



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

Maestría en Contabilidad y Auditoría, mención Gestión Tributaria

Segunda cohorte

Producción de productos cárnicos de cerdo en la empresa CARNES SAS

Nombre del estudiante:

Paula Elissa Ochoa Maxi

Director(a):

Ing. Orlando Espinoza

Cuenca - Ecuador

2024

ÍNDICE

ÍNDICE	i
RESUMEN	ii
Introducción	1
La empresa y su situación actual	1
Descripción del sector cárnico.....	2
Desarrollo del caso	3
Planteamiento y análisis de alternativas	6
Selección de alternativa	11
Referencias	12
Anexos	13

Producción de productos cárnicos de cerdo en la empresa CARNES SAS

Production of pork meat products in the CARNES SAS company

Paula Elissa Ochoa Maxi

RESUMEN

La empresa CARNES SAS, con 23 años de experiencia en productos cárnicos, busca ampliar su producción de cerdo para atraer a más clientes y, en consecuencia, aumentar su rentabilidad. En este contexto, aprovechando la infraestructura existente y su profundo conocimiento del mercado, la empresa ha evaluado tres alternativas importantes: producir el 100% de la carne de cerdo que ofrece, producir el 50% y comercializar el restante 50%, o eliminar por completo la línea de cerdo. A través de un análisis detallado de la utilidad, el margen de utilidad y la carga tributaria, se ha determinado la opción óptima alineada con los objetivos comerciales y financieros de la empresa.

PALABRAS CLAVE:

Alternativa, carga tributaria, costos, producción, utilidad.

ABSTRACT

The company CARNES SAS, with 23 years of experience in meat products, seeks to expand its pork production to attract more customers and, consequently, increase its profitability. In this context, taking advantage of the existing infrastructure and its deep knowledge of the market, the company has evaluated three important alternatives: produce 100% of the pork it offers, produce 50% and market the remaining 50%, or completely eliminate the pig line. Through a detailed analysis of the profit, profit margin and tax burden, the optimal option aligned with the company's commercial and financial objectives has been determined

KEYWORDS:

Alternative, costs, production, profit, tax burden

Aprobado por:



Econ. Orlando Espinoza F.

INTRODUCCIÓN.

La empresa CARNES S.A.S. cuenta con una experiencia de 23 años en el mercado de productos cárnicos. Sin embargo, en la actualidad, se encuentra ante la oportunidad de ampliar su línea de producción para incluir productos de cerdo, un mercado al que hasta ahora solo se ha dedicado a través de la comercialización.

Pero, ¿qué motiva a la empresa a considerar esta oportunidad? La experiencia acumulada en el mercado cárnico, el conocimiento del proceso productivo, los ingresos y el margen de utilidad que esta línea de productos genera son factores que le brindan la confianza necesaria para evaluar los beneficios que podría obtener mediante la producción propia. El objetivo principal es atraer a un público más amplio y, en consecuencia, aumentar la rentabilidad del negocio. El propósito de este estudio es analizar estas alternativas y determinar cuál sería la opción más conveniente para el negocio evaluando los costos, la utilidad y los tributos generados.

LA EMPRESA Y SU SITUACIÓN ACTUAL.

La empresa CARNES S.A.S es de carácter familiar y se dedica actualmente a la producción y comercialización de carne de res, así como a la comercialización de carne de cerdo, pollo y embutidos. Su enfoque abarca tanto la venta al por mayor como al por menor, y sus principales clientes incluyen restaurantes y comerciantes de productos cárnicos. La empresa inició sus operaciones hace 23 años como un pequeño negocio en el Mercado “El Arenal”, gestionado por una persona natural. Actualmente, la compañía opera con dos locales: uno destinado a la venta de productos y otro utilizado para llevar a cabo el proceso productivo.

Gracias al aumento en la demanda de sus productos, en el año 2015, los propietarios del negocio tomaron la decisión de construir su propia planta de producción. Esta planta se encuentra ubicada en el sector del Medio Ejido y está equipada con una cámara de frío, maquinaria y herramientas, lo que ha permitido a la empresa no solo mejorar las condiciones de producción, sino también aumentar su capacidad productiva. Además, esta inversión ha posibilitado que los locales ubicados en el Mercado El Arenal se utilicen exclusivamente como puntos de venta.

En el año 2023, la empresa dio un paso importante al dejar de ser representada por una persona natural y se convirtió en una persona jurídica bajo la modalidad de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Esta transformación se llevó a cabo con el objetivo de aprovechar los beneficios que conlleva convertirse en una entidad legalmente constituida. De esta manera, la empresa busca fortalecer su formalidad y continuar expandiéndose y creciendo de manera más sólida en el mercado.

DESCRIPCIÓN DEL SECTOR CÁRNICO.

La empresa se encuentra dentro del sector cárnico, que conforman todas aquellas personas naturales y jurídicas que se pueden dedicar a 2 aspectos: la producción o únicamente la comercialización de productos cárnicos.

En el período comprendido entre 2014 y 2019, la producción de carne de res representó el 66% del total de la producción ganadera, mientras que el ganado porcino contribuyó con el 21%, y el ganado ovino con un 7%. Sin embargo, en el año 2020, la demanda de productos cárnicos se vio afectada significativamente debido a la pandemia de COVID-19. Las restricciones en el transporte y el consumo llevaron a una notable disminución en el consumo de carnes (PRONACA, 2021).

Actualmente, el sector cárnico muestra un interés especial en la producción de pollo, cerdo y bovinos. En comparación con otros países de América Latina, Ecuador aún cuenta con posibilidades de crecimiento en esta industria, como lo demuestra su índice de consumo per cápita, que actualmente se sitúa en 9 kilogramos. Esto contrasta con países como Colombia, donde el consumo per cápita es de 18.6 kilogramos, o Argentina, con 58.4 kilogramos (PRONACA, 2021).

Otro factor de relevancia en la industria es la implementación de mejoras en la ganadería a través de técnicas como la inseminación artificial, la transferencia de embriones, la fecundación in vitro, entre otras. Estas prácticas tienen como objetivo mejorar la calidad de los productos cárnicos y ofrecer cortes especiales que satisfagan las demandas del mercado (PRONACA, 2021).

La producción de carne de res y cerdo se conforma de 5 etapas: compra de ganado en pie, faenamiento del animal, transporte, desposte y venta; el Anexo 1 explica detalladamente que implica cada etapa.

Mientras que el proceso de comercialización, consiste en comprarle a un fabricante los productos específicos requeridos y entregarlo al consumidor final.

En el mercado cárnico, las empresas se dividen en grandes, medianas y pequeñas. Las empresas grandes que se ofertan con nombres comerciales como: "Italdeli Delicatessen" "Plaza Europa," y "Delicato Piggis," tienen infraestructuras extensas, ofrecen múltiples productos y tienen una fuerte presencia en el mercado. Estas empresas son líneas comerciales de fábricas de embutidos que han buscado llegar directamente al consumidor final para ampliar su alcance más allá de la distribución al por mayor.

Las empresas en el mismo segmento que CARNES S.A.S son negocios medianos dedicados a la producción y venta de carnes, sin producir embutidos. Están centrados en la distribución y venta directa a consumidores finales, incluyendo los negocios ubicados en el Mercado El Arenal, donde el 80% se enfoca en la carne de res. Tres competidores principales en este mercado son "AVICED," que se especializa en pollo, res y cerdo, con 3 locales en el Mercado

El Arenal y más de 5 en Cuenca; "AVINDER," con un enfoque similar y 2 locales en el Mercado y 3 en la ciudad; y "TERCENA PURA CARNE," que se dedica exclusivamente a la producción de carne de res y también vende cerdo y pollo. Esta última es el competidor más cercano a CARNES S.A.S en términos de oferta de productos, es importante destacar que toda la información presentada anteriormente es de acuerdo a la percepción del mercado y a los años de experiencia en el mismo.

En el tercer segmento de negocios se incluyen aquellos que venden productos específicos en pequeñas cantidades y, por lo general, se dedican principalmente a la comercialización. Este grupo engloba a tiendas de barrio y pequeños supermercados cuyo objetivo principal es llegar directamente al consumidor final.

DESARROLLO DEL CASO.

Producción de productos cárnicos de cerdo en la empresa CARNES S.A.S

La empresa CARNES S.A.S ha experimentado un constante crecimiento en los últimos años, impulsado por la venta de sus tres principales productos derivados de la carne de res, cerdo y pollo. A continuación, en el cuadro se presenta una explicación detallada de la variación de los ingresos desde 2019 a 2022:

Tabla 1 Ingresos CARNES S.A.S 2019-2022

<i>Período</i>	<i>Ventas (\$)</i>	<i>Variación</i>
2018	\$538.147,41	
2019	\$344.281,91	-36,02%
2020	\$489.613,68	42,21%
2021	\$507.972,65	3,75%
2022	\$774.324,06	52,43%

Nota: Esta tabla indica las ventas y su variación en la empresa CARNES S.A.S durante el período 2019 - 2022.

Como se puede observar en la tabla, el mayor impacto en la disminución de ventas tuvo lugar en el año 2019 debido a la pandemia de COVID-19. A pesar de que el sector cárnico, al ser considerado de primera necesidad, continuó su producción, las ventas disminuyeron debido a las restricciones sociales que existían en ese momento. Por otro lado, en el año 2023, el porcentaje de ventas experimentó un aumento significativo, gracias a la formalidad adquirida al convertirse en una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).

Es relevante destacar que la empresa vende cuatro líneas de productos, lo que hace imprescindible evaluar tanto el volumen de ventas como el margen de ganancia, así como

comprender el peso relativo de cada uno de estos productos dentro de la empresa. Todos estos datos detallados se presentan en el cuadro resumen que se muestra a continuación:

Tabla 2 Análisis por la línea de producto CARNES S.A.S.

Información general año 2022 de CARNES S.A.S

<i>Línea de producto</i>	<i>Libras vendidas promedio</i>	<i>Precio promedio</i>	<i>Ventas (\$)</i>	<i>Costo promedio</i>	<i>Costos (\$)</i>	<i>Utilidad bruta</i>	<i>Margen de utilidad bruta</i>
<i>Carne de res</i>	218.784,25 lbs	\$2,60	\$568.839,05	\$2,00	\$437.568,50	\$131.270,55	23,08%
<i>Carne de cerdo</i>	61.124,1 lbs	\$2,80	\$171.147,48	\$2,45	\$149.754,05	\$21.393,44	12,50%
<i>Pollo</i>	23 132 lbs	\$1,25	\$28.915	\$1,15	\$26.601,80	\$2.313,20	8%
<i>Embutidos</i>	2169 lbs	\$2,5	\$5.422,50	\$2,40	\$5.205,60	\$216,90	4%
<i>TOTAL</i>			\$774.324,03		\$619.129,95	\$155.194,08	20.04%

Nota: Desglose de las ventas, costos y utilidad que tiene la empresa CARNES S.A.S. de acuerdo a las 4 líneas de productos que ofrece.

Tabla 3 Análisis del margen de utilidad, aporte a trabajadores e impuesto a la renta generado por línea de producto.

<i>Línea de producto</i>	<i>Porcentaje bruto de utilidad</i>	<i>15% Trabajadores</i>	<i>22% Impuesto a la renta.</i>
<i>Carne de res</i>	84,58%	\$19.690,58	\$24.547,59
<i>Carne de cerdo</i>	13,78%	\$3.209,01	\$4.000,57
<i>Pollo</i>	1,49%	\$346,98	\$42,57
<i>Embutidos</i>	0,14%	\$32,54	\$40,56
<i>TOTAL</i>	100%	\$23.279,11	\$29.021,29

Nota: El margen de utilidad bruto, el aporte a trabajadores y el pago de impuesto a la renta que genera cada línea de producto que maneja la empresa CARNES S.A.S.

Como se puede apreciar en las tablas anteriores, el mayor porcentaje de utilidad proviene de la línea de carne de res, el producto principal que produce y comercializa la empresa. En segundo lugar, la venta de carne de cerdo le genera a la empresa una utilidad del 12,5%. Por otro lado, del 100% de las ventas que genera la empresa CARNES S.A.S el 13,7% proviene de la línea de carne de cerdo.

Con la finalidad de demostrar cómo se maneja la venta de carne de cerdo, la empresa CARNES S.A.S, en su proceso de comercialización de carne de cerdo, adquiere únicamente los productos que tiene certeza que va vender. No obstante, los productos derivados del cerdo son diversos; para proporcionar una explicación más detallada, se encuentra el Anexo 2.

El Anexo 2 indica una clasificación general de la carne de cerdo, sin embargo, la empresa únicamente comercializa los siguientes productos derivados de esta carne:

- Carne de pierna
- Costilla de cerdo
- Pernil/brazo
- Manteca
- Chuleta de lomo
- Chuleta de cuello
- Lonja
- Cuero
- Tocineta
- Lomo de cerdo
- Chicharrón
- Hueso de cerdo

Es importante destacar que la empresa no comercializa las vísceras ni los menudos, ya que la mayor parte de estos productos se consideran desperdicio en el caso del cerdo.

Al igual que en otros negocios, los clientes de CARNES S.A.S dentro de la línea de carne de cerdo, tienen preferencias específicas. Por lo tanto, se presenta un análisis de los productos más vendidos y su peso dentro del total de las ventas de carne de cerdo, que detallamos a continuación:

Tabla 4 Análisis de productos derivados del cerdo

	Productos	Libras vendidas	Precio venta promedio	Total	Porcentaje de participación
1	Costilla de cerdo	30.541 lbs	\$2,80	\$85.512,02	49.97%
2	Pura de cerdo	15.073 lbs	\$2,80	\$42.204,097	24.66%
3	Chuleta lomo	6.394 lbs	\$2,80	\$17.902,03	10.46%
4	Chuleta cuello	4.108 lbs	\$2,50	\$10.268,85	6%
5	Otros (8)	5.009 lbs	\$3.05	\$15.256,43	8.91%
	TOTAL	61.124 lbs		\$171.147,29	100%

Nota: Detalle de las libras vendidas, precio de venta y porcentaje de participación de los productos de la línea de cerdo de la empresa CARNES S.A.S.

De los 12 productos, que comercializa la empresa CARNES S.A.S. derivados del cerdo, cuatro destacan como los más sólidos en términos de ventas. En primer lugar, se encuentra la costilla de cerdo, que representa el 50% de la participación dentro de la línea de productos de cerdo. Le siguen en importancia la pura de cerdo, la chuleta de lomo y la chuleta de cuello, como se puede observar la empresa comercializa productos específicos.

Con todo el contexto mencionado anteriormente, los socios de CARNES S.A.S. desean evaluar la oportunidad de expandir su producción de carne de cerdo, considerando los márgenes de ganancia, los costos y las ventas generadas por esta línea de productos.

PLANTEAMIENTO Y ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS.

1. Producir el 100% de la carne de cerdo que demanda la empresa.

La empresa CARNES S.A.S. durante el transcurso del año 2023 demandó más de 60 mil libras de cerdo al año. La primera alternativa busca que la empresa produzca la totalidad ofertada. Con el fin de evaluar esta posibilidad, a continuación, se presentan los costos que la empresa debería asumir anualmente:

Tabla 5 Costos por producción de carne de cerdo año 2023.

MATERIA PRIMA							
Producto	Cantidad	Libras promedio	Total	Costo por libra	Costo total		
Cerdo en pie	204	300 lbs	61.200 lbs	\$1,50	\$91.800		
MANO DE OBRA							
	Cantidad	Sueldo total	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	IESS (12,15%)	Costo total
Trabajadores	2	\$16.800	\$1.400	\$900	\$700	\$2.041	\$21.841
COSTO DE FAENAMIENTO							
Libras		Costo por libra			Costo total		
61.200 lbs		0,06 ctvs.			\$3.672		
CIF.							
Luz	Agua	Teléfono	Internet	Predio	Costo total		
\$8.400	\$720	\$360	\$480	\$180	\$10.140		
Distribuido 90% Carne de res				Distribuido 10% Carne de cerdo			
\$9126				\$1.014			
TOTAL COSTOS (MP+MO+CF+CIF)					\$118.327		

Nota: Costos generados por la empresa CARNES S.A.S al producir el 100% de la línea de carne de cerdo.

El rubro de materia prima se compone del costo de los cerdos en pie, de acuerdo al cálculo de la cantidad de cerdos que se requieren en promedio anualmente, de forma más detallada se presenta dicho cálculo en el Anexo 3. En el caso de la mano de obra, se considera que se necesitarán 2 trabajadores, según la experiencia de la empresa “CARNES S.A.S.”, los cuales ayudarán a la producción de la carne de cerdo demandada. El costo de faenamiento es el costo que la EMURPLAG (Empresa Municipal de Servicios de Rastro y Plazas de Ganado) cobra por el faenamiento y refrigeración de los cerdos, y es un rubro que depende de las libras faenadas, por cada libra faenada se cobra 0.06 ctvs. En cuanto a los CIF, se ha considerado una distribución de 90% para la producción de carne de res que es el principal negocio de la empresa, y un 10% para la producción de carne de cerdo.

Una vez calculados los costos, se puede realizar un análisis de acuerdo a las ventas. El precio se ha establecido considerando el valor al que se comercializa por parte de la competencia que vende carne de cerdo. Además, se elabora un estado de resultados que detalla los resultados financieros que obtendrá la empresa con esta alternativa:

Tabla 6 Análisis del estado de resultados de la alternativa 1

ESTADO DE RESULTADOS CARNES S.A.S	
<i>Producción total de línea de carne de cerdo</i>	
<i>Proyectado al 2023.</i>	
Expresado en miles de dólares	
Libras a vender promedio carne de cerdo	61.1 lbs
Precio promedio carne de cerdo	\$2,50
= VENTAS	\$152.8
- Costo de materia prima	- \$91.8
- Costo de mano de obra	- \$21.8
- Costo de faenamiento	- \$3.6
- CIF	- \$1
(-) COSTOS	- \$118.3
= UTILIDAD BRUTA CARNE DE CERDO	\$34.4
+ Utilidad bruta carne de res, pollo y embutidos	\$133,8
= UTILIDAD BRUTA TOTAL	\$168.2
- 15% trabajadores	- \$25.2
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$143
- 22 % Impuesto a la renta	-\$31.4
= <u>UTILIDAD NETA</u>	<u>\$111.6</u>

Nota: Estado de resultados de la empresa CARNES S.A.S. al producir el 100% de la línea de carne de cerdo.

Los principales factores a tener en cuenta para que la empresa pueda implementar este proceso son los requerimientos de cerdo y los proveedores de los mismos, además del capital necesario para adquirir la materia prima. Otro factor es contratar el personal que se requiera. En el caso de las herramientas, maquinaria y espacio para el proceso de transformación, la empresa no necesita inversión, ya que cuenta con una planta de producción que dispone de una capacidad instalada que puede ser utilizada.

Dentro de las ventajas de esta alternativa, se puede mencionar la experiencia de la empresa en la venta de carne de cerdo, además de que la empresa cuenta con un local comercial en un sector de alta afluencia, como es el Mercado El Arenal.

2. Producir el 50% de la carne de cerdo y 50% únicamente comercializar.

La segunda alternativa propuesta busca combinar la producción con la comercialización de carne de cerdo. Para ello, es necesario analizar los costos de producción que esto implicaría. A continuación, se detallan los costos esperados de producir el 50% del total de la cantidad demandada de carne de cerdo anualmente:

Tabla 7 Costo de producción y compra de carne de cerdo año 2023.

COSTO DE PRODUCIR CARNE DE CERDO							
MATERIA PRIMA							
Producto	Cantidad	Libras promedio	Total	Costo por libra	Costo total		
Cerdo en pie	108	300 lbs	32.400 lbs	\$1,50	\$48.600		
MANO DE OBRA							
	Cantidad	Sueldo total	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	IESS (12,15%)	Costo total
Trabajadores	1	\$8.400	\$700	\$450	\$350	\$1020	\$10.920
COSTO DE FAENAMIENTO							
Libras		Costo por libra			Costo total		
32.400 lbs		0,06 ctvs.			\$1.944		
CIF.							
Luz	Agua	Teléfono	Internet	Predio	Costo total		
\$8.400	\$720	\$360	\$480	\$180	\$10.140		
Distribuido 90% Carne de res				Distribuido 10% Carne de cerdo			
\$9126				\$1.014			
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN (MP+MO+CF+CIF)					\$62.478		
COSTO DE ADQUIRIR CARNE DE CERDO							
Cantidad requerida de carne de cerdo		Costo			Total, compra carne de cerdo		
28.724 lbs		\$2,45			\$70.373		
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN + COSTO DE COMPRA					\$132.852		

Nota: Costos generados por la empresa CARNES S.A.S. al producir el 50% y comercializar el 50% de la línea de carne de cerdo.

Los costos de producción, presentan reducciones en los costos de materia prima y mano de obra, así como en el costo de faenamiento. Sin embargo, los CIF no cambian ya que son indirectos, como su nombre lo dice y no dependen de la cantidad producida. Por otro lado, el costo de adquirir carne de cerdo, es de acuerdo a la cantidad de libras faltantes para completar la demanda de 61.124 lbs, al costo promedio que se adquiere la carne de cerdo, como se demostró en el desarrollo del caso.

Es importante evaluar también la utilidad que se generaría y los impuestos que se pagarían en caso de llevar a cabo esta alternativa. El cuadro a continuación revela dicha información:

Tabla 8 Análisis del estado de resultados de la alternativa 2

ESTADO DE RESULTADOS CARNES S.A.S	
<i>50% comercialización y 50% producción de la línea de carne de cerdo</i>	
<i>Proyectado al 2023.</i>	
Expresado en miles de dólares	
Libras producidas a vender promedio de cerdo	61.1 lbs
Precio promedio	\$2,65
= VENTAS	\$161.9
- Costo de materia prima	- \$48.6
- Costo de mano de obra	- \$10.9
- Costo de faenamiento	- \$1.9
- CIF	- \$1.04
- Costo de comercialización	- \$70.3
(-) COSTOS	- \$132.8
= UTILIDAD BRUTA CARNE DE CERDO	\$29.1
= Utilidad bruta carne de res, pollo y embutidos	\$133.8
=UTILIDAD BRUTA TOTAL	\$162.9
- 15% trabajadores	- \$24.4
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$138.5
- 22 % Impuesto a la renta	-\$30.4
<u>=UTILIDAD NETA</u>	<u>\$ 108.1</u>

Nota: Estado de resultados de la empresa CARNES S.A.S. al producir el 50% y comercializar el 50% de la línea de carne de cerdo.

La principal ventaja de esta alternativa es que se podrían reducir los costos de materia prima, mano de obra y costos de faenamiento. Sin embargo, continuar comercializando la carne de cerdo genera menos utilidad que producir la totalidad de carne de cerdo que los clientes demandan a la empresa. A la par de la disminución de la utilidad, también disminuye el pago a los trabajadores e impuesto a la renta, lo que implica un ahorro en el pago fiscal para la empresa.

3. Eliminar la línea de carne de cerdo.

La tercera alternativa propone la eliminación de la línea de carne de cerdo dentro de la empresa, basado en la eliminación de los costos que esto significaba para el negocio, principalmente porque ya no se comercializaría y se eliminará también el costo de faenamiento, sabiendo a partir de las 2 alternativas anteriores, son los rubros más fuertes dentro de los costos, acompañados de la mano de obra y CIF.

El cuadro a continuación, se detalla el estado de resultados de la empresa compuesto únicamente por la línea de carne de res, pollo y embutidos:

Tabla 9 *Análisis del estado de resultados de la alternativa 3.*

ESTADO DE RESULTADOS CARNES S.A.S	
<i>Línea de carne de res, pollo y embutidos</i>	
<i>Proyectado al año 2023.</i>	
Expresado en miles de dólares	
VENTA DE CARNE DE RES	\$568.8
VENTA DE POLLO	\$28.9
VENTA DE EMBUTIDOS	\$5.4
= VENTAS	\$603,1
- Costo de producir carne de res	- \$437.5
- Costo de comercializar pollo	- \$26.6
- Costo de comercializar embutidos	- \$5.2
(-) COSTOS	- \$469.3
= UTILIDAD BRUTA	\$133,8
- 15% trabajadores	- \$20
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$113.8
- 22 % Impuesto a la renta	-\$25.1
<u>=UTILIDAD NETA</u>	<u>\$88.7</u>

Nota: Estado de resultados de la empresa CARNES S.A.S. al eliminar la línea de carne de cerdo.

La eliminación de la línea de carne de cerdo es directamente proporcional a la disminución de los ingresos, de los costos y de la utilidad; la empresa si bien tendría un ahorro en sus costos también perdería un porcentaje de ventas que como se mencionó en el desarrollo del caso es de su línea de productos que abarca el segundo lugar de ventas.

SELECCIÓN DE ALTERNATIVA.

La empresa CARNES S.A.S se presenta frente a 3 alternativas a evaluar de acuerdo a la línea de carne de cerdo, para elegir que alternativa le presentará el mejor resultado para la empresa se evaluó aspectos importantes: la utilidad generada, el margen de utilidad y la carga tributaria. La tabla a continuación muestra un resumen detallado de dicha información:

Tabla 10 *Evaluación de alternativas*

	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Utilidad generada (miles de \$)	\$111.6	\$108.1	\$88.7
Margen de utilidad	15.41%	14.13%	14,7%
Carga tributaria de acuerdo a utilidad	28.13%	28.12%	28.29%

Nota: Comparación de los resultados de las 3 alternativas propuestas para la empresa CARNES S.A.S. respecto a la línea de carne de cerdo.

Como indica la tabla anterior, la alternativa 1, que implica la producción del 100% de la línea de carne de cerdo, es aquella que representa mayor margen de utilidad, y la carga tributaria se mantiene en un nivel cercano a comparación de las otras alternativas.

Es importante tener en cuenta otros factores que permitieron que esta alternativa sea la mejor para la empresa “CARNES S.A.S.” principalmente en los costos. El hecho de que la empresa ya cuenta con su planta de producción, maquinaria y herramientas, y aún tenga capacidad instalada para la nueva línea de producción, le ahorró un costo de inversión que la empresa no tiene que asumir en este momento.

Asimismo, su análisis de costos le permite a la empresa competir con márgenes de precios iguales a los de su competencia en la misma plaza comercial. Es así que no solo podría satisfacer las cantidades actuales, sino que quizás en el futuro pueda requerir más al conseguir nuevos clientes.

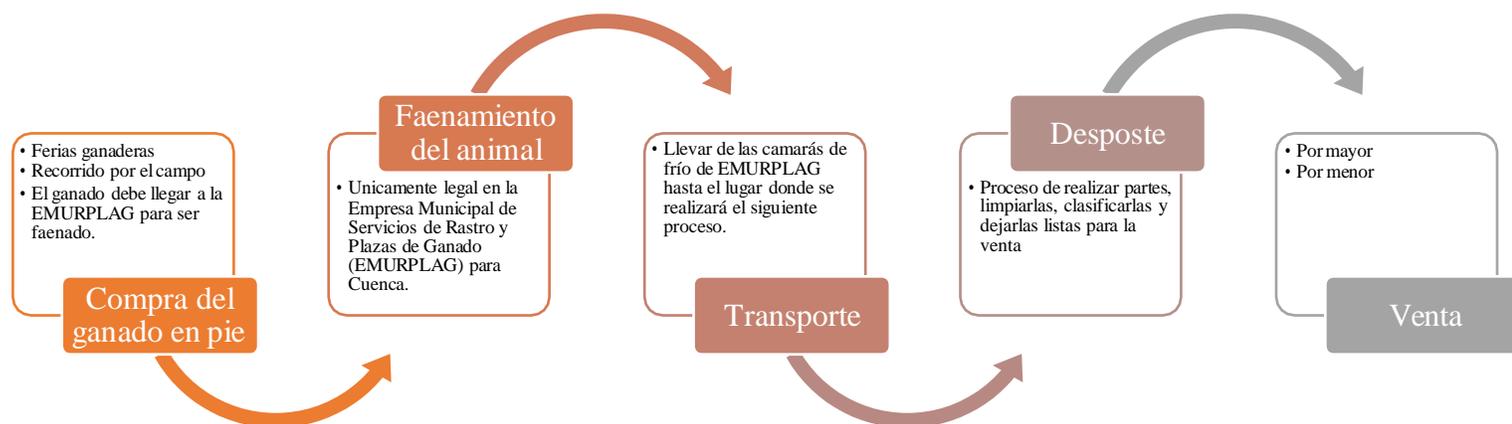
En conclusión, de acuerdo con el análisis realizado, la mejor opción para la empresa “CARNES S.A.S” es la producción total de la línea de cerdo.

REFERENCIAS.

PRONACA. (2021). *PRONACA*. Obtenido de <https://www.procampo.com.ec/index.php/blog/10-nutricion/220-produccion-carne-ecuador>

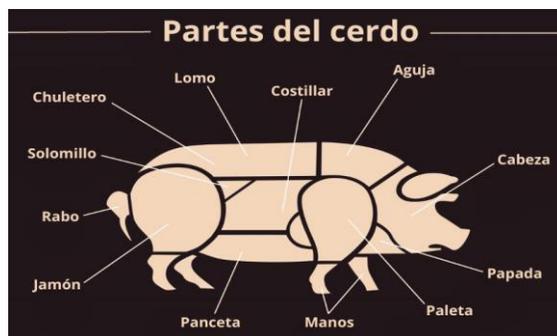
ANEXOS.

Figura 1: Etapas del proceso de producción de la carne de res en la empresa “CARNES S.A.S SAS.



Elaborado por: Paula Ochoa M.

Anexo 1: Partes del cerdo.



Obtenido de: <https://ingenieriademenu.com/partes-del-cerdo/>

Anexo 2: **Requerimiento de carne de cerdo.**

Los cerdos que la empresa “CARNES S.A.S” requiere deben pesar, en promedio, 300 lbs en pie, también conocido como cerdo vivo. Teniendo en cuenta que la oferta de la empresa es de 61.124 lbs, se estima que se necesitan aproximadamente 204 cerdos en pie anualmente. Otro dato a tener por que los cerdos en pie y las reses en pie se adquieren en la feria de ganado del Camal Municipal de Cuenca, la cual la empresa visita todas las semanas para adquirir la materia prima.