



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE
JACA (JACKFRUIT) HACIA EL MERCADO DE EEUU”**

AUTOR:

DIEGO JHOEL ROSAS AYALA

TUTOR:

MGR. YOLANDA BEJARANO

IBARRA – ECUADOR

Julio, 2025

Ibarra, 09 de Julio del 2025

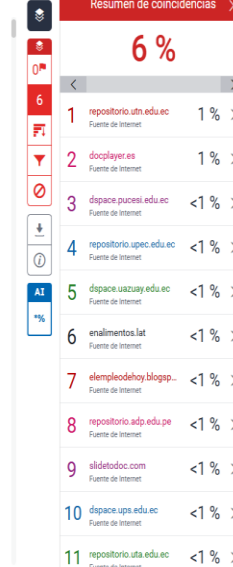
CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado:

Propuesta Para la Creación de una Empresa Exportadora de Jaca (Jackfruit) Hacia el Mercado de EE. UU, presentado por el estudiante Diego Jhoel Rosas Ayala con cédula de ciudadanía N°1724841919, para obtener el Título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.

<p>PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR</p> <p>ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</p> <p>TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES</p> <p>“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE JACA (JACKFRUIT) HACIA EL MERCADO DE EEUU”</p> <p>AUTOR: DIEGO JHOEL ROSAS AYALA</p> <p>TUTOR: MGR. YOLANDA BEJARANO</p> <p>IBARRA – ECUADOR Julio, 2025</p>	 <p>Resumen de coincidencias</p> <p>6 %</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>repositorio.utm.edu.ec</td> <td>1 %</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>docplayer.es</td> <td>1 %</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>dispace.pucesi.edu.ec</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>repositorio.upec.edu.ec</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>dispace.uatzway.edu.ec</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>enamientos.lat</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>empleodehoy.blogspot</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>repositorio.adp.edu.pe</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>slidedoc.com</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>dispace.ups.edu.ec</td> <td><1 %</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>repositorio.uta.edu.ec</td> <td><1 %</td> </tr> </table>	1	repositorio.utm.edu.ec	1 %	2	docplayer.es	1 %	3	dispace.pucesi.edu.ec	<1 %	4	repositorio.upec.edu.ec	<1 %	5	dispace.uatzway.edu.ec	<1 %	6	enamientos.lat	<1 %	7	empleodehoy.blogspot	<1 %	8	repositorio.adp.edu.pe	<1 %	9	slidedoc.com	<1 %	10	dispace.ups.edu.ec	<1 %	11	repositorio.uta.edu.ec	<1 %
1	repositorio.utm.edu.ec	1 %																																
2	docplayer.es	1 %																																
3	dispace.pucesi.edu.ec	<1 %																																
4	repositorio.upec.edu.ec	<1 %																																
5	dispace.uatzway.edu.ec	<1 %																																
6	enamientos.lat	<1 %																																
7	empleodehoy.blogspot	<1 %																																
8	repositorio.adp.edu.pe	<1 %																																
9	slidedoc.com	<1 %																																
10	dispace.ups.edu.ec	<1 %																																
11	repositorio.uta.edu.ec	<1 %																																

(f): _____
Msc. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz
TUTOR DE TRABAJO
C.C.: 1002006938

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

(f):

Msc. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

C.C.: 1002006938

(f):

Msc. Héctor Esteban Garrido Salazar

C.C.: 1002413852

(f):

Msc. Gabriela Alexandra Herrera Andrade

C.C.: 1002554004

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Diego Jhoel Rosas Ayala*, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 09 de Julio del 2025

(f): _____

Diego Jhoel Rosas Ayala

C.C.: 1724841919

AUTORIA

Yo, *Diego Jhoel Rosas Ayala*, portador de la cedula de ciudadanía N° 1724841919, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad del autor@, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

(f):

Diego Jhoel Rosas Ayala

C.C.: 1724841919

DEDICATORIA

A mis padres, quienes me han apoyado incondicionalmente y me han sostenido en los momentos más complicados de mi carrera. Por haberme inculcado valores de vida mismos que llevaré presente conmigo siempre, además de llevarme a confiar en mis capacidades y nunca rendirme.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a mi madre ser humano extraordinario que siempre ha logrado inspirar mi vida. Su apoyo incondicional se ha convertido en la fuerza en los momentos difíciles y su nobleza han logrado intensificar mis deseos por alcanzar mis sueños. Gracias por creer en mí y ser la fuente confiable de recomendaciones de vida.

A mi padre, le agradezco profundamente por haber inculcado en mí valores morales además del gran valor del esfuerzo y la tranquilidad de manejarse siempre bajo la responsabilidad. Su ejemplo me ha llevado a comprender que todo trabajo requiere, constancia y disciplina.

Les agradezco por ser parte indispensable de mi vida y por acompañarme en este camino llamada existencia.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	II
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	IV
AUTORIA.....	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTOS.....	VII
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XV
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVII
RESUMEN.....	XIX
ABSTRACT.....	XX
1. Introducción.....	57
1.1. Objetivos.....	58
1.1.1. Objetivo General.....	58
1.1.2. Objetivos Específicos.....	58
2. Revisión de la Literatura.....	60
2.1. Antecedentes.....	60
2.2. Marco Teórico.....	62

2.2.1. Teorías Del Comercio Internacional	62
2.2.1.1. Teoría de la Ventaja Comparativa.....	62
2.2.1.2. Teoría de la Dotación de Factores (Modelo Heckscher-Ohlin).	63
2.2.2. ¿Qué es Una Empresa?.....	65
2.2.2.1. Tipos De Empresas En Ecuador.....	65
2.2.2.2. Requisitos Para Constituir Una Empresa En Ecuador.....	66
2.2.3. ¿Qué es una Exportación?	67
2.2.3.1. ¿Quiénes pueden exportar?.....	67
2.2.3.2. ¿Cómo se Obtiene el Registro de Exportador?	67
2.2.3.2.1. ¿Qué es ECUAPASS?.....	68
2.2.3.2.2. Proceso de Exportación.	69
2.2.3.2.3. Ventajas y Desventajas de la Exportación	70
2.2.3.2.4. Tipos de Transporte.	70
Transporte Marítimo.	71
Transporte Aéreo.....	71
Transporte Terrestre Camión.....	71
Ferroviario.....	71
Transporte Multimodal.....	71
2.2.4. Incoterms	71
2.2.4.1. Clasificación de Los Incoterms (2020).	72

2.2.5.	La Jaca (Jackfruit)	73
2.2.5.1.	Tipos de Jackfruit.	74
2.2.5.2.	Jackfruit Para la Exportación.	75
2.2.5.3.	Valor Nutricional Del Jackfruit.	75
2.2.5.4.	Beneficios del Jackfruit.	76
2.2.5.5.	Proceso de Producción Del Jackfruit <i>Nota. Elaborado por el autor.</i>	76
3.	Materiales y Métodos	78
3.1.	Metodología	78
3.2.	Variables e Indicadores	79
3.3.	Población y Muestra.....	81
3.4.	Técnicas e Instrumentos.....	82
3.5.	Encuesta.....	83
3.5.1.	Procedimientos.....	83
3.5.2.	Entrevista a Proveedores Ecuatorianos	83
3.5.3.	Encuesta a Comprador de Estados Unidos	87
4.	Resultados y Discusión.....	91
4.1.	Matriz de la Producción Local de Jackfruit: Caso Santa Rosa	91
4.2.	Principal competencia internacional del Ecuador	93
4.2.1.	Matriz de los principales exportadores de Jackfruit a Estados Unidos.	93
5.	Propuesta	94

5.1. Propuesta Legal	94
5.2. Propuesta Administrativa	94
5.2.1. Localización de la Empresa.....	94
5.2.1.1. Micro localización.	94
5.2.1.2. Macro localización.	95
5.2.2. Nombre Empresa	96
5.2.3. Logo Fuente. Realizado por el autor.	96
5.2.4. Misión	96
5.2.5. Visión	97
5.2.6. Valores	97
5.2.7. Organigrama	97
5.2.8. Manual Funciones	98
5.3. Estudio de Mercado	99
5.3.1. Objetivo	99
5.3.2. Posibilidades De Negocio	99
5.3.2.1. Mercado de Ecuador	99
5.3.2.1.1. Capacidad de producción en Santa Rosa.	99
5.3.2.1.2. Producción actual estimada.	99
5.3.2.1.3. Desafíos estructurales.....	99
5.3.2.2. Mercado de Estados Unidos	100

5.3.2.2.1. Factores Socioeconómicos	100
5.3.2.2.2. Factores Sociopolíticos.	101
5.3.2.2.3. Factores Legales Para La Exportación.	101
5.3.2.2.4. Factores Geográficos.	102
5.3.3. Evaluación Estratégica Del Mercado Y Su Entorno Comercial	103
5.3.3.1. Barreras Arancelarias Del Jackfruit ecuatoriano Al Mercado Estadounidense. 103	
5.3.3.2. Beneficio de Preferencias Comerciales.	104
5.3.3.3. Barreras No Arancelarias Del Jackfruit ecuatoriano Al Mercado Estadounidense. 104	
5.3.3.4. Análisis de la Demanda en el Mercado Objetivo	105
5.3.3.4.1. Análisis de la Demanda en el Mercado de EEUU.	105
5.3.3.4.2. Situación De La Producción Nacional (Ecuador).	105
5.3.3.4.3. Flujo De Importaciones Del Producto.....	106
5.4. PROPUESTA.....	107
5.4.1. PRODUCTO	107
Ficha técnica para exportación	107
5.4.1.1. Envase y Embalaje del Jackfruit para Exportación	108
5.4.1.2. Normas De Etiquetado Para Exportación De Jackfruit Fresco.	108
5.4.2. Subpartida Arancelaria	109
5.4.3. Contacto Con Importador Potencial	109

5.4.4.	Plaza.....	109
5.4.4.1.	Canal de Distribución	110
5.4.5.	Promoción	111
5.4.6.	Precio	111
5.5.	Incoterm	112
5.6.	Documentación Para Exportar el Jackfruit.....	113
6.	Estudio Financiero	115
6.1.	Inversiones Generales	115
6.1.1.	Tabla de la Inversión Inicial	115
6.1.2.	Inversión Fija	116
6.1.3.	Detalle de la Inversión Fija	117
6.1.4.	Inversión Variable	118
6.2.	Costos de compra	118
6.2.1.	Producción del Jackfruit.....	119
6.3.	Gastos Administrativos.....	119
6.3.1.	Rol de Pagos- Sueldos y Salarios	57
6.3.2.	Detalle Del Personal	57
6.4.	Gastos De Exportación	73
6.5.	Determinación De Gasto De Exportación	74
6.5.1.	Determinación del Precio Unitario.....	74

6.6.	Financiamiento	75
6.6.1.	Datos Del Financiamiento	75
6.6.2.	Amortización de la Deuda	76
6.7.	Determinación del costo de capital	76
6.8.	Calculo De La Depreciación.....	77
6.9.	Determinación de Los Presupuestos.....	77
6.9.1.	Presupuestos de Ingresos (Ventas)	77
6.9.2.	Presupuesto de los Costos	78
6.9.3.	Presupuesto de los Gastos	78
6.9.3.1.	Proyección Gastos Administrativos	78
6.9.3.2.	Proyección Gastos de Exportación.....	74
6.9.3.3.	Proyección Depreciaciones	74
6.9.4.	Estado de Resultados	76
6.9.5.	Flujo de efectivo.....	78
6.9.6.	Valor Actual Neto	78
6.9.7.	Costo Beneficio	79
6.9.8.	Periodo de Recuperación de la Inversión	79
6.9.9.	Tasa Interna de Retorno	80
6.9.10.	Punto de Equilibrio	81
6.9.10.1.	Margen de contribución	82

6.9.10.2. Punto de Equilibrio Unidades Físicas	82
6.9.10.3. Punto de Equilibrio Unidades Monetarias	83
7. Conclusiones	84
8. Recomendaciones	86
Bibliografía	87
Anexos	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Variables e Indicadores</i>	79
Tabla 2 <i>Entrevistas</i>	83
Tabla 3 <i>Entrevista a la representante de finqueros de la zona de Santa Rosa</i>	84
Tabla 4 <i>Representante de la empresa Melissa's</i>	87
Tabla 5 <i>Información relevante sobre la producción actual</i>	91
Tabla 6 <i>Matriz de los principales exportadores de Jackfruit</i>	93
Tabla 7 <i>Manual de funciones</i>	98
Tabla 8 <i>Puertos más importantes de EEUU</i>	102
Tabla 9 <i>Datos de importación anuales</i>	106
Tabla 10 <i>Estos son los métodos a utilizar para la exportación</i>	108
Tabla 11 <i>Determinación del Precio por kilogramo</i>	111
Tabla 12 <i>Documentación Aduanera</i>	113
Tabla 13 <i>Resumen de la inversión inicial</i>	115
Tabla 14 <i>Resumen de la inversión fija</i>	116

Tabla 15 <i>Detalle de la inversión fija</i>	117
Tabla 16 <i>Inversión variable</i>	118
Tabla 17 <i>Gastos administrativos</i>	119
Tabla 18 <i>Rol de Pagos- Primer Año</i>	57
Tabla 19 <i>Rol de Pago 2do año</i>	58
Tabla 20 <i>Rol de pagos 3er año</i>	59
Tabla 21 <i>Rol de pago 4to año</i>	60
Tabla 22 <i>Rol de pago 5to año</i>	61
Tabla 23 <i>Detalle del personal</i>	57
Tabla 24 <i>Gastos de exportación</i>	73
Tabla 25 <i>Determinación de gasto de exportación</i>	74
Tabla 26 <i>Determinación del Precio Unitario</i>	74
Tabla 27 <i>Financiamiento</i>	75
Tabla 28 <i>Datos del Financiamiento</i>	75
Tabla 29 <i>Amortización de la Deuda</i>	76
Tabla 30 <i>Determinación del costo de capital</i>	76
Tabla 31 <i>Determinación de la depreciación</i>	77
Tabla 32 <i>Presupuesto de los ingresos</i>	77
Tabla 33 <i>Presupuesto de Los Costos</i>	78
Tabla 34 <i>Proyección Gastos Administrativos</i>	78
Tabla 35 <i>Proyección Depreciaciones</i>	74
Tabla 36 <i>Estado de Resultados</i>	76
Tabla 37 <i>Flujo de Efectivo</i>	78
Tabla 38 <i>Valor Actual Neto</i>	78

Tabla 39 <i>Costo Beneficio</i>	79
Tabla 40 <i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>	79
Tabla 41 <i>Tasa Interna de Retorno</i>	80
Tabla 42	81
Tabla 43 <i>Margen de Contribución</i>	82
Tabla 44 <i>Punto de Equilibrio Unidades Físicas</i>	82
Tabla 45 <i>Punto de Equilibrio Unidades Monetarias</i>	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Pasos Para Crear Una Empresa</i>	66
Figura 2 <i>Plataforma ECUAPASS</i>	68
Figura 4 <i>Fruta Jackfruit</i>	74
Figura 5 <i>El proceso actual del Jackfruit</i>	76
Figura 6 <i>Dirección micro localización</i>	95
Figura 7 <i>Macro localización</i>	95
Figura 8 <i>Logo de la empresa</i>	96
Figura 9 <i>Organigrama Exora Company</i>	97
Figura 10 <i>Tabla de la subpartida arancelaria de Jackfruit.</i>	103
Figura 11 <i>Ficha técnica con las características específicas del Jackfruit</i>	107
Figura 12 <i>Cadena de distribución en la exportación del Jackfruit</i>	110
Figura 3 <i>INCOTERM CIF</i>	112
Figura 13 <i>Entrevistas presenciales en la comunidad Santa Rosa</i>	90
Figura 14 <i>Entrevistas por correo electrónico a representante de la corporación Melissa's</i>	91

Figura 15 *Requisitos de la corporación Melissa's*.....92

RESUMEN

El comercio internacional ha sido, a lo largo del tiempo, un motor esencial para el desarrollo económico de los países que lo practican. En la actualidad, las exportaciones representan la herramienta estratégica más grande para activar las economías locales, generar empleo y posicionar productos con alto valor agregado en mercados globales. En este contexto, el presente proyecto tiene como objetivo evaluar la factibilidad de implementar una empresa exportadora de Jackfruit desde el cantón Pedro Vicente Maldonado del Ecuador, hacia el mercado de Estados Unidos.

El estudio se desarrolló con un enfoque mixto, haciendo énfasis en el análisis cuantitativo y el uso de herramientas metodológicas como encuestas, entrevistas, investigación documental, estudio de mercado y evaluación financiera. El proyecto no solo propone una alternativa comercial innovadora, sino que también busca posicionar a Pedro Vicente Maldonado como un referente nacional en la producción y exportación de Jackfruit hacia mercados internacionales.

PALABRAS CLAVE: Comercio internacional, Exportaciones ecuatorianas, PRO ECUADOR, SENA, Frutas exóticas. Jackfruit, Exportación, Jackfruit, Comercio Internacional, Estados Unidos, Frutas Tropicales, Emprendimiento, Desarrollo Local, Estudio de Mercado, Factibilidad Financiera.

ABSTRACT

International trade has historically been a key driver of economic development for the countries that engage in it. Today, exports represent the most powerful strategic tool for boosting local economies, generating employment, and positioning high value-added products in global markets.

In this context, the present project aims to evaluate the feasibility of establishing an export company for jackfruit from the Pedro Vicente Maldonado canton in Ecuador to the United States market.

The study was conducted using a mixed-methods approach, with an emphasis on quantitative analysis and the application of methodological tools such as surveys, interviews, documentary research, market study, and financial assessment.

The project not only proposes an innovative commercial alternative, but also seeks to position Pedro Vicente Maldonado as a national benchmark in the production and export of jackfruit to international markets.

KEYWORDS: International Trade, Ecuadorian Exports, PRO ECUADOR, SENA, Exotic Fruits, Jackfruit, Export, United States, Tropical Fruits, Entrepreneurship, Local Development, Market Research, Financial Feasibility.

1. Introducción

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad la creación de una empresa exportadora de Jackfruit ecuatoriano, dirigida al mercado de los Estados Unidos de América. Esta propuesta nace como una respuesta a la necesidad de generar alternativas de comercialización internacional para los productores de la comunidad de Santa Rosa perteneciente al distrito de Pedro Vicente Maldonado, quienes muchas veces enfrentan limitaciones económicas, desconocimiento, precios injustos y escasas oportunidades de crecimiento sostenible. A través del desarrollo de este emprendimiento, se busca garantizar una remuneración económica justa, fomentar la colectividad entre productores y contribuir al mejoramiento del nivel de vida de las comunidades agrícolas locales.

Paralelamente, se pretende posicionar al Jackfruit como una fruta de alto valor y presentarla como una alternativa a nivel provincial y nacional, incitando a más productores a enfocar su producción en esta fruta exótica. El análisis realizado mira diversos puntos fundamentales para la realización del proyecto, tales como los procedimientos logísticos y comerciales, los requerimientos técnicos y sanitarios, además de la evaluación de la rentabilidad de exportación hacia el mercado estadounidense.

La metodología utilizada en esta investigación se basó en un enfoque mixto, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas. Se aplicaron encuestas a dirigentes y portavoces de asociaciones de agricultores locales, así como entrevistas estructuradas a representantes de la empresa compradora y distribuidora en Estados Unidos, que planea

ser el principal socio comercial. Esta recolección de datos permitió construir un diagnóstico completo sobre la factibilidad técnica, económica y social del proyecto.

De este modo, la presente investigación no solo pretende abordar la exportación de una fruta con potencial creciente como único punto clave, sino también aportar al desarrollo sostenible de la comunidad de Santa Rosa, fortaleciendo las capacidades productivas y comerciales del sector agrícola ecuatoriano.

1.1. Objetivos

1.1.1. Objetivo General

Desarrollar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de jaca (Jackfruit) desde la comunidad de Santa Rosa ubicada en la provincia de Pichincha, hacia Estados Unidos.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la capacidad de producción de jaca en la comunidad de Santa Rosa, identificando las condiciones agrícolas, productivas y logísticas necesarias para garantizar un abastecimiento continuo y de alta calidad para la exportación.

- Analizar la demanda y tendencias de consumo del Jackfruit en el mercado estadounidense.

- Estudiar el entorno competitivo internacional del Jackfruit, identificando a los principales países exportadores, sus ventajas comparativas, volúmenes de exportación y posicionamiento en el mercado de EE.UU.
- Desarrollar un estudio financiero con el fin de determinar la factibilidad económica de la empresa exportadora del Jackfruit.
- Diseñar una propuesta integral para la creación y posicionamiento de una empresa exportadora de Jackfruit ecuatoriano hacia el mercado de Estados Unidos, considerando los aspectos legales, administrativos, logísticos y comerciales.

2. Revisión de la Literatura

2.1. Antecedentes

El presente proyecto de investigación de la Jaca(Jackfruit) como un producto de exportación ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años. Una de las investigaciones más relevantes fue realizada por Suhana Safari (2019), quien analizó los canales de distribución del Jackfruit con el propósito de exportarlo a los Emiratos Árabes Unidos mediante transporte aéreo. Este estudio constituyó uno de los primeros aportes en identificar tanto al Jackfruit como a la sandía como frutas tropicales con alto potencial de exportación hacia mercados internacionales de alto poder adquisitivo.

A nivel global, el mercado del Jackfruit ha mostrado un comportamiento ascendente. Según datos de Research V. M. (2024), en ese año el valor de mercado del Jackfruit alcanzó los USD 309,62 millones, con una proyección estimada de USD 374,3 millones para el año 2031.

En el caso específico de Estados Unidos, el mercado ha evidenciado un notable aumento en la demanda de alimentos y productos derivados de frutas tropicales. De acuerdo con Research G. V. (2024), en 2021 las ventas de Jackfruit alcanzaron un crecimiento del 6,2 %, llegando a un valor de USD 7,4 millones. Este comportamiento se enmarca dentro de una tendencia creciente hacia dietas más saludables y sostenibles.

Además, el mercado estadounidense de alimentos de origen vegetal se valoró en aproximadamente USD 8.100 millones. Aunque se registró una leve disminución del 2,2 % en comparación con el año anterior, se proyecta que alcanzará los USD 19.070 millones para el año 2030, con una tasa de crecimiento compuesta anual del 11,54 %

entre 2024 y 2030 (VEGCONOMIST, 2023). Este crecimiento sostenido refleja una oportunidad importante para productos como el Jackfruit, utilizados como sustitutos vegetales de la carne.

En cuanto a los principales países exportadores de Jackfruit, según datos de Tridge (2024), destacan Vietnam, India y Filipinas. Estados Unidos, por su parte, ha jugado un papel clave como uno de los principales centros de redistribución de frutas tropicales en el mundo (Vision, 2024).

En este contexto, la creación de una empresa exportadora de Jackfruit desde Ecuador no solo responde a una demanda creciente, sino que representa una oportunidad para incorporar a pequeños y medianos productores locales en cadenas de valor internacional, promoviendo prácticas sostenibles, generación de empleo y diversificación agrícola.

La creación de una empresa exportadora de jaca permitiría aprovechar esta tendencia global, garantizando precios justos para los agricultores locales y cumpliendo con los estándares de calidad exigidos en el mercado estadounidense. Ya que en términos de exportaciones agrícolas según él (TenData), Ecuador ha mostrado fortaleza exportando varios de nuestros productos locales.

2.2.Marco Teórico

2.2.1. Teorías Del Comercio Internacional

2.2.1.1.Teoría de la Ventaja Comparativa.

Como nos explica la teoría de la ventaja comparativa propuesta por (Ricardo, (1817)), la cual propone que los países deben concentrarse en la producción y exportación de los productos que pueden producir a un costo relativamente bajo, es decir, con una eficiencia relativamente alta.

"Un país puede ser más eficiente que otro en la producción de todos los productos, pero sería provechoso centrarse en la producción de aquellos donde su ventaja relativa sea mayor". Esta teoría defiende que el comercio mundial resulta beneficioso incluso si una nación no tiene un beneficio total en ningún producto, siempre que existan diferencias en los costos relativos de producción entre los países.

En este proyecto podemos ver la compatibilidad de tomar en cuenta esta teoría en este proyecto ya que el Ecuador actualmente posee una ventaja comparativa en lo que respecta producción de frutas tropicales gracias a su zona geográfica privilegiada y condiciones agrícolas favorables con respecto a otros países que producen el mismo tipo de frutas a pesar de tener altas capacidades tecnológicas.

Ecuador actualmente posee una ventaja comparativa en la producción de frutas tropicales gracias a su zona geográfica privilegiada y condiciones agrícolas favorables, en comparación con otros países que producen el mismo tipo de frutas, a pesar de tener altas capacidades tecnológicas.

En el caso del Jackfruit, esta ventaja comparativa se traduce en menores costos relativos de producción, ya que no se requieren tecnologías costosas ni infraestructuras avanzadas para su cultivo. La fruta se adapta naturalmente al clima ecuatoriano, lo que permite obtener un producto de buena calidad con inversiones moderadas. Esto posiciona a Ecuador como un proveedor eficiente frente a competidores internacionales, y justifica la creación de una empresa exportadora que aproveche esta ventaja en el mercado estadounidense, donde la demanda de Jackfruit está en crecimiento.

2.2.1.2. Teoría de la Dotación de Factores (Modelo Heckscher-Ohlin).

Esta teoría, propuesta por Eli Heckscher y Bertil Ohlin a comienzos del siglo XX, nos indica que el comercio global se caracteriza por las diferencias en el abastecimiento de factores de producción entre las naciones.

De acuerdo con (Ohlin, 1933) "un país exportará el producto que se pueda generar o producir en mayor cantidad, e importará el producto que de cierta manera no puede ser abastecido con la producción nacional. Esta teoría explora en profundidad las razones de la ventaja comparativa, atribuyéndola a las variaciones en el volumen de los factores de producción que son (tierra, trabajo, capital) y a la tecnología existente en cada uno de los países.

(Salvatore, 2017) indican que "la cantidad relativa de factores establece los costos de producción relativos, los cuales determinan qué productos pueden ser producidos de forma más eficaz en cada país" (p. 136). Así, una nación con mayor abundancia en

capital tendría tendencia a exportar bienes de alto valor en capital, mientras que una nación con abundancia en mano de obra exportaría bienes de alto valor en trabajo.

Esta teoría al igual que la anterior se complementa en un punto fundamental, Ecuador tiene una ventaja en cuanto dotación de factores, como lo son los siguientes: dotación abundante de tierra fértil, climas tropicales naturales, mano de obra calificada. Estas condiciones lo hacen ideal para poder llegar a la conclusión de que el Ecuador es el país ideal para poder pensar en la producción y exportación del Jackfruit.

Ecuador tiene una ventaja en cuanto a dotación de factores, como lo son los siguientes: dotación abundante de tierra fértil, climas tropicales naturales y mano de obra calificada. Estas condiciones lo hacen ideal para pensar en la producción y exportación del Jackfruit.

Este modelo respalda directamente la estrategia de exportación del Jackfruit ecuatoriano, ya que se trata de un producto intensivo en tierra y trabajo dos factores de los que Ecuador dispone en abundancia. La disponibilidad de suelo fértil en regiones como Pedro Vicente Maldonado, junto con el conocimiento tradicional de los productores, permite generar una oferta exportable competitiva. En contraste, países con escasez de estos recursos o costos laborales más elevados tendrían mayores dificultades para sostener una producción rentable. Por tanto, esta teoría valida la viabilidad estructural del proyecto desde una perspectiva económica y productiva.

2.2.2. *¿Qué es Una Empresa?*

Según, (Chiavenato, 2017) una empresa puede definirse como "una organización social que utiliza una variedad de recursos para alcanzar objetivos específicos, produciendo bienes o servicios destinados a satisfacer necesidades del entorno" (p. 45). Esta definición resalta el papel dinámico y social de las empresas dentro de su contexto.

Por otra parte, consideran a la empresa como "una unidad organizada que combina recursos humanos, financieros y tecnológicos para ofrecer productos o servicios con el fin de obtener beneficios económicos" (p. 89).

Con base en estas ideas, se puede concluir que una empresa es una entidad organizada y con fines lucrativos, cuyo propósito central es generar valor tanto para los propietarios como para los consumidores, mediante la producción y/o distribución de bienes y servicios. Además, las empresas cumplen un rol clave en la generación de empleo y en el desarrollo económico.

2.2.2.1. Tipos De Empresas En Ecuador. En Ecuador, la Ley de Compañías (SERCOP, 2023) establece cinco tipos principales de estructuras jurídicas empresariales:

Compañía en nombre colectivo: Constituida por dos o más socios que responden de forma solidaria e ilimitada por las obligaciones sociales, bajo una razón social.

Compañía en comandita (simple o por acciones): Formada por socios gestores, que administran y responden ilimitadamente, y comanditarios que solo aportan capital.

Compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.): Compuesta por al menos dos socios, donde la responsabilidad está limitada al aporte de cada uno.

Compañía anónima (S.A.): Puede tener dos o más accionistas; el capital está representado en acciones libremente negociables.

Compañía de economía mixta: Participada por el Estado y por inversionistas privados, busca combinar capital público y privado para la prestación de servicios o actividades productivas.

2.2.2.2. Requisitos Para Constituir Una Empresa En Ecuador. De acuerdo con la consultora (HUB, 2024) nos brindan 6 pasos a seguir con los requisitos fundamentales para poder crear o constituir legalmente una empresa en Ecuador.

Figura 1

Pasos Para Crear Una Empresa



Fuente Recopilado de (<https://images.app.goo.gl/RCB2kjSR1snLqgQ98>)

Elaborado por el autor.

2.2.3. ¿Qué es una Exportación?

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2023), la exportación se define como "el acto de enviar bienes o servicios producidos en un país a otro mercado internacional para su venta o intercambio comercial".

Esta actividad representa un elemento clave en las relaciones comerciales internacionales y en el crecimiento económico de los países.

En resumen, exportar significa realizar una transacción de bienes o servicios hacia otro país, promoviendo el intercambio comercial y la expansión de los mercados para los productos nacionales.

2.2.3.1. ¿Quiénes pueden exportar? De acuerdo con él (Ministerio de Producción, 2024),

todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras domiciliadas en Ecuador, que estén debidamente registradas como exportadores en el sistema ECUAPASS, tienen la autorización para realizar actividades de exportación.

2.2.3.2. ¿Cómo se Obtiene el Registro de Exportador? Los pasos para poder obtener el

registro de exportador que se solicitan según (ProEcuador, 2024) son los siguientes:

Paso 1:

Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Paso 2:

Gestionar un certificado digital de firma electrónica mediante entidades acreditadas como el Registro Civil o Security Data.

Paso 3:

Registrarse en el sistema ECUAPASS a través de su página oficial, creando un usuario y contraseña, aceptando políticas de uso, registrando la firma electrónica y completando el formulario de “Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior”.

Paso 4:

Seguir el instructivo oficial para garantizar un registro exitoso.

2.2.3.2.1. ¿Qué es ECUAPASS? Es el sistema de gestión aduanera utilizado para procesar de manera digital las operaciones de comercio exterior en Ecuador tanto importaciones como exportaciones, entre muchas de sus cualidades podemos encontrar el aseguramiento aduanero y facilitación al comercio, integración de todas las operaciones del comercio, transparencia y eficacia dentro de las operaciones aduaneras permitiendo una comunicación eficiente entre operadores de comercio y la administración aduanera.

Figura 2

Plataforma ECUAPASS

The screenshot displays the ECUAPASS web interface. At the top, there are navigation links for 'Buzón Electrónico', 'SENAE', 'VUE', and 'Guía del uso'. Below this is a search bar with 'VARELA SOLE' and a 'Consultar' button. The main navigation menu includes 'límites Operativos', 'servicios Informativos', and 'Soporte al Cliente'. A sidebar on the left lists various services like '1.1 Elaboración de e-Decl. Op.', '1.2 Integración de estados d.', '1.3 Inicio y recepción de e-Decl.', '1.4 e-Documentos', '1.7 Descargas de Estados d.', '1.8 Integración de estados d.', and '1.9 Notificación de documentos'. The main content area shows search filters for 'Codigo de OCE', 'Estado', 'Periodo', and 'Fecha-hora de entrega'. Below the filters is a table with the following columns: 'No.', 'Nombre del Documento', 'Número de entrega', 'Fecha-hora de entrega', 'Estado de Transmision', and 'Estado del Documento'. The table currently shows 'Resultado: 0'. At the bottom, there is a section for 'Información del documento' with fields for 'Tipo de Operación', 'Número de entrega', 'Nombre del Documento', 'Fecha-hora de entrega', 'No. Documento', 'Estado de Transmision', 'Codigo de entidad', and 'Razon Social'. A 'Ver original' button is also present.

Nota. Extraído de (<https://images.app.goo.gl/7amBPSd1VaQfHCJq7>)

2.2.3.2.2. Proceso de Exportación. El procedimiento general para realizar una exportación en Ecuador según él (SENAE, 2025).

DAE a través de ECUAPASS por parte del exportador o su agente autorizado.

Ingreso de mercancías a un depósito temporal o a una zona primaria aduanera.

Registro de Ingreso de Mercancías (IIE) por parte del operador del depósito temporal.

— **Asignación de canal de aforo:**

— **Aforo Automático:** Autorización de salida sin inspección física.

— **Aforo Documental:** Revisión documental sin inspección física de mercancía.

— **Aforo Físico Intrusivo:** Inspección física de las mercancías.

— **Aforo Físico No Intrusivo:** Verificación mediante equipos de escaneo.

— **Salida autorizada:** Es un estado dentro de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) en el que se aprueba formalmente el embarque de las mercancías.

— **Embarque y transmisión de documentos de transporte:** El transportista tiene la responsabilidad de transmitir y asociar correctamente los documentos de transporte a la DAE.

— **Solicitud de Corrección de la DAE:** Esta herramienta permite al exportador solicitar modificaciones a la declaración aduanera, así como adjuntar la documentación definitiva. La solicitud es revisada por un funcionario de aduanas, quien la aprobará o rechazará.

— **Regularización de la DAE:** Representa el cierre oficial del proceso de exportación. Es obligación del exportador realizar la regularización dentro de los 30 días posteriores a la asociación del último documento de transporte.

2.2.3.2.3. Ventajas y Desventajas de la Exportación. Expansión de mercado: La exportación permite a las empresas ampliar su presencia en mercados internacionales, lo que puede conducir a una mayor notoriedad y prestigio de marca

- **Mejora de liquidez:** A menudo, los métodos de pago en exportaciones como las cartas de crédito o los pagos anticipados minimizan el riesgo de impago, mejorando el flujo de efectivo de la empresa.
- **Incremento de la competitividad:** La necesidad de adaptarse a nuevos mercados y estándares eleva los niveles de innovación y competitividad de las empresas exportadoras.

Desventajas:

- **Riesgo de dependencia:** Basar gran parte de las ventas en un solo mercado extranjero puede hacer vulnerable a la empresa frente a cambios políticos o económicos externos.
- **Costos elevados:** Los procesos de adaptación al mercado destino, logísticos y aduaneros pueden implicar altos costos si no se planifican adecuadamente.
- **Burocracia y certificaciones:** Los requisitos legales y sanitarios en el país de destino pueden ser complicados y representar obstáculos adicionales para la exportación.

2.2.3.2.4. Tipos de Transporte. De acuerdo con Royal Courier (2021), en el comercio internacional existen distintos tipos de transporte:

Transporte Marítimo. Permite el traslado de grandes cantidades de mercancías, tanto sólidas como líquidas.

Es el medio más rentable para cubrir largas distancias geográficas.

Puede emplear buques de distintos tamaños, adaptados a diversas cargas.

Transporte Aéreo. Utilizado principalmente para el envío de mercancías entre continentes.

Se caracteriza por su rapidez, seguridad y facilidad de rastreo, siendo ideal para productos perecederos o de alto valor.

Transporte Terrestre Camión. Ofrece flexibilidad en la cantidad, tipo y tamaño de carga.

Ferrovionario. Transporta mayores volúmenes que el camión, con menos necesidad de mano de obra, a un costo competitivo, además de contar con amplia cobertura geográfica.

Transporte Multimodal. Consiste en utilizar dos o más medios de transporte para llevar la mercancía desde el origen hasta el destino final. Este proceso es gestionado por Operadores de Transporte Multimodal (OTM) como navieras o empresas de tránsito especializado, quienes asumen la responsabilidad del servicio.

2.2.4. Incoterms

Los Incoterms (GARCÍA, 2020) son un conjunto de reglas que regulan las obligaciones, riesgos y costos de las partes involucradas en una compraventa internacional. El término proviene de *International Commercial Terms*.

2.2.4.1. Clasificación de Los Incoterms (2020). Los Incoterms se clasifican en cuatro grupos fundamentales, los cuales están basados en el punto de entrega y en la cantidad de responsabilidades para ambas partes.

Grupo E: El vendedor pone las mercancías a disposición en sus propias instalaciones, sin asumir gastos de transporte.

EXW: El comprador recoge el producto en el local del vendedor y asume todos los costos y riesgos.

Grupo F: El comprador contrata el transporte principal, mientras que el vendedor entrega la mercancía en un lugar convenido.

FCA: El vendedor entrega la mercancía al transportista designado.

FAS: El vendedor coloca la carga junto al buque en el puerto de embarque.

FOB: El vendedor se encarga de la carga hasta que la mercancía esté a bordo del buque elegido por el comprador.

Grupo C: El vendedor contrata y paga el transporte hasta un destino acordado, pero el riesgo se transfiere en el momento del embarque.

CFR: El vendedor cubre los gastos de transporte, mientras que el comprador asume los riesgos.

CIF: Similar al CFR, pero además el vendedor contrata un seguro para la carga.

CPT: El vendedor paga el transporte hasta el destino convenido.

CIP: Aparte del transporte, el vendedor paga un seguro de cobertura amplia.

Grupo D: El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta la entrega en el país del comprador.

DPU: El vendedor entrega y descarga la mercancía, el comprador gestiona la importación.

DAP: El vendedor entrega en el destino pactado, sin descargar, y el comprador se encarga de la importación.

DDP: El vendedor cubre todos los costos hasta que la mercancía esté disponible para el comprador, incluidos los derechos de aduana.

2.2.5. *La Jaca (Jackfruit)*

El Jackfruit, también conocido como yaca o fruto de jaca, es un árbol tropical originario del sur de Asia, especialmente de la India, Bangladesh y Sri Lanka. Pertenece a la familia de las Moraceae, la misma del higo y la morera. El árbol de Jackfruit puede alcanzar alturas de hasta 20 metros en condiciones naturales. Su fruto es considerado el más grande del mundo que crece en un árbol, llegando a pesar entre 10 y 50 kg.

El Jackfruit tiene una corteza gruesa y rugosa de color verde o amarillento, y su interior contiene múltiples gajos dulces, de textura carnosa y aromática, cada uno con una semilla grande en su interior. Es un fruto versátil que puede comerse maduro (dulce) o inmaduro (utilizado como sustituto de carne en la cocina vegana).

2.2.5.1. Tipos de Jackfruit. Según (Jackfruit Company, 2023), existen diversas variedades de Jackfruit del Ecuador, mismas que fueron innovadas con fines diferentes pero que por ningún concepto pierden sus propiedades, entre las más importantes podemos encontrar:

Figura 3

Fruta Jackfruit



Nota. *Extraído de (<https://images.app.goo.gl/dFqKYV3jQrYgumka8>)*

- **Variedades de pulpa firme:** Son ideales para la exportación y para usos industriales como carne vegetal, ya que mantienen su estructura al cocinarse. Son menos dulces y con menos contenido de agua.
- **Variedades de pulpa blanda:** Estas son más dulces y jugosas, perfectas para consumo directo o para productos procesados como mermeladas y postres.
- **Jackfruit híbrido:** Surge de cruzamientos controlados entre variedades firmes y blandas para lograr frutos más resistentes y con mejor sabor, buscando una alta productividad y uniformidad en exportaciones.

2.2.5.2. Jackfruit Para la Exportación. Dentro del marco de producción del Jackfruit en el Ecuador se exporta en diversas presentaciones las cuales son utilizadas para diferentes procesos:

- **Fruto fresco entero:** Requiere embalaje especializado para proteger su tamaño y peso.
- **Gajos de Jackfruit:** Empacados al vacío o en atmósfera modificada, listos para el consumo.
- **Jackfruit en conserva:** Principalmente Jackfruit inmaduro utilizado como sustituto vegetal de carne.
- **Productos derivados:** Incluyen harinas, chips deshidratados, mermeladas, jugos, barras energéticas y hasta alternativas veganas al pulled pork.

2.2.5.3. Valor Nutricional Del Jackfruit. De acuerdo con (USDA, 2023), el Jackfruit es rico en:

- **Vitamina C** (ayuda a fortalecer el sistema inmunológico).
- **Potasio** (importante para la salud cardiovascular).
- **Magnesio y fósforo** (clave para huesos y músculos).
- **Fibra** (apoya la digestión).
- **Antioxidantes** como carotenoides y flavonoides, que protegen contra el daño celular.

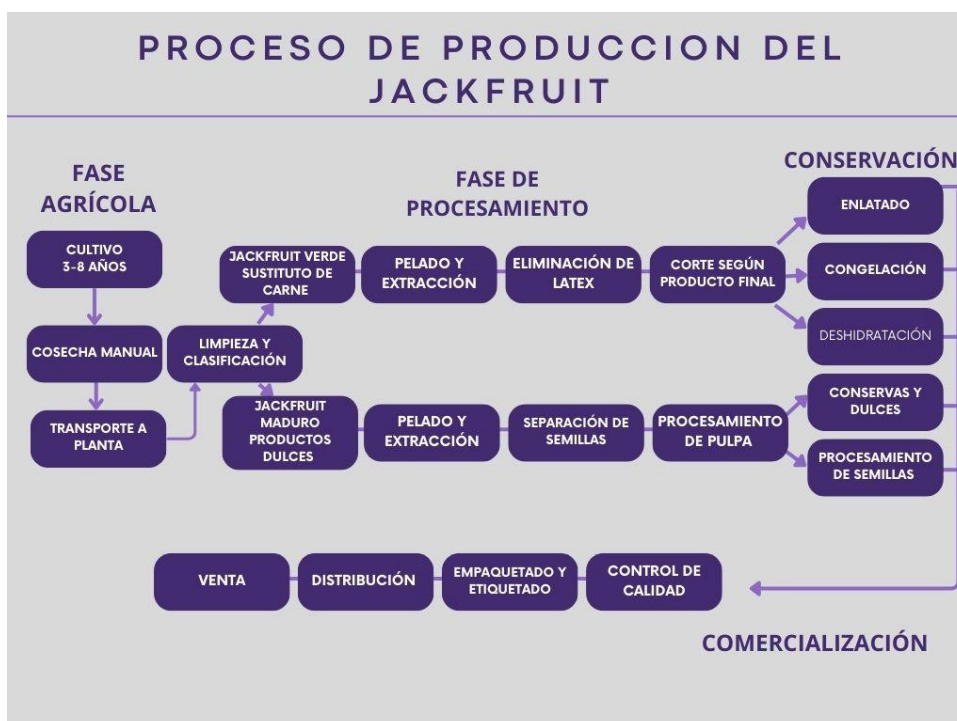
2.2.5.4. Beneficios del Jackfruit. Existen varios beneficios de la fruta Jackfruit para las personas que lo consumen.

- Mejora la digestión gracias a su alto contenido de fibra.
- Potente antioxidante natural, protege frente a radicales libres.
- Ayuda a regular la presión arterial.
- Aporta energía de manera natural gracias a su contenido de azúcares complejos.
- Su bajo índice glucémico lo hace adecuado para personas con diabetes, si se consume moderadamente.

2.2.5.5. Proceso de Producción Del Jackfruit

Figura 4

El proceso actual del Jackfruit



Nota. Elaborado por el autor.

El proceso de producción del Jackfruit inicia en la fase agrícola con el cultivo de árboles mismos que desde su siembra tienen un periodo de entre 3 y 8 años para dar frutos, seguido de la cosecha manual sin tecnificaciones cuando los frutos alcanzan su madurez apropiada. Posteriormente, se realiza el transporte a lugar donde inicia la fase de procesamiento que incluye limpieza y clasificación del producto. Dependiendo del destino final, el Jackfruit puede procesarse como fruto fresco (pelado y extracción de pulpa) o transformarse en productos derivados mediante separación de semillas y procesamiento de pulpa. La fase de conservación se refiere al proceso del enlatado, congelación hasta la deshidratación. Finalmente, la comercialización incluye el control de calidad, empaquetado, etiquetado, distribución y venta del producto terminado.

3. Materiales y Métodos

3.1. Metodología

En la presente investigación se aplicó un enfoque mixto, se realizó varios tipos de muestreo utilizando métodos cualitativos como cuantitativos, se puso como orientación el obtener una visión integral en la parte de producción del Jackfruit en nuestro país y también la viabilidad en el mercado de Estados Unidos.

Para poder obtener estos datos se utilizó plataformas verídicas las cuales cuentan con la información estadística relevante, además de datos cuantitativos para poder manejar de mejor manera la visión del proyecto.

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, combinando elementos cuantitativos como encuesta y cualitativos como entrevista, con el objetivo de obtener una comprensión integral tanto de la capacidad productiva del Jackfruit en Ecuador como de su viabilidad comercial en el mercado de Estados Unidos.

El tipo de investigación es descriptiva y de campo, ya que se recolectó información inmediata de los actores involucrados en la cadena productiva y de potenciales importadores internacionales. Además, se apoyó en fuentes documentales secundarias para complementar los datos primarios.

En cuanto al muestreo, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando intencionadamente a actores estratégicos para el estudio. En el caso ecuatoriano, se entrevistó a la representante de los productores de la comunidad de Santa Rosa, perteneciente al cantón Pedro Vicente Maldonado, provincia de Pichincha. Esta comunidad agrupa a aproximadamente 20 finqueros que se dedican al cultivo de Jackfruit. A nivel internacional, se aplicó un muestreo intencional con la empresa

Melissa's Produce, distribuidora con sede en California, Estados Unidos, la cual mostró interés en identificar nuevos proveedores para este producto.

Los datos cuantitativos fueron complementados con información secundaria proveniente de fuentes confiables como TradeMap, USDA, Market Access Map y estadísticas de comercio exterior, lo cual permitió contextualizar y validar los hallazgos de campo.

3.2. Variables e Indicadores

Tabla 1

Variables e Indicadores

	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuente
Evaluar la capacidad de producción de jaca en la comunidad de Santa Rosa, identificando las condiciones agrícolas, productivas y logísticas necesarias para garantizar un abastecimiento continuo y de alta calidad para la exportación.	Capacidad de producción (cantidad por temporada)	<ul style="list-style-type: none"> • Hectáreas cultivadas y rendimiento por temporada • Acceso a riego y calidad del suelo • Tiempo y costo de producción anual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas a agricultores • Observación directa y visitas de campo 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores locales
Analizar el comportamiento del mercado estadounidense, identificando las preferencias de los consumidores, tendencias del	Nichos de mercado (vegano, orgánico, étnico, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de importación de Jackfruit por país • Formatos preferidos (fresco, 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de bases de datos internacionales • Encuestas en línea (opcional) 	<ul style="list-style-type: none"> • USDA (Departamento de Agricultura de EE. UU.) • Portales de importación/exp

mercado de Estados Unidos.		deshidratado, enlatado)		ortación (Trademap, ITC)
Identificar los principales países exportadores y competidores de la jaca ecuatoriana en el mercado estadounidense.	Países exportadores de Jackfruit	<ul style="list-style-type: none"> • Ranking de exportadores de Jackfruit hacia EE. UU. • Precios promedio por kg • Ventajas competitivas (certificaciones, branding) 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de datos de comercio exterior • Revisión de reportes comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> • ITC Trade Map • Market Access Map
Desarrollar un estudio financiero con el fin de determinar la factibilidad económica de la empresa exportadora de jaca.	Costos de producción y operación	<ul style="list-style-type: none"> • VAN (Valor Actual Neto) • Relación beneficio/costo • Periodo de recuperación de la inversión 	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecciones financieras • Modelos de flujo de caja 	<ul style="list-style-type: none"> • Consultas con expertos financieros

Nota. Tabla realizada por el autor.

3.3.Población y Muestra

Se consideró como población objetivo a los productores ecuatorianos de Jackfruit ubicados en la comunidad de Santa Rosa, cantón Pedro Vicente Maldonado (provincia de Pichincha), y a compradores internacionales, específicamente importadores establecidos en el mercado de Estados Unidos. En términos numéricos, la población nacional está conformada por aproximadamente 20 finqueros activos, mientras que la población internacional se centró en un universo reducido de empresas importadoras de Jackfruit con operaciones registradas en plataformas como TradeMap.

Para la muestra nacional, se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando a la **Sra. Magdalena Tipanluisa**, representante de la asociación de productores de Guayabilla y portavoz directa de la zona. Su elección se justifica por su rol de liderazgo, su experiencia directa con el cultivo del Jackfruit y su conocimiento de primera mano sobre las condiciones productivas locales.

En cuanto al componente internacional, se utilizó un muestreo intencional, identificando a la empresa **Melissa's Produce**, distribuidora con sede en Vernon, California, especializada en frutas exóticas, incluida la jaca. La encuesta fue respondida por el **Sr. Robert Schueller**, director de relaciones públicas de la compañía. Su participación fue clave debido a su experiencia comercial y al rol estratégico que desempeña en la selección de proveedores y análisis de mercado dentro de la empresa.

En total, se realizó una entrevista a nivel nacional y una encuesta internacional, enfocándose en actores clave con conocimiento profundo sobre el producto, lo que permitió obtener datos cualitativos y cuantitativos altamente relevantes para el análisis del proyecto. La muestra fue limitada pero estratégica, debido a que se buscó calidad en

la información más que cantidad, privilegiando la selección de informantes expertos con experiencia directa y representativa en cada uno de los segmentos estudiados.

3.4. Técnicas e Instrumentos

Para la recolección de la información se utilizaron varias técnicas mismas que se encuentran respaldadas por instrumentos que se adaptaron al enfoque mixto.

- **Entrevistas:** enfocadas en los productores se realizaron mediante una guía de entrevista directamente diseñada para profundizar aspectos como la producción, precio, comercialización y apreciación del Jackfruit
- **Encuestas:** se realizaron a través de medios digitales a compradores internacionales, utilizando como instrumento un cuestionario digital, con preguntas variadas para conocer datos como la demanda, preferencias y estándares del mercado estadounidense
- **Observación directa:** se realizó visitas de campo en las cuales se utilizó fichas de observación para registrar los respectivos procesos de producción y cosecha del Jackfruit
- **Análisis documental y estadístico:** mediante el uso de herramientas especializadas en mostrar datos históricos como (Trade Map Market Access Map), Banco Central del Ecuador, entre otros se pudo determinar varios puntos clave como indicadores de exportación, volúmenes y proyecciones financieras.

3.5. Encuesta

3.5.1. Procedimientos

Tabla 2

Entrevista

NOMBRE	CARGO/FUNCIÓN	DESCRIPCIÓN
Magdalena Tipanluisa	Dirigente y portavoz de los finqueros de Guayabillas y Santa Rosa.	Se realizó una entrevista presencial.
Robert Schueller	Director de relaciones públicas de la compañía Melissa 's Produce.	Se realizó la encuesta a través de correos electrónicos.

Fuente: Estudio de campo realizado por el autor

3.5.2. Entrevista a Proveedores Ecuatorianos

La entrevista se realizó de manera presencial en la comunidad de Santa Rosa, en la cual contactamos con la Sra. Magdalena Tipanluisa dirigente de los finqueros de Guayabillas y Santa Rosa, comunidades dedicadas a la producción y venta de frutas tropicales. En la cual se pudo obtener los datos reales y más relevantes de la situación del Jackfruit, además pudimos conocer la viabilidad de este producto para la exportación.

Tabla 3

Entrevista a la representante de finqueros de la zona de Santa Rosa

PREGUNTAS	RESPUESTAS	ANALISIS
¿Qué es lo que más le gusta o le parece especial del Jackfruit en comparación con otras frutas que ha cultivado?	El Jackfruit es una de las frutas más completas que existen, contienen vitaminas y antioxidantes que solo se obtiene mezclando más de dos frutas tradicionales.	La fruta tiene un gran potencial ya que es una fruta con cualidades únicas, lo que la hace una excelente opción para el desarrollo.
¿Cuáles son las principales dificultades que ha encontrado en su día a día al cultivar Jackfruit?	Al ser el Jackfruit una fruta de gran tamaño las personas no la compran muy a menudo por su alto valor económico.	La principal limitante es el tamaño de la fruta ya que no se manejan bajo las técnicas reglamentarias adecuadas para obtener.
¿Le han pedido algún tipo de certificado o permiso especial para vender su Jackfruit?	Por lo general los productores solemos salir a las ferias locales para poder dar a conocer nuestros productos y en aquel lugar llegamos a acuerdos con los compradores y ellos se encargan de sacar las certificaciones para poder vender.	Los proveedores se encuentran en constante capacitación sobre certificaciones y requisitos de los productos que son los más cotizados, sin embargo actualmente poco se habla del Jackfruit.
¿Qué cuidados básicos considera usted que son los más importantes para que su	Además del cuidado de la tierra considero que es importante no introducir nuevas especies de	Los productores están en constante evolución y están abiertos a la posibilidad de seguir

<p>Jackfruit crezca bien y tenga buena calidad?</p>	<p>plantas que pueden portar plagas nuevas.</p>	<p>creciendo su conocimiento para aumentar su productividad, sin embargo es necesario tomar en cuenta que el traer nuevas plantas puede incurrir en traer nuevas plagas por lo que requieren ser muy cuidadosos con eso</p>
<p>Según su experiencia, ¿qué tipo de clima le va mejor a su cultivo de Jackfruit? ¿Ha notado cambios cuando el clima varía?</p>	<p>Las condiciones adecuadas son de entre 24-30C, además es fundamental que los suelos se mantengan húmedos. Siempre es bueno que llueva pero no en exceso.</p>	<p>El ambiente de Santa Rosa es el propicio para el desarrollo del Jackfruit ya que cumple con la temperatura adecuada lo que nos da un valor agregado a nuestro producto.</p>
<p>¿De qué maneras diferentes ha vendido su Jackfruit y cuál le ha resultado más provechosa?</p>	<p>El Jackfruit es una fruta no tan conocida en el mercado local, sin embargo tenemos compradores que se dedican a exportar a otros países, nos han comentado que nuestro Jackfruit tiene un sabor más concentrado a diferencia de los que se puede encontrar en otros países.</p>	<p>Es importante tomar en cuenta la diferenciación que perciben los países extranjeros de nuestro producto ya que nos podemos posicionar como un producto único y con alta diferencia con respecto al resto.</p>

<p>¿Cuántas cosechas de Jackfruit logra tener en un año normal?</p>	<p>En el año se puede recolectar por lo máximo unas dos veces, sin embargo depende mucho del clima ya que si existen demasiadas lluvias se pierde el producto.</p>	<p>La principal limitante del sector de Santa Rosa es la falta de técnicas de cultivo lo que da como consecuencia obtener una producción óptima máxima de dos veces al año.</p>
<p>Cuando vende cantidades grandes de Jackfruit, ¿cómo organiza la entrega con sus compradores?</p>	<p>El único comprador que tuvimos venía a Guayabillas con el transporte por lo que se recolectaba en este punto de los 15 finqueros de la zona y le vendíamos a 0.40\$ por kilo.</p>	<p>Se debe tomar en cuenta en el análisis financiero el costo de transporte ya que se debe recoger el producto en el sector de Guayabillas sector aledaño a Santa Rosa.</p>
<p>¿Cómo prefieren pagarle sus clientes y cómo le resulta más conveniente recibir el pago?</p>	<p>Aceptamos transferencias, depósitos, efectivo. No nos manejamos con créditos ya que nosotros vivimos de las ventas y no podemos esperar a que nos paguen después de mucho tiempo. El dinero que recibimos también lo utilizamos para seguir creciendo y sembrando más.</p>	<p>Tenemos la facilidad de contar con crédito para el pagar a los productores lo que beneficiaría a la empresa para el manejo de los costos de una manera más rentable.</p>

Fuente: Estudio de campo realizado por el autor.

3.5.3. Encuesta a Comprador de Estados Unidos

A través de la plataforma Trade Map obtuvimos la información sobre las empresas que se dedican a la importación de frutas tropicales como el Jackfruit. Pudimos contactar con una distribuidora que está interesada en contactar con nuevos proveedores para ampliar su comercio. Por medio de correo electrónico de la empresa pudimos realizar una encuesta al señor Robert Schueller en la cual se observó la apertura de mercado que tiene el Jackfruit gracias a las nuevas tendencias de las personas vegetarianas y veganas.

Tabla 4

Representante de la empresa Melissa´s

PREGUNTAS	RESPUESTAS	ANALISIS
¿Qué tendencias han observado en la demanda de jaca fresca en los últimos 3 a 5 años en el mercado estadounidense?	Hemos visto un crecimiento de dos dígitos cada año en los últimos 5, especialmente en 2020 y 2021 en particular. Seguimos viendo un crecimiento de dos dígitos en los próximos años (10-20% en promedio).	El mercado ha mostrado una tendencia positiva clara con crecimiento anual de dos dígitos, señal de una positiva para seguir adelante con el proyecto.

¿Qué regiones de EE. UU. muestran una mayor aceptación y crecimiento en el consumo de jaca?	Costa Oeste, Costa Este, Suroeste y Medio Oeste. Potencial de crecimiento en el Sureste, Noreste y Noroeste de EE. UU.	Ya hay presencia fuerte en regiones estratégicas que son indispensables para el análisis, pero aún existen oportunidades de expansión en otras zonas del país.
¿Han notado diferencias en la preferencia entre la jaca madura (dulce) y la jaca verde (utilizada como sustituto de carne)?	Sí... 80% es para Jackfruit dulce fresco... menos del 20% para Jackfruit verde duro sin madurar para usar como sustituto de carne.	El mercado se inclina principalmente por el Jackfruit fresco, lo que nos indica una clara preferencia el consumo directo de la fruta.
¿Existe estacionalidad en la demanda de jaca en EE. UU. o el consumo es relativamente estable durante todo el año?	Demanda durante todo el año, no hay un pico particular de demanda estacional... sin embargo, hay algunos vacíos o escasez en la temporada de lluvias (dic - feb) y nuevamente en la temporada calurosa de verano (jul - sept).	El producto tiene una demanda constante, pero enfrenta retos de oferta en ciertas temporadas por factores climáticos. Lo cual con el desarrollo técnico adecuado podemos usarlo a nuestro favor.
¿Qué características específicas buscan en sus proveedores mexicanos de jaca (consistencia en volumen, certificaciones, etc.)?	Consistencia (10-20 libras) ... tamaños superiores a 20 libras NO son deseables - demasiado grandes. La certificación de seguridad alimentaria es importante.	El mercado exige frutas de tamaño manejable y cumplimiento de estándares internacionales de calidad, lo que nos refleja un perfil de que un cliente exigente y complicado.
¿Qué estándares de calidad o especificaciones técnicas debe cumplir la	Certificación de Seguridad Alimentaria de Calidad Estándares Globales	Las certificaciones como fitosanitarias y buenas prácticas son obligatorias para

<p>jaca para ser importada a EE. UU. a través de distribuidores como Melissa's?</p>	<p>Buenas Prácticas de Manufactura</p>	<p>competir, especialmente los proveedores tradicionales que ya operan en este mercado.</p>
<p>¿Cuáles son los principales desafíos logísticos que enfrentan al manejar jaca fresca debido a sus características particulares?</p>	<p>Tamaños demasiado grandes.</p>	<p>El tamaño y peso del producto impactan directamente en costos y eficiencia logística, lo que puede limitar nuestra competitividad si no se optimiza y se obtiene la tecnificación de siembra adecuadas.</p>
<p>¿Qué factores determinaron su decisión de abastecerse exclusivamente de México en lugar de otras regiones?</p>	<p>Logísticamente: el peso del producto y la consistencia durante la temporada de cultivo.</p>	<p>Es importante considerar estos aspectos ya que tenemos a nuestro favor el factor climático y fácilmente volvernos competitivos en este aspecto.</p>
<p>¿Cómo visualizan la evolución del mercado de jaca en EE. UU. en los próximos 5 años?</p>	<p>Continuamos viendo un crecimiento de dos dígitos... Aquí el gran potencial es ofrecer tamaños de porción individual con mejor vida útil</p>	<p>Existe un nicho con gran potencial que se maneja con nuevos estilos de vida que debemos considerar como las porciones individuales para adaptarnos a este mercado.</p>
<p>¿Han considerado ampliar su portafolio con productos procesados de jaca?</p>	<p>Sí... buscando nuevo proveedor para ofrecer corte fresco como se observa en el enlace anterior. No hemos ofrecido este artículo en</p>	<p>Hay una oportunidad inmediata para proveedores que ofrezcan Jackfruit fresco y cortado, es nuestra oportunidad para ingresar en</p>

	más de 2 años... lo ofrecimos solo durante 1 año, ¡necesitamos nuevo proveedor lo antes posible!	este mercado que se encuentra abandonado.
¿Cómo ha impactado el crecimiento de las dietas basadas en plantas en la demanda de jaca como sustituto de carne?	El sustituto de carne es cómo comenzó la tendencia en el mercado estadounidense hace poco más de 12 años. Los consumidores veganos son el principal impulsor de esta fruta. Sería fantástico tener una fruta fresca de Jackfruit sin madurar para ofrecer en un paquete pequeño	El crecimiento del mercado vegano ha impulsado la popularidad del Jackfruit como sustituto cárnico, debemos estudiar este segmento de mercado para poder impulsar a gran medida nuestro ingreso en este mercado.

Fuente: Entrevista realizado por correo electrónico realizado por el autor.

4. Resultados y Discusión

4.1. Matriz de la Producción Local de Jackfruit: Caso Santa Rosa

Tabla 5

Información relevante sobre la producción actual

Número aproximado de productores activos	20 finqueros
Número estimado de árboles por productor	5 árboles promedio
Producción estimada por árbol	5 a 10 frutos por cosecha
Producción mínima estimada anual	1000 frutos (20 finqueros × 5 árboles × 5 frutos × 2 cosechas)
Producción máxima estimada anual	2,000 frutos (20 finqueros × 5 árboles × 10 frutos × 2 cosechas)
Nivel de tecnificación	Bajo

Fuente: Información recopilada en observación directa con productores de la zona de Santa rosa

A partir del diagnóstico realizado en la comunidad de Santa Rosa, se puede observar que la capacidad productiva actual del Jackfruit varía entre 1.000 y 2.000 frutos anuales, dependiendo del rendimiento por árbol. Esta estimación se basa en la producción promedio de 5 árboles por finca, con una frecuencia de dos cosechas por año, lo que permite evidenciar un volumen limitado, pero relativamente constante.

Esta situación se vincula directamente con la Teoría de la Dotación de Factores (Heckscher-Ohlin), la cual plantea que los países tienden a exportar bienes que pueden producir en mayor cantidad utilizando intensivamente los factores que poseen en abundancia. En este caso, Ecuador dispone de tierras fértiles, clima tropical y mano de obra disponible, lo que le da una ventaja comparativa estructural para el cultivo del Jackfruit. A pesar de que actualmente no se está aprovechando de forma óptima, la simple existencia de esta capacidad sin tecnificación ya demuestra un potencial exportador latente.

Además, desde la perspectiva de la Teoría de la Ventaja Comparativa (Ricardo), Ecuador tiene la oportunidad de especializarse en productos como el Jackfruit, cuya producción es más eficiente en condiciones tropicales naturales como las que se encuentran en Santa Rosa. Aunque países como México o Vietnam ya dominan parte del mercado, Ecuador podría competir al reducir costos relativos gracias a condiciones agrícolas favorables que no requieren grandes inversiones tecnológicas para alcanzar un nivel aceptable de calidad.

Esta realidad refuerza la necesidad de establecer una empresa exportadora que articule asistencia técnica, procesos de mejora agronómica y acceso a mercados internacionales, lo cual forma parte del eje central de la propuesta de este proyecto. Si se

implementan sistemas adecuados de tecnificación agrícola, se estima que la producción actual podría incluso triplicarse, permitiendo alcanzar volúmenes que justifiquen logísticamente una operación de exportación constante hacia Estados Unidos.

Por tanto, los datos obtenidos no solo evidencian un punto de partida productivo, sino que fundamentan la viabilidad comercial y técnica del modelo exportador propuesto, alineado con las ventajas estructurales que explican ambas teorías de comercio internacional.

4.2.Principal competencia internacional del Ecuador

4.2.1. Matriz de los principales exportadores de Jackfruit a Estados Unidos.

Tabla 6

Matriz de los principales exportadores de Jackfruit

Exportadores	Valor importado en 2023	Valor importado en 2024
México	49.186	52.057
Vietnam	15.384	10.559
Perú	515	9.495
Ecuador	12.263	7.090
Chile	4.641	5.654

Fuente: Información extraída de TradeMap

Elaborado por el autor

5. Propuesta

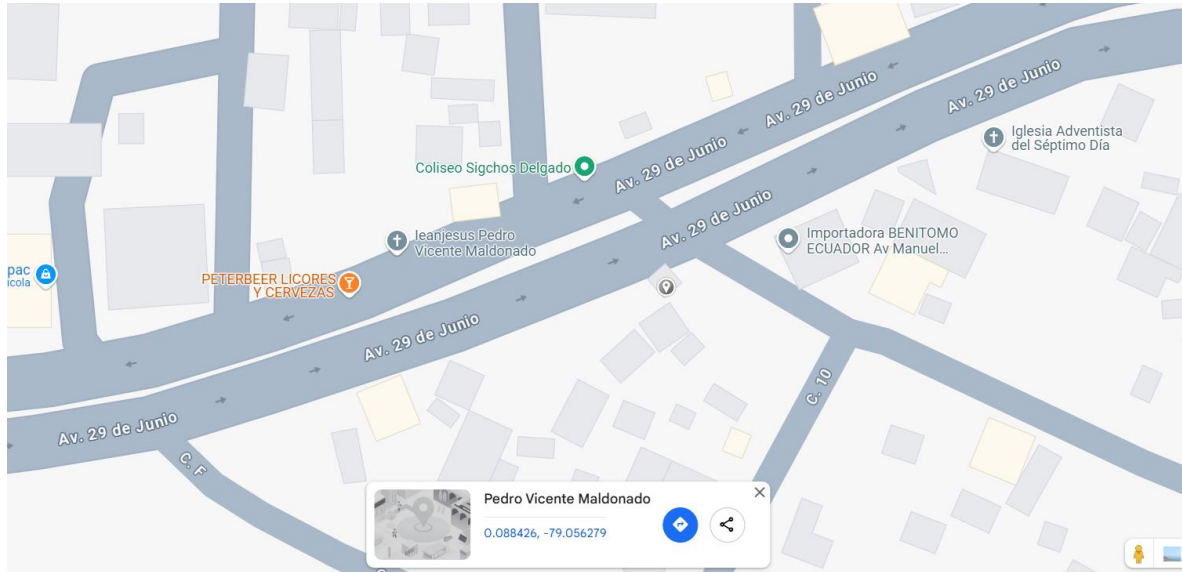
5.1.Propuesta Legal

Se ha definido la constitución de la empresa como Sociedad de Responsabilidad Limitada, forma jurídica que nos resulta más adecuada y acorde al proyecto debido a la limitación de responsabilidad de los socios, los requisitos de capital inicial y la simplicidad que conlleva la gestión administrativa."

5.2.Propuesta Administrativa

5.2.1. Localización de la Empresa

5.2.1.1.Micro localización. La empresa EXORA COMPANY se constituirá en el centro de la ciudad de Pedro Vicente Maldonado cantón "Pichincha" en la Av. 29 de junio y Av. Manuel Córdova Galarza, ya que es el punto adecuado para la recepción y despacho del Jackfruit.

Figura 5*Dirección micro localización**Nota. Extraído de Google Maps.*

5.2.1.2.Macro localización. La empresa EXORA COMPANY se constituirá en la provincia de Pichincha, cantón Pedro Vicente Maldonado.

Figura 6*Macro localización**Nota. Extraído de Google Maps.*

5.2.2. *Nombre Empresa*

La empresa tendrá el nombre de “EXORA COMPANY”, nombre que representa nuestros ideales.

5.2.3. *Logo*

Figura 7

Logo de la empresa



Fuente. Realizado por el autor.

5.2.4. *Misión*

Nos comprometemos a construir vínculos comerciales efectivos entre las áreas agrícolas que cultivan gajos de frutas tropicales y compradores internacionales que buscan alimentos orgánicos y saludables. Además de colaborar con los productores de Jackfruit ecuatorianos, ofreciéndoles la entrada a los mercados globales y la compensación equitativa, y aseguramos que nuestros clientes reciban un producto fresco y de alta calidad. Nuestro objetivo es hacer de la Jackfruit ecuatoriana una elección confiable en áreas específicas del mercado mundial, creando beneficios mutuos para los productores locales y los compradores globales.

5.2.5. *Visión*

Poder posicionarnos como la empresa líder de exportación de Jackfruit fresco y en todas sus presentaciones al mercado de estados unidos hasta el 2030, destacando por ofrecer siempre frutos de alto valor agregado, impulsando por prácticas y técnicas sostenibles, innovación en logística y contribuir con el desarrollo socioeconómico de la comunidad productora de (Santa Rosa) del cantón Pedro Vicente Maldonado.

5.2.6. *Valores*

Establecernos como una empresa de referencia en Ecuador para la venta y exportación del Jackfruit al mercado estadounidense. Para 2030, nuestro objetivo es crear un negocio duradero exportador de frutos tropicales a mercados internacionales lo que proporcione empleos para un mínimo de 200 familias en el sector rural y finalmente construir conexiones comerciales fuertes con distribuidores.

5.2.7. *Organigrama*

Figura 8

Organigrama Exora Company



Fuente. Elaborado por el autor.

Tabla 7*Manual de funciones*

5.2.8. Manual Funciones		
CARGO/FUNCIÓN	FUNCIÓN	REQUISITOS
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y dirigir las actividades generales de la empresa • Establecer políticas y estrategias comerciales • Supervisar el cumplimiento de objetivos de ventas y operaciones • Representar a la empresa ante clientes internacionales importantes • Tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento • Aprobar contratos de compra y venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial o parecidos • Conocimiento de regulaciones de exportación • Inglés intermedio-avanzado • Liderazgo y toma de decisiones
Compras y acopio	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y contactar productores de Jackfruit en la región • Negociar precios y condiciones de compra con productores • Establecer calendarios de acopio según temporadas de cosecha • Realizar inspecciones de calidad en campo 	<ul style="list-style-type: none"> • Título técnico o profesional en Ingeniería Agrícola, Agronomía o afines • Conocimiento sobre Jackfruit y frutas tropicales
OPERADORES Y LOGÍSTICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar el empaque y preparación de productos para exportación • Gestionar la documentación requerida para exportación • Coordinar con agentes de carga y líneas navieras/aéreas • Supervisar el proceso de carga y despacho 	<ul style="list-style-type: none"> • Título técnico o profesional en Logística, Comercio Internacional • Experiencia en empaque de productos perecederos • Conocimientos básicos de refrigeración y conservación
CONTADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar registros contables básicos y documentación • Gestionar facturación y cobranzas • Coordinar pagos a proveedores y obligaciones tributarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Título técnico en Contabilidad, Administración o afines • Experiencia mínima de 2 años en

Nota. Elaborado por el autor.

5.3. Estudio de Mercado

5.3.1. Objetivo

Realizar un estudio de mercado para determinar la viabilidad y oportunidades del mercado estadounidense respecto al Jackfruit ecuatoriano, analizando la demanda actual, competencia y tendencias del consumo saludable y vegano.

5.3.2. Posibilidades De Negocio

5.3.2.1. Mercado de Ecuador

5.3.2.1.1. Capacidad de producción en Santa Rosa. La comunidad de Santa Rosa, ubicada en el cantón Pedro Vicente Maldonado, provincia de Pichincha.

5.3.2.1.2. Producción actual estimada. En Santa Rosa existen al menos 15 a 20 finqueros asociados, cada uno con alrededor de 5 árboles de Jackfruit. Rendimiento promedio por árbol: entre 5 y 10 frutos por cosecha. Sin embargo, se presenta con una frecuencia de cosecha de dos veces al año (bimodal). Si se toma un promedio de 7 frutos por árbol, se podrían obtener cerca de 1,050 a 1,400 frutos adecuados por temporada en total en esa comunidad.

5.3.2.1.3. Desafíos estructurales. Actualmente se puede palpar una gran ausencia de asociaciones exclusivas para el cultivo de Jackfruit., lo que conlleva a tener falta de información técnica sobre rendimientos óptimos por hectárea o densidad de siembra y carencia de líneas de financiamiento para cultivos no tradicionales, lo

que ha provocado una poca visibilidad del producto en el mercado interno ecuatoriano. Por ultimo inexactitud de normas técnicas nacionales de calidad, empaque y trazabilidad para Jackfruit fresco o procesado.

5.3.2.2. Mercado de Estados Unidos



5.3.2.2.1. Factores Socioeconómicos

- ❖ **PIB:** Según FRED, el Producto Interno Bruto más actual es de **29.976.638**.
- ❖ **Población:** Actualmente 25/05/2025 se estima **341,990,396**
- ❖ **Tasa de crecimiento poblacional:** **0.5%**
- ❖ **PIB per cápita:** **\$82,769.4**
- ❖ **Inflación anual (CPI):** **+0.1% en mayo de 2025**
- ❖ **Poder adquisitivo promedio:** **106,081.15**

Fuentes:

- (U.S. Census Bureau, s.f.)
- (Banco Mundial, s.f.)
- (FRED, s.f.)

5.3.2.2.2. Factores Sociopolíticos. Estados Unidos una república federal con una economía de mercado altamente desarrollada y estable. Cuenta con un sistema político democrático además se respalda con instituciones sólidas que favorecen la seguridad jurídica, la inversión extranjera y el comercio internacional.

En términos de política comercial, Estados Unidos mantiene tratados bilaterales y multilaterales. Cabe recalcar que es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ha firmado múltiples acuerdos comerciales que facilitan el acceso de productos agrícolas a su territorio, actualmente el Jackfruit no cuenta con ningún trato preferencial directo por país.

5.3.2.2.3. Factores Legales Para La Exportación. Para exportar Jackfruit a EE.UU., se deben cumplir requisitos fitosanitarios y normativas de inocuidad alimentaria establecidas por el USDA-APHIS y la FDA. Los productos deben estar libres de plagas y enfermedades, y contar con certificados fitosanitarios emitidos por AGROCALIDAD (Ecuador). Además, el etiquetado debe cumplir con normativas del FDA Food Safety Modernization Act (FSMA).

- Certificado fitosanitario (AGROCALIDAD)
- Registro de planta exportadora
- Cumplimiento del FSMA y HACCP

5.3.2.2.4. Factores Geográficos. Estados Unidos cuenta con una vasta red de puertos, aeropuertos y carreteras que facilitan la distribución de productos importados en todo su territorio. Para exportaciones desde Ecuador, los principales puntos de entrada son:

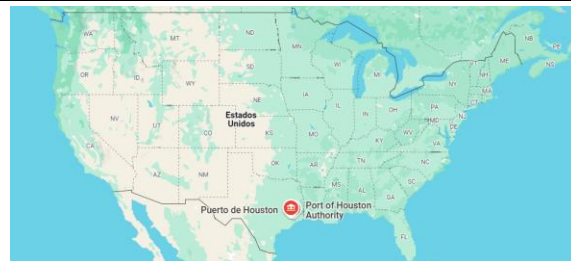
Tabla 8

Puertos más importantes de EEUU

Puerto de Los Ángeles, California



Puerto de Houston, Texas



Puerto de Nueva York y Nueva Jersey



Nota. La ubicación geográfica estratégica del país y su infraestructura logística avanzada permiten el acceso eficiente a todos los mercados regionales dentro del país.

5.3.3. Evaluación Estratégica Del Mercado Y Su Entorno Comercial

5.3.3.1. Barreras Arancelarias Del Jackfruit ecuatoriano Al Mercado Estadounidense.

Uno de los factores determinantes para evaluar la viabilidad de exportación del Jackfruit ecuatoriano es el análisis de las barreras arancelarias aplicadas por el mercado de destino. En el caso de Estados Unidos, la estructura arancelaria depende del código arancelario (HTSUS) asignado a la presentación específica del producto.

Figura 9

Tabla de la subpartida arancelaria de Jackfruit.

Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 15 (2025)
Annotated for Statistical Reporting Purposes

II
8-15

Heading/ Subheading	Stat. Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				General	1 Special	2
0810 (con.)		Other fruit, fresh: (con.)				
0810.90		Other:				
0810.90.27		Other berries; tamarinds.....		Free ^{1/}		2.8c/kg
	30	Tamarinds.....	kg			
	60	Berries.....	kg			
0810.90.46		Other.....		2.2% ^{1/}	Free (A, AU, BH, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, OM, P, PA, PE, S, SG)	35%
	20	Cactus pears.....	kg			
	30	Dragon fruit.....	kg			
	40	Jackfruit.....	kg			
	50	Lychee.....	kg			
	60	Pomegranates.....	kg			
	70	Rambutan.....	kg			
	75	Tomatillos.....	kg			
	80	Other.....	kg			

Fuente: Recompiled de Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision

15 (2025)

5.3.3.2. Beneficio de Preferencias Comerciales. Ecuador no cuenta actualmente con un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, sin embargo, se mantiene con un acceso preferencial a este mercado a través de iniciativas unilaterales, el Ecuador ha buscado en los últimos años establecer acuerdos para la libre exportación.

Pese a la mayoría de los productos de procedencia agrícola del Ecuador ingresan al mercado de Estados Unidos bajo el régimen de la Nación más favorecida. Este régimen establece aranceles bajos no discriminatorios para los países miembros de la OMC, esto no implica la abolición de aranceles, pero sí una disminución, obteniendo así una tasa general del 2,2% bajo este régimen sobre el valor CIF.

5.3.3.3. Barreras No Arancelarias Del Jackfruit ecuatoriano Al Mercado

Estadounidense. Estados Unidos solicita a los exportadores cumplir con ciertas medidas para poder ingresar a su mercado cuando se habla de productos de origen agrícola, existen ciertas medidas no arancelarias que se deben considerar para realizar una exportación efectiva. Según (Map M. A., s.f.) los requisitos no arancelarios para importación aplicados al Jackfruit son:

- **Certificaciones de inocuidad alimentaria:** Se requiere que el producto cumpla con estándares internacionales como (*Global GAP, PrimusGFS, o BRC*), mismas que regulen las buenas prácticas agrícolas, sanitarias y de trazabilidad.

- **Registro en la FDA:** Toda empresa que procese, empaque o almacene Jackfruit para exportarlo a Estados Unidos debe estar registrada en la FDA y cumplir con la Ley de Inocuidad de los Alimentos, que garantiza que los productos sean seguros para el consumo.

- **Controles fitosanitarios:** El Jackfruit debe estar libre de plagas. Esto requiere inspecciones previas al embarque, tratamientos fitosanitarios autorizados y un certificado fitosanitario emitido por la autoridad competente ecuatoriana (Agro calidad).

- **Etiquetado y trazabilidad:** El producto debe incluir información clara sobre su origen, variedad, peso, fecha de empaque y, en algunos casos, instrucciones de conservación. La trazabilidad desde la finca hasta el destino final es un requisito obligatorio.

5.3.3.4. Análisis de la Demanda en el Mercado Objetivo

5.3.3.4.1. Análisis de la Demanda en el Mercado de EEUU. En los últimos años, el mercado de estados unidos se ha mostrado como un cliente estable con un crecimiento moderado en cuanto a la adquisición y consumo del Jackfruit, principalmente apoyado por las nuevas tendencias de las dietas vegetarianas y veganas. El Jackfruit ha logrado tener relevancia como ingrediente funcional en la industria alimentaria.

5.3.3.4.2. Situación De La Producción Nacional (Ecuador). Actualmente el Ecuador no cuenta con ningún dato oficial publicado por el Ministerio de Agricultura o el INEC respecto a la superficie cultivada, volumen de producción o número de productores dedicados al cultivo de Jackfruit. Esta ausencia de información estadística limita la planificación comercial y productiva a nivel nacional. Sin embargo, con el estudio de campo realizado al sector de Santa Rosa pudimos ver una posible capacidad inicial de producción que, si bien no cuenta con procedimientos técnicos estandarizados, muestra un alto potencial de desarrollo.

Según entrevistas con potenciales compradores, uno de los requisitos más estrictos es que los frutos no excedan los 9 kilogramos de peso, tanto por criterios logísticos (embalaje y transporte) como por expectativas del consumidor final. Dado que el Jackfruit puede alcanzar pesos superiores a 20 kilos, este punto se convierte en una barrera técnica importante, que podría ser superada con el manejo agronómico adecuado, incluyendo poda, selección genética y buenas prácticas agrícolas.

5.3.3.4.3. Flujo De Importaciones Del Producto. En contraste con la baja producción nacional, Estados Unidos se ha visto en la necesidad de importar Jackfruit en cantidades cada vez más grandes. Las importaciones principalmente vienen de países como México, Vietnam, Perú y Tailandia, mismos que componen casi el 85% del volumen total ingresado.

Tabla 9

Datos de importación anuales

Año	Volumen importado
2019	281.128 TM
2020	279.533 TM
2021	335.510 TM
2022	329.012 TM
2023	325.936 TM
Total	1.551.119 TM

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map


5.4.PROPUESTA

5.4.1. PRODUCTO

Ficha técnica para exportación

Figura 10

Ficha técnica con las características específicas del Jackfruit



JACKFRUIT FRESCO	
Nombre comercial del producto	La Concordia, Ecotoeriano
Fotografía	Grado A Grado A
	Scintífico <i>A rtocarpus heterophyllus</i>
	Peso per deg
	Purura: 9 kg
	Color: Câscara verde con pulpa amarilla brillante
	Textura: Gajos de 3-5 c, textura tibrosa
	Aroma: Dulce, sabores a plâtano, piña, mango
	Producto vegano, sostenible, sin agro-químicos
Otras características	Producto vegano, sosteniible, sin agroquimicos
Precio referencial	0,45 USD por kg - Término CIF
Posición arancelaria	081090
Otras observaciones	Transportado en cajas plásticas perforadas

Fuente: Elaborado por el autor.

5.4.1.1. Envase y Embalaje del Jackfruit para Exportación

Tabla 10

Estos son los métodos a utilizar para la exportación

Tabla. Envase y Embalaje del Jackfruit Fresco	
Empaque	<p>Cada fruta es envuelta individualmente con una malla protectora de polietileno expandido para evitar daños mecánicos.</p> 
Embalaje	<p>Las frutas se colocan en cajas de cartón corrugado resistentes a la humedad, con ventilación y separadores internos. Estas cajas son apiladas en pallets de madera tratados y envueltos en film plástico estirable para fijación.</p> 

El Jackfruit, por su tamaño y características biológicas, requiere de cuidados específicos durante su manipulación. Es recomendable que cada unidad exportada no supere los 9 kg, Se ha adaptado a las recomendaciones del USDA, FDA y normas FAO sobre manipulación pos cosecha de frutas tropicales.

Fuente: Elaborado por el autor.

5.4.1.2. Normas De Etiquetado Para Exportación De Jackfruit Fresco. El etiquetado del Jackfruit fresco destinado a la exportación debe cumplir con los requisitos exigidos por la FDA, así como las buenas prácticas internacionales de trazabilidad y comercialización para frutas tropicales.

En cada unidad ya sea del producto o embalaje colectivo se debe colocar la siguiente información:

- Nombre del producto.
- País de origen.

- Zona de producción.
- Peso neto.
- Nombre y dirección del exportador.
- Código de lote o identificación trazable.
- Fecha de cosecha o empaque.
- Condiciones de conservación.
- Certificaciones.

5.4.2. Subpartida Arancelaria

Partida arancelaria : 081090

Descripción: Otras frutas y partes comestibles de plantas, frescas – Jackfruit

Tarifa arancelaria aplicada: (CIF) 2.2 % Ad Valorem

5.4.3. Contacto Con Importador Potencial

Nombre del comprador: Melissa 's Produce

Dirección: 5325 S. Soto St., Vernon, CA 90058, USA

Teléfono: +1 800-588-0151

5.4.4. Plaza

El Jackfruit ecuatoriano, cultivado en la comunidad de Santa Rosa. Se exportará desde el Puerto Marítimo de Guayaquil (Contecon), ya que representa la mejor alternativa logística para el transporte internacional en cuestión de productos perecederos por su infraestructura especializada y carga refrigerada con rutas claras hacia América del Norte.

5.4.4.1. Canal de Distribución

Figura 11

Cadena de distribución en la exportación del Jackfruit



Fuente: Creado por autor.

5.4.5. Promoción

La estrategia de promoción se centrará en posicionar al Jackfruit fresco de “Santa Rosa” como un producto saludable y beneficioso, dirigido especialmente a consumidores veganos, distribuidores de frutas tropicales y cadenas de supermercados en Estados Unidos. Esto se logrará con varias estrategias las cuales impulsarán la presencia de la empresa a nivel internacional. Se aplicarán varios puntos como:

- *Presencia digital*
- *Participación en ferias Internacionales*
- *Certificación y sellos de origen*
- *Marketing en nichos veganos*

5.4.6. Precio

Tabla 11

Determinación del Precio por kilogramo

DETERMINACION DEL PRECIO POR KILOGRAMO				
	COSTO DE PRODUCCIÓN	GASTO UNIT.	UTILIDAD 20%	PRECIO EXPORTACIÓN
Jackfruit	\$ 2,01	\$ 0,44	\$ 0,49	\$ 2,94

Elaborado por Jhoel Rosas.

Una vez realizado el estudio con todos los valores presentes el precio que se estimó para la venta fue de \$2,94 dólares americanos. Precio que aún se considera competitivo a nivel internacional.

5.5. Incoterm

En este proyecto, vamos a utilizar el Incoterm CIF para exportar Jackfruit desde el puerto de Guayaquil hacia el Puerto de Los Ángeles, en Estados Unidos. Con este término, el exportador ecuatoriano se encargará de cubrir todos los gastos hasta que la fruta esté embarcada, lo que incluye el transporte terrestre interno, los trámites aduaneros de salida, el flete marítimo y el seguro de transporte. Esto facilita que el comprador estadounidense reciba la mercancía en el puerto de destino con menos complicaciones y responsabilidades logísticas, mientras que el vendedor mantiene el control sobre el envío hasta que llegue. Además, esta modalidad le da una ventaja competitiva al producto ecuatoriano al simplificar el proceso de importación para el cliente en EE.UU.

Figura 12

INCOTERM CIF



Fuente: Recopilado de (<https://images.app.goo.gl/NDBEh4riAwqTEwUH8>)

Bajo el modelo CIF, el vendedor debe cumplir con varias responsabilidades como el manejo de la documentación en la aduana del país desde el cual se exporta, entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de origen, cubrir costos de transporte y contratar el seguro. Esta operación se va a manejar con todas las formalidades de salida en regla. El comprador asume todos los riesgos desde que la carga se encuentra a bordo del buque, se encarga además de la importación del producto al país de destino y asume

además gastos posteriores como aranceles, descarga, transporte interno en el país de origen. Estas son las responsabilidades que deben cumplir ambas partes teniendo en cuenta que se va a exportar con transporte marítimo.

5.6. Documentación Para Exportar el Jackfruit.

Tabla 12

Documentación Aduanera

DOCUMENTACIÓN ADUANERA	
LA FACTURA COMERCIAL	Documento que detalla la operación de compraventa internacional, incluyendo información sobre el vendedor, el comprador, el precio, las condiciones y una descripción del producto. Se detalla el contenido del envío como el número de cajas, peso bruto y neto, dimensiones, forma de embalaje, es fundamental para inspección y verificación.
LISTA DE EMPAQUE	
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (BILL OF LADING)	Es el comprobante del contrato de transporte marítimo mismo que es emitido por la naviera, este contiene los datos del exportador, importador, consignatario, número de contenedor, puerto de origen y destino, descripción de la mercancía.

CERTIFICADO FITOSANITARIO

Emitido por Agrocalidad entidad que asegura que el Jackfruit está libre de plagas y enfermedades y cumple con los requisitos del país de destino, cabe recalcar que es obligatorio para ingresar frutas frescas a EE.UU.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Certificado que acredita el país de origen de la mercancía, lo que permite acceder a preferencias arancelarias según los acuerdos comerciales vigentes.

CONTRATO DE COMPRA/VENTA INTERNACIONAL

Contrato que define derechos y obligaciones entre exportador e importador, en este contrato se incluyen términos de entrega, responsabilidad sobre riesgos, medios de pago, etc.

Elaborado por el autor.

6. Estudio Financiero

En este estudio financiero se va a comprobar la viabilidad de la creación de la empresa “EXORA COMPANY”, además de poder estudiar el sistema financiero con el cuál se pretende trabajar.

Entre los puntos a observar que se muestran en las tablas podemos encontrar:

6.1. Inversiones Generales

6.1.1. *Tabla de la Inversión Inicial*

Tabla 13

Resumen de la inversión inicial

INVERSION	VALOR
Inversión Fija	\$8.578,00
Inversión Variable	\$17.950,14
Capital de trabajo	\$17.670,14
Gastos de constitución	\$280,00
TOTAL DE INVERSION	\$26.528,14

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.1.2. Inversión Fija

Tabla 14

Resumen de la inversión fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Vehículo	\$0,00
Arriendo	\$300,00
Muebles y enseres	\$620,00
Equipos de Cómputo	\$736,00
Equipos de Oficina	\$172,00
Maquinaria	\$6.750,00
TOTAL	\$8.578,00

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.1.3. Detalle de la Inversión Fija

Tabla 15

Detalle de la inversión fija

ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
ARRIENDO			
Centro de acopio	1	\$100,00	\$100,00
Oficina	1	\$200,00	\$200,00
		SUB TOTAL	\$300,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	2	\$120,00	\$240,00
Silla ejecutiva	3	\$60,00	\$180,00
Silla de visitantes	3	\$30,00	\$90,00
Archivador	1	\$110,00	\$110,00
		SUB TOTAL	\$620,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadora Láptop	2	\$300,00	\$600,00
Impresora multifunción	1	\$100,00	\$100,00
Regulador de voltaje	3	\$12,00	\$36,00
		SUB TOTAL	\$736,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	1	\$150,00	\$150,00
Perforador	2	\$5,00	\$10,00
Papeleras	2	\$6,00	\$12,00
		SUB TOTAL	\$172,00
MAQUINARIA			
Selladora manual o semiautomática	1	\$200,00	\$200,00
Balanza industrial	1	\$250,00	\$250,00
Pallets plásticos	20	\$25,00	\$500,00
Cámaras de refrigeración	1	\$5.000,00	\$5.000,00
Estanterías metálicas	4	\$100,00	\$400,00
Utensilios varios	4	\$100,00	\$400,00
		SUB TOTAL	\$6.750,00
		TOTAL	\$8.578,00

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.1.4. Inversión Variable

Tabla 16

INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR SEMESTRAL
Compra	\$ 4.150,00
Gastos Administrativos	\$ 10.198,33
Gastos de Exportación	\$ 3.321,81
INVERSIÓN VARIABLE	\$17.670,14

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.2. Costos de compra

Tabla 17

Jackfruit	Precio Kg.	Cantidad	Peso Kg	Total Kg.	Total semestral	Anual
<i>Costo de producción por unidad Kg.</i>	\$0,45	1000	9	9000	\$4.050,00	\$8.100,00
<i>Mano de obra</i>					\$100,00	\$200,00
Costo unitario kg.		\$0,46			4.150,00	

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.2.1. Producción del Jackfruit

Tabla 18

RESUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE JACKFRUIT		
	SEMESTRAL	ANUAL
Jackfruit	\$ 4.050,00	\$ 8.100,00
Mano de obra	\$ 100,00	\$ 200,00
TOTAL PRODUCCIÓN	\$ 4.150,00	\$ 8.300,00

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.3. Gastos Administrativos

Tabla 19

Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	SEMESTRAL	ANUAL
Agua	\$ 10,00	\$ 20,00
Energía Eléctrica	\$ 20,00	\$ 40,00
Internet Banda Ancha	\$ 25,00	\$ 50,00
Suministros de Oficina	\$ 10,00	\$ 20,00
Sueldos	\$ 10.088,33	\$ 20.176,66
Publicidad	\$ 20,00	\$ 40,00
Diseño de página web	\$ 20,00	\$ 40,00
Implementos de limpieza	\$ 5,00	\$ 10,00
TOTAL	\$ 10.198,33	\$ 20.396,66

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.3.1. *Rol de Pagos- Sueldos y Salarios*

Tabla 20

Rol de Pagos- Primer Año

Rol de Pagos														
N°		Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo a Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
N°	AREA ADMINISTRATIVA					12,15%	9,45%				8,33%			
1	Gerente General	800,00	12	1	9.600,00	97,20	75,60	9.524,40	66,67	39,17		33,33	1.036,37	12.436,40
2	Contador	20,00								0,00			20,00	240,00
5	Encargado de compras	470,00	12	1	5.640,00	57,11	44,42	5.595,59	39,17	39,17		19,58	625,02	7.500,26
	Total	\$1.290,00		2	\$15.240,00	\$154,31	\$120,02	\$15.119,99	\$105,83	\$78,33	\$0,00	\$52,92	\$1.681,39	\$20.176,66
N°	AREA DE PRODUCCIÓN													
1	operarios (2)	100,00											100,00	1.200,00
	Total	\$100,00		0	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$100,00	\$1.200,00

Elaborado por Jhoel Rosas.

Tabla 21*Rol de Pago 2do año*

Rol de Pagos - Cálculo 2 AÑO														
N°	AREA	Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo a Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
	ADMINISTRATIVA					\$ 0,12	\$ 0,09				\$ 0,08			
1	Gerente General	838,28	12	1	10.059,35	\$ 101,85	\$ 79,22	\$ 9.980,13	\$ 69,86	\$ 39,17	\$ 69,83	\$ 34,93	\$ 1.084,08	\$ 13.008,98
2	Contador	20,96											\$ 20,96	\$ 251,48
5	Encargado de compras	492,49	12	1	5.909,87	\$ 59,84	\$ 46,54	\$ 5.863,33	\$ 41,04	\$ 39,17	\$ 41,02	\$ 20,52	\$ 653,05	\$ 7.836,65
	Total	\$1.351,72		2	\$15.969,21	\$ 161,69	\$ 125,76	\$ 15.843,45	\$ 110,90	\$ 78,33	\$ 110,85	\$ 55,45	\$ 1.758,09	\$ 21.097,11
N°	AREA DE PRODUCCIÓN													
1	operarios (2)	104,78											\$ 104,78	\$ 1.257,42
	Total	\$104,78		0	\$0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 104,78	\$ 1.257,42

Elaborado por Jhoel Rosas.

Tabla 22*Rol de pagos 3er año*

Rol de Pagos - Cálculo 3 AÑO														
	Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo a Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL	
N°	AREA ADMINISTRATIVA					\$ 0,12	\$ 0,09			\$ 0,08				
1	Gerente General	878,39	12	1	10.540,67	\$ 106,72	\$ 83,01	\$ 10.457,66	\$ 73,20	\$ 39,17	\$ 73,17	\$ 36,60	\$ 1.134,08	\$ 13.608,95
2	Contador	21,96											\$ 21,96	\$ 263,52
5	Encargado de compras	516,05	12	1	6.192,64	\$ 62,70	\$ 48,77	\$ 6.143,88	\$ 43,00	\$ 39,17	\$ 42,99	\$ 21,50	\$ 682,43	\$ 8.189,13
	Total	\$1.416,40		2	\$16.733,32	\$ 169,42	\$ 131,77	\$ 16.601,54	\$ 116,20	\$ 78,33	\$ 116,16	\$ 58,10	\$ 1.838,47	\$ 22.061,60
N°	AREA DE PRODUCCIÓN													
1	operarios (2)	109,80											\$ 109,80	\$ 1.317,58
	Total	\$109,80		0	\$0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 109,80	\$ 1.317,58

Elaborado por Jhoel Rosas.

Tabla 23*Rol de pago 4to año*

Rol de Pagos - Cálculo 4 AÑO														
		Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo a Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
N°	AREA ADMINISTRATIVA					\$ 0,12	\$ 0,09				\$ 0,08			
1	Gerente General	920,42	12	1	11.045,03	\$ 111,83	\$ 86,98	\$ 10.958,05	\$ 76,70	\$ 39,17	\$ 76,67	\$ 38,35	\$ 1.186,47	\$ 14.237,63
2	Contador	23,01											\$ 23,01	\$ 276,13
5	Encargado de compras	540,75	12	1	6.488,95	\$ 65,70	\$ 51,10	\$ 6.437,85	\$ 45,06	\$ 39,17	\$ 45,04	\$ 22,53	\$ 713,21	\$ 8.558,48
	Total	\$1.484,18		2	\$17.533,98	\$ 177,53	\$ 138,08	\$ 17.395,90	\$ 121,76	\$ 78,33	\$ 121,72	\$ 60,88	\$ 1.922,69	\$ 23.072,23
N°	AREA DE PRODUCCIÓN													
1	operarios (2)	115,05											\$ 115,05	\$ 1.380,63
	Total	\$115,05		0	\$0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 115,05	\$ 1.380,63

Elaborado por Jhoel Rosas.

Tabla 24*Rol de pago 5to año*

Rol de Pagos - Cálculo 5 AÑO														
N°	AREA	Sueldo Mensual	Número de Meses	Número de personal	Sueldo Anual	Aportación Patronal IESS	Aportación Personal IESS	Sueldo a Pagar	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
	ADMINISTRATIVA					\$ 0,12	\$ 0,09				\$ 0,08			
1	Gerente General	964,46	12	1	11.573,52	\$ 117,18	\$ 91,14	\$ 11.482,38	\$ 80,37	\$ 39,17	\$ 80,34	\$ 40,19	\$ 1.241,37	\$ 14.896,39
2	Contador	24,11											\$ 24,11	\$ 289,34
5	Encargado de compras	566,62	12	1	6.799,44	\$ 68,84	\$ 53,55	\$ 6.745,90	\$ 47,22	\$ 39,17	\$ 47,20	\$ 23,61	\$ 745,46	\$ 8.945,50
	Total	\$1.555,19		2	\$18.372,96	\$ 186,03	\$ 144,69	\$ 18.228,27	\$ 127,59	\$ 78,33	\$ 127,54	\$ 63,79	\$ 2.010,94	\$ 24.131,23
N°	AREA DE PRODUCCIÓN													
1	operarios (2)	120,56											\$ 120,56	\$ 1.446,69
	Total	\$120,56		0	\$0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 120,56	\$ 1.446,69

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.3.2. *Detalle Del Personal*

Tabla 25

Detalle del personal

PERSONAL	VALOR
Gerente General	1.036,37
Contador	20,00
Encargado de compras	625,02
TOTAL SUELDO	10.088,33

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.4.Gastos De Exportación

Tabla 26

Gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL SEMESTRAL	ANUAL
Fruta del Jackfruit	\$ 0,45	9000	\$ 4.050,00	\$ 8.100,00
Precio de venta			\$4.050,00	\$8.100,00
Token			\$ 7,21	\$ 14,42
Cajas de cartón corrugado 92x92x35 cm.	\$ 3,50	270	\$ 945,00	\$ 1.890,00
Pallets	\$ 4,50	10	\$ 45,00	\$ 90,00
EXW			\$ 5.047,21	\$ 10.094,42
C. Fitosanitario	\$ 67,61	9	\$ 608,49	\$ 1.216,98
Transporte interno Pedro Vicente Maldonado-Guayaquil	\$ 200,00	1	\$ 200,00	\$ 400,00
agente de aduanas	\$ 300,00	1	\$ 300,00	\$ 600,00
FCA			\$ 6.155,70	\$ 12.311,40
Documento embarque	\$ 55,00	1	\$ 55,00	\$ 110,00
Consolidación	\$ 0,00	1	\$ 0,00	\$ 0,00
Recepción y despacho	\$ 48,24	1	\$ 48,24	\$ 96,48
Porteo	\$ 58,60	1	\$ 58,60	\$ 117,20
Tasa de almacenaje	\$ 39,20	1	\$ 39,20	\$ 78,40
Flete Internacional	\$ 900,00	1	\$ 900,00	\$ 1.800,00
TOTAL CFR			\$ 7.256,74	\$ 14.513,48
Sg	\$ 115,06		\$ 115,06	\$ 230,13
CIF			\$ 7.371,81	\$ 14.743,61
Gasto de exportación			\$ 3.321,81	\$ 6.643,61

Elaborado por Jhoel Rosas

6.5.Determinación De Gasto De Exportación

Tabla 27

Determinación de gasto de exportación

DETERMINACIÓN GASTO EXPORTACIÓN	
	Total Semestral
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10.198,33
GASTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 3.321,81
TOTAL GASTOS	\$ 13.520,14
Unidades Kg	9000
GASTO POR KG JACKFRUIT	\$ 1,50

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.5.1. Determinación del Precio Unitario

Tabla 28

Determinación del Precio Unitario

DETERMINACION DEL PRECIO UNITARIO				
	COSTO DE PRODUCCIÓN	GASTO UNIT.	UTILIDAD 20%	PRECIO EXPORTACIÓN
Jackfruit	\$ 0,46	\$ 1,50	\$ 0,39	\$ 2,36

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.6. Financiamiento

Tabla 29

Financiamiento

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	75,39%	\$ 20.000,00
Recursos Propios	24,61%	\$ 6.528,14
TOTAL	100%	\$ 26.528,14

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.6.1. Datos Del Financiamiento

Tabla 30

Datos del Financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO		
BANCO	BanEcuador	
MONTO	20.000	
INTERÉS	11,86%	0,0593
PLAZO	3 años	
PERIÓDO	6	semestral
GARANTÍA	HIPOTECARIO	

Fuente: BanEcuador

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.6.2. Amortización de la Deuda

Tabla 31

Amortización de la Deuda

Amortización de la Deuda				
Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	-	-	-	\$ 20.000,00
1	\$4.058,31	1186	2872,3	\$17.127,69
2	\$4.058,31	1016	3042,6	\$14.085,05
3	\$4.058,31	835	3223,1	\$10.861,98
4	\$4.058,31	644	3414,2	\$7.447,78
5	\$4.058,31	442	3616,7	\$3.831,13
6	\$4.058,31	227	3831,1	\$0,00

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.7. Determinación del costo de capital

Tabla 32

Determinación del costo de capital

COSTO DE CAPITAL				
ESTRUCTURA	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	PONDERACIÓN
Inversión Propia	\$ 6.528,14	24,61%	10%	2,46%
Inversión Financiada	\$ 20.000,00	75,39%	11,86%	8,94%
TOTAL	\$ 26.528,14			11,40%
Inflación				1,03%

EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL 12,43%

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.8. Calculo De La Depreciación

Tabla 33

Determinación de la depreciación

	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR RESIUDUAL	VIDA UTIL	VALOR
Arriendo	\$ 300,00	5%	\$ 15,00	20 AÑOS	\$ 57,00
Muebles y enseres	\$ 620,00	10%	\$ 62,00	10 AÑOS	\$ 111,60
Equipos de Cómputo	\$ 736,00	33%	\$ 242,88	3 AÑOS	\$ 164,37
Equipos de Oficina	\$ 172,00	10%	\$ 17,20	10 AÑOS	\$ 30,96
Maquinaria	\$ 6.750,00	10%	\$ 675,00	10 AÑOS	\$ 1.215,00
TOTAL	\$ 8.578,00				\$ 1.578,93

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9. Determinación de Los Presupuestos

6.9.1. Presupuestos de Ingresos (Ventas)

Tabla 34

Presupuesto de los ingresos

JACKFRUIT			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	18000	\$ 2,36	\$ 42.408,33
2	18185	\$ 2,38	\$ 43.286,44
3	18373	\$ 2,40	\$ 44.182,73
4	18562	\$ 2,43	\$ 45.097,58
5	18753	\$ 2,45	\$ 46.031,38
			\$ 221.006,45

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.2. Presupuesto de los Costos

Tabla 35

Presupuesto de Los Costos

JACKFRUIT				
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	
1	18000	\$ 0,46	\$ 8.300,00	
2	18185	\$ 0,47	\$ 8.471,86	
3	18373	\$ 0,47	\$ 8.647,28	
4	18562	\$ 0,48	\$ 8.826,33	
5	18753	\$ 0,48	\$ 9.009,09	
			\$ 43.254,56	

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.3. Presupuesto de los Gastos

6.9.3.1. Proyección Gastos Administrativos

Tabla 36

Proyección Gastos Administrativos

PROYECCIÓN GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	\$ 20,00	\$ 20,21	\$ 20,41	\$ 20,62	\$ 20,84
Energía Eléctrica	\$ 40,00	\$ 40,41	\$ 40,83	\$ 41,25	\$ 41,67
Internet Banda Ancha	\$ 50,00	\$ 50,52	\$ 51,04	\$ 51,56	\$ 52,09
Suministros de Oficina	\$ 20,00	\$ 20,21	\$ 20,41	\$ 20,62	\$ 20,84
Sueldos	\$ 20.176,66	\$ 20.384,48	\$ 20.594,44	\$ 20.806,56	\$ 21.020,87
Publicidad	\$ 40,00	\$ 40,41	\$ 40,83	\$ 41,25	\$ 41,67
Diseño de página web	\$ 40,00	\$ 40,41	\$ 40,83	\$ 41,25	\$ 41,67
Implementos de limpieza	\$ 10,00	\$ 10,10	\$ 10,21	\$ 10,31	\$ 10,42
TOTAL	\$ 20.396,66	\$ 20.606,75	\$ 20.819,00	\$ 21.033,43	\$ 21.250,08

Elaborado por Jhoel Rosas

6.9.3.2. Proyección Gastos de Exportación

PROYECCION GASTOS DE EXPORTACIÓN					
	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Token	\$14,42	\$14,42	\$14,42	\$14,42	\$14,42
Cajas de cartón corrugado 92x30x30 cm.	\$1.890,00	\$1.909,47	\$1.929,13	\$1.949,00	\$1.969,08
Pallets	\$90,00	\$90,93	\$91,86	\$92,81	\$93,77
EXW	\$1.994,42	\$2.014,82	\$2.035,42	\$2.056,24	\$2.077,27
C. Fitosanitario	\$1.216,98	\$1.229,51	\$1.242,18	\$1.254,97	\$1.267,90
Transporte interno Pedro Vicente Maldonado-Guayaquil	\$400,00	\$404,12	\$408,28	\$412,49	\$416,74
agente de aduanas	\$600,00	\$606,18	\$612,42	\$618,73	\$625,10
FCA	\$4.211,40	\$4.254,63	\$4.298,31	\$4.342,43	\$4.387,01
Documento embarque	\$110,00	\$111,13	\$112,28	\$113,43	\$114,60
Consolidación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Recepción y despacho	\$96,48	\$97,47	\$98,48	\$99,49	\$100,52
Porteo	\$117,20	\$118,41	\$119,63	\$120,86	\$122,10
Tasa de almacenaje	\$78,40	\$79,21	\$80,02	\$80,85	\$81,68
Flete Internacional	\$1.800,00	\$1.818,54	\$1.837,27	\$1.856,19	\$1.875,31
TOTAL CFR	\$6.413,48	\$6.479,39	\$6.545,98	\$6.613,26	\$6.681,23
Sg	\$230,13	\$232,50	\$234,89	\$237,31	\$239,76
CIF	\$6.643,61	\$6.712,04	\$6.781,17	\$6.851,02	\$6.921,59

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.3.3. Proyección Depreciaciones

Tabla 37

Proyección Depreciaciones

PROYECCIÓN DEPRECIACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Instalación	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00	\$ 57,00
Muebles Enseres	\$ 111,60	\$ 111,60	\$ 111,60	\$ 111,60	\$ 111,60
Equipo de Computación	\$ 164,37	\$ 164,37	\$ 164,37	\$ 0,00	\$ 0,00
Equipo de Oficina	\$ 30,96	\$ 30,96	\$ 30,96	\$ 30,96	\$ 30,96
Maquinaria	\$ 1.215,00	\$ 1.215,00	\$ 1.215,00	\$ 1.215,00	\$ 1.215,00
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.414,56	\$ 1.414,56

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.4. Estado de Resultados

Tabla 38

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Jackfruit	\$ 42.408,33	\$ 43.286,44	\$ 44.182,73	\$ 45.097,58	\$ 46.031,38
Total Ingresos	\$ 42.408,33	\$ 43.286,44	\$ 44.182,73	\$ 45.097,58	\$ 46.031,38
(-) Costo de Ventas					
Jackfruit	\$ 8.300,00	\$ 8.471,86	\$ 8.647,28	\$ 8.826,33	\$ 9.009,09
Total Costos	\$ 8.300,00	\$ 8.471,86	\$ 8.647,28	\$ 8.826,33	\$ 9.009,09
(=) Utilidad Bruta	\$ 34.108,33	\$ 34.814,58	\$ 35.535,45	\$ 36.271,25	\$ 37.022,29
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 20.396,66	\$ 20.606,75	\$ 20.819,00	\$ 21.033,43	\$ 21.250,08
Gasto de Exportación	\$ 6.643,61	\$ 6.712,04	\$ 6.781,17	\$ 6.851,02	\$ 6.921,59
Depreciación	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.414,56	\$ 1.414,56
TOTAL GASTOS	\$ 28.619,20	\$ 28.897,72	\$ 29.179,10	\$ 29.299,01	\$ 29.586,22
(=) Utilidad después de Operaciones	\$ 5.489,12	\$ 5.916,86	\$ 6.356,35	\$ 6.972,24	\$ 7.436,06
(-) Gastos Financieros					
Intereses	1101	740	334	0	0
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$ 4.388,28	\$ 5.177,18	\$ 6.021,93	\$ 6.972,24	\$ 7.436,06
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 658,24	\$ 776,58	\$ 903,29	\$ 1.045,84	\$ 1.115,41
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 3.730,04	\$ 4.400,60	\$ 5.118,64	\$ 5.926,40	\$ 6.320,65
(-) 1,25% Impuesto a la Renta	\$ 46,63	\$ 55,01	\$ 63,98	\$ 74,08	\$ 79,01
(=) Utilidad Neta	\$ 3.683,42	\$ 4.345,59	\$ 5.054,65	\$ 5.852,32	\$ 6.241,65

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.5. Flujo de efectivo

Tabla 39

Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	\$ 3.683,42	\$ 4.345,59	\$ 5.054,65	\$ 5.852,32	\$ 6.241,65
Depreciaciones	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.578,93	\$ 1.414,56	\$ 1.414,56
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 5.262,35	\$ 5.924,53	\$ 6.633,59	\$ 7.266,88	\$ 7.656,21

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.6. Valor Actual Neto

Tabla 40

Valor Actual Neto

VALOR ACTUAL NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (1+i)ⁿ	FLUJOS ACTUALIZADOS FNE/(1+I)ⁿ
0	-\$ 26.528,14	-	26528,14
1	\$ 5.262,35	1,12	4.680,46
2	\$ 5.924,53	1,26	4.686,75
3	\$ 6.633,59	1,42	4.667,40
4	\$ 7.266,88	1,60	4.547,62
5	\$ 7.656,21	1,80	4.261,46
		Valor Presente	49.371,83
		Inversión Inicial	26.528,14
		VAN	\$ 22.843,69

Elaborado por Jhoel Rosas.

El Valor Presente Neto de este proyecto se estima en un valor de \$49.371,83, que refleja la rentabilidad estimada. Este resultado se generó a través del análisis de los diversos flujos. Se puede decir que dado que el VPN es positivo finiquitamos en reconocer la viabilidad positiva de este proyecto.

6.9.7. Costo Beneficio

Tabla 41

Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO	
VALOR PRESENTE	<u>49.371,83</u>
INVERSIÓN INICIAL	26.528,14 \$1,86

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.8. Periodo de Recuperación de la Inversión

Tabla 42

Periodo de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
1	5.262,35	5.262,35
2	5.924,53	11.186,88
3	6.633,59	17.820,46
4	7.266,88	25.087,35
PRI	4,20	4 años, 2 meses y 13 días

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.9. Tasa Interna de Retorno

Tabla 43

Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-26.528,14	
1	\$ 5.262,35	26.528,14
2	\$ 5.924,53	
3	\$ 6.633,59	
4	\$ 7.266,88	
5	\$ 7.656,21	
	TIR	6,98%

Elaborado por Jhoel Rosas.

La Tasa Interna de Retorno cuenta con un valor de 6.98%, esto nos indica que este proyecto generará un rendimiento anual positivo sobre la inversión inicial. Es necesario reconocer que no es la rentabilidad que se esperaba ya que es normal, con este análisis se considera que el proyecto es rentable y atractivo desde el punto de vista financiero.

6.9.10. Punto de Equilibrio

Tabla 44

Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$200,00	\$200,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$10.198,33
Agua	\$10,00		\$10,00
Energía Eléctrica	\$20,00		\$20,00
Internet Banda Ancha	\$25,00		\$25,00
Suministros de Oficina	\$10,00		\$10,00
Sueldos	\$10.088,33		\$10.088,33
Publicidad	\$20,00		\$20,00
Diseño de página web	\$20,00		\$20,00
Implementos de limpieza	\$5,00		\$5,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN			
Token	\$7,21		\$7,21
Cajas de cartón corrugado 92x92x35 cm.		\$945,00	\$945,00
Pallets		\$45,00	\$45,00
C. Fitosanitario	\$608,49		\$608,49
Transporte interno Pedro Vicente Maldonado-Guayaquil		\$200,00	\$200,00
agente de aduanas		\$300,00	\$300,00
Documento embarque	\$6.155,70		\$6.155,70
Recepción y despacho	\$48,24		\$36,40
Porteo	\$58,60		\$58,60
Tasa de almacenaje	\$39,20		\$120,00
Flete Internacional		\$900,00	\$900,00
Seguro		\$7.256,74	\$7.256,74
TOTAL	\$17.115,77	\$9.846,74	\$37.229,81

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.10.1. Margen de contribución

Tabla 45

Margen de Contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
JACKFRUIT	\$ 2,36	\$ 0,46	100%	\$ 0,46
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				\$ 0,46

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.10.2. Punto de Equilibrio Unidades Físicas

Tabla 46

Punto de Equilibrio Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FISICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
JACKFRUIT	37119	100%	37119

Elaborado por Jhoel Rosas.

6.9.10.3. Punto de Equilibrio Unidades Monetarias**Tabla 47***Punto de Equilibrio Unidades Monetarias*

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
JACKFRUIT	37119	\$ 2,36	\$ 87.451,97
TOTAL			\$ 87.451,97

Elaborado por Jhoel Rosas.

7. Conclusiones

- A través de este estudio, se logró conocer de manera completa la situación actual del Jackfruit ecuatoriano, puntualmente en el cantón Pedro Vicente Maldonado. Se evidenció que, si bien existe un potencial agrícola importante, aún se requiere una mejora en aspectos técnicos, capacitación a productores, y la estandarización de procesos en la siembra, así como el control de crecimiento para tener una producción adecuada. Estas mejoras son la clave para estandarizar nuestro producto y ser más atractivo a los mercados internacionales.

- En cuanto al análisis de la demanda, se identificó que el mercado de Estados Unidos representa una oportunidad sólida y con grandes oportunidades de crecimiento para el Jackfruit, tomando en cuenta el aumento de consumidores veganos y vegetarianos. Aproximadamente el 6% de la población estadounidense se identifica como vegana, mientras que más del 30% busca un mejor estilo de vida reduciendo el consumo de carne en sus vidas. Esto convierte al Jackfruit en una alternativa vegetal perfecta ya que puede ser utilizado en productos como tacos, hamburguesas y platos preparados al estilo vegano.

- Se reconoce que uno de los principales desafíos para Ecuador es la competencia con países como México y Perú, mismos que ya exportan esta fruta y se posicionan como proveedores de top, además de que gozan de ventajas comerciales gracias a tratados de

libre comercio vigentes con Estados Unidos. Esta situación nos representa una desventaja arancelaria para nuestro país que hasta el momento no ha podido establecer ningún acuerdo que nos beneficie arancelariamente. Sin embargo, se considera que el Ecuador cuenta con una ventaja comparativa clave, que es su ubicación geográfica, misma que le permite producir fruta durante todo el año y con condiciones climáticas únicas que favorecen al Jackfruit otorgándole una calidad superior, así como la posibilidad de ofrecer productos que cumplen con todos los requisitos que este mercado requiere.

- Asimismo, el desarrollo de este proyecto no solo está enfocada en la legalidad.

Gracias al estudio financiero se estableció que la empresa exportadora “EXORA COMPANY”, puede crearse ya que nos dio como resultado un proyecto viable, mismo que apoyará a la comunidad de Santa Rosa promoviendo la agricultura y fortaleciendo la economía del sector.

8. Recomendaciones

- Se recomienda fomentar la organización entre productores para poder aumentar la producción anual de Jackfruit, para poder consolidar las cantidades óptimas y fortalecer nuestro poder de negociación frente a la demanda de Estados Unidos.
- Se recomienda contactar con empresas privadas, distribuidoras, empresas de alimentación vegana y cadenas de supermercados que no cuenten con la suficiente cantidad de Jackfruit para satisfacer la demanda de sus clientes, para poder ingresar a este mercado de una manera diversa. Esto no nos asegura la colocación del producto, pero si nos ayudaría en la mejora de la rentabilidad al reducir intermediarios.
- Se recomienda adquirir certificaciones que expongan al Jackfruit ecuatoriano como un producto con credibilidad absoluta, además de poder introducirnos en nichos exclusivos como en especial dentro del segmento de consumidores veganos, vegetarianos y saludables.

Bibliografía

- Banco Mundial*. (s.f.). Obtenido de <https://data.worldbank.org>
- Chang, J. S. (22 de 08 de 2023). *Requisitos de acceso para la exportación de alimentos a Estados Unidos*.
Obtenido de https://recursos.exportemos.pe/requisitos-de-acceso-para-la-exportacion-de-alimentos--a-estados-unidos---taller-fda----23-agosto-2023.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Chiavenato. (2017). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw-Hill.
- COPCI. (2019).
- Coulter, R. &. (2018). *Administración*. Pearson Educación.
- DELOITTE. (2023). *guía para invertir en Ecuador*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/ec>
- exportador, G. d. (2024). *ProEcuador*. Obtenido de
https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia_del_exportador_2024.pdf?
- FDA. (20 de 01 de 2025). *Prior Notice of Imported Foods*. Obtenido de
https://www.fda.gov/industry/fda-import-process/prior-notice-imported-foods?utm_source=chatgpt.com
- FRED. (s.f.). Obtenido de <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=HtOe>
- GARCÍA, A. V. (13 de 2020). *Incoterms_2020*. Obtenido de
https://masam.cuautitlan.unam.mx/remadics/materiales/pdfs/Incoterms_2020.pdf
- HUB, B. L. (12 de 11 de 2024). Obtenido de <https://www.bizlatinhub.com/es/quienes-somos/>
- INEAF. (2023). *Business School*. Obtenido de <https://www.ineaf.es/glosario-juridico/ventaja-comparativa>
- Insights, C. M. (2024). *Global Jackfruit Market 2024–2033*.
- Map, M. A. (s.f.). Obtenido de
<https://www.macmap.org/es/query/results?reporter=842&partner=218&product=081090&level=6#jump-to-ntm-summary-content>

- Map, T. (s.f.). Obtenido de <https://www.trademap.org/>
- Ministerio de Producción, C. E. (2024). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec>
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Harvard University Press.
- OMC. (2023). *guia basica del comercio internacional*. Obtenido de <https://www.wto.org>
- ProEcuador. (2024). *Guia paso a paso para exportadores*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec>
- REPRESENTATIVE, O. O. (s.f.). Obtenido de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>
- Research, G. V. (2024). *U.S. Plant-based Meat Market Size & Trends*.
- Research, V. M. (2024). *ackfruit Market Size By Variety*.
- Ricardo, D. ((1817)). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray.
- Salvatore, D. &. (2017). *Theory and Problems of International Economics (5th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- SENAE. (2025). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- SERCOP. (15 de 03 de 2023). *LEY DE COMPAÑIAS*. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf
- Suhana Safari, N. A. (2019). *DISTRIBUTION CHANNEL ASSESSMENT: A CASE STUDY IN EXPORTING MALAYSIAN JACKFRUIT TO UNITED ARAB EMIRATES (UAE) BY AIR SHIPMENT*.
- SUMA, U. S. (2025). *CESUMA.MX*. Obtenido de <https://www.cesuma.mx/blog/que-es-el-comercio-internacional.html#:~:text=El%20comercio%20internacional%20es%20el,mercado%20se%20vive%20m%C3%A1s%20competitivo>.
- TenData. (s.f.). *Exportaciones de Ecuador*.
- Tridge. (2024). *Datos de exportación de jaca*.
- U.S. Census Bureau. (s.f.). Obtenido de <https://www.census.gov/popclock/>

VEGCONOMIST. (2023). *BusinessWire*. Obtenido de https://vegconomist.es/businesswire/mercados-alimentos-plant-based-eeuu/?utm_source=chatgpt.com

VENERABLA CAPITAL. (08 de 08 de 2022). Obtenido de <https://venerablecapital.es/que-es-una-empresa-exportadora/#:~:text=Una%20empresa%20exportadora%20es%20aquella,de%20tener%20una%20marca%20reconocida.>

Vision, T. T. (2024). *Principales países exportadores*.

Anexos**Figura 13**

Entrevistas presenciales en la comunidad Santa Rosa



Nota. Elaborado por el autor

Figura 14

Entrevistas por correo electrónico a representante de la corporación Melissa's

Robert Schueller <RobertS@melissas.com>
para mí

mar, 6 may, 9:50 a.m. (hace 11 días) ☆ ☺ ↶ ⋮

Traducir al español X

Hello Joel,

Thank you for reaching out to Melissa's Produce located in Vernon, California USA.

Melissa's is in fact a major distributor of fresh Jackfruit in the USA selling our fruit to supermarkets in most of the states. We source our products only from Mexico on a year round basis only now. We use to source from the Dominican Republic but they no longer were competitive enough to compete with Mexico grown product.

https://www.melissas.com/products/jackfruit-fresh?_pos=1&_sid=0a719743&_ss=

You can send me survey of questions but I am afraid I can't supply you with all the information you would like especially about pricing and profit margins. Melissa's is a private company and will remain a private company on financial matters.

All the Best...

Robert Schueller
Director of pr
Melissa's Produce
www.melissas.com

Robert Schueller
para mí

mié, 7 may, 11:41 a.m. (hace 10 días) ☆ ☺ ↶ ⋮

Traducir al español X

Jhoel,

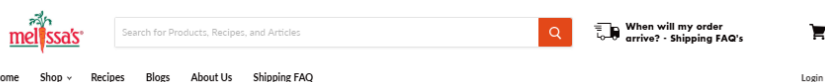
Ok... here is some of the information I can provide you is bried and to the pint about the potential market for fresh Jackfruit in the USA from Melissa's Produce viewpoint:

- 1. What trends have you observed in fresh Jackfruit demand over the past 3-5 years in the US market?**
We have seen double digit growth every year in the last 5 especially in 2020 and 2021 in particular.. we colintine to see double digit grown in the coming years (10-20% on average)
- 2. Which US regions show the strongest acceptance and consumption growth for Jackfruit?**
West Coast, East Coast, SouthWest and Mid West. Growth potential in SouthEast to NorthEast to NorthWest in the US.
- 3. Have you noticed differences in preference between ripe (sweet) Jackfruit and green Jackfruit (used as a meat substitute)?**
Yes... 80% is for fresh sweet jackfruit... less then 20% for rock hard green unripen jackfruit to use as meat substitute.
- 4. Is there seasonality in US Jackfruit demand, or is consumption relatively stable year-round?**
Year round demand, there isn't a particular peak of season demand on them... however there are some gaps or shortage on rainy season (Dec – Feb) and again the hot summer season (July – sept).
- 5. What specific characteristics do you look for in your Mexican Jackfruit suppliers (volume consistency, certifications, etc.)?**
Consistency (10-20 lbs).. above 20 lb size is NOT diserable – too big. Certification for food safety is important.
- 6. What quality standards or technical specifications must Jackfruit meet to be imported into the US through distributors like Melissa's?**
Review our standards <https://www.melissas.com/pages/food-safety>
- 7. What are the main logistical challenges you face when handling fresh Jackfruit due to its particular characteristics?**
Too large of sizing.
- 8. What factors determined your decision to source exclusively from Mexico over other regions?**
Logistically: the weight of produce and a consistency for the growing season
- 9. How do you envision the US Jackfruit market evolving over the next 5 years?**
- Continue to see double digit growth... Here is the big potential is offering single serving size with a better shelf life: https://www.melissas.com/products/fresh-jackfruit-pods-1?_pos=1&_sid=743542a488&_ss=
- 10. Have you considered expanding your portfolio with processed Jackfruit products?**
Yes... looking into new vendor for offering fresh cut as noted above link. We haven't offered this item in over 2 years... offered it only for 1 year, need new vendor asap!!
- 11. How has the growth of plant-based diets impacted Jackfruit demand as a meat substitute?**
-The meat substitute is how the trend took off in the US market just over 12 years ago... Vegan consumers are the #1 driver for this fruit. It would be awesome to have a fresh fruit fruit of unripen jackfruit to offer in a small package like the fresh jackfruit link you see above too... so both to offer fresh sweet and fresh unripen jackfruit packages... do you offer this??

Nota. Elaborado por el autor.

Figura 15

Requisitos de la corporación Melissa's



Food Safety

Leading the Way to Safety

Melissa's has always been a leader in food safety, pursuing certified third-party food safety audits and verification programs to ensure the physical and biological safety of our products. Since our founding in 1984, Melissa's has met or exceeded all local, state and federal food safety standards, and we ensure that our growers and supply network do the same.

We have a dedicated food safety team, and a procurement staff that visits growers all over the world. Together, they source the world's finest, tastiest produce, and make sure it's healthy and safe to eat.

Safe Quality Food Certification

In 2012, Melissa's received the prestigious GFSI-accredited SQF certification from the Safe Quality Food Institute, an organization with the mission to "deliver consistent, globally recognized food safety and quality certification programs based on sound scientific principles, consistently applied across all industry sectors."

This certification involves extensive monitoring including both scheduled and unannounced facility audits, and is recognized by retailers and food service providers worldwide.

Throughout every step of our supply and distribution chain, we assess all products and associated processes to identify potential hazards and take any necessary action to eliminate, prevent and reduce risk.

Global Standards

GFSI, the Global Food Safety Initiative, sets the highest standards for food safety. Consisting of thought leaders, retailers and scientists from around the world, GFSI accredits groups such as the Safe Quality Food Institute to grant the certifications that prove that a company is committed to those standards.

GFSI-level certification—and thus Melissa's SQF certification—encompasses all the guidelines for other recognized food safety programs:

- Good Manufacturing Practices (GMP)
- Hazard Analysis and Critical Control Points (HAACP)
- Supplier Verification, including Good Agricultural Practices (GAP)

Good Manufacturing Processes

Melissa's follows or exceeds all Good Manufacturing Processes (GMP) set by the SQF food safety program. GMP defines management and manufacturing practices, to ensure that food products consistently meet legislative and customer specifications. Some of these practices include:

- Employee training
- Personal hygiene and safety
- Food handling production
- Allergen control protection

Principals of Prevention

HACCP, known as the Hazard Analysis of Critical Control Points Plan, was developed by the United Nations' Food and Agriculture Association. HACCP provides a systematic approach to the identification, evaluation and control of food safety hazards with the goal of protecting consumer health worldwide.

A HACCP system assesses all the steps of food production to reduce the potential for any physical, chemical or biological risks that could potentially harm consumers.

Good Agricultural Processes

For farms, Good Agricultural Practices, or GAP, defines the essential elements for the development of best-practice for production, incorporating integrated crop management, integrated pest management and integrated agricultural hygienic practices.

GAP is a voluntary program utilized by growers and field packers to satisfy retail and food service buyer requirements.

Supplier Verification Program

Melissa's requires that all of our growers and suppliers have a third-party-certified GFSI, GMP, HAACP, GAP or government safety program in place.

The supplier validation process includes monitoring growing practices including planting, harvesting and packing.

To minimize risk, Melissa's also conducts our own site visits and uses additional third party auditors to do biological and microbiological testing.

Traceability & Records

A key part of our Food Safety Program is meticulous electronic record keeping.

Detailed trace-back and trace-forward records allow us to be nimble, so that at any time, we can determine where any product came from, not just to product origin but down to batch, lot and case number. The ability to track all movement to and from our facility helps us protect consumers and our customers by stopping potential problems before they begin.

Pillars of Safety

Public health is our top priority, and we are proud that we've created a system that protects not only the end consumer but our customers as well.

Our standards already meet or exceed all those set by local, state and federal laws. Even so, our goal is constant improvement, something our food safety team and rigorous certified third-party auditing help us achieve.

At Melissa's, we take every step we can—from preventative control, vendor verification, careful supply chain management, sanitation protocols, scrupulous record keeping and ongoing employee education—to make sure you can depend on us for fresh, safe, and delicious produce.

Fuente: recopilado de (melissas.com/pages/food-safety).