Para complementar el diseño determinado, se implementó un enfoque cualitativo y cuantitativo, es decir, un enfoque mixto, porque se analizó la rentabilidad de las ventas de los productos cárnicos considerando el Estado de resultados presentado por la empresa, por ende, para esta información el análisis fue cuantitativo, así mismo se realizaron observaciones cualitativas a los datos obtenidos de la entrevista y guía de observación realizada a la población de la investigación.

Alcance

Se aplicará en esta investigación el alcance exploratorio ya que es un tipo de investigación que tiene como objetivo principal familiarizarse con un tema o problema poco conocido o poco estudiado. En este caso, se investigará la rentabilidad en la venta de productos cárnicos en la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli" durante el año 2022. Se recopilarán datos sobre los ingresos generados por las ventas, los costos asociados a la producción y comercialización de los productos cárnicos, así como otros factores relevantes para evaluar la rentabilidad. Estos datos se utilizarán para descubrir el desempeño financiero de la empresa e identificar posibles áreas de mejora.

Métodos de la investigación.

Los métodos de investigación que se utilizarán en este trabajo son:

Método deductivo

El método deductivo se utilizará en este estudio para establecer conclusiones específicas a partir de premisas generales. Se partirá de teorías y conceptos previos relacionados con la rentabilidad y el costo de los productos cárnicos, y se aplicarán al caso de la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli". A través de la deducción lógica, se buscará establecer relaciones causales y determinar cómo las pérdidas por residuo de los productos afectan la rentabilidad de la empresa. Se realizará un análisis de las premisas teóricas existentes y se establecerán hipótesis y supuestos que se contrastarán con los datos recopilados durante la investigación.

Método analítico

El método analítico será empleado para descomponer y examinar los elementos que componen el costo considerando las pérdidas por residuo de los productos cárnicos. Se realizará un análisis detallado de los procesos de producción y comercialización, identificando los puntos críticos donde se producen las pérdidas. Se examinarán los diferentes componentes del costo, como la materia prima, los procesos de elaboración, el empaquetado y el almacenamiento, con el fin de determinar cómo influyen en la rentabilidad de la empresa. Además, se evaluarán las estrategias existentes para minimizar las pérdidas y se propondrán posibles soluciones o mejoras.

Método bibliográfico

El método bibliográfico se empleará para recopilar información teórica y empírica relevante sobre el costo y las pérdidas por residuo de los productos cárnicos en el contexto empresarial. Se realizará una revisión exhaustiva de la literatura científica, libros, artículos, informes y otros recursos bibliográficos relacionados con la rentabilidad en el sector de la carne y las estrategias para minimizar las pérdidas. Esta investigación permitirá fundamentar teóricamente el estudio, conocer experiencias previas y encontrar posibles soluciones o mejores prácticas que puedan aplicarse en el caso específico de la empresa "Carnisariato Piedra Sur de Suinli". Además, se utilizarán fuentes confiables y actualizadas para respaldar los hallazgos y las conclusiones del estudio.

En resumen, el método deductivo se utilizará para establecer relaciones causales entre las pérdidas por residuo de los productos cárnicos y la rentabilidad de la empresa. El método analítico permitirá descomponer y examinar los diferentes componentes del costo y las estrategias para minimizar las pérdidas. Por último, el método bibliográfico respaldará teóricamente la investigación y proporcionará información relevante y actualizada sobre el tema.

Población.

La empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli” cuenta con una unidad de análisis de 11 trabajadores, siendo el universo del estudio: gerente, contador, personal atención al cliente y personal producción de cárnicos, es significativo mencionar que la población es un elemento principal para la obtención de información, ayudando a reconocer las debilidades y fortalezas de la investigación.

Tabla 1. Población del Carnisariato Piedra Sur de Suinli

Cargos	N.º de personas
Gerente	1
Contador	1
Atención al cliente	6
Producción de cárnicos	3
Total	11

Elaborado por: Litzzy Villao Manzo

Muestra.

Para la presente investigación se determinó aplicar el proceso muestral por conveniencia, por lo tanto, se consideró al Gerente, Contador y al encargado del manejo de productos cárnicos, que son elementos característicos de la población, quienes proporcionaron información acerca del proceso en cuanto al tratamiento de los costos y los factores considerados para la fijación de precios.

Entrevista: Para llevar a cabo una entrevista, se ha determinado que los individuos a los que se deben indagar son el gerente, el contador y el encargado del manejo de productos cárnicos.

Tabla 2. Muestra para entrevista

Cargos	N.º de personas
Gerente	1
Contador	1
Encargado del manejo de productos cárnicos	1
Total	3

Nota. Este resultado se obtuvo de un muestreo por conveniencia

Guía de observación: Por otro lado, para analizar la problemática existente y lograr un mejor entendimiento de las operaciones que se generan en la entidad, se toma en consideración al encargado de manejo de productos cárnicos como población para desarrollo de la guía de observación.

Tabla 3. Muestra para guía de observación

Cargos	N.º de personas
Encargado del manejo de productos cárnicos	1
TOTAL	1

Elaborado por: Litzy Villao Manzo

Recolección y Procesamiento de los datos

Técnicas de investigación.

Una técnica de investigación consiste en observar el objeto de estudio, hecho o caso con un instrumento a fin de registrar información y realizar el análisis correspondiente. Para el desarrollo del estudio se utilizaron las siguientes técnicas:

Entrevista

En el presente proyecto de investigación como técnica de recolección de datos se utilizó una entrevista con la finalidad de obtener información pertinente y real acerca de la rentabilidad de los productos cárnicos, la misma que estuvo dirigida al gerente, contador y encargado del manejo de productos cárnicos de la empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli” del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, brindando información que será registrarla para analizar, esta técnica es un elemento fundamental, permitió conocer el contexto de la empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, posteriormente se realizó los registros de cada hecho generado.

Instrumento de Investigación.

Cuestionario

Es necesario el instrumento de investigación para la recopilación de datos utilizada en investigaciones y en diversas áreas profesionales para obtener información directa y detallada de una persona o un grupo de personas. Se compuso de un total de veintiocho preguntas desglosadas en ocho preguntas hacia al gerente, ocho preguntas para el encargado del manejo de productos cárnicos y doce preguntas al contador con respecto a la variable de estudio.

Guía de Observación

Por esta razón, para el procesamiento de datos se empleó una guía de observación mediante un check-list en el que se concentran las variables del estudio; se realizó cada anotación respecto a la rentabilidad, control de mermas y por ende a las estrategias empleadas por la empresa para fijar sus precios, obteniendo información para el proceso investigativo.

De este modo, mediante el uso de una guía o cuestionario pudimos comprender, observar y analizar la situación en particular.

Capítulo III Resultados y Discusión

Análisis de datos

Variable de estudio: Rentabilidad

Entrevista 1: Gerente

Pregunta 1: ¿Cómo definiría las mermas en el contexto de la empresa y cómo afectan los costos y resultados operativos?

Las mermas son pérdidas o desperdicios de bienes o materiales durante los procesos de producción o distribución. Tienen un impacto directo en nuestros costos de producción y, en última instancia, afectan los resultados operativos de la empresa al reducir la eficiencia y rentabilidad de nuestras operaciones.

Pregunta 2: ¿Cuál es el porcentaje promedio de mermas con respecto al total de producción o inventario en la empresa?

En promedio, hemos estado experimentando un 10% de mermas con respecto al total de producción o inventario. Este porcentaje puede variar según el tipo de producto y los procesos involucrados. Hay ocasiones que la merma llega al 20% incrementando el precio de la carne.

Pregunta 3: ¿Cuál es el impacto financiero estimado de las mermas en el precio de ventas y en los resultados de la empresa en los últimos períodos?

Según nuestros análisis, las mermas han representado un aumento significativo en nuestros precios de ventas, lo que ha tenido un impacto negativo en los resultados financieros. Es crucial abordar este problema para mejorar la rentabilidad.

Pregunta 4: ¿Se han identificado patrones o tendencias específicas en relación con las mermas que podrían ser abordadas para mejorar la rentabilidad?

Sí, hemos identificado ciertos patrones y tendencias en relación con las mermas que consideramos clave para mejorar la rentabilidad de la empresa. Al analizar los datos y registros de los últimos períodos, hemos observado lo siguiente:

- Hemos notado que, en ciertas épocas del año, especialmente durante las temporadas de mayor demanda, las mermas tienden a aumentar. Esto podría estar

relacionado con el aumento de la producción y la presión sobre los equipos, lo que requiere una mayor atención y control en esos períodos.

- Al revisar nuestros registros, hemos identificado ciertos productos que tienen tasas de mermas más altas en comparación con otros. Estos productos pueden requerir un enfoque especial en términos de control de calidad y optimización de los procesos de producción.
- Las mermas también parecen estar relacionadas con el manejo y almacenamiento inadecuado de los productos cárnicos, especialmente durante la distribución. En este sentido, estamos evaluando soluciones de logística más eficientes y tecnologías que puedan reducir las pérdidas en esta etapa.
- El control de calidad desempeña un papel crucial en la prevención de mermas. Hemos notado que las mermas relacionadas con problemas de calidad pueden afectar significativamente nuestra rentabilidad, por lo que hemos fortalecido nuestros procedimientos de control de calidad.

Pregunta 5: ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la empresa en relación con la gestión de mermas y cómo se están abordando?

Uno de los principales desafíos es cambiar la mentalidad y los hábitos arraigados en los procesos de producción. También enfrentamos la necesidad de invertir en tecnologías y sistemas más avanzados para mejorar el control y la reducción de mermas.

Pregunta 6: ¿Existe un plan o estrategia a largo plazo para reducir las mermas y mejorar la rentabilidad? ¿Qué indicadores clave se están utilizando para medir el progreso en este sentido?

Tenemos un plan estratégico a largo plazo que incluye objetivos específicos para reducir las mermas y mejorar la rentabilidad. Utilizamos indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir nuestro progreso hacia estos objetivos.

Pregunta 7: ¿Cómo se integra la gestión de mermas con otras estrategias operativas y financieras de la empresa para optimizar el rendimiento general del negocio?

La gestión de mermas se integra en nuestras estrategias operativas y financieras más amplias para garantizar que estemos enfocados en la optimización de la rentabilidad en todos los niveles.

Pregunta 8: ¿Qué beneficios tangibles se esperan alcanzar a través de la reducción de mermas, y cómo se planea utilizar estos ahorros para mejorar la rentabilidad general de la empresa?

Esperamos lograr una disminución en los costos de producción y una mejora en la eficiencia operativa a través de la reducción de mermas como las vísceras del pollo o las grasas de las carnes de res y de chanco. Estos ahorros se reinvertirán para mejorar la rentabilidad general de la empresa y potenciar el crecimiento. Así mismo, buscamos mejorar las técnicas de corte y procesamiento para minimizar las mermas durante la transformación de la carne en productos finales.

Entrevista 2: Encargado del manejo productos cárnicos**Pregunta 1: ¿Qué tipo de producto tiene mayor merma?**

Los cortes en trozos o deshuesados de carne suelen tener mayor merma debido a que durante el proceso de corte y preparación, se pierde parte de la carne. Además, algunos cortes suelen tener más grasa o tejidos conectivos que se eliminan durante el procesamiento, lo que también contribuye a la merma.

También los productos cárnicos que incluyen huesos, como costillas o jamones, tienden a tener mayor merma debido a que parte del peso total corresponde al hueso, que no es consumible.

Pregunta 2: ¿Cuántos son los tipos de carnes que distribuyen?

Distribuimos 2 tipos de carnes las cuales son las carnes blancas como el pollo y cerdo, y las carnes rojas que comprende la carne de res con sus respectivos derivados.

Pregunta 3: ¿las carnes se comercializan en el mismo día o se abastecen para cuantos días?

Nuestra estrategia de comercialización y abastecimiento de carnes varía dependiendo de varios factores. En general, tratamos de mantener un equilibrio entre la comercialización diaria y el abastecimiento para varios días.

Para ciertos tipos de cortes o productos cárnicos que tienen una alta rotación y demanda constante, preferimos comercializarlos diariamente. Esto nos permite ofrecer carnes frescas y de alta calidad a nuestros clientes todos los días. Para ello, nos aseguramos de tener una programación de pedidos y entregas con nuestros proveedores para recibir carne fresca en la bodega cada día o cada cierto día de la semana, según sea necesario.

Por otro lado, para algunos productos que tienen una menor rotación o una vida útil más larga, optamos por realizar abastecimientos para varios días. Esto nos permite reducir los costos de transporte y logística al recibir un volumen mayor de carne en una sola entrega y almacenarla adecuadamente en nuestras cámaras de refrigeración.

Pregunta 4: ¿qué tipo de carnes es la que se vende más y si son fechas estacionales o es continuo?

Puedo decir que hay ciertos patrones estacionales que hemos observado. Durante ciertas épocas del año, como las festividades o temporadas de vacaciones, la demanda de carne tiende a aumentar significativamente. Por ejemplo, en festividades como la Navidad o el Año Nuevo, la venta de carnes de res y pollo aumenta considerablemente debido a las celebraciones y reuniones familiares.

Por otro lado, en ciertos meses del año, especialmente durante el verano, es común que la demanda de carne a la parrilla aumente, lo que implica una mayor venta de cortes específicos de carne de res y pollo destinados para esta preparación.

Sin embargo, fuera de las fechas estacionales específicas, la venta de carnes de res y pollo es relativamente continua a lo largo del año. Estos dos tipos de carne son alimentos básicos y versátiles en la dieta de las personas, por lo que su demanda se mantiene estable en la mayoría de los meses.

Pregunta 5: ¿Cómo se asegura la empresa de que los mecanismos de control implementados para las mermas sean efectivos y estén funcionando adecuadamente?

Se pueden realizar auditorías internas para evaluar la eficacia de los mecanismos de control establecidos y hacer ajustes si es necesario.

Pregunta 6: ¿A dónde trasladan el valor de la merma para garantizar la sostenibilidad y competitividad del negocio?

Nosotros enviamos los datos de los valores de la merma, pero es contabilidad quien se encarga del registro, aunque se sabe que todos los valores resultados de la merma pasan a formar parte del costo de la empresa.

Pregunta 7: ¿Qué mecanismos de control se pueden establecer para identificar y cuantificar las mermas de manera precisa?

No hemos implementado mecanismos de control específicos para identificar y cuantificar las mermas de manera precisa. Actualmente, dependemos principalmente del registro manual por parte del personal de producción y bodega, lo que puede llevar a omisiones y errores en la documentación de las mermas.

Entrevista 3: Contador**Pregunta 1: ¿Cuáles son los principales riesgos asociados con las mermas y cómo afectan a la presentación razonable de los estados financieros?**

Los riesgos principales están relacionados con la afectación de los resultados y la precisión de los estados financieros. Las mermas no controladas pueden llevar a una sobrevaloración de los inventarios y, por lo tanto, a una inflación de los resultados. Además, si no se gestionan adecuadamente, pueden impactar negativamente la rentabilidad y la eficiencia de la empresa.

Pregunta 2: ¿Qué medidas considera que se deben tomar para mejorar la rentabilidad de productos cárnicos?

Considero que es necesario tomar varias medidas clave como mejorar los procesos de asignación de costos, realizar un análisis de rentabilidad más frecuentes y detallados, establecer estándares de costos y rendimiento claros en la empresa y dar un tratamiento adecuado a la merma.

Pregunta 3: ¿Cómo se determina el valor de las mermas y qué métodos de valoración se utilizan para su adecuado registro en los libros contables?

La valoración puede variar dependiendo de la naturaleza del bien o material perdido. Por ejemplo, en el caso de productos terminados, se podría utilizar el costo de producción unitario o el valor de mercado al momento de la merma para su registro contable.

Pregunta 4: ¿Cuál es el proceso que sigue la empresa para documentar y justificar las mermas registradas en los estados financieros?

Es fundamental contar con registros precisos y detallados de las mermas ocurridas. Esto implica documentar las causas, ubicaciones y cantidades de las mermas, respaldado con evidencia, como actas de ajuste o informes de control de calidad.

Pregunta 5: ¿Qué acciones se toman cuando se detecta una merma significativa que puede afectar la presentación razonable de los estados financieros?

Si se detectan mermas importantes, se deben realizar análisis exhaustivos para identificar las causas subyacentes y tomar medidas correctivas. Estas acciones pueden incluir mejorar procesos de producción, implementar controles adicionales o buscar proveedores alternativos.

Pregunta 6: ¿Qué consideraciones se tienen en cuenta al informar sobre las mermas en los informes financieros para accionistas, inversionistas u otras partes interesadas?

La presentación de las mermas en los informes financieros debe ser clara y concisa, proporcionando información relevante sobre las implicaciones financieras y las medidas tomadas para mitigar las mermas.

Pregunta 7: ¿Cuál es el proceso que sigue la bodega para determinar el precio de venta de los productos cárnicos?

Nuestro proceso de fijación de precios comienza con un análisis exhaustivo de costos, donde consideramos el costo de adquisición de la materia prima, los gastos operativos, los costos de producción y almacenamiento. También tomamos en cuenta factores como la calidad del producto y la demanda del mercado.

Pregunta 8: ¿Cómo se establece el margen de ganancia deseado en la fijación de precios de los productos cárnicos? ¿y cuál es el porcentaje de utilidad que manejan?

Establecemos el margen de ganancia deseado en función de nuestros objetivos financieros a largo plazo, la inversión realizada en la producción y distribución, y el análisis de rentabilidad por producto. El porcentaje de utilidad que manejamos es del 20%, eso significa que aplicamos este margen de ganancia del sobre el costo de producción para establecer el precio de los productos cárnicos. El porcentaje de utilidad que se aplica en la fijación de precios de los productos cárnicos puede variar según diversos factores, y ajustamos este porcentaje en función del tipo de carne que se distribuye y otras consideraciones estratégicas. Por lo tanto, no necesariamente es un mismo porcentaje para todos los productos cárnicos.

Pregunta 9: ¿Se tienen en cuenta aspectos como la oferta y la demanda del mercado al fijar los precios de los productos cárnicos?

Sí, la oferta y la demanda del mercado son factores críticos para ajustar nuestros precios. Si hay una mayor demanda o escasez de ciertos productos cárnicos, ajustamos los precios en consecuencia.

Pregunta 10: ¿En qué medida se considera la calidad y la percepción del valor por parte de los clientes al establecer los precios de los productos cárnicos?

La calidad de nuestros productos y la percepción del valor por parte de los clientes son factores importantes que influyen en nuestros precios. Nos esforzamos por ofrecer productos de alta calidad y valor para nuestros clientes.

Análisis de la entrevista:**Contador:**

Destacó la importancia de documentar y justificar adecuadamente las mermas registradas en los estados financieros, respaldando con evidencia como actas de ajuste o informes de control de calidad.

Reconoció la importancia de realizar análisis exhaustivos y tomar acciones correctivas cuando se detecten mermas significativas que puedan afectar los estados financieros.

Aunque mencionó algunas medidas clave para mejorar la rentabilidad de productos cárnicos, no profundizó en cómo implementar estas acciones o cómo abordar de manera efectiva los problemas identificados, como la mala gestión de mermas y los altos costos de producción.

Sin embargo, en cuanto a la implementación de mecanismos de control efectivos para las mermas, no mencionó acciones específicas para asegurar su eficacia. Se podrían considerar auditorías internas regulares para evaluar la eficacia de estos mecanismos y hacer ajustes si es necesario.

Se proporcionó información sobre cómo se establece el margen de ganancia deseado y el porcentaje de utilidad que manejan (20%), no mencionó la importancia de realizar un análisis de rentabilidad por producto o línea de productos para evaluar la efectividad de la fijación de precios.

Encargado del manejo productos cárnicos:

Demostró un buen conocimiento sobre los diferentes tipos de carnes que distribuyen y sus características, como los cortes en trozos, carnes deshuesadas y productos con huesos. También mencionó cómo estos factores afectan las mermas en la preparación y procesamiento de los productos.

Explicó la estrategia de abastecimiento y comercialización, donde se combina la comercialización diaria para productos de alta rotación y abastecimiento para varios días para productos de menor rotación. Esta estrategia permite mantener carnes frescas y reducir costos logísticos.

Admitió que actualmente no han implementado mecanismos de control específicos para identificar y cuantificar las mermas de manera precisa. Dependiendo únicamente del

registro manual puede llevar a omisiones y errores en la documentación de las mermas, lo que afecta la precisión de la información financiera.

Tienen en cuenta los costos, el margen de ganancia deseado, la calidad, el valor sugerido por los clientes y la competencia en el mercado al establecer los precios de los productos cárnicos, lo que indica una aproximación holística a la fijación de precios.

Gerente:

Destacó que las mermas tienen un impacto directo en los costos de producción y que es crucial abordar este problema para mejorar la rentabilidad.

Mencionó que han identificado patrones y tendencias específicas relacionadas con las mermas, como el aumento durante temporadas de mayor demanda y productos con tasas más altas de mermas. Esta identificación muestra una capacidad para analizar datos y tomar medidas específicas para abordar problemas identificados.

Aunque el gerente mencionó desafíos como cambiar la mentalidad y hábitos arraigados en los procesos de producción y la necesidad de invertir en tecnologías más avanzadas, no proporcionó detalles sobre las acciones específicas que se están tomando para enfrentar estos desafíos.

También mencionó que utilizan indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir el progreso hacia los objetivos de reducción de mermas, pero no proporcionó detalles sobre los KPI específicos que están utilizando o los valores objetivo establecidos para cada uno de ellos.

Manifestó que la merma que generalmente es del 10% en ocasiones sube al 20% incrementando el precio del producto.

Guía de Observación

Tabla 4. Guía de observación

 Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Contabilidad y Auditoría 			
Trabajo de titulación: Rentabilidad en la venta de Productos Cárnicos en la Empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022			
GUÍA DE OBSERVACIÓN			
CRITERIOS:	SI	NO	OBSERVACIONES
1.- Se registra y controla la merma de los productos cárnicos.		x	Al llevar un registro y control minucioso de la merma de productos cárnicos, se demuestra un compromiso con la eficiencia y el uso responsable de los recursos, lo que puede resultar en una disminución de las pérdidas económicas.
2.- Se registra el impacto de las promociones y descuentos en la rentabilidad.	x		
3.- Se cumple con las normas de higiene y manipulación de alimentos al manejar los productos cárnicos.	x		
4.- El personal involucrado en la manipulación de los productos cuenta con la capacitación adecuada.		x	Es de gran importancia que el personal encargado de manejar los productos cárnicos esté adecuadamente capacitado en técnicas de manipulación y almacenamiento para evitar pérdidas innecesarias, por ende, es necesario que el gerente invierta en capacitaciones mensuales de actualización y manejo de productos cárnicos.
5.- Se emplean métodos adecuados para conservar la calidad y seguridad de los productos durante su manipulación.	x		
6.- Se verifica el peso de los productos cárnicos antes de su venta.	x		
7.- Existen controles periódicos para garantizar la precisión del peso de los productos.		x	Es recomendable seguir revisando periódicamente los costos y realizar análisis comparativos para asegurarse de que sigan siendo precisos y acordes con los cambios en el mercado y en la estructura de la empresa.
8.- Se realiza un análisis periódico de la rentabilidad de los productos cárnicos más vendidos.		x	Es indispensable realizar esta práctica permitirá tener una visión clara y actualizada de la situación financiera de la empresa y tomar decisiones informadas para maximizar los beneficios.
9.- Se implementan estrategias para reducir los sobrantes y evitar pérdidas innecesarias.		x	Es esencial que la empresa implemente prácticas y medidas para reducir la merma siempre que sea posible, ya que esto puede tener un impacto significativo en la eficiencia operativa y en la mejora de la rentabilidad.

Elaborado por: Litzzy Villao Manzo

Discusión

Después del levantamiento de información con el instrumento de la entrevista, se identificaron a través de las respuestas proporcionadas por el gerente, contador y encargado del manejo de bodega del Carnisariato Piedra Sur de Suinli distintas particularidades respecto a la rentabilidad en la venta de productos cárnicos, proporciona detalles sobre los riesgos asociados y los mecanismos de control necesarios para su identificación y cuantificación. Además, resalta la importancia de tener políticas contables claras y seguir procedimientos adecuados para un registro preciso de las mermas. La colaboración con otras áreas para reducir las mermas muestra un enfoque proactivo para mejorar la eficiencia operativa y la toma de decisiones informadas.

El análisis exhaustivo de costos y la consideración del valor percibido por los clientes en la fijación de precios indican un enfoque centrado en la rentabilidad y la satisfacción del cliente. La estrategia de precios diferenciada y la gestión adecuada de descuentos y promociones reflejan una adaptación a las diversas demandas del mercado y una preocupación por mantener la rentabilidad. El monitoreo constante y los ajustes en función de cambios en el mercado y los costos muestran una respuesta ágil y sensible a los desafíos del entorno empresarial.

La identificación de patrones y tendencias específicas sugiere un enfoque analítico para abordar el problema y una voluntad de desarrollar un plan de acción a largo plazo. La mención de desafíos y la adaptación de la cultura organizacional muestra una comprensión de los obstáculos que pueden surgir y la importancia de contar con una estrategia bien definida. El enfoque en la rentabilidad por producto indica una preocupación por medir y mejorar la eficacia de la estrategia de precios.

Por otro lado, mediante la revisión literaria considerada para la realización de esta investigación, se pudo determinar que en el estudio de Calceto & Romero (2022) sobresalieron resultados que el éxito económico se puede lograr mediante el manejo de las mermas porque la gestión y manejo efectivo de las pérdidas genera cambios a nivel empresarial, lo que a su vez se traduce en entregas a tiempo, clientes satisfechos, producto de calidad, mayor posibilidad de continuidad en la producción y crecimiento de la ventas., situación semejante se refleja en Carnisariato Piedra Sur de Suinli, ya que los entrevistados indicaron que establecer estándares de costos y rendimiento ayuda a definir

metas y expectativas claras para la empresa, así mismo, adoptar prácticas y medidas para reducir la merma o utilizarla de manera eficiente es esencial para mejorar la eficiencia operativa y los márgenes de beneficio.

En el estudio realizado por Quintero (2019) menciona que, en la provincia de Huaura, 108 gerentes de microempresas están totalmente de acuerdo en que la importancia del precio en la rentabilidad de una empresa. Es decir, la rentabilidad se ve afectada por los altos precios y las ventas. De la misma manera, los entrevistados del Carnisariato Piedra Sur de Suinli afirman que, si bien la correcta asignación de costos es un factor importante para lograr la rentabilidad de la empresa, también hay otros elementos que deben tenerse en cuenta para obtener un panorama completo. La combinación de una adecuada asignación de costos con una gestión estratégica en otros aspectos del negocio es lo que conducirá a una rentabilidad sostenible y a un crecimiento exitoso a largo plazo.

Finalmente, en el estudio realizado por Brito & Zhagui (2019) señalan que la empresa Italdeli Delicatessen Cía. Ltda. tiene una merma considerable que debería manejarse con mayor precaución, ya que para los autores los porcentajes altos representan en términos cuantitativos mayor pérdida para la compañía, considerando que la mayor merma se establece desde un rango del 3% al 10%; y la menor merma desde el 0,44% hasta 2,99%. El mismo caso sucede en la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli, ha establecido un porcentaje de merma del 10% en la asignación de costos, significa que considera que, en promedio, se pierde un 10% del valor de los insumos o materias primas durante el proceso de producción y distribución de los productos cárnicos.

Conclusiones

El presente trabajo concluye lo siguiente:

- Después del análisis de los datos recolectados se pudo determinar que la mala gestión de las mermas tuvo una alta influencia en el costo por lo cual como resultado se deduce que ha tenido un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa.
- Se pudo identificar que no hay una adecuada fijación de precios ya que no se implementan mecanismos de control adecuados para reducir mermas en la bodega por esto se incurre en mayores costos de producción y pérdidas de inventario. Esto afectaría directamente la rentabilidad y eficiencia de la empresa.
- Se detectó que la empresa no invierte en tecnología como maquinarias para el procesamiento de carnes y capacitación al personal para mejorar el control de mermas y la fijación de precios que faciliten el reconocimiento de mermas y su adecuado registro para la presentación razonable en los estados financieros, esta podría quedarse rezagada en términos de eficiencia y competitividad.

Recomendaciones

Para mejorar la rentabilidad de Carnisariato Piedra Sur de Suinli, se sugiere:

- Es crucial implementar medidas efectivas de control y seguimiento de las mermas, con el objetivo de potenciar la eficiencia operativa y asegurar un impacto positivo en la salud financiera de la organización a largo plazo.
- Es fundamental establecer sistemas y procesos sólidos para identificar y cuantificar las mermas de manera precisa. Esto incluye registros detallados, seguimiento en tiempo real del inventario y auditorías internas periódicas. La colaboración entre el contador y el equipo de producción es esencial para asegurar la correcta presentación de mermas en los estados financieros.
- La empresa puede considerar invertir en tecnologías y sistemas automatizados que ayuden a reducir mermas y mejorar la eficiencia en la bodega. Además, se debe proporcionar capacitación adecuada al personal para garantizar que comprendan la importancia de controlar las mermas y fijar precios adecuados.

Referencias Bibliográficas

- Aparicio, A. G. (2017). *Calculo Financiero: Teoría y ejercicios 3ª edición revisada*. Madrid, España: Ediciones Parainfo S.A.
<https://books.google.com.ec/books?id=C2k7DwAAQBAJ&pg=PA289&dq=finanzas+corporativas+9na+edicion+2012&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwizw-jDqeD7AhXWmlQIHUSqDPgQ6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=finanzas%20corporativas%209na%20edicion%202012&f=false>
- Besley, S. (2016). *Fundamentos de Administracion financiera 15ª edición*. Caracas, Venezuela: Editorial Cengage Learning. <https://librosebooks.org/libro/fundamentos-de-administracion-financiera-15a-edicion/>
- Block. S., H. G. (2019). *Fundamentos de administración financiera 14va edicion*. México: Pearson Education.
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25469w/Fundamentos_de_Administracion_Financiera.pdf
- Brito, G. J., & Zhagui, H. J. (2019). *Informe técnico para acreditar mermas de comercialización como gasto deducible (impuesto a la renta) en Italdeli Delicatessen Cía. Ltda. de sus productos con mayor demanda*. Repositorio Institucional Universidad del Azuay: <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/8977>.
- Calceto, J. P., & Romero, A. G. (2022). *Reducción de la merma en la carne de cerdo producida en el transporte de entrega para los clientes de una empresa de productos cárnicos*. . Repositorio Universidad de San Buenaventura: chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcgiclfindmkaj/https://bibliotecadigital.usb.edu.co/server/api/core/bitstreams/49c13e68-bb25-47d5-9685-a2168c416e56/content.
- Carranco, R. (2017). *La Aportación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la Economía Ecuatoriana*. Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), Quito, Ecuador. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>, pp.1-12.
- Chamba, W. (2021). *PRODUCCIÓN ACTUAL DE CARNE EN EL ECUADOR*. PRONACA: <https://www.procampo.com.ec/index.php/blog/10-nutricion/220-produccion-carne-ecuador>.
- Clavijo, C. (01 de junio de 2022). *Hubspot*. Valor percibido: qué es, cómo afecta la fijación de precios y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/sales/valor-percibido-cliente>
- Donoso, S. A. (1 de agosto de 2020). *Economipedia*. Merma: <https://economipedia.com/definiciones/merma.html>
- EAE. (28 de marzo de 2023). *Business School*. Retos en Supply Chain: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/merma-que-es-y-cuando-se-da/>
- Eras, R. y. (2022). *Gestión De Costos De Las Actividades Productivas: Reflexiones Teóricas*. Esmeraldas, Ecuador: Revista Repique, 4(1).
<http://revistasdigitales.utelvt.edu.ec/revista/index.php/repique/article/view/159>
- Europea, U. (30 de noviembre de 2022). *Comunicación y Marketing*. ¿Qué es la fijación de precios?: <https://universidadeuropea.com/blog/que-es-fijacion-precios/>

- Flores, C. H. (2016). *Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015*. Repositorio UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA UNAN- MANAGUA: <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/2885>.
- Gasbarrino, S. (20 de enero de 2023). *Hubspot*. Los 3 métodos de fijación de precios más utilizados: <https://blog.hubspot.es/sales/metodos-fijacion-precios>
- González, M. e. (2020). *Contabilidad, Costos y Finanzas en las empresas Fundamentos conceptuales y aplicaciones*. Riobamba, Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo-UNACH. <https://doi.org/https://doi.org/10.37135/u.editorial.05.13>
- Guerrero, M. J. (01 de marzo de 2022). *Minderest*. Estrategia de precios en relación con la competencia: <https://www.minderest.com/es/blog/estrategia-de-precios-basada-en-la-competencia>
- Helkar, P. B. (2016). *Review: Food industry by-products used as a functional food ingredients*. International Journal of Waste Resources.
- Industria, D. (11 de Mayo de 2017). *Cinco claves para que tu negocio alcance el éxito*. . <http://www.laindustria.pe/detallenoticias.php?codarticulo=6761>
- INEC. (2019). *Instituto de Estadísticas y Censos*. Encuesta de Producción Agropecuaria Continua: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-produccion-agropecuariacontinua/>.
- Jácome, J. L. (2015). *Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX*. Repositorio Universidad Técnica de Ambato: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/17005>.
- Jiménez, J., & Angulo, J. H. (2020). *Propuesta de un sistema HACCP en el proceso de desposte de cerdos para una empresa comercializadora de carne de cerdo (Districerdos Filetto)*. <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1338/ValenciaAngulo-JhonHader-2020.pdf?sequence=10>.
- Lawrence, J. G. (2021). *Principios de Administración Financiera, 14va Edición*. México: Pearson Education. <https://docer.com.ar/doc/xseesxe>
- LORTI, L. (2018). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Corporación de Estudios y Publicaciones. Recuperado el 10 de mayo del 2018.
- Martinez, J. (2015). *Contabilidad Moderna*. Perú: Universidad Ricardo Palma.
- Martínez, M. (2019). *Costos de producción y la fijación de precios en la empresa Man Water, provincia de Santa Elena, año 2018*. . Repositorio Universidad Estatal Península de Santa Elena. .
- Norma Internacional de Contabilidad . (2016). *Costo de Transformación*.
- Norma Internacional de Contabilidad. (2016). *Costo de los Inventario*.
- Pacheco, C. L. (2015). *LA INFLUENCIA DE LAS OPCIONES REALES EN LA RENTABILIDAD Y EL RIESGO DE LA EMPRESA* . Repositorio Universidad Valladolid: <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/16499>.

- Partal, A. e. (2020). *Introducción a las finanzas empresariales 3ª edición*. Medellín, Colombia. <https://www.edicionespiramide.es/libro.php?id=6242938>
- Pymes, S. 1. (2009). *Inventarios*.
- Quintero, C. C. (2019). "LOS PRECIOS Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE HUAURA". Repositorio de la UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/3740/TESIS%20LOS%20PRECIOS%20Y%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LAS%20MICRO.
- Regalado, C. A. (2016). *EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014*. . Repositorio Universidad Católica Los Ángeles Chimbote: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/954>.
- Rojas, S. J. (24 de marzo de 2020). *Linkedin*. Contabilidad de Costos Mermas: <https://es.linkedin.com/pulse/mermas-definici%C3%B3n-y-clases-jonathan-rojas-soto>
- Ross, S. W. (2018). *Finanzas Corporativas 10a edición*. México. D.F., México: MC Graw Hill Education. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf
- Uribe, R. (2020). *Costos para la toma de decisiones*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill Educatio. <https://recursos2.educacion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/04/Costos-para-la-toma-de-decisiones.pdf>
- Van Horne, J. y. (2019). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson Education. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

APÉNDICE

Estado de Resultados

Apéndice 1. Estado de Resultado del Carnisariato Piedra Sur de Suinli



CARNISARIATO PIEDRA SUR DE SUINLI	
ESTADO DE RESULTADOS	
AL 31 DE JULIO DEL 2022	
Ventas Netas	\$ 110.000,00
Costo de ventas	\$ 88.000,00
Utilidad Bruta	\$ 22.000,00
Gastos de Ventas	\$ 2.000,00
Gastos de Administración	\$ 1.000,00
Resultado antes de impuestos	\$ 19.000,00
Participación de los trabajadores	\$ 2.850,00
Impuesto a la renta	\$ 4.750,00
Utilidad Neta del ejercicio	\$ 14.250,00

Fuente: Estados financieros de la empresa Carnisariato Piedra

Caso Práctico

Determinación del porcentaje de mermas

Fórmula de Klinger, docente del Centro de Estudios Económicos y Sociales para el Desarrollo (CESDE):

$$\text{MERMA} = (\text{PB} - \text{PN}) / \text{PB} * 100$$

Donde:

PB= Es el peso bruto

PN= Es el peso neto

Paso 1: PB es la suma de los pesos iniciales y los pesos transformados.

Conocer el peso de conversión generado en los productos considerados como materia prima: pulpa de carne de res y cerdo.

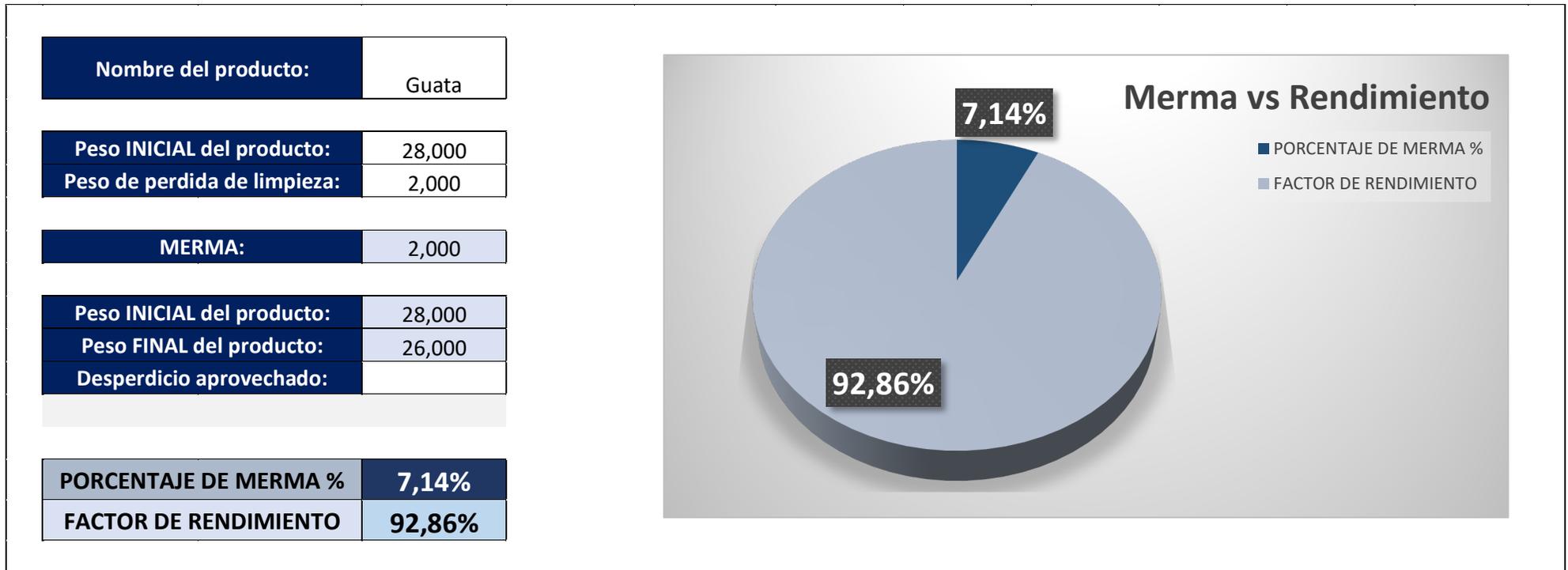
Paso 2: PN es la diferencia entre el peso total del producto y el peso total de las mermas.

Tabla 5. Cálculo de merma por producto cárnico

CÓDIGO	PRODUCTO	PESO INICIAL (lb)	PESO DE PERDIDA	PESO FINAL (lb)	RENDIMIENTO (%)	TOTAL MERMA (%)
4009256	Guata	28	2	26	93%	7%
4003120	Hígado de res	22	1	21	95%	5%
4009120	Carne de res	40	4	36	90%	10%
4009855	Pechuga de pollo	35	3	32	91%	9%
4009803	Costillas	55	4,5	50,5	92%	8%

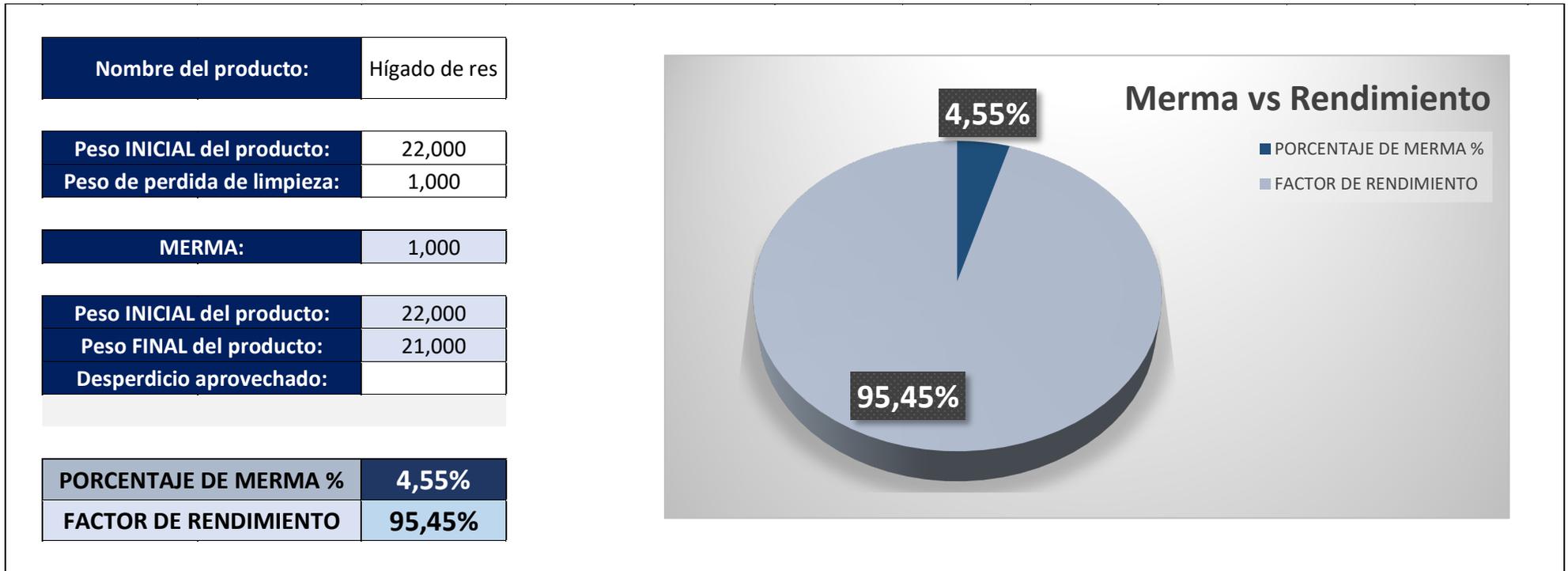
Elaborado por: Litzzy Villao Manzo, 2023

Ilustración 1. Representación de merma de la Guata



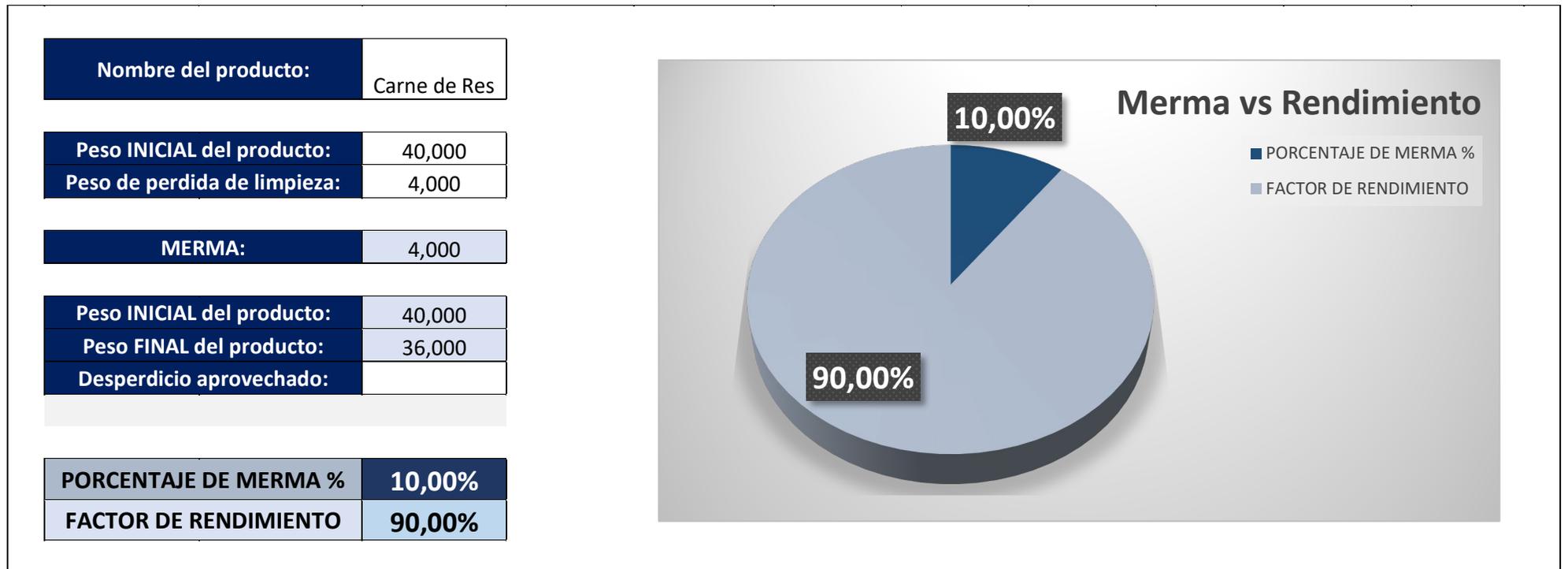
Nota: Elaborado por Litzy Villao Manzo, 2023

Ilustración 2. Representación de merma del hígado de res



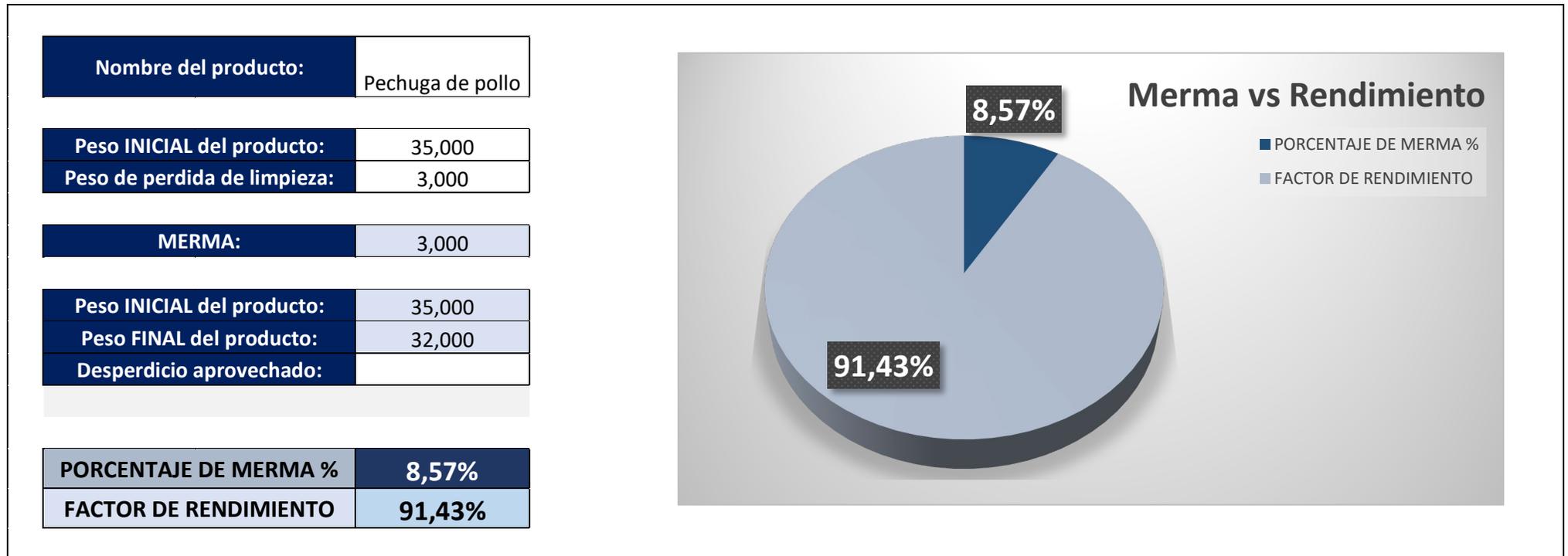
Nota: Elaborado por Litzy Villao Manzo, 2023

Ilustración 3. Representación de merma de la Carne de res



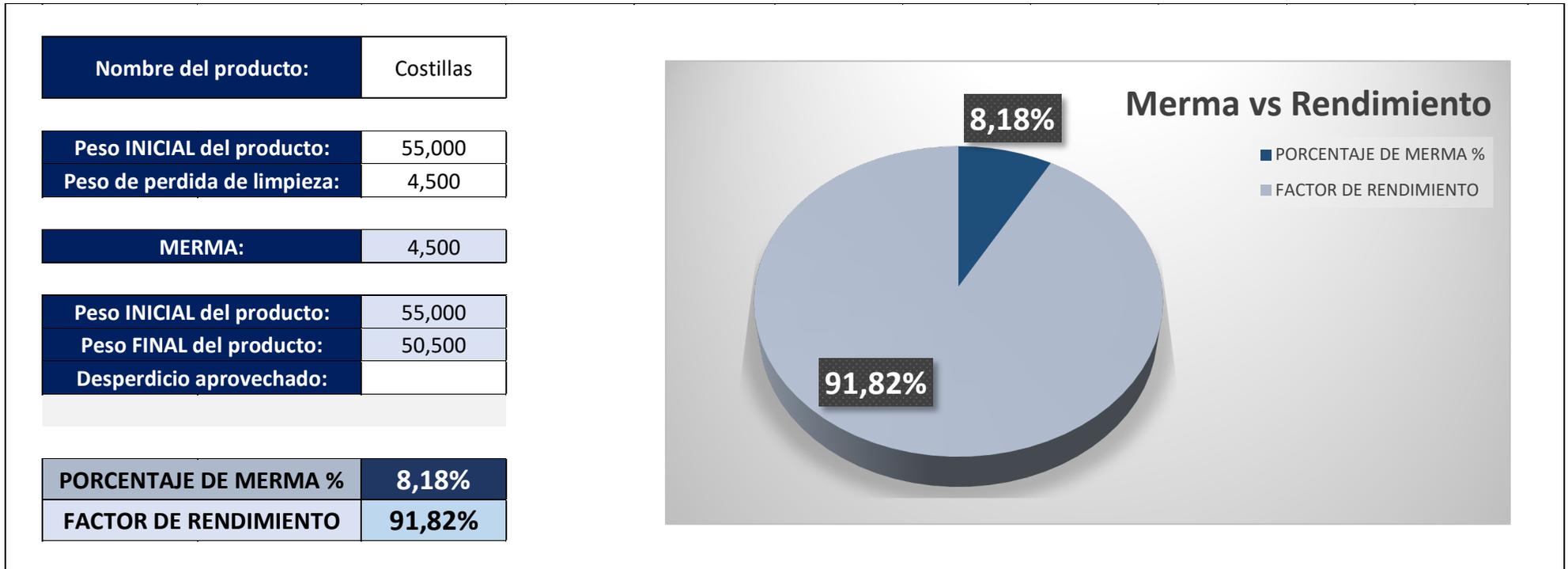
Nota: Elaborado por Litzy Villao Manzo, 2023

Ilustración 4. Representación de merma de la pechuga de pollo



Nota: Elaborado por Litzzy Villao Manzo, 2023

Ilustración 5. Representación de merma de las Costillas



Nota: Elaborado por Litzy Villao Manzo, 2023

Carne de Res

COSTO DE PRODUCCIÓN				COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				COSTO TOTAL
RES	PESO	COSTO MP	TOTAL	ELECTRICIDAD	AGUA	TRANSPORTE	TOTAL	
PULPA	80	\$ 2,00	\$ 160,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 166,33
VISCERAS	40	\$ 0,80	\$ 32,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 38,33
COSTILLA	70	\$ 1,80	\$ 126,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 132,33
HUESO	40	\$ 1,50	\$ 60,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 66,33
LOMO	90	\$ 3,00	\$ 270,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 276,33
PIERNA	80	\$ 2,50	\$ 200,00	\$ 1,67	\$ 1,33	\$ 3,33	\$ 6,33	\$ 206,33
TOTAL	400		\$ 848,00	\$ 10,00	\$ 8,00	\$ 20,00	\$ 38,00	\$ 886,00

PVPu	PVP TOTAL	RENTABILIDAD	%
\$ 2,40	\$ 192,00	\$ 25,67	13%
\$ 1,10	\$ 44,00	\$ 5,67	13%
\$ 2,20	\$ 154,00	\$ 21,67	14%
\$ 1,90	\$ 76,00	\$ 9,67	13%
\$ 3,50	\$ 315,00	\$ 38,67	12%
\$ 3,00	\$ 240,00	\$ 33,67	14%
\$ 14,10	\$ 1.021,00	\$ 135,00	

Elaborado por: Litzy Villao Manzo

PB = PESO BRUTO

El producto como se compra tiene una unidad de medida, y un precio por unidad de medida.

PN = PESO NETO

Es el producto como se vende al cliente, tiene una unidad de medida y un precio por unidad de medida.

Se adquieren 80 libras con un costo de \$160.

$$\$160(\text{Costos})/80(\text{Libras})=\$2(\text{Costo por libra})$$

El costo por libra es \$2

El costo es \$160

Porcentaje de rendimiento o merma**Procedimiento normal cuando el producto presenta un 10% de merma**

PN = Al procesar la carne, se obtuvo un derivado de 36 libras

$$\% \text{ de rendimiento} = (\text{PESO NETO}) / (\text{PESO BRUTO}).$$

$$\% \text{ de rendimiento} = (72) / (80) = 90\%$$

Fórmula de Klinger

$$\% \text{ de merma} = ((\text{PB}-\text{PN}) / \text{PB}) * 100$$

$$\% \text{ de merma} = ((80-72) / 80) * 100 = 10\%$$

Para determinar el costo de la carne vendida al cliente:

$$\text{Precio PN} = (\text{PB Costo por libra}) / (\% \text{ de rendimiento})$$

$$\text{Precio PN por libra} = \$2 / 90\% = \$2,22$$

Análisis: Al existir una merma del 10% genera un aumento en el costo por libra, el cual al inicio era de \$2 y pasa a ser \$2,22, la empresa estableció su Precio de Venta al Público de \$2,40, es decir, la merma del 10% que genera el aumento mencionado es considerado como una merma normal, por ende, se encuentra incluida en el precio final del producto lo que no genera una pérdida.

Asiento Contable de merma normal:

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	x		
	Variación de existencias	\$ 159,84	
	Materias primas		\$ 159,84
	<i>P/R el consumo de las materias primas solicitadas por producción</i>		
	x		
	Costos de producción	\$ 159,84	
	Cargas imputables a cuentas de costos		\$ 159,84
	<i>P/R el destino del consumo</i>		

Elaborado por: Litzzy Villao Manzo

Procedimiento cuando el producto presenta un 20% de merma

% de rendimiento = (PESO NETO) / (PESO BRUTO).

% de rendimiento = (64) / (80) = 80%

Fórmula de Klinger

% de merma = ((PB-PN) / PB) * 100

% de merma = ((80-64) / 40) * 100 = 20%

Para determinar el costo de la carne vendida al cliente:

Precio PB = (PB Costo por libra) / (% de rendimiento)

Precio PB por libra = \$2 / 80% = \$2,50

Análisis: Al presentarse un 20% de merma, el precio bruto por libra aumenta a \$2,50, este porcentaje de merma se considera como anormal, porque genera un incremento considerable en el valor por el cual fue adquirido el peso bruto del producto a diferencia del precio neto, esta discrepancia representa una pérdida para la empresa y es registrada como un gasto.

Asiento Contable de merma anormal:

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	x		
	Variación de existencias	\$ 152,00	
	Materias primas		\$ 152,00
	<i>P/R el consumo de las materias primas solicitadas por producción</i>		
	x		
	Costos de producción	\$ 152,00	
	Cargas imputables a cuentas de costos		\$ 152,00
	<i>P/R el destino del consumo</i>		
	x		
	Otros gastos de gestión	\$ 8,00	
	Materias primas		\$ 8,00
	<i>P/R el ajuste del importe de mermas anormales del período</i>		
	x		
	Gastos Administrativos	\$ 8,00	
	Cargas imputables a cuentas de costos		\$ 8,00
	<i>P/R el destino del gasto</i>		

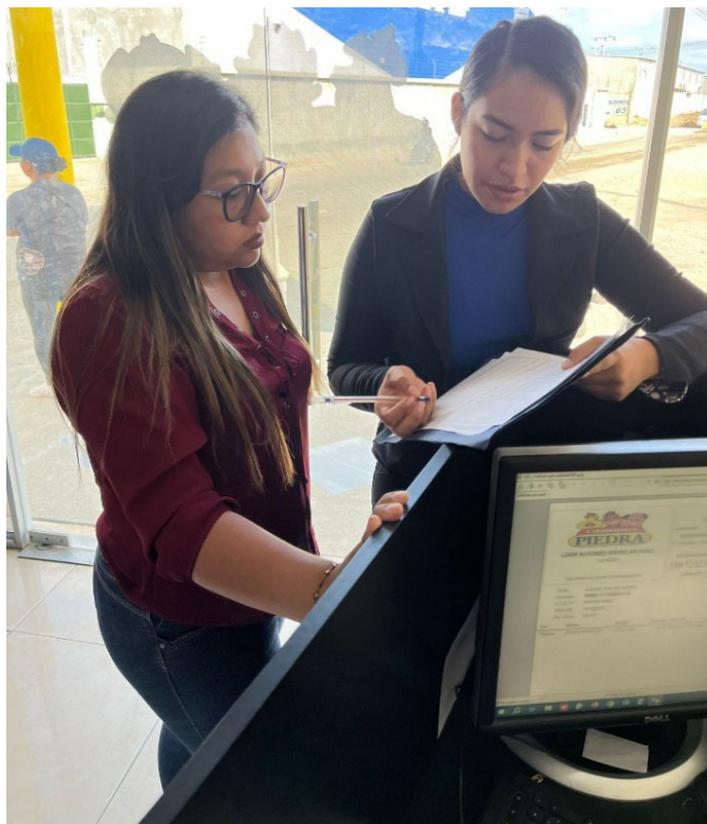
Elaborado por: Litzzy Villao Manzo

Evidencia de la Entrevista Realizada

Apéndice 2. Entrevista realizada a la contadora



Apéndice 3. Entrevista realizada a la encargada del manejo de los productos cárnicos



Apéndice 4. Productos cárnicos



Apéndice 5. Embutidos y carnes rojas



Apéndice 6. Carnes blancas



Apéndice 7. Evidencia de merma por cortes



Apéndice 8. Matriz de Consistencia

Título	Problema	Objetivos	Variable	Dimensiones	Indicadores
<p>“Rentabilidad en la venta de Productos Cárnicos en la empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022”</p>	<p>¿Cómo inciden los desperdicios y mermas de los productos en la fijación de precios en la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar el costo considerando las pérdidas por residuo de los productos para una correcta rentabilidad de la empresa Carnisariato Piedra Sur de Suinli.</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>Reconocimiento del Costo</p>	<p>Sección 13 de la NIIF para Pymes</p> <p>Teoría de las mermas</p>
				<p>Métodos de fijación del precio</p>	<p>Método basado en el costo.</p> <p>Método basado en la competencia.</p> <p>Método basado en la percepción de un valor.</p>
	<p>Sistematización</p> <p>¿Cuál es el proceso para realizar una adecuada fijación de precios?</p> <p>¿De qué manera influyen las mermas en el costo y los resultados de la empresa para el análisis de su impacto en la rentabilidad?</p> <p>¿Existen mecanismos de control que faciliten el reconocimiento de mermas y su adecuado registro para la presentación razonable en los estados financieros?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Identificar la influencia de las mermas en el costo y los resultados de la empresa para el análisis de su impacto en la rentabilidad.</p> <p>Determinar el proceso para realizar una adecuada fijación de precios.</p> <p>Establecer mecanismos de control que faciliten el reconocimiento de mermas y su adecuado registro para la presentación razonable en los estados financieros.</p>		<p>Estados Financieros</p>	<p>Estados de Situación Financiera (ESF)</p> <p>Estado de Resultado Integral (ERI)</p>

Apéndice 9. Organigrama de Tutorías de Titulación



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CRONOGRAMA DE TUTORÍAS DE TITULACIÓN

MODALIDAD DE TITULACIÓN: TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

		2023											
		MAY				JUN				JUL			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
No.	Actividades planificadas	08 - 12	15 - 19	22 - 26	29MAY - 02JUN	05 - 09	12 - 16	19 - 23	26 - 30	03 - 07	10 - 14	17 - 21	FECHA
1	Introducción	X	X										
2	Capítulo I Marco Referencial			X	X	X							
3	Capítulo II Metodología					x	X	X					
4	Capítulo III Resultados y Discusión							X	X	X			
5	Conclusiones y Recomendaciones									X	X		
6	Resumen											X	
7	Certificado Antiplagio-Tutor											X	
8	Entrega de informe de culminación de tutorías, por parte de los tutores, a Dirección y al profesor Guía (con documentos de soporte)												Hasta el viernes 21 de julio del 2023

FIRMA DEL TUTOR

NOMBRE: Lic. Magdalena Gonzabay, MSc.

FIRMA DEL ESTUDIANTE

NOMBRE: Litzy Arianna Villao Manzo

Apéndice 10. Carta aval

La Libertad, 25 de mayo del 2023

Economista
Roxana del Carmen Álvarez Acosta, Mgs.
**DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
UNIVERSIDAD PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

En su despacho. –

Reciba cordiales saludos de parte del Sr. **IRVING LOOR ALFONZO** Gerente general de **CARNISARIATO PIEDRA SUR DE SUINLI**, deseando éxitos en sus labores diarias en favor de la comunidad universitaria.

Extiendo autorización ante la solicitud de la estudiante **LITZY ARIANNA VILLAO MANZO** con cédula de identidad **245011762-3** para desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado **Rentabilidad en la venta de Productos Cárnicos en la Empresa “Carnisariato Piedra Sur de Suinli”, Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2022**” y posteriormente el mismo sea publicado en el repositorio del portal web de la UPSE.

Atentamente,



Sr. Irving Arturo Looor Alfonso

Gerente General

CARNISARIATO PIEDRA SUR DE SUINLI