



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**DESARROLLO DE ARTÍCULO ACADÉMICO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

TÍTULO:

**SERVICIO DE ABASTECIMIENTO DE ETIQUETAS Y EMPAQUES A LAS
EMPRESAS ATUNERAS DEL CANTÓN DE JARAMIJO**

AUTOR: Nelson Andrés Espinoza Zambrano


TUTOR: Ing. Ricardo Quijije Anchundia PhD.

Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de Administración de Empresas

Manta – Manabí – Ecuador

Diciembre, 2024

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 2 de 31

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y de Comercio de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

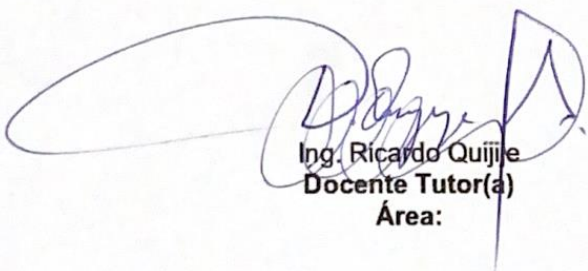
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular del artículo científico bajo la autoría del estudiante **Espinoza Zambrano Nelson Andres**, legalmente matriculado/a en la carrera de Administración de empresas período académico 2024(2), cumpliendo el total de 400 horas, cuyo tema del proyecto es “Servicio de Abastecimiento de Etiquetas y Empaques a las Empresas Atuneras del Cantón Jaramijó”.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 14 de diciembre de 2024.

Lo certifico,


Ing. Ricardo Quijije
Docente Tutor(a)
Área:

NELSON ESPINOZA COMPILATIO ARTICULO

3%
Textos
sospechosos



< 1% Similitudes

0% similitudes entre
comillas
0% entre las fuentes
mencionadas

2% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: NELSON ESPINOZA COMPILATIO

ARTICULO.docx

ID del documento: 16b159cd72005d8f55ec147ba03b4b864a82531b

Tamaño del documento original: 290,12 kB

Autores: []

Depositante: Diómedes Quijije Anchundia

Fecha de depósito: 14/12/2024

Tipo de carga: interface

fecha de fin de análisis: 14/12/2024


Número de palabras: 6799

Número de caracteres: 45.356

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Documento de otro usuario #22281b El documento proviene de otro grupo 6 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (50 palabras)

Fuente mencionada (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1  <https://orcid.org/0000-0000-0000-0000>

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Espinoza Zambrano Nelson Andres** , con cédula de identidad **N°1315204923**, declaro que el presente trabajo de titulación: **“Servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques a las empresas atuneras del cantón Jaramijó”**, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de esta.

Yo, **Quijije Anchundía Diomedes Ricardo** , con cédula de identidad **N°1303559783**, declaro que el presente trabajo de titulación: **“Servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques a las empresas atuneras del cantón Jaramijó”**, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de esta.



Espinoza Zambrano Nelson Andres
C.I.: 1315204923
E-mail: e1315204923@live.uleam.edu.ec
Telf: 0062090772



Ing. Quijije Anchundía Diomedes Ricardo
C.I.: 1303559783
E-mail: ricardo.quijije@uleam.edu.ec
Telf: 0067436749

Aprobación del Trabajo

Los miembros del tribunal de grado dan la aprobación al trabajo final de titulación sobre el tema "**SERVICIO DE ABASTECIMIENTO DE ETIQUETAS Y EMPAQUES A LAS EMPRESAS ATUNERAS DEL CANTÓN DE JARAMIJO**" elaborado por el egresado Espinoza Zambrano Nelson Andres , el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones emitidas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí de la facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, de la carrera de Administración de Empresas.

Por constancia firman:



Presidente del tribunal

Ing. Mendoza Briones Amado Antonio



Miembro del tribunal
Lic. Guevara Cañizares Marissa Alejandra



Miembro del tribunal
Ing. Caceres Larreategui Alba

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, darle las gracias a Dios por ser mi guía, por la vida, la fuerza y sabiduría que me ha llevado a cumplir este sueño. A mi mamá por su amor y apoyo incondicional, quien con su esfuerzo estuvo presente en todo momento, por ser mi amiga. A Héctor Cedeño una persona muy importante en mi vida que desde el primer día me brindó su apoyo incondicional y se convirtió en un padre para mí.

A mi papá por entregarme su amor y apoyarme en cada momento. A mi hermana por ser un pilar fundamental en mi vida quien estuvo pendiente en todo momento con sus consejos.

A mis amigos, quienes me brindaron aliento, confianza, apoyo, con lo que compartí muchas risas y aprendizajes e hicieron que este largo camino no sea tan complicado.

A mi abuelo Luis, quien ahora descansa en el cielo, mi ángel que seguramente desde allá me daba las fuerzas necesarias, a quien siempre llevo en mi corazón.

A mis abuelas, quienes me ayudaron en mi crianza y cuidaron de mí en todo momento, no hay duda que este logro es para ellas.

Finalmente, a mi tutor Ricardo Quijije, por su guía y paciencia. Por su confianza que fue fundamental para la terminación de este proyecto.

Nelson

DEDICATORIA

Mi presente investigación va dedicado a mis padres, quienes con su amor y apoyo incondicional han sido mis guías, mi refugio, mi aliento. A Héctor quien siempre me brindo su apoyo y confianza, quien estuvo a mi lado para ser un pilar fundamental en este logro. A mi hermana por su entrega y confianza. A mi abuela materna quien con su amor inquebrantable estuvo presente en mi crianza. A mi abuelo por sus enseñanzas que me hicieron mejor persona.

Nelson

RESUMEN

La investigación se centra en la empresa M&D SERVICE (servicio de materiales y empaques), como una compañía en brindar servicio de etiqueta y encartonado de producto terminado, con pedidos de clientes donde existen procesos productivos, El sector atunero ecuatoriano se destaca por las actividades concerniente al proceso del atún a partir de la captura en barcos de 400 a 1000 toneladas métricas para tender la demanda nacional e internacional de los diferentes productos enlatados de atún. Investigación realizada sobre las empresas atuneras del cantón Jaramijó entre la que se puede mencionar :“Tecopesca”, “Marbeliza”, “Asiservy”, “Fishcorp”, “Puerto Mar” con una productividad más eficiente a un menor costo, las empresas atunera requieren de materiales e insumos para el proceso de producción a través de proveedores que abastecen los insumos como latas, tapas, plásticos, aceite, etiquetas y cartones representan alrededor del 44% del costo directo de producción, desarrollan diferentes modelos de negocios.

PALABRAS CLAVES: Servicios, empresa, procesos, empaques, producción, productividad.

ABSTRACT

The investigation focuses on the company M&D SERVICE (materials and packaging service), as a company that provides labeling and cartoning services for finished products, with orders from clients where there are production processes. The Ecuadorian tuna sector stands out for the activities concerning the tuna process from the capture in boats of 400 to 1000 metric tons to meet the national and international demand for the different canned tuna products. Research carried out on tuna companies in the Jaramijó canton, among which we can mention: "Tecopesca", "Marbeliza", "Asiservy", "Fishcorp", "Puerto Mar" with a more efficient productivity at a lower cost, tuna companies require materials and inputs for the production process through suppliers that supply inputs such as cans, lids, plastics, oil, labels and cardboard represent around 44% of the direct cost of production, they develop different business models.

KEYWORDS: Services, company, processes, packaging, production, productivity.

INTRODUCCIÓN.

El sector atunero ecuatoriano se destaca por las actividades concerniente al proceso del atún a partir de la captura en barcos de 400 a 1000 toneladas métricas para tender la demanda nacional e internacional de los diferentes productos enlatados de atún, la investigación realizada sobre las empresas atuneras del cantón Jaramijó entre la que se puede mencionar :“Tecopesca”, “Marbeliza”, “Asiservy”, “Fishcorp”, “Puerto Mar”. Las organizaciones buscan tácticas para el crecimiento empresarial, satisfacer las necesidades de sus clientes, con una productividad más

eficiente a un menor costo, las empresas atuneras requieren de materiales e insumos para el proceso de producción a través de proveedores que abastecen los insumos como latas, tapas, plásticos, aceite, etiquetas y cartones representan alrededor del 44% del costo directo de producción, desarrollan diferentes modelos de negocios,

Debido a estos constantes cambios y a la mejora continua, las organizaciones buscan cada día una forma de optimizar sus recursos, abaratando costo y manteniendo la calidad del servicio, para así estar en igualdad con otras empresas generando un mercado competitivo (Valiente, y otros, 2020), para (Accorsi, 2021) la política de competencia esta estructura en base a dos pilares, la rivalidad entre las organizaciones para mantenerse en el mercado y la ejecución efectiva de la legislación, por ende los gerente de las MYPEs para llegar a tener éxito en su gestión dentro de un entorno competitivo tiende a usar sus limitaciones para adaptarse en el mercado, implementando nuevos sistemas, ajustándose en las condiciones del entorno y cumpliendo las exigencias de sus cliente, pueden llegar a posicionarse como un proveedor potencial para sus compradores (Chiatchoua, 2021).

Jaramijó, ubicado en la provincia de Manabí, es reconocido como un importante centro para la industria atunera de Ecuador. Actualmente, según información de registros locales y el instituto Nacional de Pesca, operan en el cantón alrededor de 15 empresas atuneras que desempeñan actividades relacionadas con el procesamiento y exportación de atún, estas empresas demandan constantemente insumos para garantizar la calidad de sus productos, destacándose los materiales de empaque y etiquetado como elementos clave en su cadena de suministro.

La industria atunera es una de las principales actividades económicas de Jaramijó, contribuyendo significativamente al PIB de la región y generando empleo directo e indirecto. En este contexto, los servicios tercerizados como el etiquetado y empaquetado son fundamentales para garantizar la competitividad del producto en mercados internacionales. Las empresas como M&D SERVICE, enfrentan retos asociados a la volatilidad de la demanda, los costos operativos y el cumplimiento normativo, factores que inciden directamente en su rentabilidad y sostenibilidad.

M&D SERVICE es una empresa dedicada al servicio de etiquetado y encartonado de atún en bodega, se llevan a cabo procesos específicos para asegurar que el producto esté listo para su distribución y venta, verificando que el atún envasado cumpla con los estándares de calidad y seguridad antes de

proceder al etiquetado. En la etiqueta se puede apreciar información nutricional del producto tales como: el nombre del producto, peso, ingredientes, fecha de elaboración y caducidad, código de lote, declaración de alérgenos, tabla nutricional y las normas de seguridad alimentaria.

Debido a que M&D SERVICE es una empresa y depende de la exigencia del cliente, existen días con un poco demanda de unidades a trabajar, ocasionando un desequilibrio en los pedidos diarios de producción, por ende, su rentabilidad depende de cuánto puede llegar a producir diariamente con base a un mes de trabajo, debido a estos cambios la empresa M&D SERVICE desea analizar la rentabilidad de su negocio, determinar la unidades máximas que puede producir y las unidades mínimas a producir para generar ganancia, por ende en esta investigación se analizará la producción, los ingresos y los egresos generados dentro de un periodo de 3 meses (Julio, Agosto y Septiembre del 2024) para así llegar a determinar la rentabilidad del negocio.

ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la investigación realizada por (Pilar, 2016) titulado “Mejoramiento del área de etiquetado de la empresa Marbelize S.A. de la ciudad de Manta”, se abordaron los problemas existentes en el área de etiquetado de esta empresa, enfocándose en desórdenes operativos, deficiencias en la señalización de seguridad, falta de capacitación

del personal y problemas relacionados con la infraestructura del área. La investigación identificó que estos factores afectaban significativamente la eficiencia de los procesos productivos, incrementando los costos operativos y reduciendo la productividad general de la empresa.

En Manabí y otras regiones del país, existen varias empresas dedicadas a la fabricación y distribución de empaques. Entre las más relevantes se encuentran Empaques Eficientes S.A., LabelTeach Manta y EcoPack Andina, estas empresas no solo proveen materiales de alta calidad, sino que también cumplen con normativas internacionales como las establecidas por la FDA para productos de exportación. La colaboración con proveedores locales permite a las empresas atuneras reducir costos logísticos y tiempos de entrega.

La metodología utilizada en este estudio incluyó un diagnóstico detallado del área de etiquetado, donde se recopiló datos sobre el estado de la organización, las prácticas operativas y la distribución de los recursos. Posteriormente, se implementó la metodología de las 9S como una herramienta de gestión para mejorar la organización del área, optimizar los tiempos de trabajo y garantizar un ambiente laboral más seguro. Las estrategias clave incluyeron la clasificación de materiales y herramientas, la reorganización de espacios de trabajo, la limpieza constante de las áreas operativas, y la capacitación del personal en el manejo adecuado de los equipos y normas de seguridad.

Los resultados obtenidos en este trabajo evidenciaron mejoras significativas en diversos aspectos. La organización y limpieza del área de etiquetado permitieron optimizar los procesos y reducir los tiempos muertos, mientras que la capacitación fortaleció las competencias del personal y promovió una cultura de mejora continua.

BASES TEORICAS

Etiquetas y empaques

Según (Salguero & Gutiérrez., 2019) son elementos que permiten que la mercadería llegue desde puntos en los cuales se produce, hasta el consumidor final en cualquier localidad a nivel mundial. Su importancia radica en las funciones que se cumplen como parte de la estrategia de mercadeo, pero obtienen una importancia en el aspecto internacional al involucrar los puntos de movilización y transporte, la cual presenta una serie de riesgos, por el constante cambio y principalmente porque la entrega en condiciones adecuadas es primordial para alcanzar las metas empresariales.

Para las empresas atuneras según (FAO & OMS, 2023) Las etiquetas y los empaques son fundamentales en la industria del atún, ya que no solo protegen el producto y ayudan a mantener su frescura, sino que también juegan un papel importante en la promoción y el cumplimiento de las normativas. Estos empaques están diseñados para resguardar el atún de factores externos, como la humedad y el oxígeno, así como de cualquier posible contaminante. Para lograr esto, se utilizan materiales como plástico, aluminio o vidrio en el caso del atún en conserva, que son ideales por su capacidad de sellar y su durabilidad. En resumen, un buen empaque no solo conserva el atún, sino que también cuenta su historia y asegura que llegue al consumidor en óptimas condiciones.

Los proveedores de empaques desempeñan un papel crítico en la cadena de valor de la industria atunera. Según Salguero y Gutiérrez (2019), los empaques no solo protegen el producto, sino que también cumplen funciones estratégicas relacionadas con el mercado y el cumplimiento normativo. En Ecuador, empresas como Pack Tuna Solutions y EcoPack Andina lideran este sector, ofreciendo soluciones innovadoras que incluyen materiales reciclables y técnicas avanzadas de sellado,

Cumplimiento normativo y etiquetado

Según (FDA, 2023) las etiquetas deben contener información de forma obligatoria como el nombre del producto, país de producción, forma de captura, contenido neto, información nutricional, lote de producción y fecha de caducidad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas de abastecimiento de empaques en su mayoría por obtener un trabajo más especializado y agilizar la cadena de valor, las gestiones dentro y fuera de ellas deben ser medidas y estudios para conocer el contexto en la cual se desenvuelven, en el caso de la empresa M&D SERVICE se busca conocer si la rentabilidad de su servicio en las empresas atuneras es óptimo, específicamente en las etiquetas y empaquetados resulta crucial determinar y cumplir una serie de normas para la correcta conservación del producto desde reglamentos internos hasta normativas internacionales, además con el constante cambio en la exigencia de la clientela genera días de baja demanda y, consecuentemente, períodos de subutilización de recursos. Esto dificulta alcanzar un equilibrio entre los costos operativos y los ingresos generados. Adicionalmente, factores como los costos fijos, asociados a la supervisión y mantenimiento de la calidad, persisten incluso en días de producción limitada, lo que reduce los márgenes de ganancia. Por otro lado, las normativas internacionales en el etiquetado y empaquetado de productos, especialmente en la industria atunera, exigen un cumplimiento estricto que incrementa la complejidad operativa.

Así, surge la necesidad de evaluar si el servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques ofrecido por M&D SERVICE es rentable y eficiente, y determinar las condiciones mínimas necesarias para generar ganancias sostenibles mientras se garantiza la calidad del producto y el cumplimiento normativo. Esto permitirá identificar áreas de mejora y optimización para enfrentar los retos del mercado competitivo y volátil en el que opera.

PROBLEMA GENERAL

¿El servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques son adecuados en la empresa M&D SERVICE en la ciudad de Jaramijó?

PROBLEMAS ESPECIFICOS

1. ¿La capacidad de producción y operativa de Myd Servicios es suficiente para ajustarse a las fluctuaciones de la demanda del mercado?
2. ¿Los costos operativos actuales permiten generar un margen de rentabilidad adecuado en las distintas condiciones de producción?
3. ¿El control de ingresos y egresos en la empresa permite identificar y mitigar ineficiencias financieras?
4. ¿La gestión de clientes y proveedores asegura la sostenibilidad del servicio en el mediano y largo plazo?

OBJETIVO GENERAL

Determinar la eficiencia del servicio de etiquetado y empaque en M&D SERVICE, analizando su desempeño frente a las demandas del mercado y su relación con la rentabilidad del negocio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Evaluar la capacidad de producción y su alineación con las demandas del mercado para identificar mejoras en la operatividad.
2. Analizar los costos fijos y variables en relación con los ingresos generados para identificar puntos de optimización.

3. Determinar las unidades mínimas necesarias para cubrir los costos y generar rentabilidad sostenible.
4. Evaluar la gestión de ingresos y egresos para asegurar un control financiero adecuado y evitar gastos innecesarios.
5. Analizar las relaciones con clientes y proveedores para establecer estrategias que diversifiquen la cartera de clientes y estabilicen los ingresos.

HIPOTESIS GENERAL

Hi: El servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques si son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó

Ho: El servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques no son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó

HIPOTESIS ESPECIFICAS

Hi: La capacidad de producción de Myd Servicios es suficiente para ajustarse a las fluctuaciones de la demanda del mercado.

Ho: La capacidad de producción de Myd Servicios no es suficiente para ajustarse a las fluctuaciones de la demanda del mercado.

Hi: Los costos operativos de Myd Servicios permiten generar un margen de rentabilidad adecuado.

Ho: Los costos operativos de Myd Servicios no permiten generar un margen de rentabilidad adecuado.

Hi: El control de ingresos y egresos en Myd Servicios es adecuado para mitigar ineficiencias financieras.

Ho: El control de ingresos y egresos en Myd Servicios no es adecuado para mitigar ineficiencias financieras.

Hi: La gestión de clientes y proveedores asegura la sostenibilidad del servicio.

Ho: La gestión de clientes y proveedores no asegura la sostenibilidad del servicio.

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Variable	Dimensiones	Indicadores (Preguntas)
Servicio de etiquetas y empaques	Producción y capacidad operativa	¿La capacidad de producción actual de etiquetas y empaques es suficiente para satisfacer la demanda de los clientes sin generar exceso de inventario?
		¿La empresa tiene la capacidad para aumentar la producción de etiquetas y empaques en caso de un incremento en la demanda del mercado?
	Costos de producción y rentabilidad	¿Los costos de producción de etiquetas y empaques están siendo monitoreados de forma constante para identificar oportunidades de reducción de gastos?
		¿La empresa ha establecido claramente las unidades mínimas de producción necesarias para cubrir los costos fijos y generar rentabilidad?
	Ingresos generados y márgenes de ganancia	¿Los ingresos generados por la venta de etiquetas y empaques cubren los costos variables y fijos, permitiendo obtener una rentabilidad positiva?
		¿La empresa tiene un margen de ganancia adecuado para asegurar la viabilidad a largo plazo del servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques?

	Control de egresos	¿La empresa realiza un seguimiento riguroso de los egresos relacionados con la producción de etiquetas y empaques para evitar gastos innecesarios?
		¿Se han implementado estrategias efectivas para reducir los costos de materia prima y producción sin afectar la calidad del producto final?
Empresas tercerizadoras	Relación con empresas atuneras	¿El volumen de etiquetas y empaques solicitado por las empresas atuneras se ajusta a la capacidad de producción de la empresa, sin comprometer la calidad o los tiempos de entrega?
	Impacto de producción y rentabilidad	¿Las unidades producidas cumplen con la demanda mínima establecida para asegurar la rentabilidad, sin necesidad de mantener grandes inventarios?
	Estrategias para aumentar la producción y maximizar ingresos	¿La empresa tiene planes definidos para aumentar la producción de etiquetas y empaques de forma rentable, sin sacrificar la calidad del servicio ni aumentar excesivamente los costos?

METODOLOGÍA

La metodología utilizada en la presente investigación es de carácter científico y cuantitativa, utilizando una metodología no experimental ya que se utiliza diversas técnicas como la observación directa, recopilación de datos y la tabulación de información, donde se analizó los meses de julio, agosto y septiembre del 2024 debido a su alto impacto en la producción, y se tomará de referencia a la muestra en base a una línea productiva, para realizar un análisis adecuado el autor estuvo observando el campo, puesto a que ayuda a tener datos exactos y confiable y por medio de una bitácora diaria, se llevaba un registro de las actividades realizadas por los colaboradores, donde serán digitalizadas e analizadas en una hoja de cálculo de Excel llevando el cálculo de la producción de cada día laborable.

POBLACION Y MUESTRA

La población de este estudio abarca a las empresas de etiquetado y empaquetado para la industria atunera en la ciudad de Manta, dado su papel crucial en la cadena de valor de estos productos. Se seleccionaron cinco empresas representativas del sector: Empaques Eficientes S.A., Pack Tuna Solutions, LabelTech Manta, EcoPack Andina y ServiPack Atlántico. Estas empresas representan un sector clave dentro de la cadena de valor de los productos del mar, ya que garantizan que los productos cumplan con los estándares de calidad y normativas internacionales. Este enfoque permite identificar patrones generales y desafíos comunes en la prestación de servicios tercerizados en este sector.

La investigación se centra específicamente en la empresa M&D SERVICE, el caso de estudio principal, que ofrece servicios de etiquetado y encartonado para productos atuneros. M&D SERVICE se distingue por su operación en un mercado de demanda exigente, lo que la convierte en un ejemplo representativo para analizar la rentabilidad y eficiencia dentro del sector, la muestra específica incluye a los 15 colaboradores de M&D SERVICE, divididos en 1 supervisor, 8 etiquetadoras y 6 personas de apoyo. Además, se analizó la producción, ingresos y egresos de esta empresa durante el periodo julio-septiembre de 2024, permitiendo un análisis profundo de su rentabilidad y eficiencia.

MATERIALES Y METODOS

El diseño de esta investigación es experimental porque involucra el efecto de una variable independiente sobre una dependiente.

La materia principal para la recopilación de datos es por medio de una encuesta estructurada, la misma que hará posible la recopilación de datos cuantitativos sobre las gestiones de internas de la empresa M&D SERVICE.

RESULTADOS

De los datos recolectados entre julio a septiembre del año 2024, se toma de referencia para una línea de etiquetado e encartonado de producto terminado, los siguientes colaboradores:

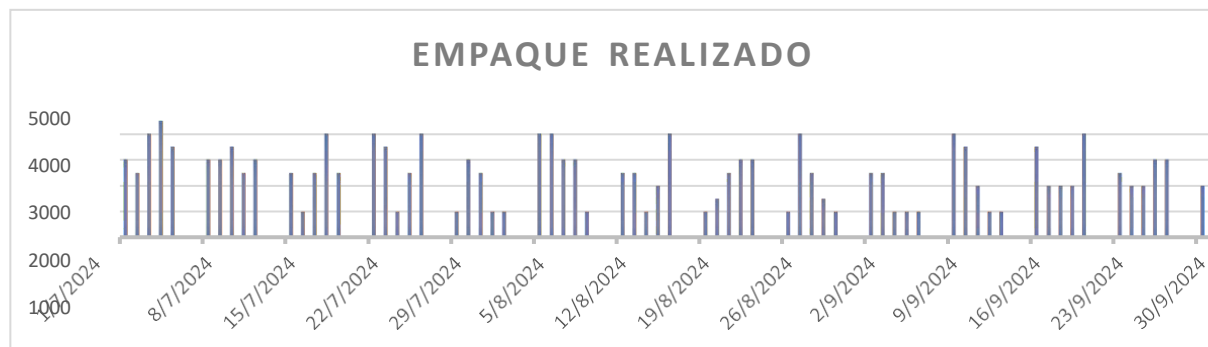
Tabla 1 Descripción de cargos

CARGO	CANTIDAD	ACTIVIDAD
SUPERVISOR	1	Supervisa la línea e dirige al personal
ETIQUETADORA	8	Etiqueta el producto terminado
PERSONAL DE APOYO	6	Voltea, encartona y paletiza el producto terminado

Elaboración propia.

Las actividades que realizan cada operario es fundamental para seguir la línea de proceso, el producto llega dentro de cajas por medio de pallets con la necesidad de ser etiquetado para una orden de producción, este mismo es volteado en mesa; por ende existe un colaborador que además de realizar esta actividad es el encargado de abastecerle producto a las etiquetadoras, qué por medio de su habilidad etiquetan continuamente y es dirigida al encartonador, cuya función es guardar el producto terminado en su empaque final y lo apilan ordenadamente encima de un pallets para este mismo ser guardado hasta su exportación.

Tabla 2 Unidades realizadas entre Julio a septiembre



Elaboración propia

El nivel de producción diario va a depender de la solicitud del cliente, por ende, existen días pocos productivos, realizando 1000 cajas diarias en días de baja producción, mientras que dentro de una temporada alta de producciónse puede realizar hasta 4000 cajas diarias, el promedio productivo de etiquetado y encartonado de producto entre los meses de julio a septiembre es de 2500 cajas.

Tabla 3 Producción mensual

MESES	DIAS	UND. REALIZADAS	PROM. DIARIO
-------	------	-----------------	--------------

Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Manta, Ecuador.

https://revistas.uileam.edu.ec/index.php/business_science

Licencia de Creative Commons (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

JULIO	23	66.500,00	2.891,30
AGOSTO	22	50.000,00	2.272,73
SEPTIEMBRE	21	47.500,00	2.261,90

Elaboración propia.

En el mes de Julio se trabajó 23 días donde se llegaron a realizar 66.500 cajas, con un promedio diario de 2.891,30 cajas, para el mes de agosto se laboró 22 días y se produjeron 50.000 unidades a una producción diaria de 2.272,73 cajas y para el mes de septiembre los trabajadores hicieron 47.500 cajas dentro de 21 días laborales con un promedio diario de 2.261.90 cajas.

Tabla 4 Ingresos y costos operacionales mensuales

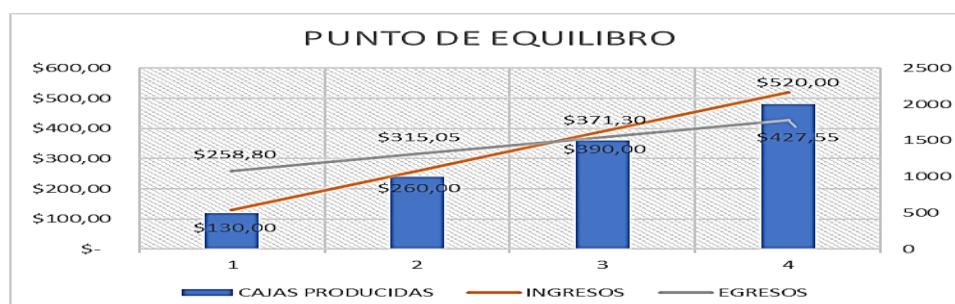
MESES	UND. REALIZADAS	INGRESO	COSTO PRODUCTIVO	COSTO SUPERVISIÓN	COSTO TOTAL
JULIO	66.500,00	\$ 17.290,00	\$ 12.026,92	\$ 774,98	\$ 12.801,90
AGOSTO	50.000,00	\$ 13.000,00	\$ 9.194,60	\$ 774,98	\$ 9.969,58
SEPTIEMBRE	47.500,00	\$ 12.350,00	\$ 9.080,68	\$ 774,98	\$ 9.855,66
TOTAL	164.000,00	\$ 42.640,00	\$ 30.302,20	\$ 2.324,94	\$ 32.627,14

Elaboración propia

En el mes de Julio se tuvo un ingreso de \$17.290,00 dólares por elaborar 66.500 cajas y el costo operacional entre las etiquetadoras, el personal de apoyo y el supervisor es de \$12.801,90 dólares, mientras que el mes de agosto con 50.000 cajas tuvo un ingreso de \$13.000,00 a un costo operativo de \$9.969,58 dólares y dentro del mes de septiembre con un ingreso de \$12.350,00 dólares por haber etiquetado y encartonado 47.500 unidades, la mano de obra costo \$9.855,66 dólares, entre los tres meses se generaron 164.000 cajas, con un ingreso de \$42.640,00 dólares y un egreso operativo de \$32.627,14 dólares, se genera una ganancia operativa de \$10.012,86 dólares entre los meses de Julio a Septiembre.

Debido a que M&D SERVICE es una empresa, responsable y exigente en la entrega oportuna a su dependencia de contratación de servicio, por ende, es necesario establecer las unidades mínimas a realizar y obtener ganancias, con un supervisor, 8 etiquetadoras y 6 personal de apoyo.

Tabla 5 Punto de equilibrio entre oferta y demanda



Elaboración propia

Al momento de realizar nuestro punto de equilibrio entre nuestra oferta (Ingreso generados) y la demanda (Costo operativo) se observa que el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda es a partir de la producción diaria de 1374 unidades, es decir que cuando se comience a producir más de 1375 unidades se está comenzando a tener ganancia.

Análisis de fiabilidad

Tabla 6 Análisis de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
1,000	11

Resultados de preguntas

Tabla 7

¿La capacidad de producción actual de etiquetas y empaques es suficiente para satisfacer la demanda de los clientes sin generar exceso de inventario?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo en la adecuada gestión de etiquetas y empaques.

Tabla 8

¿La empresa tiene la capacidad para aumentar la producción de etiquetas y empaques en caso de un incremento en la demanda del mercado?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo en la capacidad de la empresa para aumentar la producción de etiquetas y empaques.

Tabla 9

¿Los costos de producción de etiquetas y empaques están siendo monitoreados de forma constante para identificar oportunidades de reducción de gastos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3

Válido	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la figura los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo en la adecuada gestión de monitoreo para identificar oportunidades y reducir gastos.

Tabla 10

¿La empresa ha establecido claramente las unidades mínimas de producción necesarias para cubrir los costos fijos y generar rentabilidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla el 53,3% está de acuerdo en el establecimiento de unidades mínimas de producción necesarias para cubrir gastos fijos y variables y generar rentabilidad.

Tabla 11

¿Los ingresos generados por la venta de etiquetas y empaques cubren los costos variables y fijos, permitiendo obtener una rentabilidad positiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo en que los ingresos generados por la venta de etiquetas y empaques cubran los costos variables y fijos para obtener una rentabilidad positiva.

Tabla 12

¿La empresa tiene un margen de ganancia adecuado para asegurar la viabilidad a largo plazo del servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo que la empresa tiene un margen de ganancia adecuado.

Tabla 13

¿La empresa realiza un seguimiento riguroso de los egresos relacionados con la producción de etiquetas y paquetes para evitar gastos innecesarios?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la tabla los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo que la empresa realice los seguimientos necesarios para evitar gastos innecesarios.

Tabla 14

¿Se han implementado estrategias efectivas para reducir los costos de materia prima y producción sin afectar la calidad del producto final?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como se observa en la figura los resultados muestran que el 53,3% está de acuerdo en la implementación de estrategias para reducir costos sin afectar la calidad del producto final.

Tabla 15

¿El volumen de etiquetas y empaques solicitado por las empresas atuneras se ajusta a la capacidad de producción de la empresa, sin comprometer la calidad o los tiempos de entrega?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Valido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como muestra la tabla el 53.3% está de acuerdo referente a que el volumen de etiquetas y empaques solicitados por las empresas atuneras se acopla a la capacidad de producción de la empresa.

Tabla 16

¿Las unidades producidas cumplen con la demanda mínima establecida para asegurar la rentabilidad, sin necesidad de mantener grandes inventarios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como muestra la tabla el 53.3% está de acuerdo referente a que las unidades producidas cumplen con la demanda establecida para obtener la rentabilidad, pero evitando grandes inventarios.

Tabla 17

¿La empresa tiene planes definidos para aumentar la producción de etiquetas y empaques de forma rentable, sin sacrificar la calidad del servicio ni aumentar excesivamente los costos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

Como muestra la tabla el 53.3% está de acuerdo referente a que los planes definidos para la producción de etiquetas y empaques de forma rentables son parte de la empresa.

RESULTADOS POR DIMENSIONES

Tabla 18

X _Producción y capacidad_ operativa					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de producción y capacidad operativa de M&D SERVICE refleja que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que la capacidad de producción actual satisface la demanda sin generar exceso de inventario, y el mismo porcentaje considera que la empresa puede aumentar su producción en caso de mayor demanda. Además, el 53.3% confirma que los costos de producción se monitorean constantemente para reducir gastos y que se han establecido las unidades mínimas necesarias para generar rentabilidad. Sin embargo, los costos fijos, como el del supervisor, y la variabilidad en la demanda generan márgenes más bajos en días de baja producción.

Tabla 19

X2_Costos de_ producción_ rentabilidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de costo de producción y rentabilidad en M&D SERVICE revela que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que los costos de producción son monitoreados para reducir gastos y que se han establecido claramente las unidades mínimas necesarias para cubrir costos y generar rentabilidad. Además, el 53.3% considera que los ingresos generados por la venta de etiquetas y empaques cubren los costos fijos y variables, permitiendo obtener ganancias positivas, y el mismo porcentaje cree que la empresa cuenta con un margen de ganancia adecuado para su viabilidad a largo plazo. A pesar de un margen global del 23.48% entre julio y septiembre, los días de baja producción afectan la rentabilidad.

Tabla 20

X3 Ingresos generados y márgenes de ganancia					
n					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de ingresos generados y márgenes de ganancia muestra que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que los ingresos generados por la venta de etiquetas y empaques cubren los costos fijos y variables, logrando una rentabilidad positiva. Además, el mismo porcentaje considera que el margen de ganancia actual es adecuado para garantizar la viabilidad a largo plazo del servicio. Estos resultados están respaldados por un ingreso total de \$42,640 entre julio y septiembre, con un margen promedio de 23.48%. Sin embargo, los márgenes se reducen durante períodos de baja producción debido a la persistencia de costos fijos.

Tabla 21

X4 Control de egresos					
e					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de control de egresos en M&D SERVICE indica que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que la empresa realiza un seguimiento riguroso de los egresos relacionados con la producción de etiquetas y empaques para evitar gastos innecesarios. Además, el mismo porcentaje considera que se han implementado estrategias efectivas para reducir los costos de materia prima y producción sin afectar la calidad del producto final. A pesar de este enfoque, los costos fijos, como los relacionados con la supervisión, siguen siendo un desafío en días de baja producción.

Tabla 22

Y1 Relación con las empresas atuneras y demanda del mercado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de relación con las empresas atuneras y la demanda del mercado muestra que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que el volumen de etiquetas y empaques solicitado por las empresas atuneras se ajusta a la capacidad de producción de M&D SERVICE sin comprometer la calidad ni los tiempos de entrega. Además, el 53.3% también está de acuerdo en que las unidades producidas cumplen con la demanda mínima establecida para asegurar la rentabilidad, evitando la acumulación de grandes inventarios. Estos resultados sugieren que es capaz de adaptar su producción a la demanda variable del mercado, aunque la fluctuación en los volúmenes de pedidos puede generar desafíos en la optimización de recursos.

Tabla 23

Y2_I mpacto_de_la_ roducción_e_1_la_rentabilidad					
p					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de impacto en la producción y rentabilidad muestra que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que las unidades producidas cumplen con la demanda mínima establecida para asegurar la rentabilidad, sin necesidad de mantener grandes inventarios. Además, el 53.3% considera que la empresa tiene planes definidos para aumentar la producción de etiquetas y empaques de manera rentable, sin sacrificar la calidad del servicio ni aumentar excesivamente los costos. Estos resultados reflejan que M&D SERVICE es capaz de adaptar su producción a la demanda sin comprometer la rentabilidad. Sin embargo, la fluctuación en la demanda sigue siendo un reto, ya que los días de baja producción afectan directamente los márgenes.

Tabla 24

Y3_I mpacto_de_la_ roducción_e_1_la_rentabilidad					
p					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	"Indeciso"	2	13,3	13,3	13,3
	"De acuerdo"	8	53,3	53,3	66,7
	"Totalmente de acuerdo"	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Análisis

La dimensión de estrategias para aumentar la producción muestra que el 53.3% de los encuestados está de acuerdo en que la empresa tiene planes definidos para aumentar la producción de etiquetas y empaques de manera rentable, sin sacrificar la calidad del servicio ni aumentar excesivamente los costos. Esto indica que M&D SERVICE ha identificado formas de escalar su producción sin comprometer la eficiencia operativa. Sin embargo,

la fluctuación en la demanda y la subutilización de recursos en días de baja producción siguen siendo desafíos.

Comprobación de hipótesis

Hipótesis general

Hi: El servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques si son adecuados en la empresa tercerizadora MYD en la ciudad de Jaramijó

Ho: El servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques no son adecuados en la empresa tercerizadora MyD en la ciudad de Jaramijó

Tabla 25

Correlaciones

			X_Servicio_de_abastecimiento_de_etiquetas_y_empaques	Y_Empresas_tercerizadoras
Rho de Spearman	X_Servicio_de_abastecimiento_de_etiquetas_y_empaques	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	15	15
	Y_Empresas_tercerizadoras	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	15	15

****.** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Análisis

Se observa que el nivel de significancia es menor al nivel de significación ($p=0,000 < 0,05$) teniendo suficiente evidencia para aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula afirmando que si cuentan con un servicio de abastecimiento de etiquetas y empaques adecuado.

Hipótesis específica 1

Hi: La producción y capacidad operativa si es adecuada en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó

Ho: La producción y capacidad operativa no es adecuada en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó

Tabla 26

Correlaciones

			X1_Producción_y_capacidad_operativa	Y_Empresas_tercerizadoras
Rho de Spearman	X1_Producción_y_capacidad_operativa	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	15	15
	Y_Empresas_tercerizadoras	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	15	15

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Análisis

Se observa que el nivel de significancia es menor al nivel de significación ($p=0,000 < 0,05$) teniendo suficiente evidencia para aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula afirmando que en la empresa tiene la producción y capacidad operativa adecuada.

Hipótesis específica 2

Hi: Los costos de producción y rentabilidad si son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

Ho: Los costos de producción y rentabilidad no son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

Tabla 27

Correlaciones

			X2_Costos_de_producción_y_rentabilidad	Y_Empresas_tercerizadoras
Rho de Spearman	X2_Costos_de_producción_y_rentabilidad	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	15	15
	Y_Empresas_tercerizadoras	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	15	15

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Análisis

Se observa que el nivel de significancia es menor al nivel de significación ($p=0,000 < 0,05$) teniendo suficiente evidencia para aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula afirmando que los costos de producción y rentabilidad en la empresa si son los adecuados.

Hipótesis específica 3

H1: Los ingresos generados y márgenes de ganancia si son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

H0: Los ingresos generados y márgenes de ganancia no son adecuados en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

Tabla 28

Correlaciones

			X3_Ingresos_generados_y_márgenes_de_ganancia	Y_Empresas_tercerizadoras
Rho de Spearman	X3_Ingresos_generados_y_márgenes_de_ganancia	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	15	15
	Y_Empresas_tercerizadoras	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	15	15

****.** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Análisis

Se observa que el nivel de significancia es menor al nivel de significación ($p=0,000 < 0,05$) teniendo suficiente evidencia para aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula afirmando que en la empresa tercerizadora Myd los ingresos generados y márgenes de ganancia si son adecuados.

Hipótesis específica 4

Hi: El control de ingresos si es adecuadamente gestionado en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

Ho: El control de ingresos no es adecuadamente gestionado en la empresa tercerizadora Myd en la ciudad de Jaramijó.

Tabla 29

Correlaciones

			X4_Control_de_egresos	Y_Empresas_tercerizadoras
Rho de Spearman	X4_Control_de_egresos	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	15	15
	Y_Empresas_tercerizadoras	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	15	15

****.** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Análisis

Se observa que el nivel de significancia es menor al nivel de significación ($p=0,000 < 0,05$) teniendo suficiente evidencia para aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula afirmando que el control de ingresos de la empresa tercerizadora Myd si es adecuadamente gestionado.

DISCUSIÓN

Las empresas atuneras en Jaramijó adquieren un volumen significativo de materiales de empaque anualmente. Estimaciones realizadas indican que en promedio se utilizan más de 1.2 millones de cajas de cartón, 800 mil etiquetas y otros insumos complementarios para atender los pedidos tanto del mercado nacional como de exportación, este volumen refleja la importancia de contar con proveedores confiables y eficientes. En Jaramijó además de M&D SERVICE, otras empresas como ServiPack Atlántico y LabelTech también operan ofreciendo servicios de etiquetado y encartonado. Estas empresas compiten en un mercado donde la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación a la demanda volátil son esenciales. Al comparar las operaciones de Myd Servicios con sus competidores, se identificó que su enfoque en la personalización del servicio y el cumplimiento normativo la posicionan favorablemente, aunque aún enfrenta retos relacionados con la dependencia de un mercado fluctuante.

Los resultados del estudio reflejan que la empresa M&D SERVICE consiguió un margen de ganancia promedio del 23,48% durante tres meses, lo cual es alentador, especialmente considerando la naturaleza volátil de la demanda. Al comparar estos hallazgos con investigaciones previas, como la realizada en 2016 sobre Marbelize S.A., se encuentra un patrón similar: ambas empresas buscaron mejorar su rentabilidad a través de la optimización operativa. Estos resultados resaltan la importancia de una gestión eficiente y la necesidad de diversificar la cartera de clientes para estabilizar la producción y aumentar las ganancias. Sin embargo, el estudio también pone en evidencia desafíos importantes, como la dependencia de una demanda fluctuante y los costos fijos elevados en días de menor actividad. En el futuro, sería valioso investigar cómo implementar estrategias de diversificación y automatización para superar estos obstáculos y garantizar operaciones más estables y sostenibles.

La discusión de los resultados revela que M&D SERVICE se enfrenta a una situación compleja, con altibajos en su producción, capacidad operativa y rentabilidad. Aunque la empresa ha demostrado tener la flexibilidad necesaria para adaptarse a las variaciones en la demanda del mercado, como lo indica el 53.3% de los encuestados, las fluctuaciones en los volúmenes de producción afectan sus márgenes de ganancia. Durante los meses de julio a septiembre, la producción promedio fue de 2,475 unidades diarias, lo cual superó el punto de equilibrio para generar ganancias. Sin embargo, en los días de menor producción, cuando solo se alcanzaron 1,000 unidades diarias, los costos fijos, como los relacionados con el supervisor, afectaron significativamente los márgenes, que cayeron entre un 7% y un 15%. A pesar de estos desafíos, la empresa logró mantener un margen de ganancia del 23.48% en el periodo analizado. La estrategia de control de egresos ha sido efectiva, ya que el 53.3% de los encuestados confirma que la empresa realiza un seguimiento constante de los costos de producción, lo que ha permitido identificar áreas para reducir gastos.

CONCLUSIONES

De acuerdo al trabajo presentado y a los resultados obtenidos, se plantean las siguientes conclusiones:

- Rentabilidad Dependiente de la Demanda: M&D SERVICE ha logrado mantener una rentabilidad

positiva con un margen de ganancia del 23.48%, pero esta rentabilidad se ve afectada por la fluctuación en la demanda. Los costos fijos en días de baja producción reducen los márgenes de ganancia.

- Capacidad Operativa Adecuada, pero Necesaria Diversificación: La empresa ha demostrado tener la capacidad de adaptarse a la demanda variable, pero la dependencia de esta fluctuación sigue siendo un reto. Es fundamental diversificar la base de clientes y mejorar la planificación de la producción para estabilizar la demanda.
- Control de Costos Eficaz: M&D SERVICE realiza un seguimiento efectivo de los costos de producción, permitiendo identificar oportunidades para reducir gastos. Sin embargo, se debe continuar optimizando estos procesos para garantizar márgenes estables, incluso en períodos de baja producción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Salguero & Gutiérrez. (2019). SISTEMA DE EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE Y. *Camara de comercio Bogota*, 22. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>

Accorsi, S. (2021). Poder de mercado y Política de Competencia: Reflexiones para un nuevo enfoque. *Centro competencia*, 1-20.

Castro, A., & Castillo, R. (2018). *Factibilidad de tercerización en la flota vehicular para la empresa comidas típicas S.A.de C.V.* San Pedro Sula.

Chiatchoua, C. (2021). Construcción de un modelo de competencias gerenciales para la competitividad de las MYPES. *Revista de economía regional y sectorial*, vol. 13, 35-63.

Collazos, S., & Villalobos, A. (2024). *Plan de marketing de servicios para el posicionamiento de marca de una empresa de tercerización en Chiclayo, 2023.* Chiclayo.

Delahoz, E. J., Fontalvo, T. J., & Fontalvo, O. M. (2020). Evaluación de la calidad del servicio por medio de seissigma en un centro de atención documental en una universidad. *Formación Universitaria Vol. 13(2)*, 93-102.

FAO & OMS. (2023). *Código de Alimentación: Directrices para el etiquetado y empaques en productos pesqueros.* Roma: FAO y OMS. Obtenido de <https://www.fao.org/food-labelling/es>

FDA, A. d. (2023). *Requisitos de etiquetado para productos del mar exportados a Estados Unidos.* Washington, D.C.: Editorial: Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos.

Galecio, C., Esau, Z., Zamaeta, L., & Renzo, P. (2024). *Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de infraestructura TI dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú.* Surco: Esan.

Jacome, R. (2002). *Proyecto de creacion de una empresa tercerizadora.* Universidad de las Americas. Obtenido de file:///C:/Users/HP/Downloads/UDLA-EC-TIC-2002-11.pdf

Loor, R., Orlando, A., Oviedo, N., Muñiz, P., Bravo, R., & Cinthia, G. (2024). La calidad del servicio en las entidades públicas: Una revisión literaria. *Revista de Climatología Vol 24*, 1489-1494.

Pilar, B. Z. (2016). *Implementacion de las 9 s para el mejoramiento del area de etiquetado en la empresa Marbelize S.A de la ciudad de Manta.* Tesis de Grado, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabi, Facultad de ingenieria industrial, Manta. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/2798/1/ULEAM-IAL-0041.pdf>

Ramírez, J. (2023). *La tercerización laboral u outsourcing en tegucigalpa.*

Salvador, S. (2021). *Propuesta de mejora de atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las Mypes del sector de servicio, rubro restaurantes de la urbanización los Aprovechados del distrito de Pillco marca Huánuco, 2021*. Huánuco.

Tovar, J., Ramírez, J., & Gamba, K. (2020). *Factores que Determinan la Perdurabilidad en la PYME del Sur y Oriente del Tolima – Sector Terciario de Comercio y Prestación de Servicios*. Sede Ibagué.

Valiente, Y., Frank, D., Carlos, V., Martín, G., Francisco, M., Ángel, P., . . . Rojas, V. (2020). Gestión por competencias y su impacto para mejorar el desempeño laboral de las empresas constructoras del distrito de Trujillo, 2018. *Revista Ciencia y Tecnología*, 45-50.

Plantilla de la revista**JOURNAL BUSINESS SCIENCE**

**“TITULO EN MAYUSCULA DEBERÁ SER BREVE (MÁX. 15 PALABRAS),
REFLEJAR EL CONTENIDO DE LA INVESTIGACIÓN Y SIN PUNTO FINAL. EL
TÍTULO DEBE ESTAR ESCRITO EN ESPAÑOL”**

**“TITULO EN MAYUSCULA DEBERÁ SER BREVE (MÁX. 15 PALABRAS),
REFLEJAR EL CONTENIDO DE LA INVESTIGACIÓN Y SIN PUNTO FINAL. EL
TÍTULO DEBE ESTAR ESCRITO EN INGLÉS”**

Nombre de primer Autor¹; Nombre de segundo Autor²

Universidad o afiliación a la que pertenece, Ej. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí^{1,2}

correoelectronico@autor1.com¹ ; correoelectrónico@autor2.com²

Nombre de primer autor y código Orcid¹ <https://orcid.org/0000-0000-0000-0000>

Nombre de segundo autor y código Orcid² <https://orcid.org/0000-0000-0000-0000>

Código Clasificación: [Incluir los códigos JEL correspondientes a las palabras clave](#)

RESUMEN

El resumen se debe limitar a un máximo de 150 palabras en un solo párrafo, se ubica al inicio del artículo. El resumen estará escrito en el mismo idioma del documento y deberá indicar los objetivos, procedimientos generales y resultados pertinentes en una forma concisa y clara. No se permiten citas bibliográficas ni abreviaciones que no sean identificadas previamente o que no aparecen en la lista de abreviaciones comunes

PALABRAS CLAVES: Deben ser un mínimo de cinco términos simples o compuestos, con mayúscula solo la primera letra de la primera palabra y los nombres propios, separados por comas, con punto al final de la última palabra

ABSTRACT

Todos los artículos escritos en español deben incluir un resumen en inglés, y en caso de ser en inglés el resumen debe ser escrito en español.

KEY WORDS: Deben ser un mínimo de cinco términos simples o compuestos, con mayúscula solo la primera letra de la primera palabra y los nombres propios, separados por comas, con punto al final de la última palabra, en inglés

INTRODUCCIÓN

Indicar claramente la importancia del tema, la justificación de la investigación y los antecedentes bibliográficos relevantes que fundamenten las hipótesis y los objetivos planteados, es decir, precisar el por qué y para qué de la investigación. Los antecedentes deben apoyarse con bibliografía reciente, para que se conozca el nivel actual del tema; debe estar redactado de manera congruente y ordenada en relación con la secuencia del artículo, evitando el abuso de referencias para un concepto general; el uso de las citas debe ser preciso y específico siguiendo las normas APA (sexta edición) y llevar sangría después del primer párrafo hasta encontrar el siguiente título. No utilizar pie de página.

METODOLOGÍA

Para responder a las preguntas: ¿dónde cuándo y cómo se hizo la investigación?, se debe describir la metodología utilizada, así como el análisis estadístico. Es necesario aportar la información suficiente de cada variable, de manera que cualquier investigador pueda repetir el estudio. La información de este capítulo debe ser congruente con los objetivos planteados.

RESULTADOS

Redactados de forma clara, utilizando los verbos en pasado. Para la construcción de esta sección se debe iniciar con la elaboración de las tablas y figuras, y posteriormente redactar el texto pertinente en función de ellas. El primer párrafo de este texto debe resumir en frases concisas, claras y directas, y demostrar el hallazgo principal del estudio.

DISCUSIÓN

Es un aspecto clave en el manuscrito, en ella se pone a prueba la capacidad analítica y de autocrítica del autor sobre los hallazgos previos de otros autores. Se presentarán los principios, relaciones y generalizaciones que los resultados indican, sin recapitarlos.

Por otra parte, deben compararse e interpretarse que los resultados obtenidos de manera directa, clara y precisa, contrastándolos con los objetivos propuestos. El autor debe exponer su propia opinión sobre el tema, destacando los aspectos novedosos y relevantes del estudio, indicando de qué manera los resultados se refieren a las expectativas y literatura anteriormente citada, así como mencionando las limitaciones de la investigación; evitar que la discusión se convierta en una revisión del tema y que se repitan los conceptos que hayan aparecido en la introducción y los resultados del trabajo. Se recomienda su redacción en presente, porque los hallazgos del trabajo se consideran ya evidencia científica.

CONCLUSIONES

Indica de manera definitiva, resumida y exacta los principales resultados demostrables y comprobables del trabajo investigativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Según normas APA 6ta. Edición, utilizar al menos veinte citas bibliográficas.

Como modelo para la construcción de referencias, se emplea el siguiente:

Libro:

Autor: Apellidos, A.A.- Nombres- (año de la publicación). Título de la obra (Edición).

Ciudad, país: Editorial

Capítulo de un libro:

Autor, A.A., y Autor, B.B., y Autor, C.C., (Año de la publicación). Título del capítulo en A.A. Editor y B.B. Editor (Eds.), Título del libro (páginas del capítulo). Ubicación:

Editorial.

INFORMACIÓN ADICIONAL PARA CONSIDERAR:

Respetar la tipografía, tamaño y márgenes establecidos en este modelo.

Todo artículo debe ser redactado a **espacio 1,5 utilizando como fuente Times New Roman** tamaño 10. El título principal del artículo (tema) debe estar en fuente Times New Roman tamaño 11, en mayúscula y centrado con negrilla; y, no debe excederse de 15 palabras. Los subtítulos (Resumen, Conclusiones y Referencias Bibliográficas) van alineados a la izquierda del renglón con la misma fuente en tamaño 10 mayúscula, suprimiendo los dos puntos después de cada título.

Las tablas/cuadros, figuras, fotos/gráficos siempre tendrán su título enumerado e incluirán su fuente y su tamaño será Times New Roman 7; deben estar centrados y hacer coincidir con la distancia horizontal del mismo. Se utilizará un solo tipo de representación de datos, sean tablas o gráficos, de preferencia del autor. **Las tablas, cuadros, figuras y gráficos deben de ser inéditas e incluidas como imagen en formato JPG.**

Las páginas deben venir numeradas. La extensión máxima del artículo será de 7.000 palabras (máx. 20 pág. Incluyendo tablas, gráficos, figuras). **Los márgenes serán de 2.5 cm para cada lado.** Las citas bibliográficas deberán estar incluidas de manera resumida en el texto y de manera detallada en la bibliografía, **no como pie de pág.** (Normas APA, 6ta. Edición)