


esencial
COSTA
RICA

PROCOMER
COSTA RICA EXPORTACIONES
INVERSIÓN

DESCUBRE



GUÍA PARA DESARROLLAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN EN EL CULTIVO Y PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN COSTA RICA

Contenido

Prólogo	5
Resumen ejecutivo	6
Descripción general de la actividad	7
Tendencias globales relevantes en la cadena de valor	11
Tamaño del mercado y proyección	11
Características del cultivo de plátano	11
Descripción de impulsores (“drivers”) de la industria para inversión extranjera directa	11
Principales países que están atrayendo IED	13
Empresas de capital extranjero que lideran el mercado global de Plátano	18
Caracterización de los requerimientos técnicos de la industria	21
Descripción de infraestructura requerida (pública y privada)	21
Capacidades específicas requeridas.....	21
Consumo de agua.....	22
Consumo eléctrico	22
Recurso humano	22
Logística	22
Uso de suelo y condiciones edafoclimáticas.....	22
Consideraciones fitosanitarias	23
Consideraciones ambientales.....	23
Otras consideraciones relevantes.....	23
Caracterización de la actividad en Costa Rica	23
Principales actores y descripción de su participación o rol en la cadena de valor	24
Elementos relevantes y propios de la cadena de producción	27
Legislación específica y regulatoria relevante.....	27
Capacidades y Brechas.....	28
Casos de éxito en Costa Rica	29
Ventajas competitivas y comparativas que tiene Costa Rica para atraer IED	30
FODA para la atracción de IED hacia Costa Rica	33
Diagrama de Gantt para establecimiento de una empresa en el país	34
Avío bancario	36

Conclusión estratégica40
Referencias41

Índice de Cuadros

Cuadro 1 Principales Productores mundiales de Plátano (2024).....	7
Cuadro 2 Exportaciones de Plátanos (frescos o secos) por principales Países (2024).....	8
Cuadro 3 Importaciones de Plátano (frescos o secos) por principales Países (2024)	9
Cuadro 4 Costa Rica: Exportaciones de Plátano por Destino (toneladas y miles de US\$).....	10
Cuadro 5 Tendencias en el mercado global del plátano	12
Cuadro 6 países que atraen IED en plátano: justificantes y drivers	13
Cuadro 7 incentivos comparados para IED en plátano (cultivo y procesamiento)	15
Cuadro 8 Prospección de empresas líderes para plátano.....	19
Cuadro 9 Actores en la Cadena de Valor del Plátano en Costa Rica	25
Cuadro 10 Ventajas comparativas y competitivas de Costa Rica para atraer IED en plátano	30
Cuadro 11 Acuerdos comerciales de Costa Rica y posicionamiento del Plátano (subpartida 080310; Arancel de Producto exportado desde Costa Rica 1/)	32
Cuadro 12 Matriz FODA — Atracción de IED en plátano en Costa Rica.....	33
Cuadro 13 Gantt del proceso de creación de una nueva empresa.....	34
Cuadro 14 Estado de Resultados proyectado: Cultivo de Plátano.....	39

Índice de Figuras

Figura 1 Diagrama de Gantt – Proyecto empresa IED de plátano (Costa Rica).....	35
--	----

Prólogo

El plátano (*Musa paradisiaca* o híbridos afines) es mucho más que un cultivo tropical: es una materia prima global con rostro humano, símbolo de resiliencia agrícola, sostenibilidad y sofisticación productiva. En la nueva economía agroalimentaria, donde la trazabilidad, la salud y la eficiencia ambiental definen las decisiones de consumo e inversión, el plátano emerge como una oportunidad estratégica para unir rentabilidad y sostenibilidad.

Esta guía ha sido elaborada para ofrecer a inversionistas internacionales una visión integral, técnica y estratégica sobre las oportunidades de inversión extranjera directa (IED) en el cultivo, procesamiento y exportación de plátano desde Costa Rica, un país que combina excelencia agrícola, innovación tecnológica y liderazgo ambiental en un mismo modelo productivo.

Con una ubicación geográfica privilegiada, acceso logístico a América, Europa y Asia, y una matriz eléctrica 99% renovable, Costa Rica se posiciona como un centro regional de agroindustria sostenible, donde la inversión se traduce en valor compartido. Su estabilidad política, su marco jurídico predecible y su modelo de desarrollo basado en la economía verde ofrecen un entorno seguro, ético y competitivo para inversionistas globales que buscan resultados financieros con impacto positivo.

Bajo el marco del Global Gateway de la Unión Europea, los tratados de libre comercio con Estados Unidos y Asia, y su régimen de Zona Franca de clase mundial, Costa Rica ofrece condiciones únicas para producción y procesamiento de plátano premium —orgánico, certificado, trazable y sostenible— destinado a los mercados más exigentes del mundo.

Esta guía sintetiza las tendencias globales, los incentivos comparativos, los drivers de inversión y las ventajas competitivas que hacen de Costa Rica un destino idóneo para el desarrollo de proyectos agroindustriales de nueva generación. Además, incluye un FODA estratégico, un diagrama de Gantt para establecimiento de operaciones y una lista de empresas líderes globales con alto potencial de expansión hacia el país.

Costa Rica no solo exporta plátanos. Exporta confianza, coherencia y sostenibilidad tropical. Invertir aquí es apostar por una alianza que combina productividad, reputación y futuro.

Resumen ejecutivo

El mercado mundial del plátano se encuentra en una fase de expansión sostenida, impulsada por el aumento del consumo en mercados emergentes, la valorización de productos naturales y la diversificación hacia líneas de mayor valor agregado como harinas sin gluten, chips saludables y bioproductos industriales. De acuerdo con Proficient Market Insights (2025), el sector alcanzó en 2025 un valor estimado de USD 8.710 millones, con una proyección de crecimiento hasta USD 11.870 millones para 2034, equivalente a una tasa compuesta anual (CAGR) de 3,9 %.

Los países que actualmente lideran la atracción de inversión extranjera directa (IED) en este sector —como Colombia, Ecuador, República Dominicana, Perú y Ghana— comparten una serie de condiciones que explican su éxito: políticas fiscales favorables, infraestructura exportadora moderna y estrategias de diferenciación basadas en valor agregado agroindustrial. En este escenario, Costa Rica posee una oportunidad estratégica para integrarse en esta dinámica global, apalancando su reputación como país sostenible y su capacidad para ofrecer un entorno de inversión verde, trazable y confiable a empresas europeas interesadas en relocalizar o diversificar su producción bajo esquemas de nearshoring y friendshoring.

El país combina ventajas comparativas y competitivas de alto valor. Entre las primeras destacan su clima tropical estable, suelos fértiles y ubicación geográfica privilegiada que le otorgan acceso simultáneo a los mercados de América, Europa y Asia. Entre las segundas sobresalen su energía eléctrica 99 % renovable, su institucionalidad sólida y un régimen de zonas francas que brinda incentivos fiscales de clase mundial. Estas condiciones, junto con la infraestructura portuaria de APM Moín y el capital humano especializado en agroindustria, posicionan a Costa Rica como un socio confiable para proyectos de inversión sostenible.

La atracción de IED en el cultivo y procesamiento de plátano puede generar un impacto transformador para el país, al promover empleo rural calificado, innovación tecnológica y encadenamientos productivos con sectores como biotecnología, empaques sostenibles y bioeconomía. En conjunto, Costa Rica puede ofrecer a los inversionistas internacionales no solo una oportunidad de rentabilidad económica, sino también un modelo coherente de desarrollo sostenible que una productividad, reputación y propósito.

Descripción general de la actividad

El plátano (*Musa paradisiaca*) es un cultivo estratégico para la seguridad alimentaria, la economía rural y la estabilidad social en regiones tropicales de África, América Latina, el Caribe y Asia. A diferencia del banano de exportación, su cadena de valor está orientada principalmente a mercados internos y regionales, con fuerte participación de pequeños productores, alta informalidad y creciente presión por modernización productiva y sostenibilidad. A nivel global, las tendencias reflejan una revalorización del plátano como alimento básico, materia prima agroindustrial y cultivo resiliente, en un contexto marcado por el cambio climático, urbanización acelerada y transformación de los sistemas alimentarios.

Los principales países productores de plátano son Uganda, República Democrática del Congo, Camerún y Ghana, que concentran casi el 60 por ciento de la producción mundial (Cuadro 1). En general, África domina la producción mundial, donde el plátano es principalmente un cultivo de subsistencia y seguridad alimentaria. En América Latina y el Caribe se da una mayor orientación comercial y exportadora, con mejores niveles de tecnificación. Por otro lado, los países de Asia combinan sistemas tradicionales con una creciente inserción en mercados internacionales.

Cuadro 1 Principales Productores mundiales de Plátano (2024)

País	Producción estimada (tm)	Participación global	Comentario
Uganda	11,834,262	26.7%	Producción concentrada en el consumo interno, clave para la seguridad alimentaria y dieta básica. Predominan los pequeños productores.
República Democrática del Congo	4,908,314	11.1%	Producción base de la seguridad alimentaria y economías rurales. Baja tecnificación y predominio de agricultura de subsistencia.
Camerún	4,663,350	10.5%	Producción importante en zonas tropicales húmedas con combinación de consumo interno y exportación. Apoyo institucional y condiciones agroecológicas favorables (suelos fértiles).
Ghana	4,423,947	10.0%	Cultivo estratégico en la dieta nacional y mercados urbanos, con participación tanto de pequeños como medianos productores. Importante para ingresos rurales y comercio regional.
Filipinas	3,049,366	6.9%	Producción con mayor orientación comercial y exportadora en comparación con otros países de África. Mayor integración en

			cadenas agroindustriales y mercados internacionales.
Colombia	2,658,563	6.0%	Sistema mixto: consumo interno alto y exportaciones (especialmente a EE. UU. y Europa). Mayor tecnificación relativa en algunas regiones y articulación con la agroindustria.
Côte d'Ivoire	2,465,235	5.6%	Producción importante en África occidental, para economías rurales y mercados locales. Asociada a sistemas agrícolas diversificados.
República Dominicana	1,660,068	3.8%	Producción orientada tanto al consumo interno como a las exportaciones regionales. Es un cultivo clave en la dieta caribeña y en economías rurales.
Myanmar	1,476,388	3.3%	Producción en expansión en Asia, con predominio de pequeños agricultores y orientación al mercado doméstico. Menor integración con mercados globales.
Ecuador	1,083,684	2.4%	Aunque es líder mundial en banano, el plátano tiene menor desarrollo. La producción es más comercial y orientada a mercados internos y regionales, con buena infraestructura exportadora.

Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT y OEC

Los principales países exportadores del mundo son Ecuador y Guatemala (ambos con una cuota cercana al 21% del total), seguidos por Colombia y Países Bajos (reexportador). El crecimiento de las exportaciones mundiales fue del 28% entre 2023-24, con tasas mayores en varios de los principales países exportadores (Cuadro 2). En el caso de las importaciones, más de la mitad se concentra en tres países: Estados Unidos, Arabia Saudita, y Rumania. En general, las importaciones enfrentan bajos aranceles. (Cuadro 3).

Cuadro 2 Exportaciones de Plátanos (frescos o secos) por principales Países (2024)

	Valor exportado en 2024 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2020-2024 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2023-2024 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)	Valor unitario (USD/Ton)
Mundo	879,365	1.0%	28.0%	100%	694
Ecuador	186,247	19.0%	-2.0%	21.2%	641
Guatemala	184,626	13.0%	21.0%	21.0%	609
Colombia	140,526	16.0%	35.0%	16.0%	813

Países Bajos	82,313	24.0%	311.0%	9.4%	1418
Bélgica	44,163	44.0%	115.0%	5.0%	1068
Estados Unidos de América	36,546	18.0%	-1.0%	4.2%	1207
Hungría	19,597	21.0%	57.0%	2.2%	1589
México	19,046	20.0%	2.0%	2.2%	991
Nicaragua	18,656	7.0%	-27.0%	2.1%	292
Otros	147,645	31.9%	43.6%	16.8%	1085

Fuente: elaboración propia con datos de ITC TradeMap

Cuadro 3 Importaciones de Plátano (frescos o secos) por principales Países (2024)

	Valor importado en 2024 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2020-2024 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)	Valor unitario (USD/Ton)
Mundo	1,392,482	5.0%	100%	4.3%	nd
Estados Unidos de América	402,982	6.0%	28.9%	0.6%	791
Arabia Saudita	250,319	15.0%	18.0%	0.0%	705
Rumania	104,214	27.0%	7.5%	6.1%	880
Hungría	57,339	11.0%	4.1%	6.1%	1,270
Bélgica	55,175	3.0%	4.0%	6.1%	1,025
España	51,362	0.0%	3.7%	6.1%	nd
Países Bajos	45,128	-5.0%	3.2%	6.1%	1,320
Reino Unido	42,301	-5.0%	3.0%	4.8%	1,003
Francia	40,513	0.0%	2.9%	6.1%	1,102
Canadá	37,843	6.0%	2.7%	0.3%	1,179
Otros	268,884.00	3.6%	24.6%	5.0%	834

Fuente: elaboración propia con datos de ITC TradeMap

Las exportaciones de plátano de Costa Rica promediaron US\$ 5,17 millones anualmente desde entre el 2020 y 2025, logrando un alto crecimiento en este último año. Recientemente, Estados Unidos se ha convertido en el principal destino de las exportaciones, con un alto crecimiento. Honduras y varios países europeos completan el destino de las exportaciones (Cuadro 4).

Cuadro 4 Costa Rica: Exportaciones de Plátano por Destino (toneladas y miles de US\$)

País	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
	Miles US\$	TM	Miles US\$	TM	Miles US\$	TM	Miles US\$	TM	Miles US\$	TM	Miles US\$	TM
Estados Unidos	791.6	1,270.8	803.2	1,292.3	318.8	399.0	1,043.6	1,032.7	2,644.9	2,973.3	11,353.0	12,729.7
Italia	0.4	0.6	20.0	15.3							823.5	1,004.3
Honduras	204.9	1,913.6	2,262.7	12,211.6	358.3	2,011.5	38.9	292.5	649.1	3,509.1	542.8	3,285.0
Puerto Rico	967.5	1,100.6	722.1	807.3	744.2	777.8	990.3	968.2	815.0	847.1	499.0	465.1
Bélgica							738.2	1,046.8	1,229.2	1,580.9	394.1	523.8
Reino Unido			20.0	27.2					33.8	40.9	360.2	413.9
OTROS									189.4	270.9	322.8	429.1
Total	2,100.3	4,586.2	4,128.2	15,225.7	1,587.3	3,750.8	2,993.6	3,813.9	5,773.8	9,523.6	14,433.2	19,245.2
Precio Promedio US\$/Ton	458.0		271.1		423.2		784.9		606.3		750.0	

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Tendencias globales relevantes en la cadena de valor

Tamaño del mercado y proyección

El mercado global de plátanos alcanzó un valor de \$8,71 mil millones en 2025. Se proyecta que para 2034 el mercado mundial llegará a \$11,87 mil millones, lo que implicaría una tasa compuesta anual (CAGR) aproximada de 3,94% durante el periodo 2025–2034. Este crecimiento refleja una recuperación postpandemia, combinada con la expansión del consumo en mercados emergentes y la mayor demanda por productos procesados, saludables y con valor agregado (Proficient Market Insights, 2025)

Características del cultivo de plátano

El plátano de cocinar es un fruto rico en almidón, diferente del plátano dulce; se cocina como alimento básico en muchas cocinas tropicales. A diferencia del plátano dulce, el plátano se consume mayormente cocido (hervido, frito, al vapor) y es un insumo versátil para harinas, chips, productos procesados y snacks saludables. Como cultivo tropical, depende de condiciones de clima cálido, humedad moderada y buena gestión poscosecha para evitar pérdidas. El almacenamiento y la logística son críticos debido a su naturaleza perecedera, lo que exige infraestructura de cadena de frío, embalaje adecuado y transporte rápido.

Descripción de impulsores (“drivers”) de la industria para inversión extranjera directa

El mercado global del plátano está experimentando una transformación estructural impulsada por la convergencia de tres tendencias principales: la diversificación de la demanda, la innovación tecnológica y la transición hacia modelos productivos sostenibles. Estas dinámicas reconfiguran la cadena de valor, desde la producción agrícola hasta el procesamiento, la logística y la comercialización internacional.

En primer lugar, el crecimiento del mercado responde a una mayor demanda global de productos derivados del plátano con valor agregado. Los consumidores están adoptando patrones de alimentación más saludables, impulsando la expansión de segmentos como los snacks de plátano deshidratado, las harinas sin gluten y los purés naturales para la industria alimentaria. Este fenómeno se intensifica en regiones urbanas de América Latina, África y Asia, donde el plátano de cocinar se posiciona como un alimento funcional, nutritivo y de bajo impacto ambiental.

En segundo lugar, el avance tecnológico está modificando la forma en que se produce, conserva y distribuye el plátano. Las innovaciones en empaque biodegradable, control de humedad, poscosecha y conservación en frío están extendiendo la vida útil del producto y permitiendo la expansión de mercados distantes. La digitalización y el uso de tecnologías como blockchain y sensores IoT facilitan la trazabilidad completa del producto desde el campo hasta el consumidor, un atributo altamente valorado por las cadenas de distribución europeas y norteamericanas.

La tercera tendencia clave está vinculada con la sostenibilidad y las certificaciones ambientales. Cada vez más, las cadenas de valor del plátano están siendo evaluadas según criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza). Los compradores internacionales priorizan proveedores que puedan demostrar prácticas de cultivo responsables, uso eficiente de recursos hídricos y baja huella de carbono. En este contexto, Costa Rica posee una ventaja natural, al ser reconocida globalmente por su matriz energética limpia, sus políticas de descarbonización y su liderazgo en certificaciones como Rainforest Alliance, GlobalGAP y Comercio Justo.

A nivel geográfico, el mercado se mantiene liderado por países africanos como Camerún, Ghana y Nigeria, junto con actores latinoamericanos consolidados como Colombia, Ecuador y Perú. Sin embargo, se observa un traslado progresivo de inversiones hacia países con ecosistemas institucionales más estables y con capacidad de ofrecer trazabilidad y sostenibilidad verificable, una tendencia que coloca a Costa Rica en una posición privilegiada para captar nuevos flujos de IED vinculados con la agroindustria sostenible.

Finalmente, la cadena de valor del plátano está integrándose con la bioeconomía global. El aprovechamiento de residuos del cultivo para producir bioplásticos, compost y biomasa energética convierte al plátano en un insumo con potencial circular. Este enfoque, cada vez más atractivo para inversionistas europeos, permite alinear los proyectos agroindustriales con los objetivos del European Green Deal y con las metas globales de economía baja en carbono.

En conjunto, estas tendencias delimitan un futuro donde el plátano deja de ser un simple producto agrícola para convertirse en un vehículo de innovación, sostenibilidad y diversificación productiva (Cuadro 5). Para Costa Rica, esto representa una oportunidad clara de atraer inversiones orientadas a la generación de valor, tecnología y empleo verde.

Cuadro 5 Tendencias en el mercado global del plátano

<p>1. Crecimiento de snacks y chips de plátano En África y Latinoamérica, los chips de plátano están ganando protagonismo como snacks saludables, impulsados por la demanda urbana y de productos libres de gluten. En Ghana y Camerún ya se reporta mayor consumo de chips que del fruto fresco en ciertos mercados locales.</p>
<p>2. Volatilidad de precios de exportación y diferenciales de calidad En Costa Rica, el precio de exportación del plátano congelado ha oscilado entre \$0,61 y \$3,24 por kg en 2023, y en 2024 entre \$0,83 y \$2,88, evidenciando una alta dispersión asociada a calidad, destino y logística.</p>
<p>3. Incremento de los envíos globales, aunque con altibajos Entre noviembre de 2023 y octubre de 2024 se registraron más de 10.800 envíos de plátano a nivel global, aunque con una caída del 5% respecto al periodo anterior.</p>
<p>4. Demanda creciente de plátano / banana “incluyendo plátano” como categoría comercial El comercio global de bananas (que incluye plátano) alcanzó aproximadamente \$15,8 mil millones en 2023, lo que reafirma el peso comercial de esta categoría en cadenas tropicales.</p>

5. Per cápita elevado en países africanos

Países como Uganda (≈ 219 kg/persona año) y Camerún (≈ 181 kg/persona año) lideran el consumo per cápita de bananas y plátano en 2024, lo que indica que en esas economías el fruto no es solo producto de exportación sino parte del consumo alimentario de base.

Fuente: compilación de los autores

Principales países que están atrayendo IED

La identificación de países que hoy concentran inversión extranjera directa (IED) en plátano permite perfilar socios estratégicos, benchmarks regulatorios y modelos de negocio escalables (Cuadro 6). Esta lectura comparada revela dónde se está invirtiendo, por qué y bajo qué motores (drivers) —información clave para afinar la propuesta de valor de Costa Rica y orientar la prospección de empresas ancla (productores, procesadores, traders, marcas de snacks/harinas y logística refrigerada).

Cuadro 6 países que atraen IED en plátano: justificantes y drivers

País	Por qué atrae IED (justificantes)	Drivers de inversión predominantes
Colombia	Alto volumen y tradición exportadora de plátano macho y banano; cadenas certificadas (Global G.A.P., Rainforest); clústeres logísticos Caribe y Pacífico; encadenamientos en snacks, harinas y congelados.	Nearshoring a EE. UU./UE, acuerdos comerciales, oferta de tierra y clima aptos, costos competitivos y base de proveedores agrícolas; madurez en inocuidad y trazabilidad.
Ecuador	Potencia logística y de trading en musáceas; know-how exportador, navieras y servicios poscosecha; diversificación hacia procesados (chips, harinas).	Escala exportadora, puertos eficientes, contratos de largo plazo con importadores/retail; estabilidad de flujos y capacidad de cumplir especificaciones.
República Dominicana	Reconocida por orgánico y comercio justo; fuerte presencia en UE (España, Italia); creciente base de procesamiento artesanal–industrial (chips, tostones, harinas).	Diferenciación por certificaciones, marca-país en orgánico, incentivos a agroindustrialización y ventanas comerciales a UE/Caribe.
Perú	Desarrollo de agroexportación con estándares altos; ampliación de oferta tropical (incluye plátano en algunas cuencas); plataformas logísticas y de servicios tecnológicos al agro.	Gestión de calidad, contratos con supermercados, encadenamientos con servicios de I+D, estabilidad para alianzas de valor agregado.
Guatemala	Ecosistema exportador sólido en musáceas; cercanía a EE. UU.; capacidades en frío y empaque; operadores logísticos integrales.	Tiempo a mercado corto a Norteamérica, costos logísticos competitivos, mano de obra entrenada, economías de escala.
Ghana	Mercado interno grande para plátano + salto a procesados (chips/harinas); programas de	Demanda doméstica + exportación regional, políticas pro-industria,

País	Por qué atrae IED (justificantes)	Drivers de inversión predominantes
	industrialización (1DIF), plataformas para PYMES y escalamiento; creciente interés de fondos de impacto.	costos laborales ventajosos, espacio para transferencia tecnológica.
Camerún	Entre los líderes mundiales en producción de plátano; potencial de formalización y escalado industrial (almidones/harinas/plátano procesado).	Abundancia de materia prima, crecimiento urbano de consumo, mercado regional CEMAC, oportunidades en poscosecha y reducción de pérdidas.
Nigeria	Gran mercado interno para plátano y derivados; auge de snacks y harinas; creciente interés de capital nacional y diáspora en agroprocesamiento.	Sustitución de importaciones, escala y demografía, apetito por inversión de impacto; oportunidades en empaques, control de calidad y distribución.
Côte d'Ivoire	Producción relevante en África occidental; corredores logísticos hacia UE; espacio para integrarse a cadenas de valor regionales de snacks y harina.	Puertos competitivos (Abiyán), integración regional UEMOA/CEDEAO, estándares fitosanitarios en mejora continua.
India (estados tropicales)	Mercado nacional masivo para plátano; innovación en secado, chips y harinas; hubs de agroprocesamiento y PLI (Production Linked Incentives) en alimentación.	Demanda doméstica sostenida, polos manufactureros, costos de proceso y densidad de proveedores de empaque/maquinaria.
Filipinas	Tradición exportadora en musáceas; operadores integrados (cultivo, packing, shipping); experiencia en diversificación de presentaciones de producto.	Ecosistema exportador maduro, contratos con traders/retail, logística y estandarización.

Nota: Varios de estos países combinan músculo exportador en banano con líneas específicas en plátano (plátano verde de cocinar); la IED se orienta a procesos poscosecha (maduración, corte, congelado) y valor agregado (chips, tostones, harinas sin gluten).

Fuente: compilación de los autores

Por otro lado, es importante dimensionar la importancia de los esquemas de incentivos que ofrecen estos países para las empresas extranjeras. Más allá de los tradicionales incentivos relacionados con la exención de impuestos y exoneraciones, temas relacionados con la logística internacional, programas sectoriales y financiamiento, son parte de los instrumentos utilizados para atraer inversiones hacia la producción y exportación de plátano (Cuadro 7).

Cuadro 7 incentivos comparados para IED en plátano (cultivo y procesamiento)

País / Hub	Impuesto sobre renta (CIT) y exoneraciones	Aduanas e IVA	Zonas especiales / facilidades	Financiamiento público / programas	Enfoque sectorial relevante a plátano	Notas clave
Colombia	Exenciones CIT por 10 años para agroindustria en Zonas Económicas Sociales y Especiales (ZESE); deducciones de inversión en activos fijos productivos.	Exención de IVA en importación de bienes de capital agrícolas.	ZESE y Zonas Francas con beneficios fiscales y ventanilla única.	Programas de financiación del Fondo Agropecuario de Garantías (FAG) y FINAGRO.	Agroindustria tropical, alimentos procesados y bioproductos.	País líder regional en plátano macho; apoyo estatal a exportación y agrotransición verde.
Ecuador	CIT reducido al 10% por 10 años en zonas fronterizas o estratégicas; deducción por reinversión de utilidades en agroindustria.	Exoneraciones arancelarias a maquinaria y materias primas importadas.	Zonas Económicas Especiales de Desarrollo (ZEDE) y puertos con facilidades logísticas.	Corporación Financiera Nacional (CFN) con líneas verdes y agroexportación.	Agroexportación certificada, valor agregado en derivados (chips, harina).	Incentivos complementan políticas de productividad agrícola y de sostenibilidad.
República Dominicana	Exención total de CIT por 15 años en Zonas Francas Agroindustriales; Ley 8-90.	Exención de aranceles y del ITBIS (IVA local) en importación de maquinaria e insumos.	Parques Agroindustriales y Ventanilla Única de Inversión.	Banca pública (BANDEX) y programas de agroindustria verde.	Agroprocesamiento exportador (plátano verde, chips, tostones).	Entorno fiscal estable; acceso preferencial UE y EE. UU. vía DR-CAFTA.
Perú	Régimen Agrario: CIT preferencial de 15% (vs 29,5%	Exoneraciones arancelarias en maquinaria	Parques agroexportadores	Financiamiento del Fondo	Exportación de frutas tropicales, transformación en	Marco regulatorio ágil y estabilidad macroeconómica.

País / Hub	Impuesto sobre renta (CIT) y exoneraciones	Aduanas e IVA	Zonas especiales / facilidades	Financiamiento público / programas	Enfoque sectorial relevante a plátano	Notas clave
	general); crédito tributario por I+D.	agrícola y tecnología poscosecha.	con ventanilla de ProInversión.	AgroPerú y Agrobanco.	harinas y congelados.	
Guatemala	Exenciones CIT hasta 10 años bajo Ley de Fomento y Desarrollo de Actividades Exportadoras y de Maquila.	Exención arancelaria y de IVA a insumos, materiales y maquinaria.	Zonas francas industriales y agroexportadoras.	Crédito fiscal a la exportación (1% sobre valor FOB).	Agroindustria de musáceas y agroalimentos.	Clima favorable, costos logísticos competitivos hacia EE. UU.
Ghana	CIT reducido al 5% por 5 años para agroprocesamiento local; 1D1F ofrece exenciones de importación.	Exenciones totales de aranceles a equipos agrícolas; simplificación aduanera.	Parques Industriales y programas 1D1F (One District One Factory).	Fondos de cofinanciamiento (EXIM Bank, GIRSA).	Procesamiento de plátano (chips, harina, purés).	Incentivos claros a industrialización y sustitución de importaciones.
Nigeria	Tax Holiday de 5 a 7 años para agroindustria; deducción del 30% de gastos en I+D.	Exenciones aduaneras en maquinaria agrícola e insumos industriales.	Zonas de Procesamiento Agroindustrial (SAPZ) y EPZ.	Líneas de crédito agrícola del CBN y el BOA.	Agroprocesamiento, valor agregado en alimentos y bioproductos.	Políticas agresivas de sustitución de importaciones y creación de empleo.
India	Incentivos bajo el Production Linked Incentive (PLI) Scheme: créditos fiscales y subsidios	“Duty drawback” a insumos importados; deducciones de IVA estatales.	Parques de Alimentos (Mega Food Parks), ventanillas de aprobación estatal.	NABARD y Ministry of Food Processing Industries (MoFPI).	Producción y procesamiento de plátano verde (chips, harinas, polvo).	Escala, costos y demanda doméstica atraen IED en alimentos funcionales.

País / Hub	Impuesto sobre renta (CIT) y exoneraciones	Aduanas e IVA	Zonas especiales / facilidades	Financiamiento público / programas	Enfoque sectorial relevante a plátano	Notas clave
	directos a agroprocesamiento.					
Filipinas	CREATE Act: CIT reducido (20% o menos), tax holiday (ITH) de 4–7 años y 5% GIE posterior.	Exenciones de IVA y aranceles a equipos agrícolas y agroindustriales.	Zonas económicas PEZA con infraestructura agroindustrial.	Programas del DA y BOI con créditos blandos a agroexportadores.	Exportación de musáceas, agroprocesamiento tropical.	Marco competitivo, alta experiencia en exportación y co-packing.

Fuente: compilación de los autores

Empresas de capital extranjero que lideran el mercado global de Plátano

Las tendencias mundiales en la cadena de valor del plátano (*Musa paradisiaca*) evidencian una transición desde sistemas tradicionales hacia modelos más organizados, sostenibles y orientados al valor agregado, con un rol central en la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la adaptación al cambio climático. El aprovechamiento de estas tendencias depende de políticas públicas, fortalecimiento organizativo e inversión en innovación apropiada al contexto local. Ante este escenario, algunas de las compañías más relevantes en el negocio de plátanos con presencia global incluyen a Chiquita, Dole Food Company, Fyffes, y Noble Group (Cuadro 8).

Estos actores dominan segmentos tradicionales (exportación fresca), así como productos de valor agregado como chips, harinas y empaques especializados. La prospección de empresas líderes en la industria global del plátano permite identificar socios estratégicos potenciales y fuentes prioritarias de inversión extranjera directa (IED) para Costa Rica. Este ejercicio revela qué corporaciones dominan la cadena de valor musácea, desde la producción primaria y el procesamiento industrial hasta la innovación en alimentos funcionales, bioproductos, envases sostenibles y soluciones de bioeconomía.

Más allá de conocer qué actores concentran el liderazgo global, el análisis permite comprender sus modelos de negocio, estrategias de sostenibilidad, gestión de riesgos climáticos y enfoques tecnológicos en áreas como trazabilidad, eficiencia energética y reducción de huella de carbono. Con esta información, Costa Rica puede diseñar estrategias de promoción sectorial más precisas, ajustar sus incentivos a las motivaciones reales de los inversionistas y posicionarse como un hub regional para el procesamiento y la exportación de plátano premium —orgánico, trazable, neutro en carbono y diferenciado por calidad.

De este modo, el país fortalece su capacidad de atracción, negociación y retención de IED productiva, alineando sus ventajas competitivas con la agenda europea de sostenibilidad y resiliencia alimentaria. El cuadro siguiente presenta una lista de empresas ancla con alto potencial de interés en establecer operaciones en Costa Rica, ya sea para garantizar el suministro sostenible de plátano de alta calidad o para desarrollar productos de mayor valor agregado destinados a mercados exigentes como la Unión Europea y Norteamérica.

Cuadro 8 Prospección de empresas líderes para plátano

Nombre de la empresa	País de origen	Descripción / Perfil	Presencia global	Racional de prospecto para Costa Rica
Chiquita Brands International	Suiza (matriz) / EE. UU. (origen histórico)	Multinacional histórica de frutas tropicales; integración vertical de cultivo, empaque, transporte, maduración y distribución.	Operaciones en América Latina, África y presencia comercial en EE. UU. y Europa.	Su modelo vertical se adapta bien para extender al plátano: Costa Rica puede ofrecer planta espejo o centro de acopio y maduración con normas fitosanitarias exigentes, cercanía a mercados y reputación de calidad.
Dole Food Company	EE. UU.	Uno de los mayores productores y distribuidores de frutas tropicales; enfoque en eficiencia logística, marketing y estándares globales.	Operaciones en América Latina, África y Asia; cadenas de distribución global.	Costa Rica podría ser punto de procesamiento de plátano para abastecer EE. UU. y Europa con menor huella logística, aprovechando su experiencia en exportación de musáceas.
Fresh Del Monte Produce	EE. UU.	Proveedor global de frutas tropicales; combina cultivo, empaque y distribución; activa inversión en procesamiento y productos de valor agregado.	Presencia en África, Centroamérica, América del Sur, Asia.	Las sinergias con su red de cultivo y empaque podrían extenderse a Costa Rica para plátano: aprovechar su know-how y logística, además de alianzas para chips o flujos refrigerados.
Fyffes plc	Irlanda / Suiza	Empresa integrada de frutas exóticas; participa en producción, compra, transporte y marketing.	Opera en Europa, América Latina y Caribe; posee instalaciones de maduración en Europa.	Podría usar Costa Rica como base para producción de plátano destinado al mercado europeo, dado que Costa Rica ofrece trazabilidad y confiabilidad junto a logística oceánica.

Nombre de la empresa	País de origen	Descripción / Perfil	Presencia global	Racional de prospecto para Costa Rica
Uniban / Turbana (parte del grupo de productores latinoamericanos)	Colombia / EE. UU.	Uniban es una cooperativa de productores latinoamericanos que colabora con Turbana (empresa de distribución/importación) para frutas tropicales, incluyendo plátano.	En EE. UU., Europa y mercados latinoamericanos.	La vinculación con productores latinoamericanos les permite ampliar su cadena: Costa Rica puede incorporarse como base productiva o para procesamiento premium para estos mercados.
Grupo Noboa	Ecuador	Empresa exportadora de frutas, con control de cultivo y operaciones de exportación hacia mercados europeos y americanos.	Principal exportador desde Ecuador hacia Europa y EE. UU.	Como actor regional con experiencia exportadora, Grupo Noboa podría considerar expansión a Costa Rica para diversificar ubicación de producción o procesado de plátano, mitigando riesgos climáticos.

Fuente: compilación de los autores

Caracterización de los requerimientos técnicos de la industria

La industria del plátano es intensiva en recursos naturales y mano de obra, con requerimientos técnicos específicos en agua, sanidad vegetal e infraestructura rural. Su sostenibilidad y competitividad dependen de la articulación entre producción, transformación, logística y gestión ambiental, así como del fortalecimiento del capital humano y la institucionalidad del sector.

Descripción de infraestructura requerida (pública y privada)

Desde la perspectiva de la infraestructura pública, una red vial rural y terciaria en buen estado para el transporte de la fruta fresca, que es altamente perecedera, es importante. En el caso de zonas con estacionalidad hídrica, la disponibilidad de sistemas de riego (comunitarios o distritos de riego), asegura la provisión estable de agua. La infraestructura eléctrica rural con cobertura estable es clave para procesos de riego, acopio y transformación.

Los centros públicos de investigación, sanidad vegetal y extensión agrícola, orientados a material vegetal, manejo fitosanitario y adaptación climática, cercanos a las zonas de las plantaciones, favorecen el desarrollo de la calidad y estándares del producto. Con relación a la distribución, la inversión en mercados mayoristas, centrales de abasto y plataformas logísticas que articulen la producción con el manejo o procesamiento para consumo local o externo, contribuyen con menores costos operativos.

Dentro de la infraestructura privada, los drenajes, sistemas de riego, bodegas y cuartos fríos (cuando aplica) y áreas para insumos agrícolas, así como caminos internos y áreas de manejo poscosecha, integrados con las plantaciones, son básicos. Los centros de acopio con áreas de selección, clasificación y almacenamiento temporal son un paso clave antes de la etapa de transformación (plantas de procesamiento artesanal o industrial), para la fritura, secado, molienda, congelado o precocción del producto fresco.

Capacidades específicas requeridas

La producción exitosa de plátano es intensiva en mano de obra, y requiere capacidades específicas relacionadas con conocimientos agronómicos especializados en musáceas, incluyendo el manejo del cultivo, nutrición, riego y sanidad vegetal. Adicionalmente, capacidades en manejo poscosecha para reducir pérdidas y mantener los estándares de calidad del producto. Los conocimientos en sostenibilidad ambiental, buenas prácticas agrícolas y adaptación al cambio climático son igualmente importantes en el equipo de trabajo.

Las habilidades técnicas en el procesamiento agroindustrial, inocuidad alimentaria y control de calidad son clave para la industrialización. La capacidad de gestión empresarial y comercial, especialmente para asociaciones y cooperativas, es necesaria para un mejor desempeño comercial.

En niveles más avanzados, las competencias en trazabilidad, normas sanitarias y acceso a mercados agregan más valor y posicionamiento en la cadena.

Consumo de agua

El plátano es un cultivo de alta demanda hídrica, con requerimientos promedio entre 1.800-2.500 mm/año. El producto es sensible al estrés hídrico, especialmente en las etapas de floración y llenado del racimo. Por tanto, requiere buen drenaje, ya que el encharcamiento favorece la incidencia de enfermedades radiculares. Por tanto, las mejores prácticas recomiendan el uso eficiente del agua, con uso de riego tecnificado, cosecha de agua, y métodos de conservación de humedad del suelo.

Consumo eléctrico

En la fase de producción primaria (asociado principalmente con los sistemas de riego, el bombeo de agua, la iluminación y equipos básicos), el consumo de electricidad es relativamente bajo. Por otro lado, la demanda eléctrica será mayor en las actividades de transformación, dependiendo del nivel de industrialización del producto fresco, en procesos de fritura y secado, molienda, congelación o refrigeración. El uso de equipos energéticamente eficientes y el aprovechamiento de energías renovables pueden ser factores competitivos en la agroindustria rural.

Recurso humano

La producción es intensiva en mano de obra, especialmente en las etapas de siembra y mantenimiento, deshoje, deshoje y manejo del cultivo. Con relación a la cosecha y poscosecha, es frecuente el empleo familiar y local, con participación relevante de mujeres en la etapa de transformación y comercialización. En la agroindustria, se requieren operarios capacitados, técnicos y personal de control de calidad, principalmente. El cultivo genera empleo permanente y temporal, que depende de las capacidades específicas señaladas, lo que resalta la importancia de la capacitación.

Logística

El plátano es un producto altamente perecedero, además de sensible a golpes y la mala manipulación. Por tanto, necesita un sistema de transporte frecuente y eficiente, empaques adecuados, y en general tiempos cortos entre la cosecha y su procesamiento o consumo final. De ahí que en mercados regionales predomina la logística de corta distancia. En el caso de productos industrializados, la logística se vuelve más flexible y con mayor alcance territorial. Esto, sin embargo, no reduce la importancia de una buena red de infraestructura de transporte para reducir los costos logísticos.

Uso de suelo y condiciones edafoclimáticas

El plátano se cultiva principalmente en tierras agrícolas de zonas tropicales bajas y medias. Requiere suelos profundos, bien drenados y fértiles. En general prevalecen los pequeños y

medianos productores, con un ordenamiento territorial productivo y en algunos casos integrados con sistemas agroforestales.

Con relación al clima, la temperatura óptima para el cultivo oscila entre 25-30 °C, con sensibilidad a temperaturas <15 °C y >35 °C. La altitud óptima se ubica entre 0 y 1.200 metros sobre el nivel del mar, con alta humedad relativa. Los suelos requeridos son de textura franca a franco-arcillosa, con una profundidad mayor a 1 metro, con un pH óptimo de 5,5 a 7,0 y buen drenaje y alto contenido de materia orgánica.

Consideraciones fitosanitarias

Dentro de las principales amenazas para el cultivo están la Sigatoka negra (*Pseudocercospora fijiensis*), marchitez por *Fusarium*, y el picudo del plátano (*Cosmopolites sordidus*). Ante esto, se requiere material vegetal sano, un manejo integrado de plagas y enfermedades, y un monitoreo permanente. Esto cobra mayor relevancia si se tiene una baja diversidad genética, lo que aumenta la vulnerabilidad.

Consideraciones ambientales

Los principales riesgos ambientales están relacionados con la degradación de los suelos, la contaminación por agroquímicos, y la presión sobre los recursos hídricos. Ante esto es necesario consolidar un sistema de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), con reducción de agroquímicos, el manejo de residuos orgánicos, e implementar el uso de pseudotallo y cáscaras como parte de esfuerzos de economía circular.

Otras consideraciones relevantes

Para producir plátanos de calidad para los mercados más exigentes se requiere seleccionar un tamaño del fruto de 8 pulgadas de largo y de 1 a 1.5 pulgadas de ancho. Los frutos no deben presentar heridas, golpes o manchas, tanto en la cáscara como en su pulpa, y que conserve su color natural. El mercado demanda un volumen de producción relativamente constante. De ahí la importancia de la asociación entre productores para satisfacer los requerimientos del mercado.

Caracterización de la actividad en Costa Rica

La producción de plátano en Costa Rica se ubica en la región Caribe (Sur y Norte) y en la vertiente del Pacífico, siendo la provincia de Limón, y en especial el cantón de Talamanca (Distrito de Sixaola) el principal productor de plátano en el país. La actividad se enfoca mayoritariamente al mercado interno y a su transformación (frito, chips, purés), y en menor escala para la exportación, si bien en años recientes se ha dado una expansión de las exportaciones. Predomina la agricultura de pequeña y mediana escala, con fincas familiares y parcelas integradas con sistemas agroforestales y monocultivos en zonas cálidas y húmedas.

Principales actores y descripción de su participación o rol en la cadena de valor

La cadena de valor del plátano es un sistema complejo que involucra a diversos actores y procesos, desde la producción en la finca hasta la llegada del producto fresco o procesado al consumidor final (Cuadro 9). El sector está concentrado en pequeños y medianos productores familiares, con baja adopción de tecnología avanzada y estructuras empresariales pequeñas. Existen algunas empresas/agroindustrias locales que procesan plátano, aunque muchas de tipo artesanal o informal, que enfrentan retos de cumplimiento de normativas sanitarias y de estándares del mercado. La industria formal de transformación es limitada comparada con otros sectores agrícolas, lo que restringe la agregación de valor a productos industrializados. Por otra parte, algunas empresas exportadoras han logrado posicionar su producto en mercados internacionales.

A nivel de producción primaria en finca, los agricultores que se dedican al cultivo del plátano desarrollan actividades como la preparación del terreno, la siembra, el manejo del cultivo (fertilización, riego, control de plagas y enfermedades, deshije, deshoje), la cosecha y, en algunos casos, el pre-empaque. En la poscosecha y empaque, el procesamiento y empaque del plátano incluye la recepción y lavado de los racimos, su clasificación por tamaño y calidad, el desmane (separación de los dedos del racimo), el empaque en cajas o bolsas, enfriamiento y almacenamiento temporal.

Para la comercialización y distribución, los mayoristas, distribuidores y corredores que conectan a los productores con los mercados, se encargan de la venta a supermercados, mercados locales, ferias y pulperías (en el mercado nacional, o a empresas exportadoras que comercializan el plátano en otros países. Estas últimas se integran con empresas de transporte terrestre y marítimo que se encargan de llevar el producto a sus diferentes destinos.

Además de los actores principales, existen otros actores que desempeñan un papel relevante, como las organizaciones gubernamentales que brindan apoyo técnico y financiero a los productores, incluyendo el Ministerio de Agricultura y Ganadería, PROCOMER y el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). Asimismo, centros de investigación en Universidades que realizan estudios sobre el cultivo del plátano y producen conocimiento para su uso productivo. En el sector empresarial existen organizaciones de productores, como cooperativas, CORBANA, APROBAN, CANABA, y asociaciones de pequeños productores de musáceas.

Cuadro 9 Actores en la Cadena de Valor del Plátano en Costa Rica

	Descripción	Rol	Ventajas/Limitaciones	Oportunidades
Productores primarios	Pequeños y medianos agricultores en regiones como Chorotega, Caribe y Zona Norte.	Producción, cosecha, venta en finca.	Conocimiento agroecológico local y resiliencia climática. Vulnerabilidad a plagas. Limitado acceso a crédito, infraestructura básica.	Transición hacia producción basada en BPA y orgánica. Integración en la cadena de valor. Acceso a asistencia técnica.
Cooperativas/ asociaciones de productores	COOPEAGROPAL, APROPLAT, cooperativas regionales.	Organización, negociación colectiva, acceso a insumos y mercados.	Fortalecen poder de negociación. Dependencia de liderazgo y dirección. Limitada profesionalización.	Certificaciones grupales, alianzas con ONGs, mayor manejo de volúmenes, acceso a fondos nacionales o internacionales.
Centros de acopio y manejo poscosecha	Infraestructura para clasificación, lavado, empaque. Algunos con trazabilidad digital.	Aseguran la calidad y estándares del producto, reducen pérdidas por mala manipulación.	Mejora de presentación y vida útil del producto. Costos operativos mayores por falta de equipos adecuados.	Innovación con empaques comportables, integración con apps de trazabilidad.
Plantas procesadoras/fabricantes de ingredientes	Productores de harina, chips, puré.	Transformación industrial, diversificación.	Valor agregado, acceso a nuevos nichos. Costos energéticos, dependencia de demanda externa.	Exportación de productos diferenciados (gluten-free, vegano), encadenamientos con turismo rural.
Laboratorios	UCR, CATIE, laboratorios privados.	Investigación en fitomejoramiento, calidad, inocuidad.	Capacidad técnica. Limitado financiamiento para innovación aplicada.	Desarrollo de variedades resistentes, bioinsumos, análisis de huella ambiental.

	Descripción	Rol	Ventajas/Limitaciones	Oportunidades
Certificadoras, entidades regulatorias y organismos de apoyo	Rainforest Alliance, Global GAP, USDA Organic, Carbon Neutral.	Validan estándares de sostenibilidad y calidad.	Acceso a mercados premium. Costos de auditoría, complejidad documental.	Certificaciones de comercio justo, carbono neutral, biodiversidad positiva.
Comercios minoristas y distribuidores nacionales	Supermercados, ferias, distribuidores regionales.	Venta al consumidor nacional.	Acceso directo al consumidor. Competencia con producto importado, presión por precios bajos.	Etiquetado de origen sostenible, campañas de consumo responsable, alianzas con chefs y gastronomía local.
Exportadores, traders y canales internacionales	Exportadores directos, brokers, plataformas B2B.	Comercialización internacional, logística.	Acceso a divisas, escalabilidad del mercado. Volatilidad de precios. Dependencia logística marítima.	Expansión a nichos gourmet, comercio justo, integración en cadenas cortas con trazabilidad y storytelling.
Entidades regulatorias / apoyo	MAG, INTA, SEPSA, PROCOMER, SBD.	Normativa, extensión, promoción exportadora.	Apoyo técnico e institucional. Burocracia, dispersión de esfuerzos.	Integración de la cadena de valor con los mercados globales, incentivos fiscales verdes, diplomacia comercial agroambiental.

Fuente: compilación de los autores

Elementos relevantes y propios de la cadena de producción

En Costa Rica, históricamente el cultivo de plátano ha sido una actividad ancestral y estratégica para medios de vida rurales, especialmente en la Zona Caribe y el Norte del país, aunque con niveles de tecnología y organización variados a lo largo del tiempo. A mediados del siglo XX, junto con la expansión de los corredores agrícolas y la infraestructura vial, el plátano creció como cultivo de subsistencia y comercial. En décadas recientes, se han desarrollado esfuerzos para tecnificar y articular la industria y su valor agregado.

Los insumos y servicios previos al cultivo incluyen el material de siembra (hijuelos o plantas in vitro), principalmente de viveros y laboratorios especializados en la producción de material genético sano y de calidad. Asimismo, los fertilizantes (químicos y orgánicos), pesticidas y productos para el control de plagas y enfermedades. Las herramientas y equipos agrícolas (machetes, bombas de aspersión, tractores, entre otros) son también insumos básicos. Con relación a los servicios, destacan la asistencia técnica (ingenieros agrónomos y técnicos que brindan asesoría a los productores), y el transporte de insumos hacia las fincas.

La producción primaria en finca inicia con la siembra, luego de la poda, deshoje, manejo de malezas, control de humedad y drenaje. En la cosecha y poscosecha primaria, se da el corte de racimos en grado de madurez para consumo o transformación. El despallado y limpieza se da en el campo o en los centros primarios de acopio, donde se da la clasificación rudimentaria por tamaño y estado. En la etapa de procesamiento y agregación de valor, se da la transformación: patacones, bollos, chips, y harina de plátano. El empaque para comercio local se realiza en bolsas y cajas sencillas, en muchos casos con una trazabilidad limitada (comparada con el banano de exportación). Los mercados nacionales son manejados principalmente por supermercados, centrales de abasto, y mercados informales. Los exportadores son aún limitados, pero en desarrollo.

Legislación específica y regulatoria relevante

La legislación relacionada con la producción de plátano se enmarca principalmente en la normativa general de sanidad vegetal, calidad e inocuidad alimentaria. En cuanto a temas fitosanitarios, el manejo de plagas, uso de agroquímicos, registro de productores y exportadores son temas principales. Particularmente, por la alta exigencia sobre plagas y residuos de plaguicidas de los mercados internacionales, que demanda un control riguroso, lo que eleva los costos de producción y certificación. Existen también normas de calidad, clasificación y etiquetado, cuyo cumplimiento es requerido para la exportación de plátano fresco.

Alguna legislación relevante es la Ley de Desarrollo y Promoción de la Actividad Agropecuaria Orgánica (Ley 8591), que apoya formalmente la producción orgánica y diversificación en el sector agrícola, así como el Decreto MAG N° 35.863, que crea la Comisión Técnica Nacional de la

Agrocadena de Plátano, destacando su reconocimiento institucional. Existen además regulaciones de etiquetado y requisitos sanitarios para exportación e incluso ingreso a supermercados, que pueden ser complejas para empresas pequeñas.

Capacidades y Brechas

El plátano es un cultivo de alto potencial en Costa Rica. Sin embargo, la cadena de valor enfrenta limitaciones estructurales y de capacidades que condicionan su competitividad. El país dispone de ciertos elementos de infraestructura que facilitan la producción y comercialización del plátano. Entre ellos destacan los mercados mayoristas y las rutas comerciales consolidadas, que permiten colocar el producto en el mercado nacional e internacional, así como los centros de extensión rural del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), que brindan asistencia técnica a productores en distintas regiones.

Sin embargo, la infraestructura de transformación a escala industrial es escasa, lo que limita la generación de valor agregado. En las zonas productivas, la infraestructura de riego y logística rural resulta insuficiente, incrementando la vulnerabilidad ante el cambio climático. Asimismo, el acceso a instalaciones modernas de almacenamiento poscosecha es limitado, lo que se traduce en mayores pérdidas y reducción de la calidad del producto.

Por otro lado, el país cuenta con experiencias valiosas que pueden ser replicadas y escaladas. La adaptación de cultivares mejorados, desarrollados por CORBANA y técnicos nacionales, ha permitido aumentar la productividad y la calidad del plátano. También se han consolidado buenas prácticas de manejo agronómico y sistemas agroforestales, con potencial de réplica entre pequeños productores. A ello se suman programas de extensión técnica y acompañamiento en manejo fitosanitario, que fortalecen las capacidades locales y contribuyen con la sostenibilidad del cultivo.

Se requiere más trabajo en áreas como la gestión empresarial y el acceso a mercados formales, lo que restringe la competitividad de pequeños productores. Además, la capacitación técnica en manejo productivo y sanitario, así como un mejor conocimiento en procesamiento y agregación de valor, son áreas clave para diversificar la oferta y acceder a nichos diferenciados. El limitado valor agregado y la escasa capacidad de procesamiento industrial, la dificultad para cumplir con normativas sanitarias y de etiquetado, y las brechas tecnológicas en maquinaria agrícola, deben ser atendidos para mejorar la productividad. Fortalecer la asociatividad y organización productiva aumentaría la capacidad de negociación y articulación en la cadena de valor.

Existen habilitadores que pueden subsanar algunas limitaciones en el corto plazo. Por ejemplo, el fortalecimiento de la transformación mediante incentivos a plantas pequeñas y medianas, la capacitación técnica y empresarial para productores, y la mejora en el acceso a riego y logística poscosecha son medidas que pueden tener impacto. El desarrollo de programas público-privados para infraestructura de procesamiento y empaque, la creación de rutas de formalización y

certificación asistidas para PYMEs, y el establecimiento de centros de innovación territorial con asistencia técnica intensiva, pueden favorecer el fortalecimiento de las capacidades productivas y comerciales. Asimismo, facilitar el acceso al crédito productivo con condiciones adaptadas al cultivo de plátano y promover campañas de consumo interno y posicionamiento en nichos de exportación, puede contribuir con el escalamiento de la producción.

En resumen, el sector platanero del país combina fortalezas en infraestructura básica y experiencia técnica con brechas significativas en transformación industrial, financiamiento y adopción tecnológica. Para superar estas limitaciones se requiere una estrategia integral que articule inversión en infraestructura, capacitación empresarial y técnica, y políticas de apoyo a la asociatividad y sostenibilidad.

Casos de éxito en Costa Rica

La Asociación Platanera de Talamanca (ASOPLATAL) agrupa a más de 300 pequeños productores indígenas y campesinos de los cantones de Talamanca y Limón. La asociación logró pasar de un esquema de subsistencia e intermediación informal a un modelo comercial estable, con volúmenes constantes, precios definidos y acceso a mercados formales, principalmente cadenas de supermercados. Se enfocan en la producción, acopio y comercialización organizada de plátano fresco (*Musa paradisiaca*), con la producción primaria de plátano fresco (variedades tradicionales), el acopio, clasificación y logística, y la comercialización directa con grandes compradores nacionales. En su modelo de negocio destacan los siguientes puntos:

- Asociatividad efectiva y gobernanza interna: es una organización formal con reglas claras, liderazgo local y visión comercial, con capacidad para consolidar oferta y garantizar volumen y calidad demandados por el mercado.
- Alianzas comerciales estratégicas: se crea una vinculación directa con compradores como supermercados nacionales, reduciendo intermediarios y aumentando los márgenes para el productor, a la par de programas de acompañamiento técnico y comercial.
- Mejora productiva y planificación: han impulsado la introducción de mejores prácticas agronómicas en sus asociados, con la programación de siembras y cosechas para abastecimiento continuo.
- Impacto social y generación de empleo: el modelo de negocio beneficia directamente a decenas de familias productoras, y genera empleo en cosecha, acopio, transporte y administración local.
- Enfoque integrado: ASOPLATAL ha logrado un crecimiento sostenido de volúmenes, estabilidad de ingresos para productores, permanencia en el mercado formal en el tiempo, y alto impacto comunitario en una zona históricamente vulnerable.

El caso de ASOPLATAL demuestra que la organización de pequeños productores, con acceso a mercado y acompañamiento técnico, puede generar crecimiento económico y empleo rural.

Ventajas competitivas y comparativas que tiene Costa Rica para atraer IED

El cultivo y procesamiento del plátano en Costa Rica ofrece un entorno idóneo para la atracción de inversión extranjera directa (IED) orientada a la producción sostenible, el valor agregado y la exportación hacia mercados de alta exigencia. Gracias a su posición geográfica, su clima tropical estable y su experiencia comprobada en musáceas (banano, plátano, piña), el país se proyecta como un hub agroindustrial verde, con certificaciones internacionales, energía renovable y un marco de estabilidad jurídica excepcional en la región (Cuadro 10).

La combinación de factores comparativos (recursos, ubicación, acceso preferencial) y competitivos (innovación, institucionalidad, sostenibilidad) convierte a Costa Rica en uno de los destinos más atractivos del continente para empresas europeas interesadas en cultivar, transformar y exportar plátano premium y sus derivados (chips, harinas, congelados IQF, purés y bases alimentarias funcionales).

Cuadro 10 Ventajas comparativas y competitivas de Costa Rica para atraer IED en plátano

Tipo de ventaja	Descripción	Relevancia estratégica para la IED europea
Ubicación geográfica privilegiada	Costa Rica se encuentra en el corazón del istmo centroamericano, con acceso marítimo tanto al Atlántico como al Pacífico y tiempos de tránsito competitivos hacia la UE (12–14 días) y EE. UU. (4–6 días).	Facilita estrategias de nearshoring y friendshoring desde Europa; permite exportaciones rápidas, confiables y con baja huella logística.
Clima tropical óptimo y suelos fértiles	El país cuenta con condiciones agroclimáticas estables todo el año para cultivos de musáceas, con zonas óptimas en el Caribe Norte y Sur (Limón, Talamanca, Matina) y suelos con excelente drenaje.	Garantiza producción continua y sostenible , ideal para contratos de suministro de largo plazo y escalamiento agroindustrial.
Energía 99% renovable	Costa Rica es líder mundial en generación eléctrica renovable (>99%) proveniente de fuentes hidroeléctricas, geotérmicas y eólicas.	Reduce la huella de carbono de los productos agroindustriales, generando una ventaja comparativa ESG frente a competidores regionales.
Experiencia exportadora en musáceas	El país posee más de 100 años de experiencia en producción y exportación de banano y plátano, con cadenas de valor maduras, trazables y certificadas.	Facilita el ingreso de nuevos inversionistas al aprovechar infraestructura existente , capital humano especializado y redes logísticas consolidadas.

Tipo de ventaja	Descripción	Relevancia estratégica para la IED europea
Certificaciones y estándares internacionales	Costa Rica lidera en adopción de certificaciones (Global G.A.P., Rainforest Alliance, Orgánico UE/USDA, Comercio Justo, Carbono Neutralidad).	Responde a las exigencias del consumidor europeo en materia de seguridad alimentaria, sostenibilidad y ética comercial.
Régimen de Zonas Francas (Ley 7210)	Ofrece exenciones fiscales de hasta 100% en impuesto de renta y aranceles, con seguridad jurídica y reglas claras por 12 años prorrogables.	Marco competitivo alineado con Global Gateway , atractivo para agroindustrias europeas interesadas en establecer plantas de procesamiento o empaque.
Institucionalidad sólida y Estado de derecho	Costa Rica es reconocida por su estabilidad política, independencia judicial y transparencia (1.º lugar en Latinoamérica según Índice de Estado de Derecho, WJP 2024).	Disminuye riesgos regulatorios y reputacionales, generando confianza para inversiones de largo plazo.
Capital humano especializado	Fuerte base técnica y profesional en agricultura, ingeniería de alimentos y logística. Programas de INA, EARTH, TEC y universidades públicas.	Facilita transferencia tecnológica y mejora la eficiencia de operaciones agroindustriales de capital europeo.
Infraestructura logística en expansión	Inversión pública y privada en modernización portuaria (APM Terminals en Moín), red vial y sistemas de frío en expansión.	Aumenta competitividad exportadora y reduce costos logísticos hacia mercados internacionales.
Entorno regulatorio y políticas de sostenibilidad	Estrategia Nacional de Bioeconomía y Plan Nacional de Descarbonización fomentan encadenamientos verdes y eficiencia energética en agroindustria.	Alinea las inversiones con los principios del European Green Deal y las metas de sostenibilidad corporativa de la UE.
Marca país y reputación internacional	“Esencial Costa Rica” es una marca global que asocia el país con sostenibilidad, innovación y talento humano.	Refuerza la percepción de origen premium para productos tropicales y derivados de plátano, facilitando marketing B2B y B2C.
Potencial de diversificación productiva	Oportunidades en derivados: chips saludables, harinas sin gluten, purés naturales, congelados IQF y bioplásticos a base de residuos.	Amplía las oportunidades de inversión en cadenas de valor emergentes , integrando agricultura, innovación y bioeconomía.

Fuente: compilación de los autores

Costa Rica combina ventajas estructurales (geografía, energía, estabilidad) con capacidades dinámicas (innovación, sostenibilidad, capital humano) que permiten atraer IED europea de alto valor agregado en la cadena del plátano. En un contexto global donde los inversionistas buscan

fuentes de producción confiables, verdes y trazables, el país se consolida como el destino natural para operaciones agroindustriales premium en América Latina.

Con relación a las ventajas comerciales que el país ofrece para exportar plátanos a diversos mercados internacionales, el Cuadro 11 resume los acuerdos comerciales del país y el tratamiento arancelario a las exportaciones desde Costa Rica. Resalta el hecho que las exportaciones con origen en el país ingresan libres de arancel a casi todos los mercados más relevantes, con quienes el país tiene acuerdos comerciales.

Cuadro 11 Acuerdos comerciales de Costa Rica y posicionamiento del Plátano (subpartida 080310; Arancel de Producto exportado desde Costa Rica 1/)

Acuerto comercial	Con Acuerdo	Nación más Favorecida (NMF)
MCCA	0%	15%
Panamá	0%	10% seco; 15% fresco
Canadá	0%	0%
Chile	0%	6%
CARICOM 2/	---	40%
China	0%	10%
Colombia	0%	15%
Corea del Sur	16% (libre en 2033)	30%
Singapur	0%	0%
EE. UU. 3/	0%	0% - 1,4%
Ecuador	---	25%
México	---	20%
Perú	0%	6%
República Dominicana	0%	20%
Unión Europea	0%	16%
Reino Unido	0%	16%
Emiratos Árabes Unidos	0%	0%

1/ Tratamiento preferencial para productos que cumplen con la regla de origen correspondiente.

2/ Aplicable para Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad & Tobago.

3/ Actualmente aplica un arancel adicional del 10%.

Fuente: COMEX

FODA para la atracción de IED hacia Costa Rica

El análisis FODA identifica los principales factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que inciden en la competitividad de Costa Rica como destino de inversión extranjera directa (IED) en la cadena del plátano. Este diagnóstico es clave para diseñar estrategias de promoción sectorial, posicionamiento internacional y alineamiento con los objetivos de sostenibilidad y resiliencia del *Global Gateway* de la Unión Europea (Cuadro 12).

Cuadro 12 Matriz FODA — Atracción de IED en plátano en Costa Rica

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia comprobada de más de un siglo en el cultivo y exportación de musáceas, con redes de valor maduras, trazables y certificadas (Global GAP, Rainforest Alliance). 	<ul style="list-style-type: none"> • Altos costos relativos de producción y servicios logísticos frente a competidores regionales (Guatemala, Colombia, Ecuador).
<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura portuaria moderna (Terminal de Contenedores de Moín – APM) con conectividad marítima directa hacia Europa y EE. UU. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasez de mano de obra agrícola en algunas regiones debido a migración laboral y envejecimiento del sector.
<ul style="list-style-type: none"> • Energía 99% renovable, baja huella de carbono y políticas de descarbonización consolidadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia climática del Caribe para el cultivo del plátano, con riesgo por lluvias intensas o huracanes.
<ul style="list-style-type: none"> • Régimen de Zonas Francas (Ley 7210) con incentivos fiscales competitivos y seguridad jurídica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Altos requisitos regulatorios y tiempos administrativos para permisos de uso de suelo y viabilidad ambiental.
<ul style="list-style-type: none"> • Institucionalidad sólida y estabilidad política, con reconocimiento internacional como país confiable para IED. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escala limitada de producción de plátano frente a banano, lo que reduce volumen disponible para procesamiento industrial.
<ul style="list-style-type: none"> • Reputación internacional de calidad, sostenibilidad y cumplimiento fitosanitario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de especialización tecnológica en transformación industrial de plátano (chips, harinas, IQF).
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Creciente demanda internacional de plátano procesado (chips, tostones, purés, harinas sin gluten), impulsada por tendencias de alimentación saludable y productos naturales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia creciente de países africanos (Ghana, Camerún, Nigeria) con costos más bajos y políticas de atracción agresivas.
<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de alianzas estratégicas UE–CR bajo el marco <i>Global Gateway</i> para desarrollar cadenas de suministro verdes y trazables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos fitosanitarios (como Fusarium R4T) que afectan cultivos de musáceas y podrían limitar exportaciones si no se refuerza la bioseguridad.
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de innovación tecnológica (blockchain, IoT, IA) en trazabilidad, monitoreo climático y eficiencia productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabilidad de precios internacionales de musáceas y presión de grandes retailers sobre márgenes.

<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de la bioeconomía y aprovechamiento de residuos (bioplásticos, biomasa, compost). 	<ul style="list-style-type: none"> • Eventos climáticos extremos asociados al cambio climático que amenazan rendimientos agrícolas.
<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de diversificación geográfica y de producto, fortaleciendo encadenamientos con agroindustria local. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política o fiscal regional que podría desviar flujos de inversión o afectar confianza en el entorno centroamericano.

Fuente: compilación de los autores

Diagrama de Gantt para establecimiento de una empresa en el país

La planificación estructurada es un componente esencial para garantizar el éxito y la viabilidad operativa de los proyectos de inversión extranjera directa (IED). El diagrama de Gantt (Cuadro 13) permite visualizar de manera clara y secuencial las etapas críticas del proceso de establecimiento de una empresa dedicada al cultivo, procesamiento y exportación de yuca en Costa Rica (Figura 1). Esta herramienta facilita la gestión eficiente del tiempo y los recursos, al identificar dependencias entre tareas, entidades responsables y puntos de control clave dentro de la ruta crítica. Además, proporciona a inversionistas y autoridades una hoja de ruta práctica para anticipar trámites, optimizar la coordinación interinstitucional y asegurar una implementación fluida y conforme a la normativa nacional.

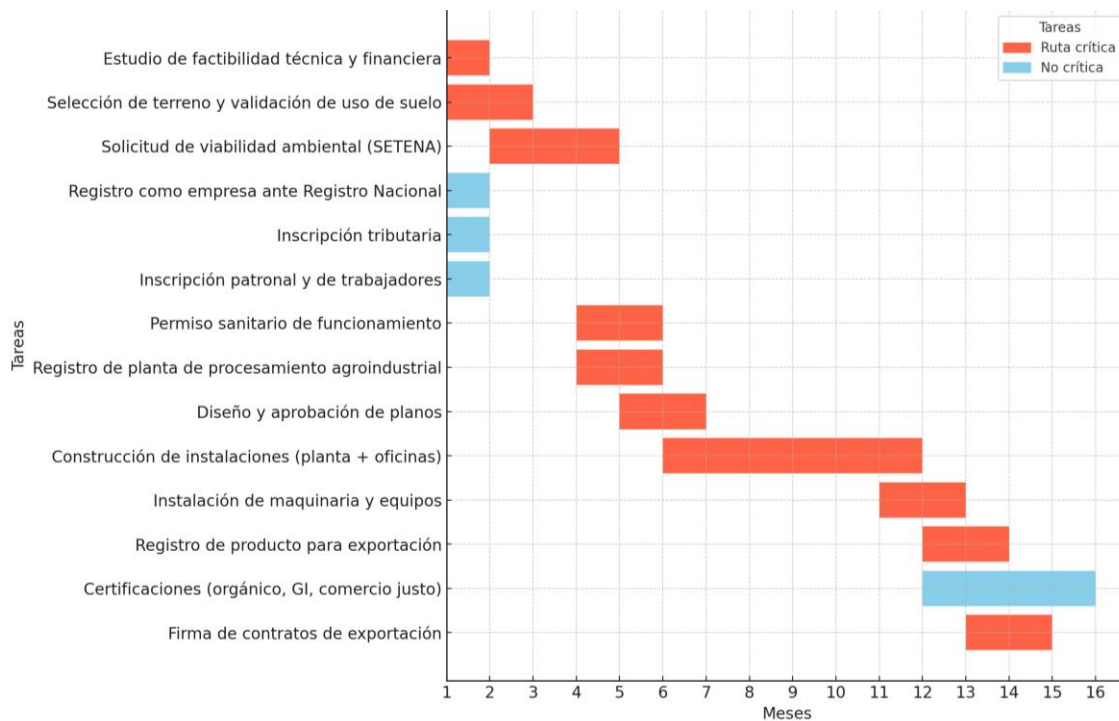
Cuadro 13 Gantt del proceso de creación de una nueva empresa

Tarea	Entidad responsable	Duración estimada	Dependencia	Ruta crítica	Mes inicio	Mes fin
1. Estudio de factibilidad técnica, ambiental y financiera	Empresa / Consultor especializado	1 mes	Ninguna	Sí	1	1
2. Selección de terreno y validación de uso de suelo	Municipalidad / INVU	1 mes	Estudio de factibilidad	Sí	1	2
3. Solicitud de viabilidad ambiental (SETENA)	SETENA – MINAE	3 meses	Terreno seleccionado	Sí	2	5
4. Registro como empresa ante el Registro Nacional	Registro Nacional	1 semana	Ninguna	No	1	1
5. Inscripción tributaria y obtención del NITE	Ministerio de Hacienda	1 semana	Registro Nacional	No	1	1
6. Inscripción patronal y de trabajadores	CCSS	1 semana	Registro Nacional	No	1	1

Tarea	Entidad responsable	Duración estimada	Dependencia	Ruta crítica	Mes inicio	Mes fin
7. Permiso sanitario de funcionamiento	Ministerio de Salud	1 mes	Viabilidad ambiental aprobada	Sí	5	6
8. Registro de planta procesadora agroindustrial	MAG / SFE	1 mes	Viabilidad ambiental aprobada	Sí	5	6
9. Diseño y aprobación de planos (planta y oficinas)	CFIA / Municipalidad	1 mes	Permisos iniciales aprobados	Sí	6	7
10. Construcción de instalaciones y obras complementarias	Empresa constructora	6 meses	Planos aprobados	Sí	7	12
11. Instalación de maquinaria y calibración de equipos	Proveedor de maquinaria / Ingeniería industrial	1-2 meses	Construcción finalizada	Sí	12	13
12. Registro de productos y certificaciones de exportación	PROCOMER / MAG / SFE	1 mes	Planta registrada	Sí	13	14
13. Certificaciones de calidad (orgánico, comercio justo, sin gluten, ISO 22000)	Organismos certificadores	3-6 meses	Producción inicial	No	14	17
14. Firma de contratos de exportación y logística internacional	Empresa / PROCOMER	1 mes	Certificaciones o muestras aprobadas	Sí	15	16
15. Operación comercial y escalamiento de producción	Empresa / PROCOMER / Aliados logísticos	Permanente	Contratos firmados	No	16	∞

Fuente: compilación de los autores

Figura 1 Diagrama de Gantt – Proyecto empresa IED de plátano (Costa Rica)



Fuente: compilación de los autores

Avío bancario

Para evaluar la viabilidad de un proyecto agrícola de producción de plátano se elabora un Avío Bancario, que incluye la estructura de costos, los supuestos productivos y financieros, el modelo de flujo de caja proyectado a cinco años y los indicadores de rentabilidad utilizados generalmente por la banca para evaluar créditos agrícolas. Específicamente, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión.¹

El proyecto consiste en el establecimiento, manejo y comercialización de plátano bajo un sistema convencional de producción, en una extensión total de 60 hectáreas, destinadas a abastecer mercados nacionales e internacionales. La producción se realiza bajo un esquema estandarizado de manejo agronómico, con una densidad de 3.000 plantas por hectárea, una producción estimada de 1 racimo por planta por año.

Se considera una merma del 8 % de la producción total de racimos, asociada a pérdidas en campo y manejo, lo que da como resultado una producción comercial ajustada conforme a dicho

¹ Los detalles de los cálculos se muestran en la plantilla de Excel adjunta a este informe.

porcentaje. Para efectos de comercialización, es importante destacar que el rendimiento de cosecha varía según el ciclo productivo. Los supuestos técnicos utilizados para la proyección son los siguientes:

- Cultivo: plátano (*Musa paradisiaca*)
- Sistema de manejo: Convencional
- Superficie total: 60 hectáreas
- Precio de venta exportación USD: 14,5
- Precio venta nacional (colones): 5,750
- Ciclo productivo: anual
- Plantas por ha: 3000
- Imprevistos (% sobre insumos y producción): 4%
- Salario mínimo Jornal (colones): 12,436
- Cargas sociales (sobre salario neto): 50%
- Tipo de Cambio (colones/USD): 460,51
- Capital social: 30%
- Costo de capital: 12%
- Interés préstamo (colones): 12%
- Horizonte planteamiento (años): 10
- Impuesto sobre la Renta: 20%
- Ajuste por inflación: 2%

Los ingresos anuales del proyecto presentan una estructura bianual determinada por el ciclo productivo del plátano. Durante los años impares (primera cosecha), el rendimiento de empaque se estima en un ratio de 0,5 (equivalente a 2 racimos por caja), lo que genera 1.380 cajas por hectárea y un ingreso total de USD 1.150.576 para las 60 hectáreas. En los años pares (segunda cosecha), el ciclo del hijo sucesor tiene una duración menor, lo que reduce la disponibilidad de racimos por período; adicionalmente, el ratio de empaque disminuye a 0,4 (equivalente a 2,5 racimos por caja), resultando en 1.104 cajas por hectárea e ingresos de USD 938.870.

Con base en esta estructura de ingresos, el proyecto presenta un valor actual neto (VAN) de USD 852.456 y una tasa interna de retorno (TIR) de 28,1%, evaluados a una tasa de descuento del 12%. El período de recuperación de la inversión (payback) es de 4 años, con un flujo acumulado positivo de USD 242.308 al cierre de ese período. La inversión total del proyecto asciende a USD 1.231.208, para la cual existe acceso a financiamiento bancario bajo esquemas de avío agrícola, con estructuras típicas de 70% crédito y 30% capital propio.

Con un flujo neto promedio anual de USD 360.613, el proyecto genera retornos sostenidos a lo largo del horizonte de evaluación de 10 años. La estructura de ingresos permite atender tanto modelos de autofinanciamiento como estructuras de deuda sin comprometer la viabilidad operativa.

En resumen, el enfoque de producción de plátano para mercados de exportación presenta resultados positivos, con base en los supuestos productivos y financieros utilizados. La planeación y control de la producción es clave para alcanzar la meta de producción/exportación y escalar el modelo conforme al crecimiento de la demanda, para el alineamiento de la oferta exportable. El estado de resultados se muestra en el Cuadro 14.

Cuadro 14 Estado de Resultados proyectado: Cultivo de Plátano

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	1.150.576	938.870	1.150.576	938.870	1.150.576	938.870	1.150.576	938.870	1.150.576	938.870
Costos estimados										
<i>Insumos</i>	<i>146.724</i>	<i>149.659</i>	<i>152.652</i>	<i>155.705</i>	<i>158.819</i>	<i>161.995</i>	<i>165.235</i>	<i>168.540</i>	<i>171.911</i>	<i>175.349</i>
<i>Mano de obra</i>	<i>322.070</i>	<i>328.512</i>	<i>335.082</i>	<i>341.783</i>	<i>348.619</i>	<i>355.592</i>	<i>362.703</i>	<i>369.957</i>	<i>377.357</i>	<i>384.904</i>
<i>Alquiler de terreno</i>	<i>52.116</i>	<i>53.158</i>	<i>54.222</i>	<i>55.306</i>	<i>56.412</i>	<i>57.540</i>	<i>58.691</i>	<i>59.865</i>	<i>61.062</i>	<i>62.284</i>
<i>Contador</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>	<i>187</i>
<i>Intereses</i>	<i>103.421</i>	<i>97.528</i>	<i>90.927</i>	<i>83.535</i>	<i>75.255</i>	<i>65.982</i>	<i>55.596</i>	<i>43.963</i>	<i>30.935</i>	<i>16.343</i>
<i>Imprevistos</i>	<i>18.752</i>	<i>19.127</i>	<i>19.509</i>	<i>19.900</i>	<i>20.298</i>	<i>20.703</i>	<i>21.118</i>	<i>21.540</i>	<i>21.971</i>	<i>22.410</i>
<i>Depreciaciones</i>	<i>3.160</i>	<i>3.160</i>	<i>3.160</i>	<i>3.160</i>	<i>3.160</i>					
Total de costos	646.430	651.330	655.739	659.575	662.749	661.999	663.530	664.052	663.422	661.476
Utilidad a. i.	504.146	287.540	541.321	317.225	582.671	354.264	632.206	393.268	684.661	438.560
<i>impuestos</i>	<i>100.829</i>	<i>57.508</i>	<i>108.264</i>	<i>63.445</i>	<i>116.534</i>	<i>70.853</i>	<i>126.441</i>	<i>78.654</i>	<i>136.932</i>	<i>87.712</i>
UNDI	403.317	230.032	433.057	253.780	466.137	283.411	505.765	314.614	547.729	350.848
Utilidad del periodo	403.317	230.032	433.057	253.780	466.137	283.411	505.765	314.614	547.729	350.848
Utilidad retenida acumulada	403.317	633.349	1.055.405	1.320.186	1.786.323	2.069.734	2.575.498	2.890.113	3.437.842	3.788.690

Fuente: compilación de los autores

Conclusión estratégica

El cultivo y la producción de plátano en Costa Rica ofrecen una oportunidad transformadora para inversionistas que buscan combinar rentabilidad económica con propósito sostenible. A diferencia de otros destinos, el país no compite por volumen, sino por excelencia, innovación y coherencia: cada hectárea cultivada bajo estándares ESG se convierte en una plataforma de creación de valor global.

Para los inversionistas estadounidenses, Costa Rica representa un socio estratégico para el *nearshoring agroindustrial*, con estabilidad jurídica, infraestructura moderna y acceso logístico eficiente.

Para los inversionistas europeos, es un aliado natural del *European Green Deal*, donde cada proyecto puede convertirse en un ejemplo de transición verde y responsabilidad empresarial. Y para los inversionistas asiáticos, Costa Rica abre la puerta a una región de alta productividad tropical, con estándares sanitarios, ambientales y sociales comparables a los del mundo desarrollado.

El ecosistema costarricense ofrece talento humano calificado, energía limpia, instituciones sólidas y un régimen de incentivos competitivo, todo bajo un marco de transparencia y respeto al Estado de derecho.

Esto convierte a Costa Rica en un destino donde invertir no es solo producir, sino también trascender: construir cadenas de valor que contribuyen a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y a la estabilidad del comercio internacional. Costa Rica transforma lo natural en sostenible, y lo sostenible en rentable. En tiempos donde los inversionistas buscan certezas y sentido, Costa Rica ofrece ambas cosas: un país pequeño con una visión global, que invita a invertir con propósito, innovar con ética y crecer con el planeta.

Referencias

Banco Mundial (2024). World Development Indicators. Recuperado de <https://data.worldbank.org>

BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica) (2023). Estrategia de desarrollo sostenible y competitividad regional 2023–2027. Tegucigalpa: BCIE.

CEPAL (2023). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2023: La región ante la reconfiguración del comercio mundial. Santiago: Naciones Unidas.

Chiquita Brands International (2024). Corporate Sustainability Report 2023–2024. Recuperado de <https://www.chiquita.com/sustainability>

Del Monte Fresh Produce (2024). Sustainability and Global Operations Report. Coral Gables, FL: Fresh Del Monte Produce Inc.

Dole Food Company (2024). Annual Sustainability Report 2024. Westlake Village, CA: Dole plc.

European Commission (2024). Global Gateway: Strengthening sustainable investment partnerships. Bruselas: Comisión Europea. Recuperado de <https://global-gateway.ec.europa.eu>

FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2024). FAOSTAT Database: Crops and livestock products – Plantains. Roma: FAO. Recuperado de <https://www.fao.org/faostat>

Fyffes plc (2024). Sustainability and Human Rights Report 2024. Dublín: Fyffes plc.

IEA (International Energy Agency) (2024). Clean Energy Transitions in Latin America: Progress and Prospects. París: OECD Publishing.

McKinsey & Company (2025). The FDI Shake-Up: How Foreign Direct Investment Today May Shape Industry and Trade Tomorrow. McKinsey Global Institute. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/mgi>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) (2024). Informe Anual de Inversión Extranjera Directa 2024. San José: COMEX.

PROCOMER (2024). Estadísticas de exportación de productos agrícolas 2024: Musáceas y agroindustria. San José: PROCOMER. Recuperado de <https://www.procomer.com>

Proficient Market Insights (2025). Global Plantains Market Report 2025–2034. Recuperado de <https://www.proficientmarketinsights.com/es/market-reports/plantains-market-4221>

UNCTAD (2024). World Investment Report 2024: Investing in Sustainable Value Chains. Ginebra: Naciones Unidas.

WJP (World Justice Project). (2024). Rule of Law Index 2024. Washington, D.C.: WJP.