

Universidad Internacional de las Américas

Facultad de Ciencias Empresariales

**Trabajo Final de Graduación para Optar por el Grado de Licenciatura con Énfasis
en Economía Internacional**

Título de la Investigación:

**Análisis del Comportamiento de las Exportaciones del Sector Alimentario de
Costa Rica hacia Estados Unidos y su Incidencia en el Crecimiento Económico
Nacional (2020-2024): Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento del Producto
Líder del Sector en el Mercado Estadounidense**

Nombre del Estudiante:

Olga Cristina Villalobos Salas

Tutor:

Máster Jonathan Salas Segura.

Sede Central

Agosto, 2026

Agradecimientos

Infinitas gracias a Dios por guiar mi camino y por cada una de las oportunidades brindadas a lo largo de este proceso.

Deseo expresar mi profundo agradecimiento a la directora de la Licenciatura con énfasis en Economía Internacional, Máster Lisbeth Matamoros Marín, por su constante guía y seguimiento. Asimismo, hago extensivo este agradecimiento al personal académico y administrativo de la institución por su valiosa compañía y apoyo durante este trayecto universitario.

Agradezco de manera especial a mi tutor, Máster Jonathan Salas Segura, por sus acertadas recomendaciones, el tiempo invertido en este proyecto y sobre todo, por su inquebrantable paciencia durante este largo camino.

También quiero manifestar mi gratitud hacia los expertos Ph.D. Donald Miranda Montes, M.Sc. Fiorella Salas Pinel, M.Sc. Rodrigo Corrales Mejías, M.Sc. Roy Mora Vega y Ph.D. Suyen Alonso Ubieta, quienes colaboraron en las entrevistas aplicadas, aportando un valor inestimable a esta investigación. De igual forma, agradezco a la filóloga M.Sc. Marcela Monge por la revisión meticulosa de este estudio, así como por la paciencia y el conocimiento que compartió conmigo de manera tan generosa.

Mi más sincero reconocimiento al Dr. Esteban Ruiz, del Hospital San Vicente de Paul y al equipo médico del Hospital México; sus palabras de aliento e insistencia en continuar aprendiendo fueron el motor fundamental para superar mi condición de salud y alcanzar esta meta.

Finalmente, a mis papás, Walter y Giselle, y a mis hermanas, Mayi y María, por ser mi pilar y brindarme su apoyo incondicional. A mis sobrinos Bryan, Sofia, Amanda, Jimena y Tiago, por regalarme momentos de distracción y convertirse en una luz constante en mi vida

Dedicatoria

Dedico esta investigación a mis amados padres:

Walter y Giselle. Gracias por sostenerme

con tanto amor y esfuerzo en cada

uno de mis proyectos y por ser mi refugio

incondicional en los momentos de enfermedad.

Sin ustedes, este logro no existiría,

gracias por no dejarme desfallecer nunca

y por tenderme la mano con firmeza

cada vez que lo necesité.

Este título es tan suyo como mío

Tabla de Contenido

Agradecimientos	ii
Dedicatoria	ii
Índice de Tablas.....	x
Tabla de Figuras	xv
Capítulo I: Introducción y Propósito	1
Estado Actual de la Investigación.....	2
Introducción.....	2
Planteamiento del Problema	4
Sistematización del Problema	5
Justificación.....	6
Justificación Práctica	7
Justificación Metodológica	7
Justificación Teórica.....	8
Alcances y Limitaciones	8
Alcance Temporal	8
<i>Limitaciones</i>	9
Descripción del Tema	10
Información Existente	10
Estudios Previos	11
Delimitación del Título	11
<i>Aporte del Investigador</i>	11
Objeto de Estudio	12
Sujeto de Estudio.....	12
Delimitación Espacial.....	13
Delimitación Temporal	13

Objetivos	14
Objetivos General	14
Objetivos Específicos.....	15
Estado Actual de la Investigación.....	15
Antecedentes	16
Tesis Nacionales.....	16
Tesis Internacionales	17
Capítulo II: Marco Situacional y Marco Teórico	19
Marco Situacional	20
Modelo Promoción de Exportaciones en Costa Rica	20
Evolución Legislativa del Comercio Exterior: Del Consenso de Washington al Siglo XXI	21
Contextualización del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos CAFTA-DR	23
Adhesión de Costa Rica a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	26
Dinámica de las Exportaciones y Oferta Exportable del Sector Alimentario hacia Estados Unidos	28
Marco Teórico	34
Exportaciones.....	34
Importaciones	35
Sector Alimentario	36
Tasa de Variación	37
Cuota de Mercado	38
Participación de Mercado.....	38
Participación de Producto	39
Participación en Volumen	39
Participación País	39
Especialización	39

Producto Líder en el Mercado	40
Volumen.....	40
Contribución de Producto	41
Competitividad	41
Matriz de Competitividad de la CAN	42
Estancamiento de un Producto	44
Dinamismo de un Producto	45
Tipología de Producto	45
Estrellas Nacientes	45
Estrellas Menguantes.....	46
Productos en Retroceso o Retirada	46
Oportunidades Perdidas	46
Propuesta de Mejora	47
Crecimiento Económico	47
Capítulo III: Marco Metodológico.....	49
Procedimiento Metodológico	50
Enfoque de la Investigación	50
Enfoque Cuantitativo	50
Diseño del Estudio	51
No Experimental	51
Estudio Transversal	51
Método de Investigación.....	51
Analítico	52
De Campo	52
Tipo de Investigación.....	53
Descriptiva	53
Empírica	54
Hermenéutica	54

Etnográfica	55
Sujetos y Fuentes de Información	55
<i>Sujetos de Información</i>	55
Fuentes Primarias	56
Fuentes Secundarias	56
Población y Muestra	57
Población	57
Muestra	57
Muestreo	58
Muestreo No Probabilístico	58
Instrumentos	59
Entrevista	59
Confiabilidad y Validez	60
Confiabilidad	60
Validez	60
Proceso de Recolección de Datos	61
Operacionalización de Variables	61
Análisis Sociodemográfico.....	62
Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	63
<i>Definición Conceptual</i>	63
<i>Definición Instrumental</i>	63
<i>Definición Operacional</i>	64
Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense.....	65
<i>Definición Conceptual</i>	65
<i>Definición Instrumental</i>	66
<i>Definición Operacional</i>	66
Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN).....	67

<i>Definición Conceptual</i>	67
<i>Definición Instrumental</i>	68
<i>Definición Operacional</i>	68
Análisis de Datos	69
Primera Variable: <i>Particularidades del Sector Exportador Alimentario</i>	69
<i>Definición Conceptual</i>	69
<i>Definición Instrumental</i>	69
<i>Definición Operacional</i>	70
Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense	71
<i>Definición Conceptual</i>	71
<i>Definición Instrumental</i>	72
<i>Definición Operacional</i>	72
Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)	74
<i>Definición Conceptual</i>	74
<i>Definición Instrumental</i>	74
<i>Definición Operacional</i>	74
Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados	78
Análisis e Interpretación de Resultados	79
Análisis de la Entrevista Aplicada a Expertos	79
Análisis de la Entrevista de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	83
Análisis de la Entrevista de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense	89
Análisis de la Entrevista de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)	94
Análisis de los Datos Estadísticos	98
Análisis de los Datos Estadísticos de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	99

Análisis de los Datos Estadísticos de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense	141
Análisis de los Datos Estadísticos de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN).....	160
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones	208
Conclusiones de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	209
Conclusiones de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense	211
Conclusiones de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN).....	212
Recomendaciones	215
Recomendaciones de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	215
Recomendaciones de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense.....	217
Recomendaciones de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)	219
Capítulo VI: Propuesta.....	221
Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas	222
Introducción.....	222
Descripción de la Propuesta.....	222
Planteamiento del Problema	223
Justificación.....	223
Objetivos	224
<i>Objetivo General</i>	224
<i>Objetivos Específicos</i>	224
Mercado Meta	224
Alcances de la Propuesta.....	224
Limitaciones de la Propuesta	225

Propuesta Estratégica	225
Elementos Estratégicos Aplicados	226
Propuesta Táctica	227
Presupuesto de Inversión	227
Cronograma	228
Consideraciones Generales	231
Conclusión de la Propuesta.....	231
Referencias	232
Apéndices	242

Índice de Tablas

Tabla 1 Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos.....	63
Tabla 2 Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos. Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario.....	65
Tabla 3 Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos. Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense	67
Tabla 4 Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos para la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)	69
Tabla 5 Desglose del Análisis de Datos. Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario	71
Tabla 6 Desglose del Análisis de Datos. Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder.....	73
Tabla 7 Desglose del Análisis de Datos. Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)	76
Tabla 8 Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	101
Tabla 9 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones Totales y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER	104
Tabla 10 Costa Rica: Exportaciones Totales, Sector Alimentario y Cuota de Participación con Respecto al Total Exportado y Tasa de Crecimiento del Sector Alimentario (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	109
Tabla 11 Costa Rica: Principales 10 Productos del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	111

Tabla 12 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	114
Tabla 13 Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024	120
Tabla 14 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024	124
Tabla 15 Costa Rica: Exportaciones Totales, Sector Alimentario y Cuota de Participación con Respecto al Total Exportado y Tasa de Crecimiento del Sector Alimentario (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024.....	129
Tabla 16 Costa Rica: Exportaciones de los 10 Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024.....	131
Tabla 17 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024	134
Tabla 18 Costa Rica: Producto Interno Bruto, Exportaciones, Exportaciones del Sector Alimentario y Aporte al PIB (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER y BCCR.....	140
Tabla 19 Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER	143
Tabla 20 Mundo: Lista de los Importadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP	

Tabla 21 Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas, 2020–2024 con datos de TRADE MAP	152
Tabla 22 Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU, 2020–2024 con datos de TRADE MAP	155
Tabla 23 Lista de los Mercados de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP	162
Tabla 24 Lista de los Mercados de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP	166
Tabla 25 Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	171
Tabla 26 Costa Rica: Resumen de las Exportaciones del Sector Alimentario con Respecto a las Exportaciones Totales hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	174
Tabla 27 Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	176
Tabla 28 Costa Rica: Exportaciones de las Subpartidas del Capítulo 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER	182
Tabla 29 Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER	186

Tabla 30 Costa Rica: Resumen de las Exportaciones del Sector Alimentario con Respecto a las Exportaciones Totales hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	190
Tabla 31 Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020 -2024 con datos de PROCOMER.....	191
Tabla 32 Costa Rica: Exportaciones de las Subpartidas del Capítulo 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	194
Tabla 33 Resumen de los Indicadores de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas hacia el Mercado Estadounidense en 2024.....	197
Tabla 34 Costa Rica: Resumen de los Indicadores Aplicados a las Exportaciones Costarricenses en el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas hacia el Mercado de EE. UU. en el 2024..	198
Tabla 35 Costa Rica: Diagnóstico de Competitividad y Causas de Retroceso para las Exportaciones de Jugos hacia EE. UU. mediante Indicadores MAGIC (2024).....	201
Tabla 36 Costa Rica: Producto Interno Bruto, exportaciones del sector alimentario al PIB y tasas de crecimiento en Valor en miles de \$EE.UU., 2020-2024, con datos de PROCOMER (2024) y BCCR (2024).....	205
Tabla 37 Presupuesto de Inversión de la Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas basado en análisis de datos de PROCOMER, TRADE MAP y análisis de entrevista a expertos (2026)	228

Tabla de Figuras

Figura 1 Matriz de Competitividad de Productos según el Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC)	43
Figura 2 Distribución del Rango de Edad de los Expertos Entrevistados	81
Figura 3 Distribución de la Escolaridad Universitaria de los Expertos Entrevistados	82
Figura 4 Distribución del Lugar de Trabajo de los Expertos Entrevistados.....	83
Figura 5 Costa Rica: Cuota de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en las Exportaciones Totales (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER	103
Figura 6 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones de las Exportaciones Totales en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER	106
Figura 7 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones Totales en Toneladas (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER.....	108
Figura 8 Costa Rica: Principales Productos del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	112
Figura 9 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER.....	115
Figura 10 Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), con datos de PROCOMER 2024.....	118
Figura 11 Costa Rica: Comparación de los Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020-2024 con datos de PROCOMER, 2024	122
Figura 12 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en Miles de Dólares (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER.....	126

Figura 13 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en Miles de Dólares (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER.....	128
Figura 14 Costa Rica: Cuota de Participación de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario del Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER, 2024.....	132
Figura 15 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER.....	136
Figura 16 Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER.....	138
Figura 17 Mundo: Distribución de los Principales Importadores del Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP, 2024	145
Figura 18 Mundo: Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Importadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP.....	148
Figura 19 Mundo: Concentración de los Países Importadores y la Distancia Media con sus Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas con datos de TRADE MAP	150
Figura 20 Mundo: Distribución del Volumen de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP.....	153

Figura 21 Mundo: Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP	157
Figura 22 Mundo: Concentración de los Países Exportadores y la Distancia Media con sus Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en 2024 con datos de PROCOMER, 2024.....	159
Figura 23 Distribución del Volumen de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores hacia Estados Unidos de Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP	164
Figura 24 Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de TRADE MAP	167
Figura 25 Perspectivas de Diversificación de Países Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas por Estados Unidos en el 2024 con datos de TRADE MAP	169
Figura 26 Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de Bienes de los Principales Sectores hacia EE. UU. en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER	173
Figura 27 Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario hacia EE. UU. del Valor en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER.....	178
Figura 28 Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Cuota de Mercado hacia EE. UU. del Valor en Toneladas (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER.....	180

Figura 29 Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de las Subpartidas de la Partida 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	184
Figura 30 Costa Rica: Distribución del Valor de las Exportaciones de Todos los Sectores hacia EE. UU. en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	188
Figura 31 Costa Rica: Distribución de los Dos Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario hacia EE. UU. del Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER.....	192
Figura 32 Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de las Subpartidas de la Partida 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER.....	196
Figura 33 Costa Rica: Categorización de las Exportaciones de Jugos y Concentrados de Frutas del 2020 al 2024 hacia el Mercado Estadounidense según la Matriz de Competitividad de Productos para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC).....	203
Figura 34 Diagrama de Gantt de la Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas, análisis de datos de PROCOMER, TRADE MAP y análisis de entrevista a expertos (2026).....	230

Capítulo I: Introducción y Propósito

Capítulo I: Introducción y Propósito

Estado Actual de la Investigación

Análisis del comportamiento del sector alimentario de exportación de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta para el impulso comercial.

Introducción

La consolidación del modelo de promoción de exportaciones iniciado en la década de los 90 fomentó una oferta exportable heterogénea y una diversificación de destinos que, actualmente, dinamiza la economía nacional. Según datos del portal estadístico de la (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER], 2024), el valor de las exportaciones pasó de \$12,310,709.12 en 2020 a una estimación de \$21,846,229.93 en 2024, lo que representa un crecimiento del 78.30% en dicho quinquenio.

Durante este período, los sectores con mayor dinamismo fueron el agrícola (178.24%), el alimentario (119.88%), el de caucho (93.83%), el eléctrico-electrónico (75.60%) y el de equipo de precisión y médico (71.16%). En términos de participación relativa, en 2020 el sector agrícola lideró con un 32.37%, seguido por el alimentario con un 23.33%. Para 2024, aunque el orden de importancia se mantuvo, el sector agrícola aumentó su peso al 40.11%, mientras que el alimentario experimentó una contracción en su cuota de participación, situándose en un 16.47%.

Respecto a los destinos, Estados Unidos se mantiene como el socio comercial estratégico. Las adquisiciones de este mercado ascendieron de \$5,297,579.14 en 2020 a \$10,281,189.57 en 2024, lo que implica un incremento del 94.07%. En promedio, el mercado estadounidense absorbió el 44.27% del total exportado por Costa Rica durante el período de estudio.

Esta realidad subraya dos puntos críticos para la presente investigación. Primero, la dependencia y relevancia de la relación bilateral con Estados Unidos para la estabilidad exportadora. Segundo, el valor estratégico del sector alimentario no solo como generador de divisas, sino como motor de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y del empleo, lo que impacta directamente en la calidad de vida de las familias vinculadas a esta industria.

El trabajo de investigación está conformado por seis capítulos. En efecto, el Capítulo I contiene la introducción y propósito compuesto por los siguientes sub apartados: estado actual de la investigación, introducción, antecedentes, descripción del tema, información existente, estudios previos, delimitación del título, aporte del investigador, objeto de estudio, sujeto de estudio, delimitación espacial, delimitación temporal, planteamiento del problema, objetivos y la justificación.

En lo que respecta al Capítulo II comprende el marco situacional y el marco teórico, donde se destaca los conceptos básicos de economía y el abordaje teórico base conocido como como el análisis de la matriz de competitividad de las naciones.

Por otro lado. el Capítulo III alberga el marco metodológico, el cual contempla las siguientes secciones: procedimiento metodológico, enfoque de la investigación, diseño del estudio, método de investigación, tipo de investigación, sujetos y fuentes de información, sujetos de información, fuentes primarias, fuentes secundarias, población y muestra, instrumentos implementados, confiabilidad y validez, proceso de recolección de datos, operacionalización de variables, delimitación temporal, delimitación espacial de la investigación, alcances y delimitaciones.

Cabe destacar que Capítulo IV incluye el análisis e interpretación de resultados, lo que enfatiza en la identificación de las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario hacia Estados Unidos. Así como el establecimiento de las características de la dinámica del comercio internacional del producto líder del sector alimentario en el mercado

estadounidense y el reconocimiento de la categoría de este según la matriz de competitividad de la CAN.

Es necesario mencionar, que el Capítulo V abarca las conclusiones y recomendaciones elaboradas conforme los insumos obtenidos en los capítulos anteriores del presente estudio. En ese mismo sentido, en el Capítulo VI se presenta el diseño de una propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense, con el afán de elaborar un conjunto de acciones de política económica para orientar en la toma decisiones de política económica que promuevan el desarrollo de la exportación en el sector alimentario en el país.

Planteamiento del Problema

El estudio analiza el comportamiento del sector alimentario costarricense en sus exportaciones hacia Estados Unidos y su impacto en el crecimiento económico. Se busca caracterizar la dinámica comercial del sector, identificar las particularidades del producto líder y clasificarlo mediante la matriz de competitividad de la CAN (*Competitive Analysis of Nations*). El fin último es diseñar una propuesta de mejora que potencie la productividad empresarial y el bienestar social de los actores involucrados.

El problema central de esta investigación es:

- ¿Cuál fue el comportamiento de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su incidencia en el crecimiento económico nacional durante 2020-2024?

Y complementariamente:

- ¿Qué estrategias pueden de mejorar del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense?

Sistematización del Problema

Para resolver la problemática planteada, se definen las siguientes preguntas de investigación:

La primera pregunta de investigación específica requirió una exhaustiva revisión bibliográfica y recolección de cifras de comercio nacional hacia Estados Unidos, información que permitirá responder la siguiente pregunta de investigación:

- ¿Cuáles son las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario hacia Estados Unidos?

La segunda pregunta de investigación requirió información pertinente a base de datos internacionales, con las cuales permitirán elaborar características del comercio internacional como: cuotas de mercado de los principales exportadores e importadores y la posición de Costa Rica en el mercado mundial.

Adicionalmente, se podrá visualizar tendencias de crecimiento tanto del valor en dólares como en toneladas de las exportaciones e importaciones, así como poner en evidencia información sobre la oferta y demanda relativa del comercio internacional del sector alimentario, especialmente del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense. exportada por Costa Rica hacia Estados Unidos. En consecuencia, la segunda pregunta de investigación es la siguiente:

- ¿Cuáles son las características de la dinámica del comercio internacional del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense?

La Tercera Variable: Pregunta de investigación requirió la utilización del Software MAGIC, con el cual se extrae información relativa a la tipología de los productos e indicadores relacionados con la matriz del análisis de competitividad de la CAN. En consecuencia, se pretende responder la siguiente pregunta:

- ¿Cómo se clasifica según la matriz de competitividad de la CAN el producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense?

La cuarta pregunta de investigación requirió de entrevistas a expertos en comercio internacional con el afán de conocer su posición sobre los resultados del análisis y posibles actividades que promuevan el crecimiento del sector y el consumo hacia Estados Unidos y el resto del mundo. Como resultado la cuarta pregunta de investigación es:

- ¿Cómo diseñar una propuesta comercial para el impulso de las exportaciones de los demás?

Justificación

El estudio plantea analizar la influencia del sector alimentario de exportación hacia Estados Unidos en el crecimiento económico de Costa Rica, este estudio es análisis necesario pues desde el modelo de promoción de exportaciones Costa Rica logró mayor diversificación del sector exportador y un incremento del aporte al Producto interno Bruto (PIB) y el sector alimentario no fue la excepción al crecimiento.

La presente investigación no solamente destaca la evolución de la relación bilateral entre Costa Rica y Estados Unidos, sino que resalta que las características del sector alimentario hacia el país anteriormente mencionado. Asimismo, el estudio resalta las principales características del comercio internacional vinculado del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense, lo cual será de vital importancia comprender la posición de cada país en la oferta relativa y la demanda relativa del comercio internacional.

Cabe señalar que, será de suma importancia determinar la categorización del producto estudiado, pues de esta manera se podrán plasmar una propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense, donde se visualicen acciones de política económica que promuevan la mejora

de las empresas y la calidad de vida de los empleados y las comunidades relacionadas con sector alimentario de exportación costarricense.

Justificación Práctica

La investigación posee relevancia a nivel práctico, pues permite realizar un análisis de la evolución de las exportaciones del sector alimentario y en especial de la principal del producto líder del sector alimentario en el mercado en el mercado estadounidense. Así como la dinámica internacional del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense, lo cual permitirá visualizar la participación de Estados Unidos y Costa Rica en el comercio internacional. Dicha información permitirá determinar las características de la demanda y oferta relativas en el mercado internacional del producto anteriormente mencionado.

Cabe agregar, que las acciones mencionadas anteriormente permitirán categorizar el tipo de producto de mayor exportación hacia el país norteamericano, esto permitirá elaborar estrategias y acciones para estimular el crecimiento del sector y su aporte a la economía costarricense.

Justificación Metodológica

La investigación examina el análisis de la evolución de las exportaciones del sector alimentario y en especial de la principal del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense. La información nacional se obtendrá por medio del portal estadístico de PROCOMER y BCCR. En tanto, a nivel internacional se utilizarán las bases de datos del *International Trade Centre (ITC)*¹(traducido como “Centro de Coordinación del Sistema de las

¹ El International Trade Centre (ITC), conocido en español como el Centro de Comercio Internacional (CCI), es una agencia multilateral de cooperación técnica que opera bajo el mandato conjunto de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las Naciones Unidas. Su misión principal es apoyar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en países en desarrollo y economías en transición, lo que facilita su conexión con los mercados mundiales para fomentar un desarrollo económico sostenible y reducir la pobreza. El organismo proporciona herramientas analíticas gratuitas, como TRADE MAP y programas de capacitación orientados a la internacionalización y el cumplimiento de normativas comerciales.

Naciones Unidas”), de la página web de *TRADE MAP* (traducción “Mapa de Comercio”) y el software *MAGIC* confeccionado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que ofrecen estadísticas y análisis detallados sobre comercio internacional, de gran confiabilidad.

Justificación Teórica

La intención del presente estudio es brindar información relativa a la evolución del sector alimentario exportador hacia Estados Unidos, especialmente del producto líder del sector alimentario en el estadounidense. Adicionalmente, se pretende proporcionar una visualización del comercio internacional del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense. mencionada con antelación. Con respecto al producto mencionado se realizará la clasificación del tipo de producto considerando el nivel de estancamiento o dinamismo, así como el aumento o la disminución en la participación del producto, esto definido por la matriz de competitividad de la CAN.

Este proceso de investigación permitirá elaborar conclusiones y recomendaciones de política económica. Asimismo, se confeccionará una propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense.

Alcances y Limitaciones

Alcance Temporal

La investigación se delimita temporalmente en el período comprendido entre de 2020 y 2024. Este quinquenio es de particular interés científico debido a la consolidación de las exportaciones alimentarias. Como señalan Hernández y Mendoza (2018), esta delimitación permite realizar un análisis longitudinal que identifica tendencias y fluctuaciones en las variables macroeconómicas. Asimismo, según Rivero (2008) establecer este marco cronológico

asegura que la propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense, de tal forma que responda a las condiciones de mercado meta.

Limitaciones

La presente investigación se encuentra delimitada por factores temporales y el acceso a datos estadísticos actualizados, lo cual condiciona el cumplimiento de los objetivos planteados. Al identificar las particularidades de las exportaciones y establecer la dinámica comercial del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense entre 2020 y 2024, el estudio debe considerar que el desempeño exportador no depende únicamente de la gestión interna, sino de factores externos. Así lo señala Porter (1990) "la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar" (p. 171), lo que limita este análisis a la capacidad de respuesta del sector costarricense ante las exigencias de Estados Unidos.

Asimismo, al reconocer la tipología según la matriz de competitividad de la Comunidad Andina (CAN), la investigación se supedita a la clasificación de productos en sectores dinámicos o estancados. Al respecto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1991) señala que este análisis permite "identificar si la especialización de un país se orienta hacia los productos más dinámicos del comercio mundial" (p. 15), lo que representa una limitación metodológica si los datos de mercado internacional presentan rezagos en su publicación.

Finalmente, el diseño de la propuesta de mejora se ajusta a las capacidades actuales de las empresas del sector, reconociendo que las limitaciones logísticas, la gestión de la cadena de frío y las dificultades de acceso a certificaciones diferenciadas —como la de comercio justo— podrían restringir el impacto comercial esperado en el mercado estadounidense.

Descripción del Tema

La descripción del tema se circunscribe al análisis del flujo comercial del sector alimentario costarricense, específicamente en su relación exportadora con el mercado de los Estados Unidos durante el quinquenio 2020-2024. El alcance de este estudio se centra en determinar cómo el comportamiento de estas ventas internacionales impacta directamente en el crecimiento económico de Costa Rica. Al respecto, Behar (2008) sostiene que delimitar el alcance temático es vital para que el investigador no se desvíe del objeto central de estudio y logre una profundidad analítica adecuada.

En este sentido, la investigación no solo pretende describir las fluctuaciones estadísticas de los últimos años, sino que se proyecta hacia un alcance propositivo. Este último se enfoca en el diseño de una estrategia de mejora económica dirigida exclusivamente al producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense. Como indican Hernández y Mendoza, (2018) este tipo de alcance permite que el conocimiento generado no sea meramente descriptivo, sino que aporte soluciones prácticas a problemas específicos. Por lo tanto, el estudio se limita de forma estricta a las dinámicas comerciales bilaterales entre ambas naciones para el producto líder, garantizando así la precisión y aplicabilidad de la propuesta final.

Información Existente

Cabe mencionar que, después de una búsqueda intensiva sobre las exportaciones hacia Estados Unidos al realizarlo. No obstante, no se encuentran investigaciones del sector alimentario ni del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense. más consumida. En efecto, el único estudio de la del producto líder del sector alimentario fue realizado por el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX; 2024), esto como parte del proceso para el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica en Israel.

Adicionalmente, se utiliza información cuantitativa de instituciones estatales nacionales PROCOMER y el BCCR e internacionales del (ITC) (Centro de Coordinación del Sistema de las Naciones Unidas), de la página web de *TRADE MAP* (Mapa de Comercio). Adicionalmente, para el análisis de competitividad se trabaja con el software MAGIC desarrollado por Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el cual es gratuito para los países en desarrollo.

Estudios Previos

En relación con los estudios previos, no se ha localizado un trabajo que analice de forma específica el sector alimentario costarricense de exportación con destino hacia los Estados Unidos, así como su producto de mayor venta. Como se mencionó en secciones anteriores, el único antecedente vinculado a las exportaciones del producto líder de esta industria fue el llevado a cabo por el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), derivado del análisis del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica e Israel en el 2022.

Para el diseño de la propuesta de mejora orientada al fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense, se efectuará el análisis de datos nacionales e internacionales, el cual será complementado con los insumos obtenidos a partir de las entrevistas a expertos en comercio internacional.

Delimitación del Título

Aporte del Investigador

El aporte del investigador radica en la elaboración de la presente tesis en cual se desarrolla un análisis de la influencia del sector alimentario de exportación hacia Estados Unidos en el crecimiento económico de Costa Rica durante el 2022 al 2024, para esto se examina la evolución de las exportaciones del sector alimentario hacia Estados Unidos y su aporte al crecimiento de Costa Rica.

Adicionalmente, se determinarán diversos indicadores para las exportaciones e importaciones del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense, para permitir un estudio de diferentes elementos relacionados con los principales países exportadores e importadores. Además, se realiza una propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector alimentario de frutas en el mercado estadounidense.

Objeto de Estudio

El objeto de la presente investigación es el análisis del comportamiento del sector alimentario de exportación de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta para el impulso comercial. Con el afán de vislumbrar las principales características presentadas en el sector alimentario tanto nacional como internacional, se exalta la relación bilateral entre Costa Rica y Estados Unidos. Así como las acciones a tomar para generar mayor crecimiento del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense y su aporte a la economía costarricense.

Sujeto de Estudio

Los sujetos de investigación son las exportaciones del sector exportador de alimentos reportadas por los exportadores, las cuales provee la información pertinente a la actividad productiva para elaborar el análisis de los datos de la presente investigación. Es pertinente, recalcar que se denota las exportaciones se refiere a exportaciones de bienes o productos no de servicios. Por lo tanto, las exportaciones que son sujeto de estudio se relacionan con los productos que se exportan a diferentes países que consumen productos costarricenses, especialmente los consumidores estadounidenses.

Delimitación Espacial

El presente estudio se circunscribe geográficamente en Costa Rica, pues las cifras del sector alimentario de exportación hacia Estados Unidos se encuentran agregadas a nivel nacional. Esta delimitación espacial es fundamental, ya que permite al investigador concentrar sus esfuerzos en un entorno controlado donde el fenómeno puede ser observado con precisión.

Según Behar (2008) definir el espacio físico es un paso esencial para establecer los alcances y límites de la investigación, lo que asegura que el estudio se mantenga dentro de parámetros manejables. Asimismo, este enfoque territorial permite una recolección de datos más cercana a la realidad de los sujetos. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) señalan que el contexto ambiental y social donde se sitúa el estudio influye directamente en la interpretación de los hallazgos. Por lo tanto, los resultados obtenidos en este espacio específico proporcionarán una visión detallada de la problemática dentro de sus propias dinámicas nacionales.

Delimitación Temporal

El desarrollo de la investigación se establece en un período comprendido entre 2022 y 2024, etapa en la cual se ejecutan las fases de recolección y análisis de la información. Esta acotación del tiempo es crucial para el rigor científico, pues como indica Behar (2008), la delimitación temporal permite determinar el período histórico o de actualidad en el que se encuadra el fenómeno, lo que evita generalizaciones anacrónicas. En este sentido, el estudio captura la realidad del objeto de investigación bajo condiciones específicas. De acuerdo con Hernández y Mendoza, (2018) definir el tiempo es indispensable para establecer si el diseño es transversal o longitudinal. Así, los hallazgos aquí presentados corresponden estrictamente a la dinámica observada durante el intervalo antes mencionado.

El cronograma de actividades propuesto garantiza la obtención de datos actualizados y contextualizados, asegurando una alineación rigurosa con los objetivos del estudio y las dinámicas económicas actuales que rigen el sector exportador. Una vez delimitados los ejes temáticos y los alcances de la investigación, se establece como título del trabajo el siguiente:

Análisis del comportamiento de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su incidencia en el crecimiento económico nacional (2020-2024):
Propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector de frutas en el mercado estadounidense.

Objetivos

Objetivos General

El objetivo general es la meta máxima que orienta la investigación; representa el "qué" se quiere lograr al finalizar el proceso y debe responder de manera directa al problema planteado. Es el enunciado que sintetiza la intención principal del estudio y agrupa los alcances específicos.

Según Hernández y Mendoza (2018) los objetivos deben expresarse con claridad para evitar posibles desviaciones en el proceso de investigación y deben ser susceptibles de alcanzarse (p. 34). En este sentido, el objetivo general actúa como la brújula del investigador; como señala Rivero (2008), este debe redactarse utilizando un verbo en infinitivo que denote una acción intelectual compleja, como "analizar", "evaluar" o "determinar", abarcando la totalidad del fenómeno estudiado (p. 28).

En conclusión, el objetivo general de esta tesis es:

- Analizar el comportamiento de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su incidencia en el crecimiento económico.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos son las metas intermedias que desglosan el objetivo general en etapas manejables y concretas; representan los pasos lógicos que el investigador debe seguir para alcanzar la meta principal. Mientras que el objetivo general es la visión global, los específicos son los "peldaños" operativos que permiten cumplir con el estudio.

De acuerdo con Hernández y Mendoza, (2018) “estos deben ser coherentes entre sí y estar enfocados en aspectos particulares que, al ser logrados en conjunto, garantizan el éxito del objetivo general” (p. 35). Por su parte, Rivero (2008) explica que los “objetivos específicos deben redactarse de forma clara y precisa, se utilizan verbos en infinitivo que describan acciones medibles y observables” (p. 29). Los objetivos específicos de esta investigación son:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.
- Establecer las características de la dinámica del comercio internacional de jugos y concentrado de frutas de frutas.
- Reconocer la tipología según la matriz de competitividad de la CAN de jugos y concentrado de frutas.
- Diseñar una propuesta de mejora para el fortalecimiento del producto líder del sector de jugos y concentrado de frutas.

Estado Actual de la Investigación

Análisis de las exportaciones alimentarias costarricenses hacia Estados Unidos y su impacto en el crecimiento económico (2020-2024): Propuesta para el fortalecimiento del producto líder del sector de jugos y concentrado de frutas

Antecedentes

Con el afán de ahondar sobre el presente tema de estudio se realiza una revisión bibliográfica para revisar componentes pertinentes al crecimiento económica de Costa Rica asociado al sector exportador de alimentos hacia Estados Unidos y estudios sobre el uso de la tipificación según la matriz de competitividad. Sin embargo, no se encontró información sobre este último tema. De esta manera se encuentra una tesis internacional y dos tesis nacionales relacionadas con el presente estudio.

Tesis Nacionales

La primera investigación identificada corresponde a la tesis de Montero et al. (2024), titulada *Propuesta de un plan estratégico para una empresa del sector alimentario*. Dicho estudio se desarrolló en la organización costarricense Productos López, una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de aperitivos o snacks.

Respecto a la implementación de modelos sostenibles en la industria de alimentos, Montero et al. (2024) señalaron lo siguiente:

Este trabajo proporciona una base sólida para la construcción de una propuesta innovadora de economía circular que no solo contribuirá a la sostenibilidad ambiental, sino que también actuará como un elemento diferenciador en el mercado. La integración de estas estrategias circulares no solo permitirá reducir el impacto ambiental de las operaciones comerciales, sino que también generará beneficios económicos a largo plazo y fortalecerá la posición competitiva de la empresa en un mercado cada vez más consciente de su responsabilidad ambiental. (p. 311)

La segunda tesis relacionada con el sector alimentario fue *Creación de un plan de negocios para fundar una empresa de productos alimenticios con valor agregado a base de piña, que permita determinar su aceptación en el mercado de Florida, Estados Unidos durante*

el período 2023-2024, realizada por Picado (2025). Dicha investigación se enfatiza en los productos a base de piña con valor agregado que tienen posibilidades de crecimiento internacional. Según Smith (1776/2009) Un elemento que llama la atención en su propuesta es el uso de la teoría de la ventaja absoluta de A. Smith, esto debido a que se señala que el sector piñero en Costa Rica participa en un mercado altamente consolidado a nivel internacional. Al respecto, Smith (1776/ 2009) argumenta lo siguiente sobre el posicionamiento de estos bienes:

El mercado de Estados Unidos es un referente en el consumo de productos que provienen de Costa Rica, y por esa razón más del 50% de las exportaciones de este país van hacia este mercado y el contar con una relación comercial tan estable les permite a los consumidores tener muy buenas referencias de la calidad de los productos en comparación con los países que están apenas abriendo mercado o bien, no llevan mucho ofertando los bienes que se proyectan vender en el tiempo establecido. (p. 179)

Asimismo, Smith (1776/ 2009) añade factores logísticos clave en relación con los tiempos de entrega y el abastecimiento de los clientes en el estado de Florida:

Se evidencia que puede llegar a ser una ventaja comparativa en los costos de rotación de inventarios muy importante, ya que el tiempo de tránsito de Costa Rica hacía Florida no supera los 15 días y eso les permite a los clientes poder abastecerse dos veces por mes, realidad que muy pocos proveedores de productos a base de piña de calidad le pueden cumplir en tiempo y forma. (p. 180)

Tesis Internacionales

A nivel internacional se localiza una tesis que analiza el sector alimentario y cumple con las restricciones del período de estudio para la incorporación de bibliografía. Dicha investigación se titula *Propuesta de mejora y aumento de la productividad para una empresa de producción de alimentos, enfocada en los ODS*, elaborada por Alfonso Aguilera y Espinel

Manchego (2022). Este estudio se enfoca en los Objetivos de Desarrollo Sostenible con la finalidad de incrementar la productividad en las organizaciones manufactureras; asimismo, en ella se destaca la incertidumbre y la contracción que experimentó este sector industrial debido a los efectos de la pandemia por el COVID-19.

En relación con el sector de producción de alimentos, Alfonso Aguilera y Espinel Manchego (2022) afirman que tener un buen manejo de los ODS brinda una mayor estabilidad en la producción y las ventas. Como se pudo observar en su análisis, el principal objetivo en el que se enfocan estas empresas es el de "Hambre cero, y gracias a esto brindan diferentes oportunidades en cuanto a productos que estén al alcance de la mayor cantidad de la población" (p. 41).

Capítulo II: Marco Situacional y Marco Teórico

Capítulo II: Marco Situacional y Marco Teórico

Marco Situacional

Modelo Promoción de Exportaciones en Costa Rica

A partir de la década de 1950, Costa Rica inició una etapa orientada a fortalecer el bienestar social y económico mediante el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI). Bajo la influencia del pensamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), esta estrategia impulsó el crecimiento de la producción nacional, fomentó el sector industrial y consolidó el papel del Estado como principal empleador y proveedor de servicios básicos.

Dicho modelo buscaba dinamizar la industria como eje de un proceso integracionista, apoyado en elevadas barreras arancelarias de carácter proteccionista e incentivos estatales para aumentar la oferta interna. En este contexto, el Estado asumió un rol protagónico, no solo al proveer la infraestructura física necesaria para la actividad fabril, sino también al otorgar beneficios fiscales que facilitaron el establecimiento de la inversión extranjera.

Sin embargo, hacia finales de la década de 1970 empezaron a manifestarse las limitaciones estructurales del modelo, tales como desequilibrios profundos en la balanza de pagos, déficit fiscal y un creciente endeudamiento externo. En el ámbito internacional, la situación se agravó a inicios de los años 80 debido a una crisis económica caracterizada por el alza en las tasas de interés, la inestabilidad de los precios de productos tradicionales y el deterioro de los términos de intercambio (Ávila y Soto, 1991).

Al respecto, las autoras explican que el país enfrentaba un estancamiento del aparato productivo, el cual se encontraba concentrado en pocos bienes primarios y con una excesiva dependencia de componentes importados y petróleo. Esta coyuntura, sumada al escaso

ahorro interno y al incremento en el servicio de la deuda externa, forzó una revisión profunda de la estrategia nacional de desarrollo.

Evolución Legislativa del Comercio Exterior: Del Consenso de Washington al Siglo XXI

En respuesta a la crisis de la década de 1980, el país reestructuró su aparato productivo a partir de 1984 a través de los Programas de Ajuste Estructural (PAE), auspiciados por el Banco Mundial (Villasuso, 1990). Estas reformas se alinearon posteriormente con los lineamientos del Consenso de Washington surgido en 1989, el cual, según explica Casilda Béjar (2004), procuraba establecer un modelo liberalizado para América Latina que hiciera frente a la deuda externa mediante un entorno de transparencia y estabilidad económica.

Las medidas de ajuste adoptaron una política económica restrictiva que incluía un tipo de cambio realista, tasas de interés positivas y la reducción gradual de las barreras proteccionistas. De acuerdo con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA, s.f.), el objetivo primordial era canalizar los esfuerzos nacionales hacia la producción exportable y alcanzar la estabilidad macroeconómica. De esta manera, la implementación de los PAE configuró la nueva estrategia denominada Promoción de Exportaciones, una transición que, como señala Villasuso (1990), fue impulsada tanto por factores ideológicos internos como por la doctrina macroeconómica de los organismos financieros internacionales.

De acuerdo con el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL, 1998), este modelo se apoyó en la Ley de Fomento de las Exportaciones no Tradicionales, la cual otorgaba incentivos para compensar las distorsiones del régimen proteccionista anterior. Entre los beneficios destacaron la exoneración de impuestos aduaneros, la depreciación acelerada de bienes de capital y, especialmente, los Certificados de Abono Tributario (CAT), que se convirtieron en el principal instrumento de la política comercial de la época.

En síntesis, la política comercial costarricense bajo este modelo puede dividirse en dos etapas: la primera (1983-1999), marcada por el uso intensivo de incentivos financieros, y la segunda (de 1999 a la fecha), donde el eje central han sido las negociaciones de tratados comerciales (Lizano, 1999). Sobre la primera fase, Velásquez (2014) señala que si bien los CAT fueron exitosos para diversificar productos y mercados, su impacto en el empleo y la inversión fue cuestionable. Además, se critica su elevado costo fiscal y la concentración del beneficio en zonas urbanas, lo que limitó la captura real de divisas.

En la actualidad, el país ha consolidado una red de acuerdos internacionales que incluye tratados con Estados Unidos (CAFTA-DR), Canadá, China, la Unión Europea y, recientemente, los Emiratos Árabes Unidos (Ministerio de Comercio Exterior [COMEX], 2024). Asimismo, se encuentran en proceso de adhesión instrumentos como la Alianza del Pacífico y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), lo que reafirma la apertura comercial como pilar del crecimiento nacional.

Al respecto, el Ministerio de Comercio Exterior (2017), en su Informe de evaluación global de resultados de los acuerdos comerciales vigentes en Costa Rica, señala que a lo largo de más de dos décadas el país ha construido una plataforma para el comercio exterior cimentada en las reglas y disciplinas establecidas en la Organización Mundial del Comercio (OMC), los instrumentos de la integración económica centroamericana y los diversos tratados de libre Comercio (TLC) en vigor. En el caso de estos últimos, la institución destaca que el territorio nacional cuenta con 14 acuerdos que rigen su intercambio con 50 socios comerciales, los cuales cubren el 92.9% de las exportaciones y el 82.9% de las importaciones totales.

Con la entrada en vigor del TLC con Corea del Sur y la incorporación de los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) que completaron sus procesos legislativos, los socios comerciales preferenciales del país se incrementaron a 58. De esta manera, el 93.4% de las

exportaciones y el 84.3% de las importaciones totales se sujetaron a estos regímenes preferenciales de comercio (Ministerio de Comercio Exterior [COMEX], 2017). En resumen:

La política comercial costarricense se fundamenta en las negociaciones internacionales, priorizando el acceso a mercados externos mediante acuerdos arancelarios. Es importante destacar que los acuerdos comerciales constituyen pactos firmados entre dos o más naciones con el objetivo de facilitar el intercambio de bienes y servicios. A través de estos convenios, se busca establecer áreas de libre comercio que impulsen las exportaciones hacia nuevos destinos, brindando reglas claras, mayor transparencia y seguridad jurídica. (Ministerio de Hacienda, 2021, p. 1)

Contextualización del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos CAFTA-DR

Entre los tratados comerciales más importantes para Costa Rica se encuentra el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA). El cronograma de este instrumento internacional destaca que las negociaciones iniciaron en enero de 2003, la firma del acuerdo se concretó el 5 de agosto de 2004 junto con la suscripción formal por parte de los países miembros, y el 2 de agosto de 2005 se dio la ratificación en Estados Unidos con la firma del presidente George W. Bush, mediante la Ley Pública 109-053.

En Costa Rica, previo a la incorporación definitiva, se convocó a un referéndum sobre el CAFTA-DR el cual se realizó el 7 de octubre de 2007. Este fue un acontecimiento histórico, pues constituyó la primera vez que se solicitaba una consulta popular para definir la aprobación de un tratado comercial.

Según los datos oficiales del Tribunal Supremo de Elecciones (2008), los votos por el "sí" (a favor) alcanzaron el 51.56%, mientras que los votos por el "no" se situaron en el

48.44%. De esta manera, la participación ciudadana alcanzó el 59.2% del padrón electoral; al ser mayor al 40% (porcentaje de participación mínima requerida por ley), el resultado adquirió un carácter vinculante y de acatamiento obligatorio para el Estado.

Finalmente, Costa Rica ratificó el tratado comercial el 21 de noviembre de 2007 con la aprobación de la Ley N.º 8622, la cual fue firmada por el presidente Óscar Arias Sánchez; no obstante, debido a la agenda de implementación de las leyes complementarias, el acuerdo comercial entró en vigor formalmente el 1 de enero de 2009.

Según la CEPAL (2005), la negociación del DR-CAFTA fue consecuencia de la política comercial adoptada por los países de Centroamérica y la República Dominicana en los últimos años como estrategia que atribuye a la inversión extranjera y al comercio internacional el papel central en el desarrollo económico. Estados Unidos es el principal mercado y el principal inversionista de los países centroamericanos y la República Dominicana. Al respecto, la institución destaca el impacto normativo del acuerdo:

A diferencia de otros acuerdos comerciales, el DR-CAFTA es de aplicación multilateral entre los siete países firmantes, lo que beneficia las relaciones comerciales intracentroamericanas por las mejoras normativas. Asimismo, se adoptaron previsiones para preservar los avances de los acuerdos centroamericanos previos en aspectos más ambiciosos que el DR-CAFTA, así como para garantizar la profundización del esquema regional tanto como los países lo decidan. Es así como la aplicación multilateral del acuerdo respeta los avances de los países centroamericanos en materia de acceso al comercio de bienes, pero amplía y mejora sus previsiones en materia de normas de origen, compras gubernamentales, inversión, servicios, propiedad intelectual, asuntos laborales y ambientales. Así, las relaciones entre los países centroamericanos adquieren regulación en varios campos no regulados antes

del DR-CAFTA, con la ventaja de contar con el mecanismo de solución de controversias para su efectivo cumplimiento. (CEPAL, 2005, p. 5)

Del análisis comparativo del DR-CAFTA con otros acuerdos comerciales vigentes se desprende que tienen en común gran parte de la normativa general, la cual reafirma la de la OMC con compromisos más ambiciosos en diversos aspectos. Al respecto, "la principal diferencia del DR-CAFTA con otros acuerdos es el alcance de sus compromisos en materia de propiedad intelectual y la inclusión de los temas laboral y ambiental" (CEPAL, 2005, p. 5).

A manera de resumen, se establece que el DR-CAFTA consolida una estrategia de desarrollo nacional basada en una mayor apertura e inserción en la economía mundial. Esto se logra a través de compromisos de liberalización del comercio de bienes y servicios, la confirmación de una política de inversión extranjera abierta, la adopción de estándares internacionales en materia de compras gubernamentales y propiedad intelectual, y el reforzamiento de las leyes nacionales laborales y ambientales, las cuales se convierten en compromisos multilaterales (CEPAL, 2005).

Al respecto, la CEPAL (2005) menciona:

Este tratado tiene el potencial de generar oportunidades de inversión, comercio y empleo mucho mayores que las de otros acuerdos debido al peso de la relación comercial con los Estados Unidos. No obstante, la medida en que los países logren potenciar estas posibilidades y hacerlas extensivas a sus sociedades depende, en gran parte, de la definición y coherencia de sus políticas públicas en los diversos ámbitos de la vida nacional. (p. 5)

Adhesión de Costa Rica a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

Costa Rica depositó su instrumento de ratificación de la Convención de la OCDE, se convierte en miembro pleno de la organización el 25 de mayo de 2021. Adicionalmente, en materia de comercio internacional, la OCDE destacó lo siguiente:

La apertura al comercio y a la inversión extranjera en Costa Rica han sido el principal motor del crecimiento del país, impulsado por las exportaciones de sectores como los dispositivos médicos y los servicios empresariales, que ahora superan a las exportaciones tradicionales. La tendencia actual de nearshoring² ofrece una oportunidad de capitalizar aún más el firme compromiso de Costa Rica con la apertura al comercio y a la inversión, al permitir que más trabajadores, empresas y regiones obtengan beneficios del comercio. Para ello, Costa Rica debe continuar optimizando sus políticas comerciales, mejorar la participación de las PYMES en el comercio internacional, fortalecer su sistema de innovación, potenciar el desarrollo del talento, abordar las brechas de infraestructura y fomentar la competencia en sectores clave. (OCDE. 2021, p. 3)

Adicionalmente, la OCDE señala la necesidad de emprender acciones en cinco ejes estratégicos prioritarios para potenciar el impacto de la apertura comercial en la economía nacional:

- Optimización de políticas comerciales: consiste en continuar ampliando las oportunidades de intercambio mediante acuerdos internacionales, reducir los aranceles

² El fenómeno del nearshoring representa un cambio paradigmático en la economía global multipolar, entendiéndose formalmente como el proceso de "modificar geográficamente las cadenas de producción y suministro de una o más industrias, trasladándolas a ubicaciones cercanas a los consumidores finales de bienes" (García y López, 2024, p. 115).

en el sector agrícola, optimizar la facilitación del comercio y remover barreras para la internacionalización de las pymes.

- Impulso a la innovación y financiamiento: requiere el fortalecimiento del sistema público de innovación y la mejora sustancial en el acceso al financiamiento especializado para el desarrollo de proyectos tecnológicos en las pymes.
- Promoción del desarrollo del talento: demanda elevar la capacidad y la calidad de la educación técnica, promover la formación en áreas de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés) y consolidar el dominio de competencias digitales y del idioma inglés.
- Cierre de brechas en infraestructura: exige optimizar la gobernanza del transporte, modernizar las redes viales y portuarias, aprovechar los mecanismos de financiamiento externo y acelerar la expansión de la infraestructura digital.
- Fomento a la competencia: implica dinamizar y desregular los principales mercados de bienes y servicios nacionales para asegurar condiciones de equidad e inserción productiva (OCDE, 2025).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2025), la economía de Costa Rica mantiene un buen desempeño basado en la especialización de alto valor agregado, lo que requiere de sostenibilidad fiscal, el cumplimiento de la regla fiscal, la mejora en la eficiencia del gasto y el aumento de ingresos para asegurar el crecimiento a largo plazo. Al respecto, el informe subraya la necesidad de “facilitar la participación laboral femenina y reducir la informalidad” (CEPAL, 2025, p.3), esto para mitigar la desigualdad y la pobreza.

En este mismo sentido, de acuerdo con la OCDE (2023), la apertura comercial en el país ha generado crecimiento, pero advierte que “muchos trabajadores, empresas y regiones

aún no se han beneficiado plenamente de ello" (p. 136), lo que señala la falta de habilidades como un reto para la inversión extranjera.

Dinámica de las Exportaciones y Oferta Exportable del Sector Alimentario hacia Estados Unidos

En 2024, la industria alimentaria se enfrentó a una turbulencia legislativa evidente, marcada por propuestas para reestructurar la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés)³ y reevaluar o prohibir ciertos aditivos alimentarios. La prohibición en California de algunos aditivos ilustra la rapidez con la que se pueden aprobar cambios en la legislación alimentaria. Sin embargo, algunos proyectos de ley a nivel federal presentados en 2023 no avanzaron en su momento, como la Ley de Etiquetado de la Fecha de los Alimentos y la Ley de Ausencia de Tóxicos en el Envasado de Alimentos. A pesar de esto, figuras clave en el Congreso y grupos de defensa persisten en sus esfuerzos para remodelar el sector (PROCOMER, 2024).

Al respecto, la promotora destaca que el Grupo de Trabajo Ambiental (EWG, por sus siglas en inglés) priorizó la promoción de un suministro de alimentos más seguro y equitativo, por lo que se aboga por la regulación de productos químicos alimentarios nocivos y la eliminación de metales pesados de los alimentos infantiles. Asimismo, la FDA se encuentra reevaluando aditivos como el colorante rojo N.º 3 en respuesta a las peticiones de estos grupos civiles. Debido a esto, la seguridad alimentaria se mantiene como una prioridad

³ La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) es la agencia gubernamental de los Estados Unidos responsable de regular y supervisar la seguridad, inocuidad y etiquetado de todos los alimentos, medicamentos y productos biológicos comercializados en su territorio" (Food and Drug Administration [FDA], 2024, párr. 1).

regulatoria en el mercado estadounidense, con un enfoque riguroso en la reducción de la salmonela en productos avícolas.

Además, se anticipan cambios rigurosos en los requisitos de etiquetado saludable, debido a que la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) propuso revisar formalmente la definición del término "saludable". Al respecto, la audiencia del Comité de Salud del Senado en diciembre de 2023 sugirió una posible legislación gubernamental sobre la salud del consumidor, lo que señala el inicio de una nueva era en la regulación alimentaria centrada en el monitoreo y la divulgación del uso de ciertos ingredientes o nutrientes en los productos.

En el ámbito comercial, para octubre de 2023, las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica alcanzaron los 2,061.9 millones de USD, lo que posiciona a los Estados Unidos como el segundo destino más importante para los envíos costarricenses de esta industria. A su vez, los principales productos alimentarios exportados correspondieron a jugos y concentrados de frutas (33%), azúcar (17%), frutas tropicales conservadas (8%), otras preparaciones alimenticias (6%) y preparaciones de plátano (5%) (PROCOMER, 2024).

El sector alimentario costarricense enfrenta un entorno normativo dinámico y exigente para el acceso al mercado estadounidense. De acuerdo con los reportes de la PROCOMER (2024), se han identificado barreras críticas que requieren una adaptación inmediata por parte de los exportadores para alinearse con las directrices de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA).

Uno de los pilares fundamentales es la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos (FSMA)⁴. Esta legislación no solo exige la implementación estricta de controles

⁴ La Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos (FSMA, por sus siglas en inglés) representa la reforma más profunda del sistema de seguridad alimentaria de los Estados Unidos, cuyo objetivo principal es transformar el enfoque regulatorio hacia la prevención sistemática de la

preventivos, sino que también demanda el cumplimiento riguroso del Programa de Verificación de Proveedores Extranjeros (FSVP) para asegurar la integridad de la cadena de suministro. Complementariamente, las normativas de etiquetado nutricional han aumentado su complejidad, estableciendo la obligatoriedad de declarar con precisión los azúcares añadidos, la presencia de alérgenos y el uso de símbolos específicos de advertencia en los empaques.

Por otro lado, existen restricciones que, aunque pueden originarse a nivel estatal, impactan el comercio general. Por ejemplo, en el estado de California se ha restringido el uso de aditivos y colorantes específicos, tales como el aceite vegetal bromado (BVO) y el colorante rojo n.º 3. Finalmente, la seguridad de los envases es otra área de vigilancia crítica; las normativas actuales prohíben la utilización de sustancias perfluoroalquiladas y polifluoroalquiladas (PFAS), conocidos como químicos permanentes en cualquier empaque que mantenga contacto directo con productos alimenticios.

El ingreso y posicionamiento competitivo del sector alimentario costarricense en los mercados internacionales no depende de forma exclusiva de los controles preventivos obligatorios de las agencias gubernamentales. El éxito exportador exige, de manera complementaria, el cumplimiento de un entramado de estándares de calidad comerciales, bioseguridad ambiental y monitoreo logístico en los puertos de destino.

De esta manera, el acceso al mercado estadounidense exige certificaciones avaladas por la Iniciativa Global de Inocuidad Alimentaria (GFSI, por sus siglas en inglés), tales como FSSC 22000, SQF o BRCGS, para garantizar la inocuidad y la confianza comercial (GFSI, 2023; PROCOMER, 2025).

contaminación en origen, en lugar de reaccionar ante los brotes de enfermedades transmitidas por alimentos" (Food and Drug Administration [FDA], 2025, párr. 1).

Además, la adopción de sellos de sostenibilidad y comercio justo es crítica para cumplir con las expectativas del consumidor premium y facilitar el cumplimiento del Programa de Verificación de Proveedores Extranjeros (FSVP) de la FDA (PROCOMER, 2025; FDA, 2024).

Por otro lado, el cumplimiento de los límites máximos de residuos (LMR) establecidos por la Environmental Protection Agency (EPA, 2025) es indispensable para la comercialización agrícola en EE. UU., siendo la FDA responsable de inspeccionar y detectar plaguicidas no autorizados o excedidos (FDA, 2024). Los embarques que incumplen estas normativas pueden ser retenidos y destruidos, lo que conlleva graves consecuencias comerciales para los exportadores (EPA, 2025; FDA, 2026).

Asimismo, el monitoreo de alertas de importación es una práctica preventiva indispensable para asegurar el flujo logístico continuo hacia los Estados Unidos. La FDA (2025) utiliza estas alertas para identificar y difundir registros de mercancías o empresas extranjeras que han mostrado un historial de incumplimiento regulatorio. Cuando una organización o producto específico es incorporado a la denominada “lista roja” queda sujeto a una detención automática sin examen físico previo (DWPE, por sus siglas en inglés). Esto faculta a las autoridades aduaneras a bloquear la internación del cargamento en el puerto de entrada de forma inmediata, lo que traslada al importador la responsabilidad legal y económica de comprobar la inocuidad y conformidad de los productos (FDA, 2025).

La industria alimentaria de Costa Rica se encuentra en constante evolución gracias a la combinación de sabores tropicales únicos y procesos de innovación productiva que generan bienestar. De acuerdo con las estadísticas anuales de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER] (2024), el sector alimentario demostró una sólida madurez y una notable resiliencia en los mercados internacionales. El reporte institucional de cierre de año

destaca que esta industria consolidó un crecimiento neto del +8% en comparación con el ciclo previo, lo que aporta un incremento absoluto de \$182 millones de USD al flujo comercial del país (PROCOMER, 2025). Asimismo, el dinamismo de este sector sumó de forma directa a que las exportaciones globales de bienes de Costa Rica cerraran el periodo con un hito histórico de \$19,894 millones de USD, ratifica la trascendencia macroeconómica y la fuerte diversificación de la oferta exportable nacional en los mercados globales (PROCOMER, 2025). De esta manera, los bienes costarricenses —fabricados bajo estrictos estándares de calidad y tecnología avanzada— continúan destacando por su diversidad y excelencia en los mercados globales (PROCOMER, 2025). Costa Rica cierra el 2024 con un crecimiento de 9% en las exportaciones de bienes.

En el marco del balance comercial de cierre de año, (PROCOMER, 2025) destaca que el sabor tropical de Costa Rica es reconocido alrededor del mundo no solo por sus frutas, sino también por la gran variedad de productos que derivan de ellas. De acuerdo con el informe institucional, tal es el caso de los jugos y concentrados, fabricados bajo altos estándares de calidad e inocuidad, sin descuidar la frescura y riqueza nutricional que aportan a los consumidores. Además, se constata la solidez de esta categoría al señalar que los jugos y concentrados de frutas representaron de forma directa el 1% del valor total de las exportaciones globales de bienes durante el 2024, se suma competitividad a un sector alimentario que creció un +8% en dicho periodo.

Al cierre de 2024, el sector alimentario consolidó su solidez con exportaciones valoradas en \$2,721 millones de USD, representando el 2.7% del PIB nacional. Asimismo, se destaca que los jugos y concentrados de Costa Rica, producto líder en EE. UU., son reconocidos por su calidad, frescura y alto valor agregado (PROCOMER, 2026).

Específicamente, un bloque consolidado de 25 compañías costarricenses lideró de forma activa la exportación de una gran variedad de jugos y concentrados hacia diversos

destinos internacionales (PROCOMER, 2026). Estos bienes agroindustriales poseen una vida útil estandarizada de entre 12 y 36 meses, lo que requiere un almacenamiento técnico regulado a temperaturas que oscilan entre los 0 °C y los -18 °C, lo que depende directamente de la naturaleza de la fruta procesada. Si bien su principal canal de comercialización en el extranjero se enfoca como materia prima industrial, una parte significativa de las líneas de producción es elaborada de forma directa para el consumidor final, se proyectan los criterios de calidad, innovación y diversidad que caracterizan a la oferta país.

Bajo este enfoque, PROCOMER (2026) mantiene el compromiso de promover los bienes y servicios de Costa Rica en los mercados internacionales con el fin de apoyar a las empresas en la búsqueda de relaciones comerciales a largo plazo con potenciales compradores, así como en la facilitación y simplificación de los trámites de exportación. Gracias a este acompañamiento, la categoría de jugos y concentrados de frutas logró posicionarse sólidamente en los mercados internacionales, representando por sí sola el 1% del valor total de las exportaciones globales de bienes de Costa Rica al cierre del periodo 2024, con la piña, el banano, la naranja y el mango como los productos con mayor demanda internacional debido a su sabor dulce y natural (PROCOMER, 2025).

Al respecto, PROCOMER es responsable de promover los bienes y servicios de Costa Rica en los mercados internacionales con el fin de apoyar a las empresas en la búsqueda de relaciones comerciales a largo plazo con potenciales compradores, así como en la facilitación y simplificación de los trámites de exportación. Bajo este enfoque, los jugos y concentrados de frutas se consolidaron al cierre de 2024 como un componente clave de la oferta agroindustrial, representando por sí solos el 1% del valor total de las exportaciones globales de bienes de la nación (PROCOMER, 2025). Dentro de esta categoría, los productos de mayor venta internacional correspondieron a la piña, el banano, la naranja y el mango, los cuales son reconocidos globalmente por su sabor dulce y natural.

Marco Teórico

Exportaciones

Se define como exportaciones a los bienes y servicios producidos dentro del territorio nacional pero consumidos fuera de este; es decir, corresponden a los "bienes y servicios que se producen en la economía doméstica y que se venden en el extranjero" (Mankiw, 2012, p. 836).

En cuanto a la composición de las exportaciones, es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país. Al respecto, Durán (2008) expone que las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra. En otras palabras, representan la salida legal de mercancías o servicios locales hacia mercados extranjeros, lo cual genera un flujo de divisas para el país de origen.

Por otro lado, en cuanto a la composición de las exportaciones, es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país.

La mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría. Lo mismo cabe para la categoría de comercio de servicios; según su mayor o menor peso, estos son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del efecto real de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente. (Durán, 2008, p. 63)

Aunado a ello, Durán (2008) explica:

La evolución de las exportaciones de bienes y servicios, identificada por la variación anual o la tasa media de crecimiento para un período determinado, será indicativa de la mayor o menor contribución de las exportaciones al crecimiento total del producto. En los últimos años, son cada vez más los estudios que intentan analizar los determinantes de la evolución del comercio de servicios en este contexto (p. 63).

Existen diferentes tipos de importaciones, según Cordero (2021):

Primero, las exportaciones globales de producto corresponden al valor de las exportaciones totales de un producto hacia todos los socios comerciales del país informante en un año específico. Segundo, las exportaciones totales país representan el valor de las exportaciones totales hacia un socio comercial por el país informante en un año específico. Tercero, las exportaciones globales totales se definen como el valor de las exportaciones de todos los productos hacia todos los socios comerciales por el mercado informante en un año específico. Cuarto, las exportaciones totales de producto por país equivalen al valor de las exportaciones totales de un producto hacia un socio comercial por el país informante en un año específico. (p. 15)

Importaciones

El concepto de importaciones se refiere a aquellos "bienes y servicios producidos fuera del territorio nacional, pero consumidos dentro de este" (Mankiw, 2012, p. 836).

Esta variable es exactamente opuesta a la de exportación, Según Durán (2008):

Conjunto de bienes y servicios comprados por los residentes de una economía a los residentes de otra. Si las exportaciones miden la parte del producto doméstico que es

consumido fuera de un país, las importaciones evalúan la proporción de consumo doméstico de bienes no producidos nacionalmente. (p. 63)

Aquí nuevamente, cabe destacar la importancia del indicador tanto en el ámbito estructural como en el de su dinamismo.

Por otro lado, Cordero (2021) determina diferentes tipos de importaciones y explica el desglose de sus conceptos:

Las importaciones globales de producto corresponden al valor de los bienes introducidos por el país informante desde todos sus socios comerciales en un año específico, excluyendo los costos de aranceles, transporte y seguros. Asimismo, las importaciones globales totales se entienden como el valor acumulado de todos los productos que ingresan al país informante provenientes de la totalidad de sus socios comerciales durante un año, sin contabilizar gastos aduaneros ni de logística. Finalmente, las importaciones totales país equivalen al valor total de las mercancías importadas por la nación informante desde un socio comercial específico en un año determinado, omitiendo de igual forma los costos de aranceles, fletes y seguros. (p. 16)

Sector Alimentario

Hidalgo et al. (2013) recalcan que el sector alimentario es "el eslabón de la economía encargado de la transformación, conservación y envasado de materias primas" (p. 5). Por otro lado, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2010) destaca que el sector agroalimentario es el conjunto de actividades de producción primaria, transformación industrial, comercialización

y servicios de apoyo, orientados a satisfacer la demanda de alimentos y materias primas mediante un enfoque de cadenas de valor competitivas.

Tasa de Variación

Durán (2008) define la tasa de variación como el diferencial entre dos magnitudes:

La evolución de una determinada serie puede ser expresada de formas diversas; la más común es la utilización de números totales. Sin embargo, si se desea conocer en qué magnitud cambió la serie, es necesario utilizar tasas de variación, cuyo resultado es el cambio, normalmente expresado en porcentajes, entre dos períodos subsiguientes. (p. 25)

Matemáticamente, el indicador se representa a través de la siguiente expresión:

$$TV = \frac{(X_t - X_{t-1})}{X_{t-1}} * 100 \quad (1)$$

Donde (t) indica el período evaluado y X_t corresponde al valor de la serie analizada.

Aunado a ello, Durán (2008) explica:

En el caso de querer utilizar este indicador para series más prolongadas — comparando dos períodos que no son subsiguientes— es necesario corregir la fórmula con el fin de "anualizar" el crecimiento. Esta modalidad permite calcular la tasa entre lapsos más largos que comprenden varios años...el número de decimales que se utilice para el análisis y presentación posterior de los datos dependerá del grado de precisión requerido; se recomienda el uso de uno o dos decimales para propósitos analíticos generales, reservando la serie completa de decimales para cálculos complejos como las descomposiciones del crecimiento. (p. 9)

También la tasa de variación interanual es el instrumento principal para analizar la dinámica comercial, lo que permite identificar tendencias de expansión o contracción en el volumen y valor de los productos exportados (CEPAL, 2021).

Adicionalmente, la tasa de variación es un indicador que mide el cambio relativo de una variable entre dos momentos del tiempo. En el ámbito del comercio exterior, se utiliza para determinar el ritmo de crecimiento de las ventas internacionales de un sector específico (Sánchez, 2020).

Cuota de Mercado

La cuota de mercado mide la participación exportadora de un país o región económica sobre el total mundial. Esta variable refleja la porción del mercado que consume los productos o servicios de una nación y representa su capacidad para posicionarse en los mercados internacionales. Asimismo, es un claro reflejo de la competitividad estructural al mostrar la mayor penetración de sus bienes en mercados abiertos (Arteaga, 2023).

Según Llamas (2020) la cuota de mercado permite determinar el éxito de un sector al compararlo con el volumen total de ventas de la industria. Desde un enfoque de comercio exterior y aplicado al contexto del sector alimentario, este indicador es vital para medir la relevancia del producto costarricense frente a los competidores globales en un país específico.

Participación de Mercado

Este indicador representa el porcentaje que equivale al valor de las exportaciones o importaciones de un producto de un país socio en las exportaciones o importaciones globales de ese producto por el país informante en un año específico. Esta métrica también se conoce técnicamente como cuota de mercado (Cordero, 2021).

Participación de Producto

La participación de producto se define como el porcentaje que representa el valor de las exportaciones o importaciones globales de un producto en el valor de las exportaciones o importaciones globales totales del país informante en un año específico (Cordero, 2021).

Participación en Volumen

La participación en volumen, de acuerdo con Cordero (2021) se define como “el porcentaje que representa el volumen de las exportaciones o importaciones de un producto de un país socio en el volumen global de las importaciones o exportaciones del país informante para ese mismo bien en un año específico” (p. 18).

Participación País

Respecto a la participación país, Cordero (2021) la define como “el porcentaje que representa el valor total de las exportaciones o importaciones de un país socio en el valor global total de las importaciones o exportaciones del país informante en un año específico” (p.17). Esta métrica también se conoce dentro del análisis comercial como participación de mercado.

Especialización

La especialización, según la define Cordero (2021) es “el cociente entre la contribución del producto en el comercio con el país socio y la participación de ese producto en el mercado del país informante en un año específico” (p.16).

En el caso de las estadísticas de importación, la autora explica que esta variable representa la ventaja comparativa revelada que el socio comercial posee en dicho bien dentro del mercado seleccionado. Cuando el resultado es mayor a uno, indica que la contribución del producto es mayor que su participación en el mercado de destino y, por lo tanto, el país está especializado en ese bien. Por el contrario, si el valor obtenido es menor a uno, significa que

la contribución es inferior a la participación de mercado, lo que demuestra que la nación no presenta especialización en ese producto.

Producto Líder en el Mercado

En el ámbito del comercio internacional, un producto líder se define como aquel bien que ha conseguido una ventaja competitiva sostenible en los mercados globales, permitiéndole no solo dominar la cuota de mercado en múltiples países, sino también dictar los estándares tecnológicos y de calidad de su industria. Este tipo de productos aprovechan las economías de escala y la especialización productiva para penetrar mercados extranjeros, superar las barreras de entrada y el adaptarse a diversas normativas comerciales.

Al respecto, la literatura académica destaca la importancia de la competitividad para alcanzar este estatus. Según Porter (1990) "la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja competitiva frente a los mejores competidores del mundo debido a presiones y retos" (p. 171).

Esta premisa implica que un producto líder en el comercio exterior es el resultado de un ecosistema de innovación que le permite sobresalir sobre las ofertas de otras naciones. Por otro lado, la posición de dominio se consolida a través de la percepción de valor que el mercado global otorga al producto. En este sentido, Kotler y Armstrong (2012) señalan que el líder de mercado es "la empresa de una industria que tiene la mayor participación de mercado; por lo general, encabeza a las otras empresas en cambios de precios, introducciones de productos nuevos, cobertura de la distribución y gastos de promoción" (p. 552).

Volumen

El volumen se define como la cantidad física de un bien que es objeto de exportación o importación. La unidad de medida seleccionada está directamente relacionada con la

naturaleza de la mercancía; por lo general, dentro de las estadísticas de comercio internacional, esta cantidad se reporta en toneladas métricas (Cordero, 2021).

Contribución de Producto

La contribución de producto se define como el porcentaje que representa el valor de las exportaciones o importaciones de un producto a un socio comercial en el valor total de las exportaciones o importaciones del país informante hacia ese mismo socio en un año específico (Cordero, 2021).

Competitividad

Según Arteaga (2023) la ventaja competitiva corresponde a la característica distintiva de una empresa que la diferencia de sus rivales y la coloca en una posición favorable frente a los clientes, siendo fundamental que dicha cualidad sea difícil de imitar.

En este sentido, la competitividad representa la capacidad de una organización para desarrollar estos atributos respecto a sus competidores, logrando una posición destacada en su entorno (Sánchez, 2016). Bajo el enfoque de la economía de exportación, esta variable se fundamenta de forma estricta en la eficiencia —entendida como producir más con menos recursos— y en la calidad, factores críticos para que el sector alimentario costarricense pueda destacar en mercados internacionales exigentes.

Por su parte, Porter (1990) argumenta que el desplazamiento de la competencia global hacia variables estratégicas se debe a tres premisas fundamentales:

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar, un proceso que incluye tanto el desarrollo de nuevas tecnologías como la optimización de metodologías operativas. Segundo, la ventaja competitiva se crea y se sostiene a través de un proceso altamente localizado [localizado], donde la presión de rivales domésticos, proveedores exigentes y clientes sofisticados obliga a las

organizaciones a mejorar continuamente. Tercero, el modelo del diamante explica que esta competitividad nacional se fundamenta en cuatro atributos interconectados — condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y de apoyo, así como la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa— que determinan de manera conjunta el éxito comercial en sectores específicos. (p. 175)

Matriz de Competitividad de la CAN

Al combinar el cambio en la cuota de mercado y la participación del producto se obtiene una matriz de competitividad la cual se detalla en la Figura 1. Esta herramienta permite “clasificar los productos en cuatro categorías, dependiendo de los cambios en sus participaciones de mercado y de producto en los dos años seleccionados” (Cordero, 2021, p. 19).

Figura 1

Matriz de Competitividad de Productos según el Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC)



Nota. Adaptado de Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), por la CEPAL, 2026.

Con respecto a la ubicación de los cuadrantes, Cordero (2021) detalla las siguientes directrices de posicionamiento:

Si un producto aumentó su participación de mercado entre el año base y el año final, se ubicará al lado derecho de la matriz de competitividad, en el sector competitivo, ya sea como estrella naciente o como estrella menguante. Por el contrario, si un producto disminuyó su participación de mercado entre ambos años, se posicionará del lado izquierdo de la matriz, en el sector no competitivo, clasificado como oportunidad perdida o retirada. (p. 20)

A partir de esta distribución, se denota que los cambios permiten "clasificar a los bienes en función del aumento o disminución de la demanda en el mercado de estudio (participación de producto) y la reacción o comportamiento que el socio comercial tuvo ante esa fluctuación" (Cordero, 2021, p. 21). Bajo esta premisa, el manual técnico aclara que "esta lectura analítica funciona principalmente sobre el flujo de las importaciones, ya que en las exportaciones su interpretación metodológica suele ser diferente" (p. 21).

Es necesario añadir que Cordero (2021) sostiene:

El análisis de competitividad por producto permite comparar el desempeño de los proveedores o de los mercados de destino con respecto a la importación o exportación de un bien o grupo de mercancías determinado entre dos años, con el fin de identificar variaciones significativas en el posicionamiento y dinamismo comercial. (p. 21)

Estancamiento de un Producto

Respecto al estancamiento de un producto, Cordero (2021) señala las directrices operacionales en el manual del software MAGIC:

Un sector se encuentra en esta condición cuando disminuye su participación en el mercado informante. En términos de la demanda global, un sector estancado

corresponde a aquel que experimenta una contracción sostenida en las compras del mercado de estudio. (p. 22)

Dinamismo de un Producto

En la terminología del MAGIC, Cordero (2021) establece que "cuando la participación de un producto aumenta se considera como un sector dinámico. En términos de demanda, el sector dinámico sería un producto con aumento en la demanda en el mercado de estudio" (p. 22).

Tipología de Producto

Con respecto a la clasificación de los bienes, Cordero (2021) establece las directrices conceptuales en el manual técnico:

Una herramienta de cálculo que permite clasificar los bienes de acuerdo con dos indicadores: la variación de su participación de mercado (competitividad exportadora) y la variación de su participación de producto (demanda), durante un período seleccionado. Las cuatro tipologías posibles son: estrella naciente, estrella menguante, oportunidad perdida y retirada. (p. 23)

Estrellas Nacientes

Con respecto al análisis de competitividad, Cordero (2021) conceptualiza esta categoría de la siguiente manera:

Aquellos productos cuya participación de mercado (competitividad exportadora) aumentó, al igual que su participación de producto (demanda) en el mercado informante, durante el período seleccionado. Es decir, esta categoría revela un bien altamente competitivo dentro de un sector dinámico. (p. 23)

Estrellas Menguantes

En lo que concierne al análisis de competitividad, Cordero (2021) conceptualiza la categoría denominada como estrellas menguantes de la siguiente forma:

Aquellos productos cuya participación de mercado (competitividad exportadora) aumentó, pero su participación de producto (demanda) disminuyó en el mercado informante durante el período seleccionado. Es decir, esta categoría revela un bien competitivo dentro de un sector estancado. (p. 23)

Productos en Retroceso o Retirada

En relación con el análisis de competitividad, Cordero (2021) conceptualiza esta los productos en retroceso o retirada de la siguiente manera:

Aquellos bienes cuya participación de mercado (competitividad exportadora) disminuyó, al igual que su participación de producto (demanda) en el mercado informante durante el período seleccionado. Es decir, esta categoría revela un producto no competitivo dentro de un sector estancado. (p. 24)

Oportunidades Perdidas

Al realizar el análisis de competitividad, Cordero (2021) define las oportunidades perdidas como:

Aquellos productos cuya participación de mercado (competitividad exportadora) disminuyó, a pesar de que su participación de producto (demanda) aumentó en el mercado informante durante el lapso de estudio. En otras palabras, esta tipología revela un bien que no es competitivo dentro de un sector dinámico o en crecimiento. (p. 24)

Propuesta de Mejora

En el escenario del comercio internacional, Cordero (2021) sostiene que el diseño técnico de las intervenciones comerciales opera bajo los siguientes parámetros:

Una propuesta de mejora constituye una intervención estratégica diseñada para incrementar la eficiencia de las cadenas de suministro globales y fortalecer la competitividad de las organizaciones exportadoras o de un producto específico. Este concepto implica la identificación de cuellos de botella en procesos transfronterizos como la logística, los trámites aduaneros o la distribución física internacional para proponer soluciones que optimicen los recursos y reduzcan los tiempos de entrega. (p. 25)

En este sentido, Rivera (2011) señala que la mejora continua consiste en el "esfuerzo continuo para mejorar productos, servicios o procesos mediante mejoras incrementales o radicales" (p. 43). De acuerdo con el enfoque del autor, este tipo de propuestas aplicadas al comercio exterior no constituyen eventos aislados, sino herramientas de gestión sistemática que facultan a las organizaciones para adaptarse a las normativas internacionales y a las exigencias de calidad de los mercados extranjeros.

Las propuestas de transformación estructurada se conciben como un "conjunto de proyectos de corto, mediano o largo plazo destinados a subsanar debilidades detectadas durante los procesos de autoevaluación" (Instituto de Gestión de la Calidad Académica [IGESCA], 2021, p. 1).

Crecimiento Económico

Con respecto a la delimitación teórica de esta variable, Sánchez (2020) argumenta lo siguiente:

El crecimiento económico es la mejora en los estándares de vida de un territorio, generalmente países, medida por la capacidad productiva de su economía y su renta en un período específico. Además, esta variable se define estrictamente como el aumento en términos de renta o bienes y servicios que una economía produce en un tiempo determinado, el cual es medido usualmente en años. (p. 12)

En complemento, Galán (2020) señala que este fenómeno “representa la evolución positiva de las variables macroeconómicas de una nación, lo cual se traduce en una mayor riqueza y bienestar material para sus habitantes dentro de un ciclo temporal concreto” (p. 5).

Por su parte, la perspectiva multilateral del Banco Mundial (2023) puntualiza:

El crecimiento económico es un proceso mediante el cual el producto interno bruto (PIB) real de una economía aumenta a lo largo del tiempo, impulsado por factores como la acumulación de capital, la innovación tecnológica y la mejora en la calidad de la fuerza laboral. (p. 45)

Finalmente, la OCDE (2023) sostiene que:

El crecimiento económico no solo implica el incremento del producto nacional, sino que requiere una base de habilidades, infraestructura y políticas comerciales óptimas que permitan que los beneficios de la apertura comercial se distribuyan de manera equitativa en todas las regiones y empresas. (p. 18)

Capítulo III: Marco Metodológico

Capítulo III: Marco Metodológico

Procedimiento Metodológico

El presente estudio se estructura a partir de un rigor científico que permite enlazar la teoría económica con la realidad empírica del comercio exterior costarricense. A continuación, se detallan los componentes que integran la ruta de investigación.

Enfoque de la Investigación

Enfoque Cuantitativo

Esta investigación adopta un enfoque cuantitativo, fundamentado en el análisis empírico del sector alimentario costarricense y su relación con el mercado estadounidense, con especial énfasis en el producto líder: jugos y concentrados de frutas. Con respecto a este diseño metodológico, Babbie (2020) sostiene que "este enfoque es el más adecuado para determinar patrones de comportamiento en mercados complejos, lo que favorece la objetividad mediante el control y medición de variables" (p. 89).

Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) señalan que el método cuantitativo "representa un conjunto de procesos secuenciales y probatorios. El investigador pasa de una etapa a otra, no puede brincarse pasos o evadir etapas" (p. 6). Bajo esta lógica, se utilizarán herramientas estadísticas y matrices comerciales para procesar datos numéricos y cuantificar elementos críticos como las tasas de variación interanual, el valor FOB, el volumen de los envíos y la cuota de participación de mercado del producto seleccionado:

- Cuotas de mercado y tasas de crecimiento en el mercado de Estados Unidos.
- Participación de pymes dentro de los flujos de las exportaciones totales.
- Nivel de dependencia comercial estadounidense y los esfuerzos institucionales de diversificación.

- Variables de la matriz de competitividad de la CAN (Competitive Analysis of Nations).

Diseño del Estudio

No Experimental

La investigación se desarrolla bajo un diseño no experimental, el cual se define como "estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos" (Hernández y Mendoza, 2018, p. 174). Dado que el comportamiento de las exportaciones (2020-2024) y su impacto económico son hechos que ya han ocurrido, el papel del investigador se limita a recolectar, examinar y describir los datos existentes.

Estudio Transversal

El estudio es de corte transversal, ya que la recolección de datos se sitúa en un tiempo único (el quinquenio 2020-2024). Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) explican que este diseño consiste en "recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado" (p. 177). Bajo esta premisa, el propósito actual es describir las tendencias del sector y establecer la relación entre el flujo exportador y el progreso económico nacional en dicho punto del tiempo, garantizando que la propuesta de mejora final esté fundamentada en evidencia empírica de un mercado real y dinámico.

Método de Investigación

"El método de investigación se constituye como el camino sistemático y empírico aplicado al estudio de un fenómeno para generar conocimiento válido" (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018, p. 4). Lejos de ser un conjunto de pasos rígidos, esta estructura exige seleccionar la lógica adecuada para el objeto de estudio. Al respecto, Behar (2008) señala que el método opera como "el camino para llegar a un fin, actuando como el enlace necesario entre

las etapas teóricas y el trabajo práctico" (p. 25). Esta articulación garantiza el rigor metodológico necesario para asegurar la validez y confiabilidad de los hallazgos.

Analítico

En este estudio, adoptamos un enfoque analítico para comprender a fondo el comportamiento de las exportaciones del sector alimentario. Al respecto, Bernal (2016) sostiene que este método "consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual" (p. 144). Bajo esta lógica, se desglosan las variables del sector exportador para determinar su incidencia real en el crecimiento económico, lo que permite caracterizar su evolución durante el período de estudio sin intervenir en los flujos observados.

De Campo

Para capturar la realidad del sector alimentario, el trabajo de campo se centrará en entrevistas a expertos en comercio exterior. A través de entrevistas semiestructuradas, se busca profundizar en aquellas dinámicas que los números por sí solos no explican, especialmente los desafíos enfrentados entre 2020 y 2024. Como bien señalan Díaz-Bravo et al. (2013) la entrevista semiestructurada "ofrece un margen de flexibilidad aceptable, a la vez que mantiene la línea de la investigación" (p. 163), lo cual permite explorar matices y perspectivas que los instrumentos cerrados no pueden captar. Al final, estas voces expertas permitirán contrastar la teoría económica con la práctica real, lo cual proveerá la base necesaria para diseñar una estrategia sólida que impulse el desarrollo y posicionamiento competitivo de las exportaciones de jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación constituye el nivel de profundidad con el que se aborda un fenómeno y define el alcance del estudio según los objetivos planteados. En el ámbito académico y económico, este determina si el investigador se limitará a caracterizar una situación o si buscará establecer relaciones entre variables. Según Arias (2012), el tipo de investigación "se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio" (p. 23), se clasifican comúnmente en niveles exploratorio, descriptivo o explicativo. Por su parte, Hernández y Mendoza (2018) complementan esta visión al señalar que el tipo o alcance de la investigación "depende de la estrategia de investigación" y resulta fundamental para definir el diseño, los datos que se recolectarán y la manera de analizarlos (p. 104). En conjunto, estas definiciones permiten al investigador delimitar la frontera de su conocimiento y la rigurosidad con la que se interpretarán los hallazgos.

Descriptiva

El tipo de investigación constituye el nivel de profundidad con el que se aborda un fenómeno y define el alcance del estudio según los objetivos planteados. En el ámbito académico y económico, esta clasificación determina si se caracterizará una situación específica o si se buscará establecer relaciones complejas entre variables. Respecto a este nivel de análisis, Arias (2012) precisa lo siguiente:

Se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio. En este sentido, con base en el nivel de profundidad, la investigación se clasifica en: Investigación Exploratoria, Investigación Descriptiva e Investigación Explicativa; cada una con sus propias características y objetivos. (p. 23)

Por su parte, Hernández y Mendoza (2018) complementan esta visión teórica al señalar cómo el alcance impacta directamente en la estructura del proyecto: "Depende de la estrategia de investigación. El diseño, los datos que se recolecten, la manera de obtenerlos, el muestreo y

otros componentes del proceso van a ser distintos si el estudio es exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo" (p. 104).

Empírica

La investigación empírica se define como un proceso de indagación basado en la experiencia y la recopilación de datos concretos del entorno, lo que permite que el conocimiento se derive de la observación de hechos verificables. Según Bunge (2014), la ciencia fáctica o empírica "necesita de la observación y el experimento para confirmar sus conjeturas" (p. 15). Este enfoque asegura que los resultados no sean meras especulaciones, sino el reflejo de la interacción directa con el fenómeno de estudio. Por su parte, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) sostienen que la investigación en la ruta cuantitativa posee una naturaleza empírica, dado que "los datos son producto de mediciones que se representan mediante números y se analizan con métodos estadísticos" (p. 7). Por lo tanto, este tipo de investigación es esencial para la presente tesis, pues permite que el análisis del sector alimentario costarricense se sustente en cifras oficiales y comportamientos de mercado nacionales e internacionales comprobables entre 2020 y 2024.

Hermenéutica

La investigación hermenéutica se define como el arte y la técnica de interpretar textos y realidades para comprender el sentido profundo que los autores o actores sociales les otorgan. Según Gadamer (1998), la hermenéutica no es solo un método de las ciencias del espíritu, sino una reflexión sobre la comprensión misma, donde "interpretar significa poner en juego las propias preconcepciones para que la voz del texto se haga oír" (p. 63). Este enfoque permite al investigador ir más allá de la superficie de los datos, integrando el contexto histórico y cultural. Por su parte, Ricoeur (2003) sostiene que la hermenéutica consiste en "la exégesis de los textos y la interpretación de la acción humana como un texto que requiere ser descifrado para revelar su intención" (p. 37). En consecuencia, este tipo de investigación es valiosa para

analizar cualitativamente las estrategias de negociación y los marcos regulatorios que impactan el comercio entre Costa Rica y Estados Unidos.

Etnográfica

La investigación etnográfica se define como el estudio directo de personas o grupos durante un período determinado, utilizando la observación participante para comprender el comportamiento social desde la perspectiva de los propios actores. Según Guber (2001), la etnografía es "una concepción y práctica de conocimiento que busca comprender los fenómenos sociales desde la perspectiva de sus miembros" (p. 11), lo que permite al investigador sumergirse en la cotidianidad del grupo estudiado. Este enfoque es fundamental para captar la lógica interna de las comunidades. Por su parte, Creswell (2014) señala que el diseño etnográfico se centra en "describir y analizar los patrones compartidos de cultura de un grupo" (p. 462). En consecuencia, este tipo de investigación permitiría, en un contexto socioeconómico corporativo, aproximarse a las prácticas de negociación e interacciones culturales que influyen en el éxito de las exportaciones del sector alimentario costarricense en el mercado estadounidense.

Sujetos y Fuentes de Información

Sujetos de Información

Los sujetos de información son los actores clave que aportan profundidad y contexto al fenómeno económico analizado. En esta tesis, este colectivo está conformado por expertos del sector exportador alimentario; su experiencia es vital para interpretar aquellas dinámicas del mercado estadounidense que las cifras macroeconómicas, por su naturaleza, no logran detallar. Al respecto, Hernández y Mendoza, (2018) definen a estos sujetos como las unidades de análisis que poseen los conocimientos necesarios para proveer los datos requeridos, siendo seleccionados "según su capacidad para generar información rica y profunda sobre el fenómeno de interés" (p. 426). La visión de estos especialistas es determinante para validar las

tendencias observadas entre 2020 y 2024, lo cual brinda el sustento real que requiere la propuesta de mejora para el fortalecimiento las exportaciones de jugos y concentrado de frutas de frutas.

Fuentes Primarias

Las fuentes primarias representan el insumo original de la investigación, debido a que ofrecen evidencia directa del entorno económico sin filtros previos. En este trabajo, la información surge del contacto directo con expertos en comercio exterior del sector alimentario, lo que permite captar realidades operativas y estratégicas que suelen quedar fuera de los registros estadísticos tradicionales. Como indica Arias (2012), estas fuentes "proveen los datos de primera mano, es decir, se obtienen directamente de la realidad" (p. 27).

De esta forma, la estrategia diseñada para fortalecer el producto líder en el mercado estadounidense no solo se apoya en la teoría, sino en la experiencia viva de quienes gestionaron el intercambio comercial durante el período en estudio.

Fuentes Secundarias

Estas fuentes constituyen el respaldo estadístico y documental del estudio, al integrar datos procesados por organismos de alta credibilidad. Para analizar el comportamiento macroeconómico de Costa Rica y el flujo hacia los Estados Unidos, se utilizarán los registros oficiales de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y del Banco Central de Costa Rica (BCCR). A nivel internacional, la investigación se apoya en herramientas digitales robustas como TRADE MAP del Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) y el software MAGIC de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), los cuales ofrecen estadísticas detalladas, estandarizadas y comparables sobre el comercio global.

Según Arias (2012), “las fuentes secundarias son aquellas que proporcionan información que ha sido objeto de algún proceso de elaboración previa, basándose en documentos o registros recolectados por otros investigadores o instituciones” (p. 27). En consecuencia, la utilización de estas fuentes garantiza la disponibilidad de series históricas confiables y comparables, permitiendo sustentar con rigor estadístico y técnico la influencia de las exportaciones en el crecimiento económico nacional.

Población y Muestra

Población

En la presente investigación, la población no se limita exclusivamente a grupos de personas, sino que abarca el conjunto total de unidades que generan los datos objeto de análisis. En esta investigación, la población no se limita únicamente a grupos humanos, sino que comprende el conjunto total de unidades que generan los datos analizados. En este sentido, el universo del estudio está conformado por las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos, se basan en los registros oficiales reportados durante el quinquenio 2020-2024. Al respecto, Hernández y Mendoza, (2018) aclaran que la población es el “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 196), subrayan que estas unidades pueden ser individuos, organizaciones o, como en este caso, registros de flujos comerciales. Esta delimitación asegura que la propuesta estratégica final tenga validez científica sobre la dinámica real del sector exportador costarricense.

Muestra

La muestra constituye el subconjunto representativo sobre el cual se realizan las mediciones para alcanzar los objetivos planteados. En este trabajo, la selección se realiza de manera intencional y no probabilística, enfocándose específicamente en el comportamiento del producto líder del sector alimentario y su interrelación con los indicadores de crecimiento nacional entre 2020 y 2024. Arias (2012) define la muestra como un “subconjunto

representativo y finito que se extrae de la población accesible" (p. 83), cuya función es permitir al investigador obtener conclusiones válidas para el universo sin necesidad de procesar cada unidad de forma aislada.

Para fortalecer el componente cualitativo, se seleccionó también una muestra de expertos bajo un criterio de conveniencia y juicio profesional. Este grupo está integrado por especialistas en comercio internacional, cuya experiencia valida los datos documentales. Esta combinación entre el análisis del producto más dinámico y el testimonio de informantes clave asegura que la estrategia propuesta tenga un sustento empírico sólido y una base operativa real.

Muestreo

El muestreo se entiende como el procedimiento sistemático para elegir la muestra que permitirá analizar el fenómeno a profundidad. En las ciencias económicas, este proceso es vital para concentrar los recursos analíticos en las unidades de mayor impacto. Según Arias (2012), el muestreo es simplemente "el proceso de selección de una muestra a partir de una población" (p. 83), el cual puede ser probabilístico o no probabilístico según la naturaleza del estudio.

En una investigación orientada a diseñar estrategias comerciales para mercados reales, el muestreo ayuda a simplificar la complejidad del universo de datos. Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) sostienen que este procedimiento tiene como objetivo central "seleccionar casos representativos para generalizar resultados o bien para obtener un entendimiento profundo de un fenómeno" (p. 194). De esta manera, el análisis logra delimitar las variables y concentrar los esfuerzos metodológicos en las unidades de estudio más relevantes.

Muestreo No Probabilístico

Para la presente investigación se aplicará un muestreo no probabilístico de tipo intencional o por juicio. Este método es pertinente dado que, según el título del estudio, se requiere identificar y analizar específicamente el comportamiento del producto líder del sector

alimentario en el mercado estadounidense durante el período 2020-2024. Al respecto, Arias (2012) señala que en este tipo de muestreo “los elementos son seleccionados mediante criterios o juicios del investigador” (p. 85), lo que garantiza que la muestra sea altamente representativa del fenómeno económico de mayor impacto para el crecimiento nacional.

Instrumentos

Los instrumentos de investigación son los recursos que permiten registrar y organizar la información proveniente de las unidades de análisis. Para el componente cualitativo de esta tesis, se utilizará como instrumento una guía de entrevista semiestructurada, planteada con un conjunto de preguntas abiertas orientadas sobre el conocimiento técnico de los expertos sobre el comportamiento del sector alimentario y las dinámicas del mercado estadounidense entre 2020 y 2024.

Según Hernández y Mendoza, (2018) los instrumentos en la recolección de datos deben cumplir con requisitos de confiabilidad y validez, la entrevista es un medio donde el investigador "obtiene respuestas a preguntas sobre un tema determinado a través de una conversación" (p. 452), la cual se apoya en una guía que orienta el flujo del diálogo sin restringir la profundidad del testimonio. En esta investigación, dicho instrumento permitirá recolectar los insumos críticos para la formulación de la propuesta estratégica, lo cual garantiza que las recomendaciones de política comercial posean un sustento empírico basado en la experiencia directa de los actores clave del sector.

Entrevista

La entrevista se define como una técnica de interacción directa entre el investigador y el sujeto de estudio para obtener información detallada sobre un fenómeno. En este trabajo, se aplica de forma semiestructurada a especialistas en comercio exterior con el fin de validar las tendencias observadas en el sector alimentario costarricense durante el período en estudio. Díaz et al. (2013) sostienen que la entrevista es un "recurso flexible y dinámico" (p. 163) que

permite recolectar datos sobre opiniones y experiencias técnicas, facilitando una comprensión de la realidad que los instrumentos cerrados no logran capturar. De esta manera, el uso de esta técnica garantiza que la estrategia para el fortalecimiento de las exportaciones de jugos y concentrados de frutas se base directamente en la visión experta de los actores que operan en el mercado estadounidense.

Confiabilidad y Validez

Confiabilidad

La confiabilidad de este estudio descansa en el rigor con el que se seleccionaron las fuentes y en la consistencia de los instrumentos. Para los datos cuantitativos, esta se garantiza al utilizar exclusivamente registros de instituciones oficiales de alta fidelidad. A nivel nacional, se recurre a la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y al Banco Central de Costa Rica (BCCR). Por otro lado, en el ámbito internacional, se emplean el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) a través de la plataforma *TRADE MAP*, y el software *MAGIC*, desarrollado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Validez

La validez se asegura mediante la correspondencia directa entre los objetivos de la tesis y los datos recolectados. En el análisis cuantitativo, esta se sustenta en el uso de indicadores internacionales estandarizados, como el valor FOB de las exportaciones, el cual funciona como una métrica universal para medir el desempeño comercial.

Para el componente cualitativo, la validez de la guía de entrevista se garantiza a través del juicio de expertos, espacio donde los especialistas revisan que las preguntas sean pertinentes para captar las dinámicas del mercado estadounidense. Como indican Hernández y Mendoza, (2018) la validez corresponde al "grado en que un instrumento mide realmente la

variable que pretende medir" (p. 238). Al contrastar estos testimonios con las series estadísticas del período 2020-2024, se logra una triangulación de datos que valida la solidez técnica de la estrategia de mejora propuesta.

Proceso de Recolección de Datos

La recolección de datos es la etapa operativa donde los instrumentos se transforman en información útil para responder a los objetivos del estudio. En esta tesis, el proceso se organiza en dos fases secuenciales: primero, se recopilan las series de tiempo de los flujos de exportación nacionales e internacionales del período 2020-2024, accediendo a los portales estadísticos de PROCOMER, el BCCR, TRADE MAP y MAGIC. En segundo lugar, se ejecutan las entrevistas a expertos para obtener esa perspectiva cualitativa necesaria sobre la competitividad del producto líder en el mercado estadounidense.

Como explican Hernández y Mendoza (2018), recolectar datos implica "un plan detallado que incluye determinar las fuentes, localizarlas, elegir el método idóneo y preparar la información para su posterior análisis" (p. 230). En el contexto de la economía internacional, este orden garantiza que los insumos sean pertinentes, actuales y posean el rigor técnico requerido para fundamentar una estrategia que impulse el crecimiento económico nacional.

Operacionalización de Variables

La operacionalización es el proceso técnico mediante el cual las variables de la investigación se descomponen en dimensiones e indicadores concretos, lo que permite su medición empírica. En este estudio, este paso es fundamental para conectar las teorías de comercio exterior con la realidad del sector alimentario costarricense. Según Arias (2012), la operacionalización consiste en la "definición nominal, conceptual y operacional de la variable, lo que permite su medición a través de indicadores que puedan ser captados por los sentidos" (p. 62).

Bajo este enfoque, para variables complejas como la influencia en el crecimiento económico, se utilizan indicadores de la dinámica internacional como la participación de mercado, la participación de producto y las tasas de variación interanual. Este desglose asegura que el análisis del período 2020-2024 no se quede en la superficie, sino que cuente con el rigor científico necesario para validar cada hallazgo.

Análisis Sociodemográfico

El análisis sociodemográfico se define como el estudio estadístico de las características sociales y demográficas de una población o muestra, con el fin de construir un perfil detallado de las unidades de análisis. En esta investigación, dicho análisis se aplica para caracterizar a los expertos, considerando variables como la edad, el nivel de formación académica y el puesto actual. Según Hernández y Mendoza, (2018) la recolección de datos sociodemográficos es un paso fundamental en la descripción de la muestra, ya que permite contextualizar las respuestas y "situar los resultados en relación con las características de los participantes" (p. 235). De este modo, el análisis sociodemográfico garantiza que las opiniones recopiladas sobre el mercado estadounidense provengan de un perfil técnico idóneo, lo que otorga mayor validez a la propuesta estratégica final.

Tabla 1*Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos*

Ítem	Naturaleza	Reactivo
1.	Nombre	Nominal
2.	Rango de edad	Nominal
3.	Escolaridad	Nominal
4.	Puesto actual	Nominal

Nota. Adaptado para este TFG sobre entrevistas a los expertos o de análisis estadístico de Guía metodológica para la elaboración de proyectos de investigación y realización de instrumentos, por la Universidad Mariano Gálvez de Guatemala (UMG), 2025, Facultad de Ciencias Económicas, Editorial Universitaria.

Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario***Definición Conceptual***

La definición conceptual de las particularidades del sector exportador alimentario se refiere al conjunto de factores críticos y rasgos intrínsecos que condicionan el flujo comercial de productos comestibles hacia mercados internacionales. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2023), este sector se distingue por la "gestión de productos de naturaleza perecedera, la obligatoriedad de garantizar la inocuidad alimentaria y el estricto cumplimiento de estándares de calidad internacionales" (p. 14). Estos elementos, sumados a las barreras no arancelarias y las certificaciones fitosanitarias, constituyen las características distintivas que diferencian a este rubro de otros sectores industriales, lo que obliga a una adaptación constante de la oferta exportable frente a las exigencias globales de seguridad alimentaria.

Definición Instrumental

Desde una perspectiva instrumental, esta variable se operativiza mediante un enfoque metodológico mixto. De acuerdo con los criterios de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), estos métodos "implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así

como su integración y discusión conjunta" (p. 534). Bajo esta lógica, la recolección de datos se llevará a cabo a través de una matriz de análisis documental de bases de datos de comercio exterior para identificar indicadores de volumen, valor y destino de los envíos.

Complementariamente, se aplicará una entrevista semiestructurada o guía de entrevista dirigida a expertos del sector, con el fin de resaltar la incidencia de las normativas técnicas, los requerimientos logísticos de la cadena de frío y el impacto de los acuerdos comerciales en la operatividad de las exportaciones.

Definición Operacional

La definición operacional de las particularidades del sector exportador alimentario se establece mediante la captura de datos cuantitativos y la recopilación de percepciones cualitativas de los expertos. Según los lineamientos de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), los instrumentos de medición se ejecutarán bajo la siguiente estructura:

Esta variable será medida a través de un diseño de investigación que utiliza dos instrumentos principales: en primer lugar, una guía de entrevista semiestructurada dirigida a expertos para identificar rasgos críticos como barreras no arancelarias y requisitos logísticos; y, en segundo lugar, una matriz de análisis documental para extraer indicadores de volumen, valor y diversificación de productos desde bases de datos oficiales de comercio exterior. Este procedimiento garantiza que las características distintivas del sector se identifiquen a través de evidencia empírica directa y registros estadísticos verificables. (p. 234)

Tabla 2

Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos. Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

Ítem	Naturaleza	Reactivo
1.	Abierta	Nominal
2.	Abierta	Nominal
3.	Abierta	Nominal
4.	Abierta	Nominal
5.	Abierta	Nominal
6.	Abierta	Nominal

Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Definición Conceptual

La definición operacional de las particularidades del sector exportador alimentario se La definición operacional de las particularidades del sector exportador alimentario se establece mediante la captura de datos cuantitativos y la recopilación de percepciones cualitativas de los expertos. Siguiendo los lineamientos de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), "esta variable será medida a través de un diseño de investigación que utiliza dos instrumentos principales" (p. 234). El primero consiste en una guía de entrevista semiestructurada dirigida a especialistas para identificar rasgos críticos como barreras no arancelarias y requisitos logísticos. El segundo corresponde a una matriz de análisis documental diseñada para extraer indicadores de volumen, valor y diversificación de productos desde bases de datos oficiales de comercio exterior, lo que garantiza que las características del sector se identifiquen mediante evidencia empírica directa y registros estadísticos verificables.

Definición Instrumental

Desde una perspectiva instrumental, esta variable se operativiza mediante la aplicación de herramientas de análisis estadístico y técnico para medir el comportamiento comercial en un período determinado. Según la metodología de Hernández y Mendoza, (2018) se utilizará una matriz de recolección de datos secundarios provenientes de fuentes oficiales como el BCCR, PROCOMER y TRADE MAP para cuantificar indicadores de volumen, valor FOB y participación de mercado. Además, se aplicará una entrevista semiestructurada a especialistas con el fin de evaluar la intensidad de la competencia y la eficiencia de los canales de distribución utilizados por el producto líder en el mercado de destino.

Desde una perspectiva instrumental, esta variable se operativiza mediante la aplicación de herramientas de análisis estadístico y técnico para medir el comportamiento comercial en un período determinado. Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) indican que se deben utilizar herramientas estadísticas, especificando que "se utilizará una matriz de recolección de datos secundarios provenientes de fuentes oficiales" (p. 261). Para esta investigación se utilizarán datos de sitios oficiales nacionales e internacionales como el BCCR, PROCOMER y TRADE MAP para cuantificar indicadores de volumen, valor FOB y participación de mercado. Asimismo, se aplicará una entrevista semiestructurada a especialistas con el fin de evaluar la intensidad de la competencia y la eficiencia de los canales de distribución utilizados por el producto líder en el mercado de destino.

Definición Operacional

La definición operacional de la dinámica del comercio internacional del producto líder del sector alimentario se establece mediante el uso de un enfoque cuantitativo basado en el análisis de series de tiempo y registros de comercio exterior. Según la ruta metodológica de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), esta variable será medida a través de "una matriz de recolección de datos secundarios extraídos de fuentes oficiales" (p. 261). La información es

obtenida en los portales oficiales de PROCOMER y TRADE MAP. Dichos datos permitirán cuantificar indicadores específicos como el volumen de exportación, el valor FOB (*Free on Board*) y la participación porcentual en el mercado estadounidense, lo que permite identificar las fluctuaciones y tendencias de la demanda del producto líder en un período determinado. Esto se complementa con la perspectiva cualitativa obtenida de los expertos en comercio internacional.

Tabla 3

Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos. Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Ítem	Naturaleza	Reactivo
7.	Abierta	Nominal
8.	Abierta	Nominal
9.	Abierta	Nominal
10.	Abierta	Nominal
11.	Abierta	Nominal

Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Definición Conceptual

La definición conceptual de la tipología de competitividad, bajo el enfoque de la matriz de la Comunidad Andina (CAN), se refiere a la categorización de un producto basada en el cruce de dos dimensiones: el dinamismo del mercado internacional (atractivo) y la variación de la cuota de mercado del país exportador (competitividad). Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2021), esta matriz permite ubicar al producto líder en "una de cuatro situaciones competitivas: estrellas nacientes (sectores dinámicos donde se gana cuota), estrellas menguantes (sectores estancados donde se gana cuota), oportunidades perdidas (sectores dinámicos donde se pierde cuota) y retiradas estratégicas (sectores

estancados donde se pierde cuota)" (p. 14). Esta tipología es fundamental para determinar si la inserción del producto alimentario en el mercado estadounidense es eficiente y sostenible a largo plazo.

Definición Instrumental

Desde la perspectiva instrumental, esta variable se operacionaliza a través del software Competitive Analysis of Nations (MAGIC/CAN), aplicado a series de tiempo de comercio exterior. De acuerdo con los lineamientos metodológicos de Hernández y Mendoza (2018), "la variable se medirá utilizando datos secundarios de bases de datos internacionales" (p. 261) como TRADE MAP. Este procedimiento permitirá recopilar y contrastar los flujos de exportación del producto líder frente a las importaciones totales de los Estados Unidos, lo que posibilita asignar una de las cuatro categorías de competitividad de la CAN mediante los indicadores de participación de mercado y especialización comercial.

Definición Operacional

La definición operacional de la tipología de competitividad (matriz CAN) se establece mediante la aplicación de la matriz de la Comunidad Andina, la cual permite categorizar al producto líder a través del cruce de indicadores de participación de mercado y dinamismo comercial. Al seguir la ruta metodológica propuesta por Hernández y Mendoza (2018), "esta variable será medida utilizando como instrumento una matriz de cálculo comparativo alimentada con datos secundarios provenientes de registros oficiales" (p. 261). Los datos oficiales de comercio exterior se obtienen de PROCOMER, MAGIC y TRADE MAP. El procedimiento operacional consiste en calcular la variación de la cuota de mercado del producto y el crecimiento de las importaciones totales de los Estados Unidos, lo que permitirá clasificar el desempeño exportador en una de las cuatro tipologías estándar: *estrella naciente*, *estrella menguante*, *oportunidad perdida o retirada* o *retroceso*. Adicionalmente, el instrumento recuperará el punto de vista de los expertos respecto al tema.

Tabla 4

Desglose de la Entrevista Aplicada a Expertos para la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Ítem	Naturaleza	Reactivo
12.	Abierta	Nominal
13.	Abierta	Nominal
14.	Abierta	Nominal
15.	Abierta	Nominal

Análisis de Datos

Primera Variable: *Particularidades del Sector Exportador Alimentario*

Definición Conceptual

Las particularidades del sector exportador alimentario se definen como el conjunto de rasgos distintivos y dinámicas comerciales que caracterizan el flujo de bienes de origen agroindustrial hacia los mercados externos. Según Rugman y Oh (2008), "estas variables se manifiestan a través de la intensidad del comercio, la concentración de destinos geográficos y la composición del valor agregado" (p. 132), factores que determinan la posición competitiva de un sector específico dentro de la balanza comercial de una nación.

Definición Instrumental

Esta variable se evaluará mediante la técnica de análisis documental y la recopilación de datos secundarios provenientes de los registros oficiales de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y del Banco Central de Costa Rica (BCCR). Para ello, se utilizará una matriz en Excel estructurada para capturar las cifras históricas y corrientes sobre los flujos comerciales y su peso relativo en la economía nacional.

Definición Operacional

Las particularidades del sector se determinarán mediante el análisis estadístico descriptivo de los siguientes indicadores, los cuales se encuentran agrupados en tres dimensiones analíticas:

- Dimensión cuantitativa (volumen): comprende la medición en toneladas métricas del total exportado por el sector alimentario, desglosado por destinos geográficos y productos específicos.
- Dimensión económica (valor): abarca el registro del valor monetario (FOB en dólares estadounidenses) de las exportaciones totales y de la industria alimentaria, clasificadas según su destino y tipo de bien.
- Dimensión de impacto macroeconómico: integra el cálculo del peso porcentual que representa el sector alimentario y su producto líder en relación con el Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Con el fin de identificar patrones de concentración o diversificación, los datos serán procesados en la herramienta informática Excel. Asimismo, la visualización de estos resultados cuantitativos se apoyará en la construcción de tablas y gráficos de tendencia para el período observado.

Tabla 5

Desglose del Análisis de Datos. Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

Ítem	Naturaleza	Reactivo
1	Cerrada	Volumen de las exportaciones de Costa Rica según sector
2	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de Costa Rica según sector
3	Cerrada	Volumen del total exportaciones del sector alimentario
4	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen del total exportaciones del sector alimentario
5	Cerrada	Volumen de las exportaciones del sector alimentario según producto
6	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones del sector alimentario según producto
7	Cerrada	Volumen de las exportaciones del sector alimentario según destino
8	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones del sector alimentario según destino
9	Cerrada	Valor de las exportaciones según sector
10	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones según sector
11	Cerrada	Valor del total exportaciones del sector alimentario
12	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones del sector alimentario según producto
13	Cerrada	Valor de las exportaciones del sector alimentario según destino
14	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones del sector alimentario según destino
15	Cerrada	Porcentaje aportado del sector alimentario al PIB

Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Definición Conceptual

La dinámica del comercio internacional se define como el proceso de cambio y evolución en los flujos comerciales a lo largo del tiempo. Según Krugman et al. (2018) "esta variable abarca tanto el movimiento de mercancías como las variaciones en la competitividad

de las naciones, lo que deriva en una reconfiguración constante" (p. 48). Así como la participación de mercado de los exportadores e importadores en la economía mundial.

Definición Instrumental

Para la medición de esta variable, se empleará el análisis de series de tiempo y bases de datos estadísticas de comercio exterior (como TRADEMAP). La información se plasmará la extracción de datos organizada por períodos anuales, que permita recopilar cifras oficiales de transacciones internacionales, tanto en unidades físicas como en términos monetarios, para el producto líder identificado.

Definición Operacional

La dinámica del comercio internacional del producto líder se operacionaliza mediante el cálculo y análisis descriptivo de tres dimensiones clave:

- Dimensión de Flujo Comercial: Medición del valor monetario y volumen físico total, tanto de las exportaciones como de las importaciones.
- Dimensión de Evolución Temporal: Cálculo de las tasas de crecimiento interanual del valor y volumen para identificar tendencias de expansión o contracción del mercado.
- Dimensión de Concentración de Mercado: Determinación de la distribución de la cuota de mercado (porcentaje de participación) de los principales países exportadores e importadores a nivel global.

Los resultados se presentarán mediante Tablas y gráficos de tendencia para establecer las características dominantes del comportamiento comercial del producto.

Tabla 6

Desglose del Análisis de Datos. Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder

Ítem	Naturaleza	Reactivo
16	Cerrada	Volumen de las importaciones del producto líder de los principales países importadores
17	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen importaciones del producto líder de los principales países importadores
18	Cerrada	Distribución del volumen de la cuota de mercado de las importaciones del producto líder de los principales países importadores
19	Cerrada	Valor de las importaciones del producto líder de los principales países importadores
20	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor importaciones del producto líder de los principales países importadores
21	Cerrada	Distribución de la cuota de mercado del valor importaciones del producto líder de los principales países importadores
22	Cerrada	Volumen de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
23	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
24	Cerrada	Distribución del volumen de la cuota de mercado de las exportaciones del producto líder de los principales países importadores
25	Cerrada	Valor de las importaciones del producto líder de los principales países importadores
27	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor importaciones del producto líder de los principales países importadores
28	Cerrada	Distribución de la cuota de mercado del valor importaciones del producto líder de los principales países importadores
29	Cerrada	Volumen de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
30	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
31	Cerrada	Distribución del volumen de la cuota de mercado de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
32	Cerrada	Valor de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
33	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
34	Cerrada	Distribución de la cuota de mercado del valor exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
35	Cerrada	Volumen de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
36	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
37	Cerrada	Distribución del volumen de la cuota de mercado de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
38	Cerrada	Valor de las exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
39	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor exportaciones del producto líder de los principales países exportadores
40	Cerrada	Distribución de la cuota de mercado del valor exportaciones del producto líder de los principales países exportadores

Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Definición Conceptual

La tipología de competitividad, según la matriz de la Comunidad Andina (CAN), se define como un modelo de análisis posicional que clasifica los productos de exportación de un país en función de su dinamismo en el mercado internacional y la capacidad de respuesta de la oferta nacional. Según la CEPAL (1991), esta metodología permite "identificar si un producto se ubica en categorías específicas basadas en la participación de mercado (cuota) y la participación de producto (importancia del bien) en la estructura de compras del mercado destino" (p. 15), determinando de forma técnica si el sector es dinámico o está estancado.

Definición Instrumental

Para evaluar esta variable se utilizará la herramienta informática de análisis de la competitividad de las naciones (*Competitive Analysis of Nations, software CAN*) o, en su defecto, una matriz de cálculo analítico alimentada con datos secundarios de bases de datos internacionales como *TRADE MAP* y *MAGIC*. Este instrumento procesará los flujos de valor, volumen y cuotas para asignar al producto líder una de las cuatro categorías de la matriz: *estrellas nacientes, estrellas menguantes, oportunidades perdidas o retiradas*.

Definición Operacional

La tipología de competitividad del producto líder se determinará mediante el procesamiento estadístico de los siguientes indicadores, estructurados en cuatro dimensiones operativas:

- Desempeño de mercado: comprende el valor de las exportaciones FOB, la participación de mercado (cuota) de Costa Rica en los Estados Unidos y su respectiva tasa de variación interanual.

- Especialización y potencial comercial: integra el índice de especialización comercial (ventaja comparativa revelada), el indicador de comercio potencial no realizado y el marco de acuerdos comerciales vigentes con el mercado estadounidense.
- Logística e infraestructura de transporte: abarca el indicador de volumen total exportado en toneladas métricas y la distancia media de los importadores como factor de costo logístico implícito.
- Categorización final del bien: corresponde a la clasificación del producto según los cuadrantes de la matriz CAN (Competitive Analysis of Nations), cruza el dinamismo del mercado frente a la competitividad relativa del país

Tabla 7*Desglose del Análisis de Datos. Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)*

Ítem	Naturaleza	Reactivo
41	Cerrada	Volumen de las exportaciones de los principales países exportadores hacia Estados Unidos
42	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de los principales países exportadores hacia Estados Unidos
43	Cerrada	Distribución del volumen la cuota de mercado de los principales países exportadores hacia Estados Unidos
44	Cerrada	Perspectivas de diversificación de países proveedores para la apartida 2009 jugos y concentrado de frutas por Estados Unidos
45	Cerrada	Volumen de las exportaciones de todos los sectores hacia EE. UU
46	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de todos los sectores hacia EE. UU
47	Cerrada	Distribución del volumen de las exportaciones de bienes de los principales sectores hacia EE. UU
48	Cerrada	Volumen de las exportaciones del sector alimentario hacia EE. UU
49	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de los principales productos del sector alimentario hacia
50	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de los principales productos
51	Cerrada	Distribución del volumen de las exportaciones de los principales productos de exportación del sector alimentario hacia EE. UU
52	Cerrada	Volumen de las exportaciones de todos los sectores hacia EE. UU
53	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de todos los sectores hacia EE. UU
54	Cerrada	Distribución del volumen de las exportaciones de bienes de los principales sectores hacia EE. UU
55	Cerrada	Volumen de las exportaciones del producto líder del sector alimentario hacia EE. UU
56	Cerrada	Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones del producto líder del sector alimentario hacia EE. UU
57	Cerrada	Valor de las exportaciones de bienes de todos los sectores hacia EE. UU
58	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de bienes de todos los sectores hacia EE.UU.
59	Cerrada	Distribución del valor de las exportaciones de todos los sectores hacia EE. UU
60	Cerrada	Valor de las exportaciones del sector alimentario hacia EE. UU
61	Cerrada	Tasa de crecimiento del sector alimentario hacia EE. UU
62	Cerrada	Aporte del sector alimentario a las exportaciones totales hacia EE. UU
63	Cerrada	Valor de las exportaciones de los principales productos del sector alimentario hacia EE. UU
64	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de los principales productos del sector alimentario hacia EE. UU
65	Cerrada	Distribución del valor de los dos principales productos de exportación del sector alimentario hacia EE. UU
66	Cerrada	Valor de las exportaciones del producto líder del sector alimentario hacia EE. UU
67	Cerrada	Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones del producto líder del sector alimentario hacia EE. UU
68	Cerrada	Indicador de distancia media entre los países socios y todos los mercados importadores
69	Cerrada	Indicador de contribución de mercado
70	Cerrada	Indicador de participación
71	Cerrada	Indicador de especialización
72	Cerrada	Categorización de producto líder del sector alimentario según la CAN

73	Cerrada	Cantidad de acuerdos comerciales con Estados Unidos
74	Cerrada	Porcentaje del a porte de las exportaciones totales hacia EE. UU
75	Cerrada	Porcentaje del aporte de las exportaciones del sector alimentario hacia EE. UU

Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados

Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados

Análisis e Interpretación de Resultados

Analizar e interpretar los resultados es, en esencia, el momento donde la investigación cobra vida. No se trata simplemente de acumular datos, sino de darles sentido y convertirlos en conocimiento. La primera parte de este capítulo se muestran y exponen los resultados obtenidos a partir del proceso investigativo, los cuales derivan de la aplicación del instrumento metodológico: entrevista aplicada a expertos. La segunda parte contiene el análisis de los datos estadísticos, estos resultados se analizan en función de las variables previamente definidas en el estudio.

Análisis de la Entrevista Aplicada a Expertos⁵

Los datos presentados a continuación fueron recopilados de un total de cinco expertos en economía, la muestra constituye el subconjunto representativo sobre el cual se realizan las mediciones para alcanzar los objetivos planteados. En este trabajo, la selección se realiza de manera intencional y no probabilística entre el 26 de febrero al 28 de marzo de 2026. De esta manera, se seleccionó también una muestra de expertos bajo un criterio de conveniencia y juicio profesional. Este grupo está integrado por especialistas en comercio internacional, cuya experiencia valida los datos documentales. Esta combinación entre el análisis del producto más dinámico y el testimonio de informantes clave asegura que la estrategia propuesta tenga un sustento empírico sólido y una base operativa real. Este muestreo permitirá estudiar el fenómeno a profundidad.

En una investigación que busca diseñar estrategias para mercados reales, el muestreo ayuda a simplificar la complejidad del universo de datos. De tal forma, En este sentido, el muestreo permite delimitar la complejidad del universo de datos. En consecuencia, se aplicará

⁵ Las entrevistas aplicadas a los expertos se encuentran en los apéndices A, B, C, D y E.

un muestreo no probabilístico de tipo intencional o por juicio. Este método es pertinente dado que, según el título del estudio, se requiere identificar y analizar específicamente el comportamiento del producto líder del sector alimentario en el mercado estadounidense durante el período 2020-2024, lo que garantiza que la muestra sea altamente representativa del fenómeno económico de mayor impacto para el crecimiento nacional.

El instrumento efectuado implementado se realiza una guía de entrevista semiestructurada, planteada con un conjunto de preguntas abiertas orientadas sobre el conocimiento técnico de los expertos sobre el comportamiento del sector alimentario y las dinámicas del mercado estadounidense entre 2020 y 2024, lo cual se apoya en una guía que orienta el flujo del diálogo sin restringir la profundidad del testimonio. En esta investigación, dicho instrumento permitirá recolectar los insumos críticos para la formulación de la propuesta estratégica, lo que garantiza que las recomendaciones de política comercial posean un sustento empírico basado en la experiencia directa de los actores clave del sector.

Análisis Sociodemográfico

Los datos presentados a continuación fueron recopilados de un total de cinco expertos en economía, la muestra constituye el subconjunto representativo sobre el cual se realizan las mediciones para alcanzar los objetivos planteados.

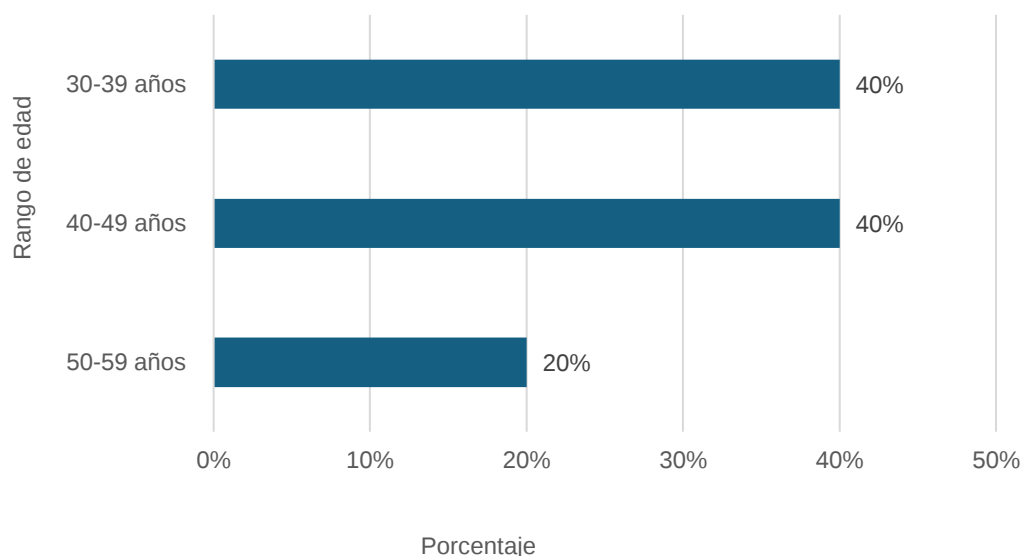
Cabe agregar que el uso de esta técnica garantiza que la estrategia para el producto líder nazca de la visión de quienes operan directamente en el mercado estadounidense. Da como resultado, una entrevista que garantiza contenido confiable y veraz sobre el producto líder del sector alimentario hacia el mercado estadounidense.

La Figura 2 ilustra la distribución porcentual de una población dividida en tres rangos de edad, destacando una concentración equitativa del 40% tanto en el grupo de 30-39 años como en el de 40-49 años. En contraste, el segmento de 50-59 años representa la minoría, abarca solamente el 20% del total. Estos datos revelan que la gran mayoría de los individuos (el 80%)

se sitúa en una etapa de madurez joven, por debajo de los 50 años, mientras que la presencia de personas en la década de los 50 es significativamente menor.

Figura 2

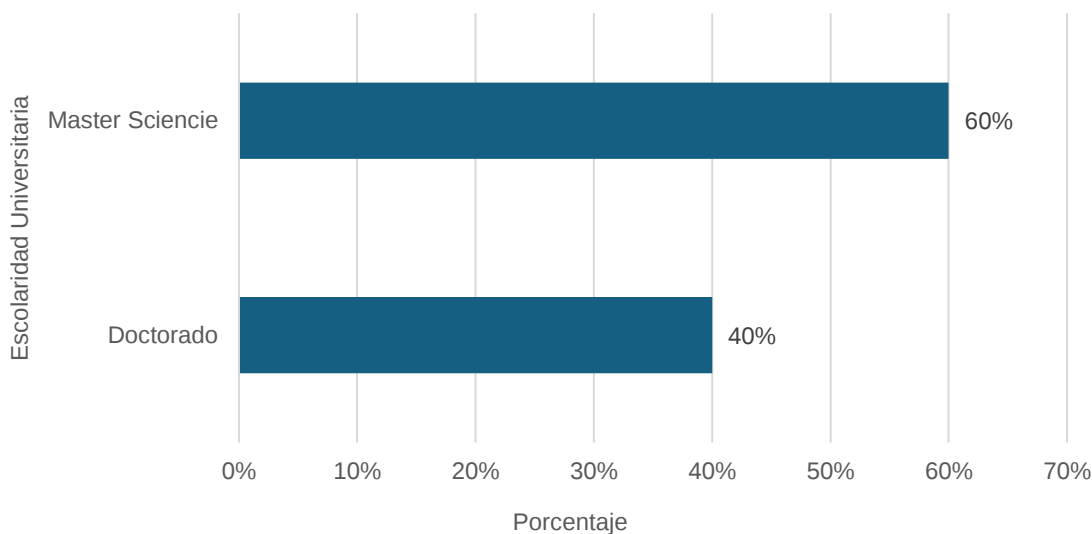
Distribución del Rango de Edad de los Expertos Entrevistados



La Figura 3 expone el nivel de Escolaridad Universitaria de una población determinada, dividida en dos categorías de posgrado de alto nivel. Se observa que la mayoría de los individuos, representados por un 60%, poseen una *Master Science*. Por otro lado, el 40% restante cuenta con un grado de Doctorado, lo que indica que la totalidad de la muestra analizada posee estudios avanzados de especialización académica e investigación. Es decir, el perfil sociodemográfico de la muestra revela un grupo con una sólida formación académica, donde el 100% de sus integrantes posee estudios de posgrado, distribuidos en un 60% con Maestría en Ciencias y un 40% con Doctorado. Esta alta especialización coincide con una población mayoritariamente joven-adulta, ya que el 80% se sitúa entre los 30 y 49 años, repartidos equitativamente entre ambas décadas. Finalmente, el segmento de mayor edad (50-59 años) representa la minoría con un 20%, lo que sugiere que el grupo analizado se encuentra en una etapa de plena madurez profesional combinada con un nivel educativo superior.

Figura 3

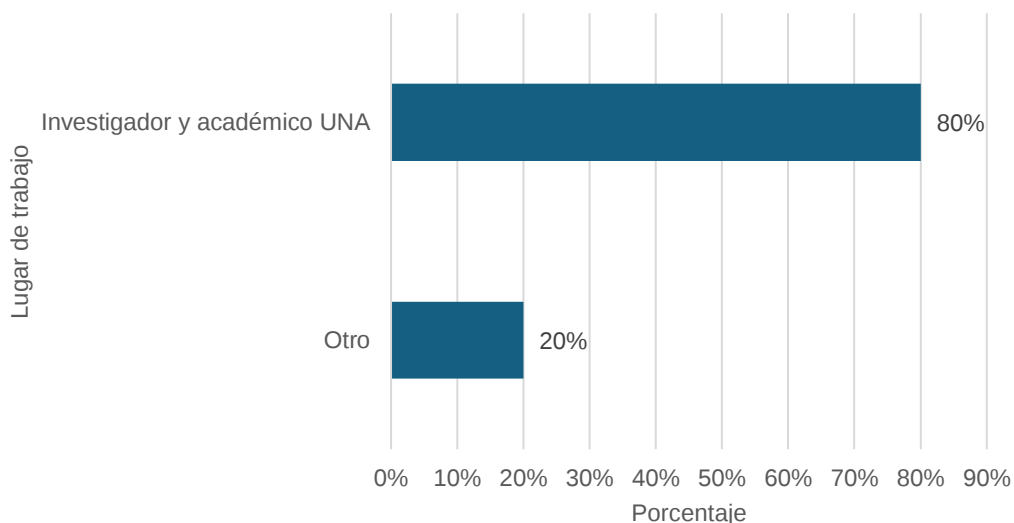
Distribución de la Escolaridad Universitaria de los Expertos Entrevistados



La Figura 4 detalla el vínculo laboral de la población consultada, donde se observa una clara predominancia del sector universitario. El 80% de los individuos se desempeña bajo la categoría de investigador y académico de la UNA, lo que consolida a esta institución como el núcleo principal de actividad del grupo. En contraste, solo un 20% de los participantes labora en centros clasificados como "otro", lo que evidencia que la gran mayoría de la muestra comparte un perfil profesional orientado a la academia y la investigación institucional superior. Asimismo, es pertinente llamar la atención que el 100% de la población trabaja en una institución pública.

Figura 4

Distribución del Lugar de Trabajo de los Expertos Entrevistados



Análisis de la Entrevista de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

Pregunta 1

- ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

Según los datos analizados, aunque el sector tecnológico lidera las cifras de las exportaciones con los dispositivos médicos representando entre el 43.6% y 44% del total, “el rubro alimentario mantiene su relevancia a través de productos base como la piña y el banano” (Miranda, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Estos productos siguen siendo pilares de la oferta exportable del sector agrícola. No obstante, una de las características más críticas identificadas es la alta concentración de destinos, donde Estados Unidos absorbe gran parte de las ventas totales (47.3%), lo que evidencia que, a pesar de los esfuerzos de diversificación hacia la Unión Europea (18.6%) y Centroamérica (18.2%), “el sector aún enfrenta el desafío de

reducir su vulnerabilidad” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024). En consecuencia, se destaca que, aunque la diversificación de productos ha mostrado avances significativos, “la apertura de nuevos mercados no ha seguido el mismo ritmo de crecimiento” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 2

- ¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración de la oferta exportable del sector?

Los expertos coinciden en que la oferta exportable se fundamenta en una estructura liderada por grandes corporaciones que actúan como motores de acceso a los mercados globales. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “estas empresas tractoras desempeñan un papel central gracias a sus economías de escala y su capacidad técnica superior para cumplir con estándares internacionales de calidad, trazabilidad y certificación”. En este esquema, las mipymes cumplen un rol complementario como proveedoras especializadas en nichos diferenciados.

Esta configuración revela una marcada dualidad en el parque exportador nacional. De acuerdo con datos de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER, 2024), aunque las mipymes representan el 76% del total de empresas exportadoras, el valor real de las exportaciones está concentrado en las empresas de alta tecnología; en este sector, rubros como los dispositivos médicos alcanzan cerca del 44% del valor total exportado (Miranda, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

No obstante, el nivel de integración productiva presenta desafíos significativos. Por un lado, Alonso (comunicación personal, 23 de abril de 2024) sostiene que “la naturaleza de estas grandes empresas es atraer mercados, pero no necesariamente generar encadenamientos profundos”. Ante esto, Salas (comunicación personal, 23 de abril de 2024) añade que “el papel

ideal de estas corporaciones debería ser el liderazgo activo en las cadenas de valor para propiciar la creación de valor agregado en toda la estructura”. Por consiguiente, factores como la calidad del producto y la competitividad han limitado que este impacto sea mayor en el mercado nacional (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 3

- Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector?

El análisis de los expertos destaca que la competitividad no se define únicamente por los aranceles, sino fundamentalmente por el cumplimiento de medidas no arancelarias, las cuales actúan como el verdadero acceso a los mercados globales (Corrales, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Estas exigencias incluyen estrictos controles de inocuidad, trazabilidad y límites máximos de residuos de plaguicidas, requerimientos que son especialmente críticos para lograr el acceso a la Unión Europea (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Asimismo, el sector enfrenta el reto de adaptarse a normativas de etiquetado nutricional y certificaciones ambientales de vanguardia. Según destaca Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “iniciativas como el Pacto Verde Europeo demandan actualmente grandes ajustes técnicos y el cumplimiento de estándares de certificación internacionales para mantener la vigencia comercial”. Estas regulaciones generan costos de cumplimiento significativos que pueden convertirse en barreras técnicas al comercio, especialmente para los pequeños productores que carecen de suficiente apoyo institucional (Comisión Europea, 2020; Organización Mundial del Comercio, OMC, 2023).

De este modo, se advierte que, si bien existe una alta diversificación de productos, esta no se traduce automáticamente en competitividad si no se acompaña de una mejora en el

cumplimiento regulatorio frente a las altas demandas de los mercados de destino (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 4

- ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

Los expertos coinciden en que los acuerdos comerciales vigentes son piezas angulares que establecen las reglas de juego para el comercio internacional (Salas Pinel, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “estos tratados han sido fundamentales para mejorar las condiciones de acceso mediante la reducción de aranceles y la armonización de normas técnicas”. Aunque su impacto directo en los costos logísticos es limitado, contribuyen significativamente a reducir costos operativos vinculados a trámites aduaneros y certificaciones, brindando previsibilidad regulatoria para la planificación a largo plazo.

En términos de administración comercial, los acuerdos brindan mecanismos claros de facilitación y certificación de origen. Al respecto, Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024) destaca que según datos del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), “la plataforma de acuerdos cubre el 95.1% de las exportaciones de bienes del país. No obstante, advierte que la existencia de una diversidad de acuerdos con reglas diferentes dificulta su administración técnica y su adecuada implementación por parte de las empresas”.

Por último, el análisis identifica desafíos externos que erosionan los beneficios de estos tratados. Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) señala que “la figura de los tratados de libre comercio (TLC) se ha visto afectada por objetivos no comerciales, promoviendo relaciones bilaterales que generan incertidumbre y afectan directamente las cadenas de logística”. Ante este panorama, se concluye que “los acuerdos deberían asumir un

rol central en la facilitación operativa, aprovechando los capítulos específicos diseñados para agilizar el comercio” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 5

- ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

Los especialistas coinciden en que el valor agregado se ha consolidado como el factor determinante para la competitividad estructural del país. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), aunque los productos agrícolas primarios mantienen un peso relevante, “existe una tendencia creciente hacia el procesamiento industrial y la diferenciación por calidad”. El uso de empaques sostenibles y certificaciones permite acceder a segmentos de mercado de mayor valor y reduce la dependencia de la competencia basada exclusivamente en costos.

Esta transición es visible en el esfuerzo de la agroindustria por diversificar su oferta. Al respecto, Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) destaca el auge de productos con valor agregado como los orgánicos, los certificados (Rainforest Alliance, GlobalGap., comercio justo) y los procesados de frutas, que incluyen conservas, salsas, snacks y enlatados. Esta especialización busca ofrecer una mayor estabilidad frente a la volatilidad de los áridos precios internacionales (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

En definitiva, el acceso a mercados internacionales de alta exigencia depende de factores de identidad y calidad superior. Para Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “contar con denominaciones de origen e indicaciones geográficas es hoy una pieza clave para la diferenciación del producto en el contexto global”. Este enfoque permite que el sector compita con éxito en mercados dinámicos, lo que se aleja de la exportación masiva de

volumen para enfocarse en la calidad estratégica (Salas, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 6

- En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

Los expertos coinciden en que el país posee una ventaja comparativa revelada y consolidada en productos agroalimentarios tradicionales. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024) “esta posición se sustenta en condiciones naturales favorables, una amplia experiencia productiva acumulada y el acceso preferencial a mercados internacionales. No obstante, destaca que el país atraviesa un proceso de transición hacia nuevos nichos de especialización, enfocados en productos diferenciados, sostenibles y con mayor contenido tecnológico”.

Esta fortaleza sectorial se ve respaldada por indicadores de desempeño comercial. Al respecto, Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024) señala que, según datos oficiales, “el país exporta múltiples veces lo que importa en estos rubros, mostrando un fuerte crecimiento y especialización”. Esta capacidad de mantener ventajas competitivas en la producción de bienes de base agrícola es reafirmada por Alonso (comunicación personal, 23 de abril de 2024), quien sostiene que “el sector sigue siendo un pilar fundamental de la oferta exportable”.

En conclusión, la resiliencia del modelo radica en factores estratégicos como la ubicación geográfica y la reputación internacional. De acuerdo con Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) “la imagen país vinculada a la sostenibilidad es un activo crítico en el tema agroexportador, lo que permite que otros sectores de alta tecnología también se consoliden”. Esta coexistencia entre lo tradicional y lo emergente permite atraer a

consumidores conscientes en temas ambientales, quienes, según Salas (comunicación personal, 23 de abril de 2024) “deberían preferir la oferta exportable nacional por su compromiso con los estándares de valor agregado actuales”.

Análisis de la Entrevista de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Pregunta 7

- ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

En relación con el nicho de jugos y concentrados, los expertos señalan que “la dinámica de compra en los Estados Unidos responde a una combinación de factores de precio y especificidad técnica, evolucionando hacia un modelo híbrido” (Corrales, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Si bien la eficiencia en costos sigue siendo un factor determinante para la permanencia en el mercado de productos estandarizados —donde la competencia internacional es más intensa—, la estabilidad de la demanda depende cada vez más de la diferenciación.

Los resultados indican que los grandes compradores industriales priorizan factores críticos como los grados °Brix, la estabilidad del producto, la trazabilidad y el cumplimiento riguroso de certificaciones de inocuidad alimentaria. Según Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “el cumplimiento de la normativa establecida por el mercado de destino es lo que habilita el ingreso de los productores nacionales. En este sentido, la inocuidad alimentaria y la alta especificidad técnica son los pilares para acceder a nichos industriales específicos” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

En conclusión, “esta dinámica se basa en la capacidad del sector para aprovechar las ventajas comparativas del país a través de la diferenciación del producto” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Esto permite transformar la oferta exportable en una propuesta de valor basada en la consistencia técnica, lo que faculta a los exportadores a competir exitosamente a través de la calidad certificada, en lugar de hacerlo únicamente por volumen o precio.

Pregunta 8

- ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

La dinámica de los grandes productores globales ejerce un impacto significativo en la formación de precios internacionales y en las oportunidades de exportación. Al ser una economía pequeña y abierta, el país actúa como un “tomador de precios”, lo que limita la capacidad de afectar los valores del mercado global (Miranda, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Esta condición supedita al exportador nacional a “las tendencias de oferta dominadas por potencias como Brasil y China, sin mayor capacidad de fijar tendencias propias” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

En este sentido, las naciones con producción a gran escala influyen en las cotizaciones internacionales mediante variaciones en sus cosechas, costos operativos o condiciones climáticas. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “cuando aumenta la oferta global de jugos concentrados, los precios tienden a ajustarse a la baja, reduciendo los márgenes para exportadores más pequeños”. Ante esta volatilidad, los productores costarricenses deben posicionarse en segmentos especializados o mezclas industriales donde la diferenciación por calidad y la confiabilidad del suministro permitan amortiguar parcialmente la inestabilidad de los precios.

Asimismo, factores externos como “las disputas comerciales y las políticas arancelarias recíprocas entre las grandes potencias han afectado de manera indirecta el flujo de exportaciones, ya que estos actores determinan los volúmenes globales” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024). En este contexto, la competitividad ha dejado de basarse únicamente en el volumen para centrarse en estándares de sostenibilidad, trazabilidad y responsabilidad social; esto se ha convertido en una “condición de mercado” indispensable para la permanencia en el escenario internacional de jugos y concentrados de frutas.

Pregunta 9

- ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

Los expertos coinciden en que “el mercado estadounidense continúa siendo el principal destino para las exportaciones de jugos y concentrados de frutas, lo que evidencia un grado importante de dependencia comercial” (Corrales, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Esta concentración responde a la cercanía geográfica, relaciones consolidadas y condiciones de acceso favorables; debido a esto, se proyecta que Estados Unidos mantendrá su posición dominante para este capítulo exportador en el corto plazo.

A pesar de esta dependencia, se identifican esfuerzos graduales de diversificación impulsados por estrategias para reducir riesgos. Según Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “existe un proceso de apertura hacia mercados como la Unión Europea, Centroamérica e incluso los Emiratos Árabes Unidos. No obstante, advierte que la dependencia sigue siendo importante, influenciada también por el origen del capital de las empresas que operan en el sector”.

La magnitud de esta concentración es significativa para el análisis de vulnerabilidad. Al respecto, Alonso (comunicación personal, 23 de abril de 2024) señala que “la dependencia es alta si se considera que más del 50% del volumen exportado se dirige a dicho destino. Ante esta realidad, se resalta la necesidad de profundizar en la búsqueda de datos precisos sobre los porcentajes de participación para consolidar la diversificación hacia Europa y otras regiones latinoamericanas” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 10

- Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

Los expertos confirman que las barreras técnicas más relevantes para la fluidez del comercio están asociadas a los controles de inocuidad alimentaria y la calidad del producto. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “destacan como elementos críticos los límites máximos de residuos de plaguicidas, el control de contaminantes como metales pesados y micotoxinas, además de parámetros fisicoquímicos específicos como el color, la acidez y el contenido de sólidos solubles totales” (medidos en grados °Brix). Asimismo, los sistemas de trazabilidad y la certificación de plantas procesadoras son claves para mantener el acceso a los mercados.

No obstante, la implementación de estas exigencias presenta retos estructurales y geopolíticos. De acuerdo con Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “el manejo de plaguicidas y herbicidas puede convertirse en un obstáculo debido al acceso limitado a tecnologías verdes y capacitaciones, especialmente para las mipymes. Además, advierte que la interrupción de las cadenas logísticas globales afecta directamente los costos de los insumos necesarios para que el sector cumpla con tales estándares”.

En última instancia, “la competitividad del sector depende del cumplimiento documental riguroso y la garantía de inocuidad” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Esta especialización técnica es lo que permite reducir riesgos comerciales y fortalecer la resiliencia productiva frente a las fluctuaciones de mercados exigentes, asegurando una transición exitosa hacia nuevos nichos internacionales (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 11

- ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores flexitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

El análisis de los expertos revela que los costos de transporte especializado constituyen un componente relevante que condiciona la competitividad de los jugos y concentrados. El uso de contenedores refrigerados o flexitanks implica costos logísticos superiores en comparación con productos menos sensibles, lo que “impacta directamente en la capacidad para competir frente a proveedores como México” (Corrales, comunicación personal, 23 de abril de 2024). Según destaca Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “esta realidad obliga a los exportadores locales a utilizar incoterms con un valor FOB más elevado que el de países más próximos a los Estados Unidos”.

No obstante, los resultados indican que la ubicación estratégica de Costa Rica actúa como una ventaja comparativa que permite reducir los tiempos de tránsito y compensar parcialmente la desventaja frente a competidores de otras regiones. A pesar de ello, Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024) advierte que “esta ventaja suele verse neutralizada por problemas de eficiencia en los puestos fronterizos y puertos del país, lo cual afecta la fluidez de la cadena”.

En última instancia, la competitividad logística no depende solo del costo, sino de la eficiencia en la cadena de frío y la confiabilidad en los tiempos de entrega. Estos factores “impactan de forma crítica en los márgenes de ganancia, especialmente en aquellos bienes de bajo margen unitario donde cualquier retraso o costo adicional compromete la rentabilidad de la operación” (Alonso, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Análisis de la Entrevista de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Pregunta 12

- Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “*estrellas nacientes*” dentro de la matriz de competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

Los expertos coinciden en que la ubicación del sector de jugos y concentrados en el cuadrante de *estrella naciente* responde, en buena medida, a factores estructurales del mercado estadounidense. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “esta posición se debe al crecimiento continuo de la demanda de productos percibidos como naturales y con menor nivel de procesamiento”, lo que beneficia tanto al consumo directo como a la industria alimentaria. Sin embargo, advierte que esta condición no está plenamente consolidada debido a la creciente competencia de bebidas funcionales, productos fortificados y opciones con bajo contenido de azúcar.

Esta base estructural favorable también se sustenta en la diferenciación de producto. Para Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) “el posicionamiento responde a las preferencias del mercado de destino”; no obstante, subraya que la saturación de la oferta en el mercado obliga a competir intensamente en precio y calidad, al ser esta la última la variable

determinante para mantener la competitividad. Por su parte, Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024) añade que “la vulnerabilidad ante sustitutos aumenta cuando los precios de los jugos suben o cuando el consumidor migra hacia bebidas que ofrecen beneficios específicos, como proteínas o energía”.

Finalmente, el dinamismo del sector es visto con optimismo, pero con cautela. Mientras que algunos especialistas consideran que “las bebidas funcionales no son necesariamente sustitutos directos” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024), el consenso general enfatiza que la permanencia en este cuadrante dependerá de la capacidad de adaptación a las nuevas tendencias de consumo. En definitiva, el éxito futuro radica en transitar desde una base sólida hacia una oferta que priorice la calidad técnica y la especialización funcional.

Pregunta 13

- Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como “*estrella naciente*” (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

Los especialistas coinciden en que la posición de *estrella naciente* no responde a un único determinante, sino a una combinación de factores internos y coyunturas externas. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “la calidad y consistencia del producto han sido elementos centrales, especialmente en términos de trazabilidad, estabilidad de suministro y cumplimiento de estándares sanitarios”. A esto se suma la incidencia de factores coyunturales en países competidores, como variaciones en la producción agrícola o costos logísticos, que han generado ventanas de oportunidad para aumentar la participación de mercado.

Por otro lado, el reconocimiento de la marca país juega un rol fundamental en las preferencias del consumidor. Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) indica que “este incremento puede estar asociado a la motivación de los compradores por el reconocimiento del territorio nacional como un destino verde y sostenible”. Asimismo, el cumplimiento normativo y los requerimientos de calidad técnica son pilares que sostienen esta competitividad, donde los acuerdos comerciales vigentes son vitales al disminuir “los costos por aranceles” (Mora, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

En conclusión, el éxito del sector se define como una conjunción estratégica. Para Alonso (comunicación personal, 23 de abril de 2024) “se trata de la unión entre factores internos sólidos y una ventana de oportunidad crítica abierta por las dificultades enfrentadas por los principales productores mundiales”. Esta sinergia permitió que la solidez institucional interna capitalizara las fluctuaciones del mercado global para ganar cuota en un entorno dinámico.

Pregunta 14

- ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

Las fluctuaciones de precios internacionales influyen directamente en la competitividad de los exportadores nacionales, especialmente en aquellos bienes con una alta elasticidad-precio de la demanda. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “medidas externas como nuevos impuestos o ajustes regulatorios pueden trasladarse parcialmente a los precios finales, lo que afecta los volúmenes demandados. No obstante, destaca que los exportadores con relaciones estables y especificaciones técnicas diferenciadas poseen un mayor margen para sostener su presencia mediante contratos de mediano plazo”.

Por otro lado, la coyuntura macroeconómica y política añade capas de complejidad al escenario exportador. Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024) advierte que “la alta volatilidad de la política comercial genera incertidumbre y encarece los productos, dificultando la colocación de la producción. Asimismo, señala que la persistente apreciación de la moneda nacional frente al dólar está afectando de manera negativa la rentabilidad de los exportadores, reduce su capacidad de maniobra frente a competidores externos”.

Ante este contexto de volatilidad, los expertos coinciden en que la estrategia de defensa debe ser la diversificación. Para Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “es vital buscar nuevos destinos, dado que los jugos tienen múltiples sustitutos en el mercado estadounidense y son sumamente sensibles a las variaciones de precios”. De esta manera, se recalca que “los productores nacionales ya no son actores nuevos en el mercado, por lo que deben capitalizar su experiencia para apostar por una mayor diversificación frente a medidas unilaterales” (Ubieta, comunicación personal, 23 de abril de 2024).

Pregunta 15

- ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

El cumplimiento de los estándares de sostenibilidad se ha consolidado como un elemento determinante en la definición de la competitividad para el sector de jugos y concentrados. Según Corrales (comunicación personal, 23 de abril de 2024), “las certificaciones relacionadas con la producción sostenible, la reducción de la huella ambiental y la responsabilidad social empresarial están siendo incorporadas progresivamente en los criterios de compra de los grandes importadores”. Esto implica que la competitividad ya no depende exclusivamente del precio, sino de la capacidad de demostrar prácticas responsables y sistemas de trazabilidad confiables que aseguren relaciones comerciales más estables.

Esta transición ha transformado las reglas de acceso al mercado internacional. Para Miranda (comunicación personal, 23 de abril de 2024), "la sostenibilidad se ha convertido en una condición de mercado indispensable para colocar el producto, otorgando una ventaja competitiva real a quienes logran cumplir estos estándares". Asimismo, Mora (comunicación personal, 23 de abril de 2024) añade que "esta variable es vital en el escenario global actual, por lo que las empresas deben prestarle máxima atención si desean asegurar su permanencia a largo plazo".

Por consiguiente, el análisis sugiere que el impacto de estas regulaciones varía según el destino comercial. Mientras que en mercados generales es una ventaja, Alonso (comunicación personal, 23 de abril de 2024) señala que, "si la intención de las empresas es participar en el mercado europeo, la importancia de los estándares de sostenibilidad es aún mayor". En definitiva, la sostenibilidad actúa como el filtro definitorio que separa a los exportadores tradicionales de aquellos capaces de competir mediante la calidad y el valor ético en los segmentos más exigentes del mundo.

Análisis de los Datos Estadísticos

Como bien explican Hernández y Mendoza, (2018) "esta fase va mucho más allá de una descripción estadística; exige un esfuerzo sistemático para descubrir esos patrones ocultos que realmente responden a las preguntas iniciales de la investigación" (p. 407). En este proceso, la interpretación se convierte en un puente fundamental: asimismo, Behar Rivero (2008) "analizar implica desmenuzar el fenómeno para entender su verdadera raíz" (p. 23). Así, este apartado deja de ser una fría exposición de cifras para transformarse en un diálogo crítico entre la realidad encontrada y el marco teórico que sustenta el estudio.

Análisis de los Datos Estadísticos de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

El análisis de las particularidades del sector se demostrará por el análisis estadístico descriptivo de los siguientes indicadores, agrupados en tres dimensiones: la dimensión cuantitativa (volumen), dimensión económica (valor) y dimensión de impacto Macroeconómico con respecto al valor exportado, esto con el fin de identificar patrones de concentración o diversificación. De esta manera, se efectuará el análisis de los resultados por medio de tablas y figuras de tendencia para el período observado.

En la dimensión cuantitativa se realizará el análisis en consideración a las toneladas exportadas. En primera instancia es importante denotar que volumen del total exportaciones.

Al analizar el dinamismo exportador de Costa Rica entre 2020 y 2024, destacan cinco sectores con un crecimiento porcentual significativamente superior al promedio nacional (6,98%). El sector de joyería lidera de forma disruptiva con un aumento del 391,82%, seguido por el de equipo de precisión y médico, que consolida su relevancia estratégica con una tasa del 69,82%. En la Tercera Variable: y cuarta posición se ubican los sectores de textiles, cuero y calzado (61,89%) y metalmecánica (37,19%), respectivamente. Finalmente, el sector de eléctrica y electrónica cierra este grupo de alto desempeño con un crecimiento del 36,36%, lo cual evidencia una clara tendencia hacia la diversificación y el fortalecimiento de manufacturas con mayor valor agregado técnico frente a sectores de volumen tradicional, información que se visualiza en la Tabla 8.

A pesar de ser un pilar histórico de la economía costarricense, el sector alimentario se ubica en la posición 13 en cuanto a dinamismo relativo, se registra una tasa de crecimiento del 6,32% en el período 2020-2024. Esta cifra sitúa al sector ligeramente por debajo del crecimiento de las exportaciones totales (6,98%), lo que refleja una etapa de estabilización volumétrica en comparación con el crecimiento explosivo de sectores tecnológicos o de

manufactura avanzada. No obstante, su relevancia se mantiene vigente al movilizar más de 1.397.882,15 de toneladas anuales, consolidándose como una industria de alto volumen físico, pero de expansión moderada en términos porcentuales.

Tabla 8

*Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores (en Toneladas y Porcentaje),
2020–2024 con datos de PROCOMER*

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Agrícola	5.338.522,26	5.440.119,33	4.862.843,17	5.409.097,28	5.569.103,89	4,32%
Alimentario	1.314.754,76	1.450.374,92	1.373.549,84	1.329.683,39	1.397.882,15	6,32%
Caucho	48.884,08	81.120,56	61.028,03	59.044,63	56.115,56	14,79%
Eléctrica y electrónica	35.145,74	43.883,09	40.514,49	45.043,42	47.923,74	36,36%
Equipo de precisión y médico	32.798,89	37.956,71	40.412,61	49.247,29	55.699,30	69,82%
Instrumentos de música y sus partes	19,74	22,11	11,52	10,44	11,97	-39,36%
Joyería	42,51	99,05	7.563,39	152,73	209,05	391,82%
Maderera	159.996,14	202.566,74	138.211,68	116.274,72	122.092,67	-23,69%
Material de transporte	3.932,12	4.958,05	4.272,76	5.282,42	4.574,52	16,34%
Metalmecánica	413.100,95	616.952,27	504.357,30	551.027,54	566.737,00	37,19%
Muebles y aparatos de alumbrado	6.746,47	8.601,46	9.381,33	7.330,40	8.925,30	32,30%
Otros	30.402,79	31.924,71	32.251,79	28.688,43	29.560,44	-2,77%
Papel y cartón	120.542,82	131.935,12	152.046,23	163.797,22	152.964,95	26,90%
Pecuario y pesca	130.793,92	130.046,96	122.196,94	119.208,63	124.552,49	-4,77%
Plástico	102.940,32	121.095,89	117.013,08	117.411,40	125.115,59	21,54%
Productos minerales	363.570,39	556.410,11	296.784,32	372.822,85	304.939,44	-16,13%
Productos minerales no metálicos	140.203,52	222.298,04	217.967,20	165.621,80	162.702,66	16,05%
Químico-farmacéutico	282.091,97	317.163,53	301.338,04	351.038,08	373.077,82	32,25%
Textiles, cuero y calzado	31.723,13	33.239,18	36.438,58	42.283,64	51.356,25	61,89%
Exportaciones totales	8.556.212,52	9.430.767,82	8.318.182,31	8.933.066,30	9.153.544,79	6,98%

Al examinar la estructura de las exportaciones costarricenses por volumen para el año 2020, el sector alimentario se consolidó como el segundo pilar estratégico del país con una

cuota de participación del 15,37%. Esta cifra subraya su relevancia frente al dominio histórico del sector agrícola, que en ese mismo año concentró la mayoría absoluta de la carga exportada con un 62,39%. Juntos, ambos sectores representaron más del 77% del tonelaje total enviado al exterior en 2020, lo que evidencia una fuerte especialización de la matriz exportadora en productos de origen primario y procesados alimenticios, los cuales garantizaron la estabilidad del flujo comercial durante el inicio de la década, lo cual se observa en la Figura 5.

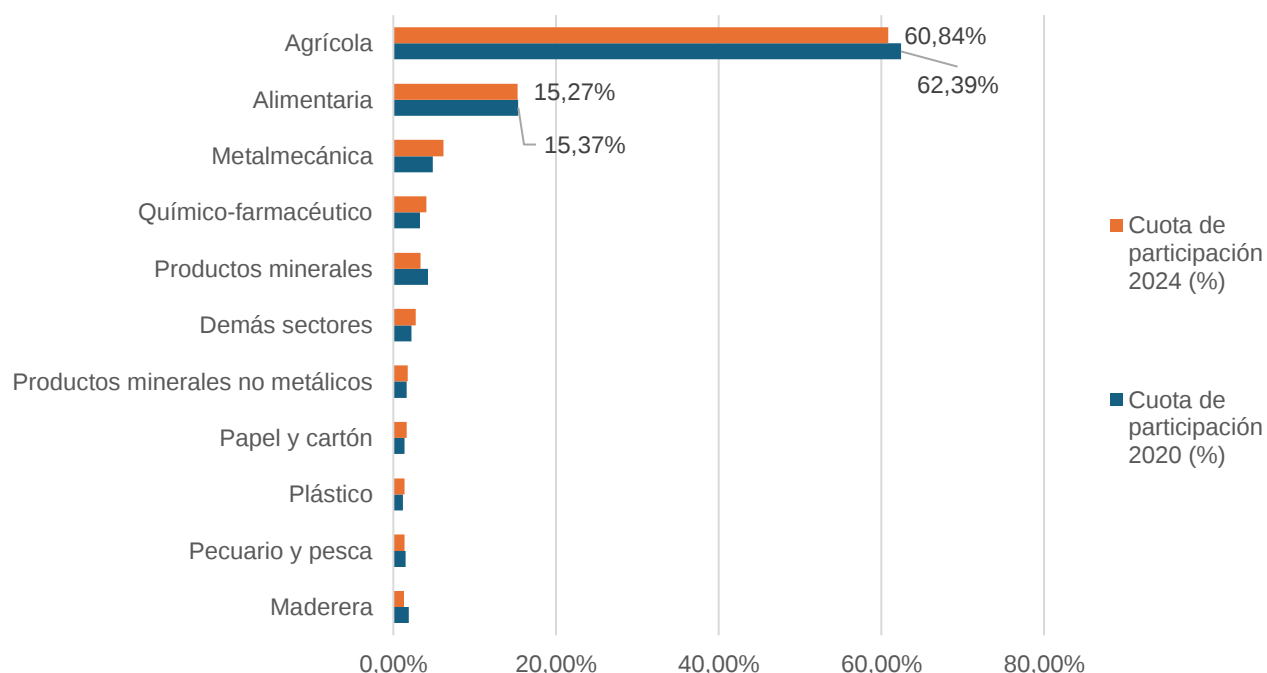
Al cierre del período en 2024, la estructura de las exportaciones costarricenses por volumen reafirma el liderazgo del binomio agroalimentario, con el sector alimentario el cual captura una cuota de participación del 15,27%. Si bien esta cifra representa una ligera contracción marginal respecto a años anteriores, el sector se consolida como el segundo pilar estratégico del país, lo que moviliza 1.397.882 toneladas anuales. Por su parte, el sector agrícola mantiene su dominio absoluto con un 60,84% de la participación total, lo que evidencia que a pesar del crecimiento acelerado de industrias tecnológicas o de precisión, la matriz exportadora de carga física de Costa Rica sigue fuertemente anclada en la producción y procesamiento de alimentos, los cuales concentran más del 76% del volumen total enviado al exterior.

Al comparar el comportamiento de las exportaciones entre 2022 y 2024, se observa una fase de recuperación y consolidación para el sector alimentario. Tras un 2022 donde se exportaron 1.373.549 toneladas, el sector experimentó un repunte en 2024 se alcanzó las 1.397.882 toneladas, lo que representa un crecimiento del 1,77% en ese bienio. En contraste, el sector agrícola mostró una recuperación mucho más agresiva en volumen, el cual crece un 14,5% al pasar de 4.862.843 a 5.569.103 toneladas. En términos de cuota de participación, el sector alimentario se mantuvo notablemente estable cerca del 15,27%, esto demuestra ser un componente menos volátil que el agrícola, cuya cuota fluctuó más debido a factores climáticos

y de mercado, reafirma así la madurez operativa de la industria procesadora de alimentos frente a la producción primaria.

Figura 5

Costa Rica: Cuota de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en las Exportaciones Totales (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER



El estudio de los destinos geográficos del sector alimentario costarricense entre 2020 y 2024 revela una marcada concentración y dinamismo en los mercados preferenciales, donde los 10 principales destinos crecieron un 9,31%, lo cual supera significativamente al marginal 0,21% del resto del mundo. La Tabla 9 señala que la expansión estuvo liderada por el impresionante crecimiento en Bélgica (43,12%), consolidándose como un nodo logístico clave, seguido de cerca por Guatemala (36,64%) y España (33,46%), lo que demuestra una exitosa estrategia de penetración tanto en el mercado regional como en el europeo. Asimismo, destinos consolidados como El Salvador (19,16%), Italia (16,67%) y el principal socio comercial, Estados

Unidos (15,79%), mantuvieron tasas de crecimiento de doble dígito, confirma que la competitividad de la oferta alimentaria del país se sustenta en la profundización de relaciones con socios estratégicos que demandan altos volúmenes de carga.

Tabla 9

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones Totales y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

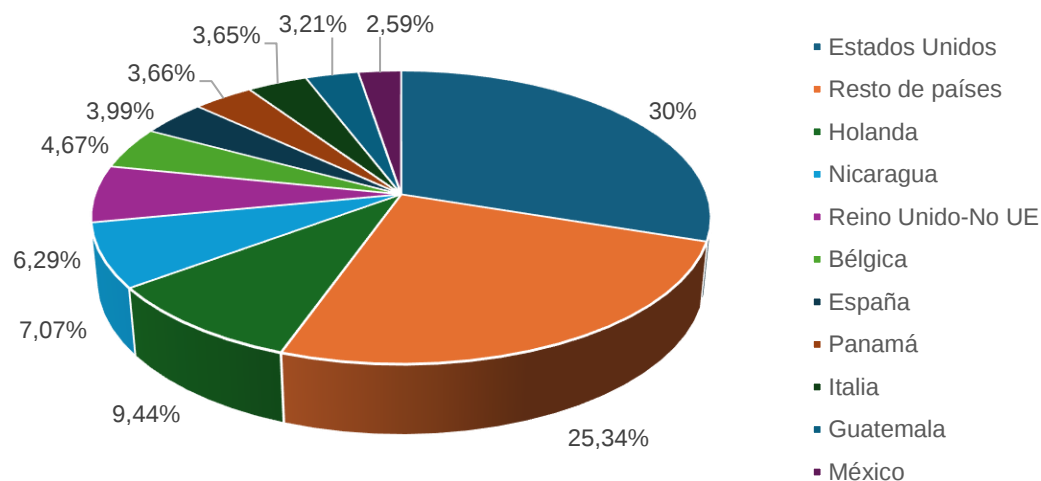
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Estados Unidos	2.574.731,27	2.668.515,45	2.537.864,13	2.689.192,09	2.981.222,16	15,79%
Holanda	807.598,44	858.134,19	855.856,31	748.062,33	681.378,90	-15,63%
Bélgica	399.584,79	412.301,64	429.332,71	496.229,38	571.891,61	43,12%
Nicaragua	604.985,86	781.552,43	564.303,68	657.943,66	558.238,02	-7,73%
España	340.993,64	386.408,64	350.448,53	470.361,25	455.095,94	33,46%
Guatemala	274.572,96	352.817,77	337.442,95	340.125,85	375.179,04	36,64%
Reino Unido-No UE	538.279,39	447.513,01	385.009,17	391.874,87	374.740,92	-30,38%
Italia	312.721,31	361.450,21	286.524,89	366.077,26	364.850,59	16,67%
Panamá	312.962,38	369.887,30	315.778,58	357.467,57	358.551,00	14,57%
El Salvador	198.793,53	246.931,10	189.375,63	225.032,57	236.881,47	19,16%
Suma de los primeros 10 destinos	6.365.223,58	6.885.511,73	6.251.936,58	6.742.366,82	6.958.029,65	9,31%
Resto de países	2.190.988,93	2.545.256,09	2.066.245,73	2.190.699,48	2.195.515,14	0,21%
Exportaciones totales sector alimentario	8.556.212,52	9.430.767,82	8.318.182,31	8.933.066,30	9.153.544,79	6,98%

El análisis de la distribución geográfica del sector alimentario en 2020 revela una fuerte concentración en mercados estratégicos, donde la suma de los 10 principales destinos acaparó el 74,66% del volumen total exportado, equivalente a 6.388.461,54 toneladas. El análisis del volumen de las exportaciones de Costa Rica para el año 2020 (ver Figura 6) evidencia una

marcada concentración de la carga comercial en un número reducido de socios estratégicos, contrastada con una alta atomización en sus mercados secundarios. Estados Unidos se consolida como el principal destino internacional al absorber de manera individual el 30,00% del total de las toneladas métricas exportadas, cifra que triplica la participación de Holanda (9,44%), su competidor comercial más cercano en el continente europeo. A nivel regional, el comercio intrarregional destaca a Nicaragua (7,07%), Panamá (3,66%) y Guatemala (3,21%) como los receptores clave dentro del bloque centroamericano. Por otra parte, resulta imperativo destacar la composición del rubro "Resto de países", el cual representa el 25,34% del volumen total transportado; esta cuota no responde a un socio comercial predominante, sino que se encuentra pulverizada y distribuida capilarmente entre un total de 151 naciones. Este escenario de dispersión masiva en la periferia de los intercambios comerciales del país sugiere que, a pesar de la fuerte dependencia histórica y económica frente a choques externos en el mercado estadounidense, Costa Rica posee una infraestructura de inserción global activa con un margen significativo de diversificación geográfica latente.

Figura 6

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones de las Exportaciones Totales en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría "Resto de países" se encuentra integrada por un agregado de 151 naciones que exportaron de Costa Rica en 2020.

El comportamiento del volumen de las exportaciones de Costa Rica (ver Figura 7) refleja una estructura comercial caracterizada por una concentración moderada en mercados tradicionales y una importante diversificación en sus destinos secundarios. Estados Unidos reafirma su papel como el socio comercial preeminente al concentrar de manera individual el 32,57% de las toneladas métricas totales despachadas, una proporción que supera significativamente a los mercados europeos e intrarregionales. En el continente europeo, Holanda se consolida como el principal punto de recepción con un 7,44%, seguido de cerca por Bélgica (6,10%), España (4,97%), el Reino Unido (4,09%) e Italia (3,92%), lo que demuestra el peso estratégico de dicho bloque geográfico. A nivel regional, el comercio en la cuenca centroamericana destaca la relevancia de Nicaragua (6,25%), Guatemala (4,10%) y Panamá (2,59%) como destinos prioritarios para la carga logística del país. Un hallazgo analítico

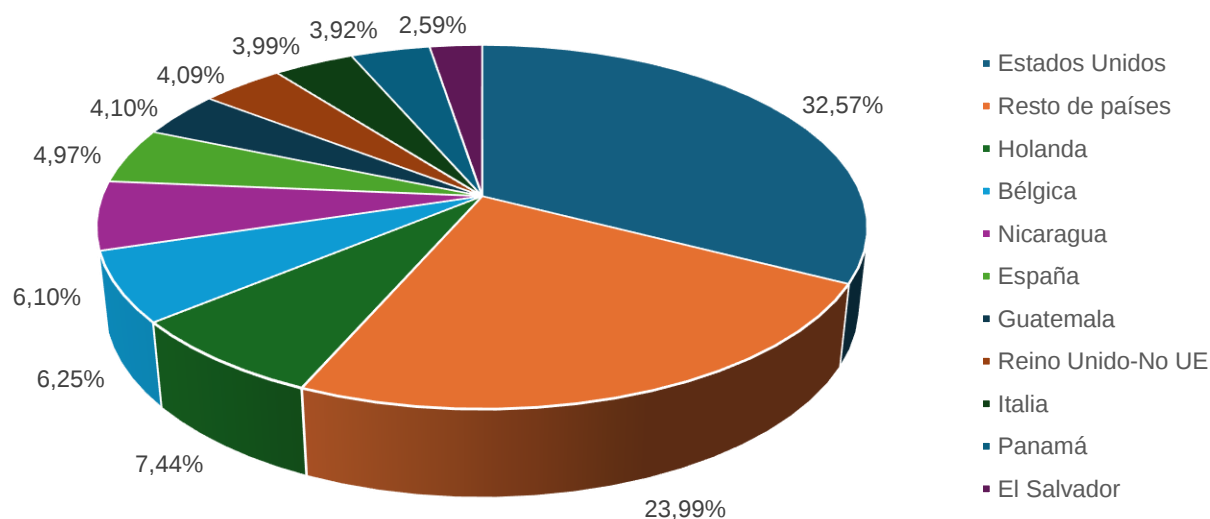
fundamental radica en el comportamiento de la categoría "Resto de países", la cual retiene una cuota relevante del 23,99% del volumen global exportado. Lejos de depender de un actor mayoritario en esta franja, este porcentaje se encuentra pulverizado y distribuido capilarmente entre un agregado de 162 naciones independientes que registraron flujos comerciales desde Costa Rica. Esta configuración evidencia que a pesar de la marcada influencia del mercado estadounidense, el tejido exportador costarricense sostiene una infraestructura de inserción global activa con un amplio alcance y diversificación geográfica latente.

Al contrastar el volumen de las exportaciones totales de Costa Rica medido en toneladas métricas entre los períodos 2020 y 2024, se identifica una evolución estructural que combina la reafirmación del mercado tradicional norteamericano con reajustes dinámicos en los destinos periféricos. Estados Unidos consolidó y expandió su hegemonía comercial al pasar del 30,00% en 2020 al 32,57% en 2024, lo que representa un incremento de 2,57 puntos porcentuales en la captación directa de la carga global del país. En contraposición, los flujos comerciales hacia el continente europeo experimentaron una contracción y redistribución; Holanda, principal puerto de entrada a dicha región, disminuyó su participación del 9,44% al 7,44%, mientras que Bélgica emergió como un receptor con mayor peso relativo y alcanzó el 6,10% en 2024. A nivel regional centroamericano, Nicaragua se mantuvo como el líder del bloque interregional pese a un ligero descenso (del 7,07% al 6,25%), seguido por Guatemala, que mostró una tendencia al alza al situarse en 4,10%. Finalmente, el examen de la categoría "Resto de países" revela un comportamiento estratégico clave: aunque su cuota volumétrica agregada se redujo levemente del 25,34% al 23,99% (-1,35 puntos porcentuales), el espectro de diversificación geográfica se amplió notablemente a pasar de 151 naciones en 2020 a un total de 162 naciones en 2024. Este fenómeno demuestra que de forma paralela a la acentuación de la dependencia comercial con el mercado estadounidense, el aparato productivo y logístico costarricense expandió su capilaridad global en los mercados

secundarios, atomizando el riesgo remanente en una mayor cantidad de destinos internacionales.

Figura 7

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones Totales en Toneladas (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría "Resto de países" se encuentra integrada por un agregado de 162 naciones que exportaron de Costa Rica en 2024.

Cabe agregar que la Tabla 10 expone el comportamiento del sector alimentario entre 2020 y 2024 revela una trayectoria de consolidación volumétrica, donde sus particularidades más notables se reflejan en las fluctuaciones de su cuota de mercado. Durante este quinquenio, el sector alcanzó sus dos tasas de participación más importantes en los años 2022 (16,51%) y 2021 (15,38%), períodos en los que la industria logró su mayor peso relativo dentro de la matriz exportadora total del país. No obstante, a pesar de haber crecido en términos absolutos hasta las 1.397.882,15 toneladas en 2024, el sector experimentó una ligera

contracción marginal en su cuota de participación final, con una tasa de crecimiento de la cuota del -0,62%. Esta tendencia indica que, si bien el sector alimentario mantiene una base sólida y resiliente, su ritmo de expansión porcentual fue sutilmente superado por el dinamismo de otros sectores de la economía nacional en el cierre del período.

Tabla 10

Costa Rica: Exportaciones Totales, Sector Alimentario y Cuota de Participación con Respecto al Total Exportado y Tasa de Crecimiento del Sector Alimentario (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Alimentaria	1.314.754,76	1.450.374,92	1.373.549,84	1.329.683,39	1.397.882,15	6,32%
Cuota del total exportado y tasa de crecimiento (%)	15,37%	15,38%	16,51%	14,88%	15,27%	-0,62%
Exportaciones totales	8.556.212,52	9.430.767,82	8.318.182,31	8.933.066,30	9.153.544,79	6,98%

En la Tabla 11 se pone al descubierto la oferta exportable del sector alimentario entre 2020 y 2024, en este caso se destaca que existe una importante transformación hacia productos con mayor valor agregado, lo que contrasta con la caída de productos tradicionales. Las particularidades de esta variable muestran que los productos con mejor desempeño dinámico fueron los purés y pastas de frutas, con un crecimiento excepcional del 253,07%, seguidos por las bebidas gaseosas o sin gas (67,56%) y el alimento para animales (46,22%).

Asimismo, se registraron avances positivos en salsas y preparaciones (18,33%) y productos de panadería fina (12,63%). Sin embargo, este dinamismo se ve matizado por la contracción de categorías históricamente fuertes pero que muestran signos de estancamiento volumétrico, como el agua edulcorada o aromatizada (-5,58%) y los jugos y concentrados de frutas (-6,54%). Esta tendencia sugiere que, aunque la suma de los 10 principales productos

decreció ligeramente un -0,17%, el sector se está diversificando hacia nuevos nichos procesados que impulsan el crecimiento total del rubro.

Las caídas drásticas en el azúcar (-21,50%) y las frutas tropicales conservadas (-20,16%) responden a factores estructurales y de mercado que han reconfigurado el sector. En el caso del azúcar, el descenso de 191 mil a 150 mil toneladas sugiere una posible reasignación de la producción hacia el mercado interno o una sustitución de cultivos por opciones más rentables, sumado a la volatilidad de los precios internacionales que desincentiva el volumen exportado. Por su parte, la contracción en las frutas conservadas refleja un cambio en las preferencias del consumidor global, que hoy prioriza productos frescos o presentaciones con mayor valor agregado (como los purés, que crecieron un 253%). Estas particularidades indican que el sector alimentario está abandonando los productos básicos de menor procesamiento para enfocarse en categorías más dinámicas y rentables.

Tabla 11

Costa Rica: Principales 10 Productos del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Descripción producto	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Aceite de palma	231.703,94	216.778,47	231.365,59	235.763,38	210.973,64	-8,95%
Jugos y concentrados de frutas	214.143,68	250.642,72	233.269,09	229.853,97	200.133,65	-6,54%
Azúcar	191.487,07	204.653,84	198.286,78	102.213,42	150.320,69	-21,50%
Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel	139.436,15	157.753,76	136.012,34	119.401,39	111.321,61	-20,16%
Salsas y preparaciones	69.213,08	72.220,21	66.003,05	75.265,12	81.901,70	18,33%
Purés y pastas de frutas	20.161,58	20.025,88	19.721,85	41.126,95	71.184,87	253,07%
Productos de panadería fina	50.581,69	51.867,25	49.147,40	50.145,00	56.968,56	12,63%
Agua, incl. el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, que pueda consumirse directamente como bebida	59.797,06	75.688,13	61.979,99	55.485,78	56.458,28	-5,58%
Alimento para animales	35.676,14	43.731,68	45.501,28	50.542,39	52.164,96	46,22%
Bebidas (gaseosas o sin gas)	28.172,06	42.354,48	42.331,29	44.398,08	47.205,04	67,56%
Suma de los 10 principales productos	1.040.372,45	1.135.716,42	1.083.618,66	1.004.195,46	1.038.633,01	-0,17%
Resto de Productos	274.382,31	314.658,50	289.931,17	325.487,93	359.249,14	30,93%
Exportaciones totales sector alimentario	1.314.754,76	1.450.374,92	1.373.549,84	1.329.683,39	1.397.882,15	6,32%

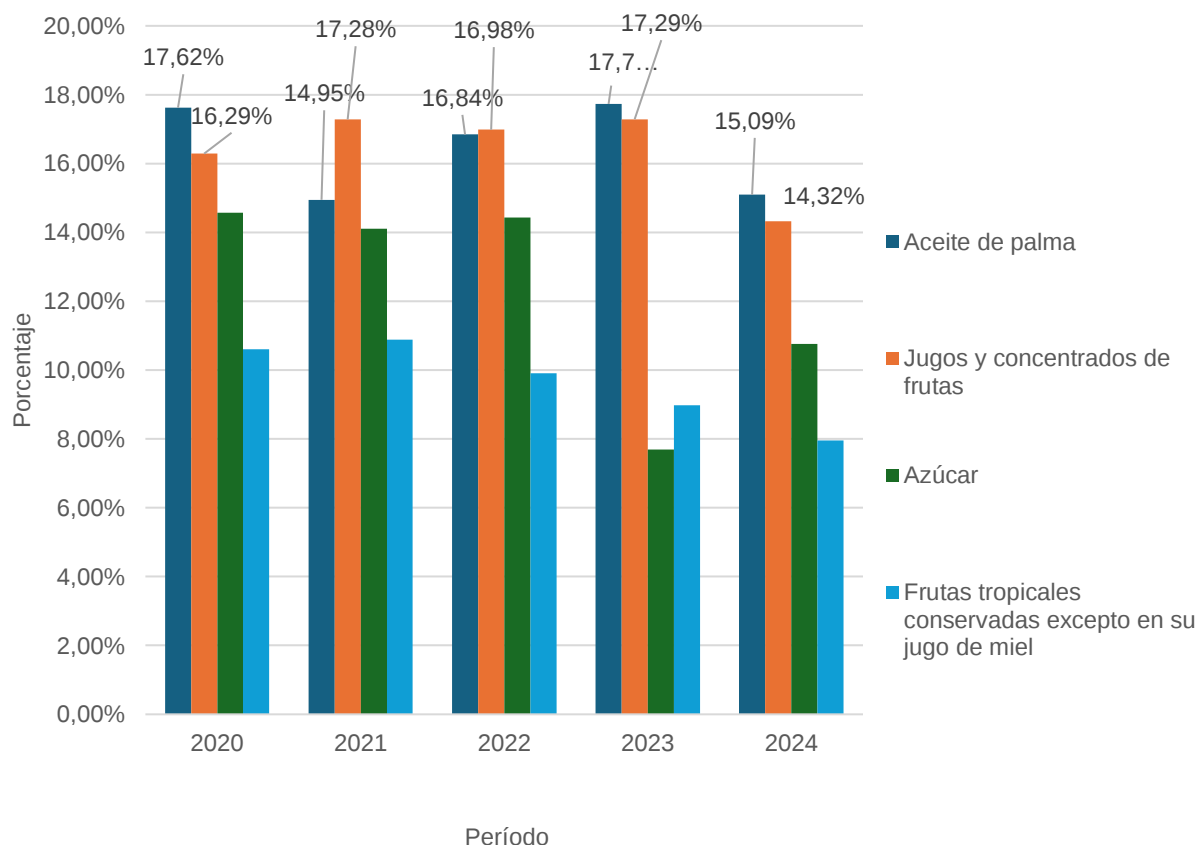
Al considerar el comportamiento de los principales productos del sector alimentario entre 2020 y 2024, se observa que el aceite de palma y los jugos y concentrados de frutas mantienen una disputa constante por el liderazgo en la cuota de participación, aunque ambos muestran una tendencia a la baja al cierre del período. El aceite de palma mostró una notable volatilidad, alcanzó su punto máximo en 2023 con un 17,73%, para luego descender significativamente al 15,09% en 2024. Por su parte, los jugos y concentrados de frutas exhibieron una mayor estabilidad intermedia, superó al aceite en años como 2021 (17,28%) y

2022 (16,98%), pero finaliza el 2024 con su cuota más baja del quinquenio (14,32%). Estas particularidades reflejan que, a pesar de seguir siendo pilares de la variable alimentaria, ambos rubros han cedido terreno frente a la emergencia de nuevos productos procesados más dinámicos dentro de la matriz, datos que se visualizan en la Figura 8.

La caída drástica del azúcar en 2023, que se redujo a casi la mitad de su participación histórica al registrar solo un 7,68%, generó un efecto de redistribución estadística que permitió al aceite de palma y a los jugos y concentrados alcanzar sus cuotas relativas más altas del período (17,73% y 17,29%, respectivamente). Esta particularidad del sector exportador alimentario revela que, ante la contracción de un producto tradicional masivo como el azúcar, la estructura de la variable se apoya en sus otros pilares consolidados para mantener el volumen total, aunque estos no necesariamente hayan crecido en capacidad instalada. Sin embargo, este repunte fue coyuntural, ya que para el 2024 se observa una normalización donde ambos productos cedieron terreno ante la diversificación de la oferta, lo que provoca que cae a sus niveles más bajos (15,09% y 14,32%), lo que sugiere que el sector está evolucionando hacia una distribución más equilibrada y menos dependiente de sus cuatro rubros históricos.

Figura 8

Costa Rica: Principales Productos del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER



En la Tabla 12 se expone que la distribución geográfica del sector alimentario entre 2020 y 2024, se observa un dinamismo excepcional en mercados estratégicos que han impulsado el crecimiento del rubro. Las particularidades de esta variable destacan a Alemania con una tasa de crecimiento disruptiva del 804,51%, se consolida como el destino de mayor expansión relativa, seguido por Estados Unidos con un sólido 44,53%. En el ámbito europeo y regional, Holanda (33,16%), Nicaragua (26,48%) y El Salvador (25,13%) completan el grupo de los cinco destinos con mayor dinamismo. Este comportamiento ha permitido que la suma de los 10 principales socios crezca un 16,24%, lo que compensa la caída del -28,05% en el resto de

los países y reafirma la tendencia del sector hacia una mayor especialización y fortalecimiento de sus relaciones con mercados clave de alto consumo.

Tabla 12

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

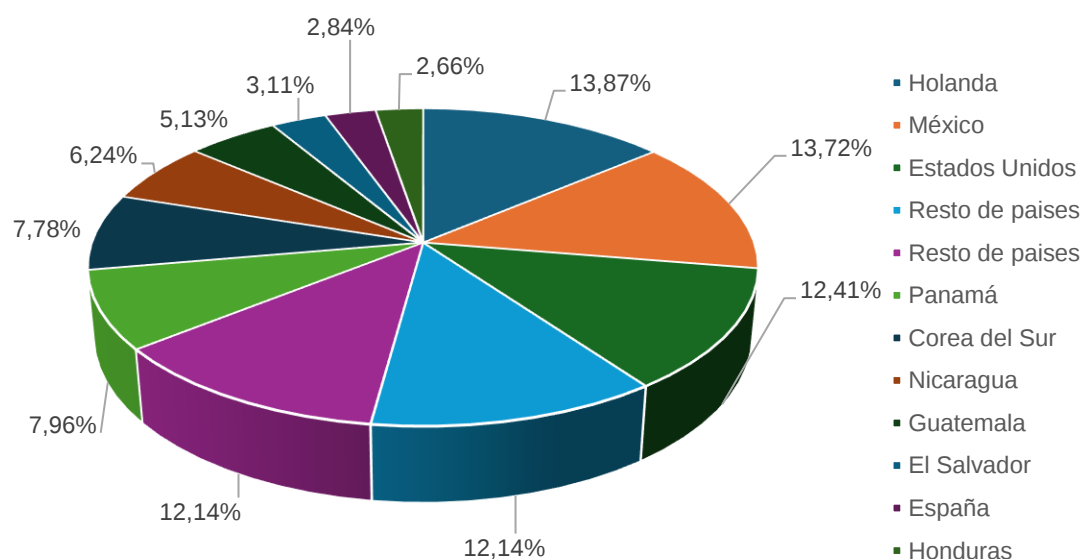
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Holanda	207.565,62	268.805,00	315.798,57	264.254,81	276.386,78	33,16%
Estados Unidos	185.683,88	204.220,39	257.083,43	203.189,22	268.377,13	44,53%
Panamá	119.088,12	150.466,29	138.332,84	137.781,14	147.659,81	23,99%
Nicaragua	93.368,82	105.562,05	106.214,43	116.091,88	118.095,60	26,48%
Guatemala	76.750,91	78.743,06	74.181,82	84.757,89	93.628,14	21,99%
México	205.366,11	174.619,75	92.994,23	107.815,53	90.631,88	-55,87%
El Salvador	46.535,56	50.446,63	49.307,55	55.144,75	58.231,98	25,13%
España	42.463,58	45.784,61	54.629,16	86.973,69	49.146,95	15,74%
Honduras	39.742,00	48.731,36	43.984,34	45.944,64	48.689,90	22,51%
Alemania	3.903,30	15.041,30	5.182,06	19.438,75	35.305,89	804,51%
Suma de los primeros 10 destinos	1.020.467,90	1.142.420,43	1.137.708,43	1.121.392,29	1.186.154,07	16,24%
Resto de países	294.286,86	307.954,49	235.841,41	208.291,11	211.728,08	-28,05%
Exportaciones totales sector alimentario	1.314.754,76	1.450.374,92	1.373.549,84	1.329.683,39	1.397.882,15	6,32%

El desglose del volumen de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica para el año 2020 (ver Figura 9) expone una dinámica comercial diversificada, donde el liderazgo no recae en los socios tradicionales generalizados, sino en el mercado europeo. Holanda se posiciona como el principal destino internacional de la carga alimentaria al concentrar de manera individual el 16,13% de las toneladas métricas totales despachadas, se consolida como la principal puerta de entrada a la Unión Europea. Por su parte, el mercado norteamericano

muestra un peso compartido estratégico, en el cual México absorbe el 13,72% y Estados Unidos el 12,31% de los flujos del sector. En el ámbito *intrarregional*, destacan las participaciones de Panamá (7,96%), Nicaragua (5,13%), Guatemala (3,11%) y El Salvador (2,66%) como receptores clave dentro del bloque mesoamericano, complementados por una inserción en el mercado asiático a través de Corea del Sur (6,24%). Un hallazgo analítico fundamental radica en la segmentación de los mercados secundarios; al consolidar las dos secciones denominadas "Resto de países" (12,14% cada una), se obtiene una cuota conjunta del 24,28% del volumen global exportado. Esta masa comercial periférica se encuentra pulverizada entre un agregado de 105 naciones independientes, lo que demuestra que ya desde el año 2020, el sector alimentario costarricense gozaba de una capilaridad global activa y una resiliencia comercial robusta, lo cual reduce significativamente la dependencia histórica hacia un único comprador mayoritario.

Figura 9

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 105 naciones en el período estudio.

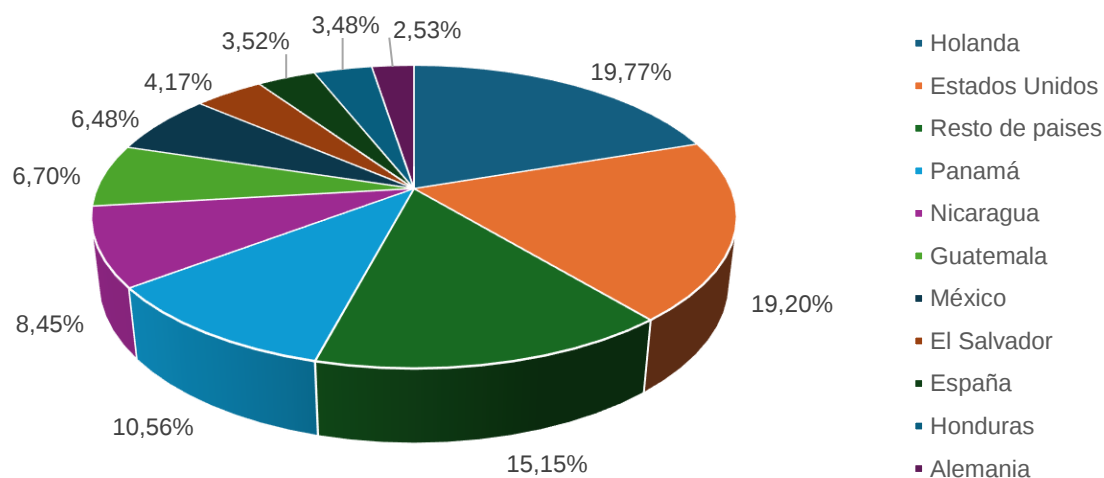
El análisis volumétrico de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica para el año 2024 (ver Figura 10) refleja una estructura comercial con un liderazgo compartido y un alto dinamismo en los bloques económicos regionales. A diferencia de otros sectores productivos, el mercado alimentario muestra una distribución bifocal en su cúspide, donde Holanda se consolida como el principal destino individual con el 19,57% de las toneladas métricas totales despachadas, seguida inmediatamente por Estados Unidos con una participación del 19,20%. En el entorno regional, el bloque mesoamericano reafirma su relevancia estratégica para la seguridad alimentaria e intercambio comercial de la zona, destacando los flujos dirigidos hacia Panamá (10,56%), Nicaragua (8,45%), Guatemala (6,70%), México (6,48%) y El Salvador (4,17%). Un hallazgo analítico fundamental se localiza en la categoría "Resto de países", la cual representa el 18,15% del volumen global exportado por este sector. Lejos de denotar una

dependencia centralizada, esta cuota se encuentra atomizada en un agregado de 115 naciones independientes, lo que certifica que la industria alimentaria de Costa Rica goza de una elevada capilaridad y diversificación en los mercados secundarios, logrando colocar sus productos agroalimentarios de manera activa en una amplia variedad de latitudes globales.

Al contrastar el comportamiento del volumen de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica entre los períodos 2020 y 2024 (ver Figuras de los respectivos años), se identifica una evolución estructural orientada a la consolidación de sus dos principales mercados tradicionales y a una ampliación de su capilaridad global. Holanda no solo mantuvo su liderazgo como el principal puerto de entrada a Europa, sino que expandió su participación al evolucionó del 16,13% en 2020 al 19,57% en 2024 (+3,44 puntos porcentuales). Paralelamente, el mercado de Estados Unidos experimentó el crecimiento más significativo dentro de la cúspide comercial, duplicando casi su peso relativo al pasar de un 12,31% a un 19,20% (+6,89 puntos porcentuales), se posiciona de manera casi equitativa con el socio europeo. En contraposición, México sufrió una notable contracción logística en este sector, lo que desciende de un segundo lugar con 13,72% en 2020 a un 6,48% en 2024. A nivel regional, el bloque mesoamericano fortaleció su dinamismo receptor, se evidencia en los incrementos de Panamá (del 7,96% al 10,56%) y Nicaragua (del 5,13% al 8,45%). Finalmente, el examen del rubro "Resto de países" revela un comportamiento estratégico clave: aunque la cuota volumétrica agregada de estos mercados secundarios se redujo del 24,28% al 18,15% debido a la concentración de la demanda en los destinos líderes, el espectro de diversificación geográfica real se amplió sufrió un aumento de 105 naciones en 2020 a un total de 115 naciones en 2024. Este fenómeno demuestra que, a pesar de la creciente polarización de los flujos de las exportaciones del sector alimentario hacia Holanda y Estados Unidos, el sector alimentario costarricense incrementó su resiliencia internacional al abrir y mantener canales comerciales activos en una mayor cantidad de latitudes periféricas.

Figura 10

Costa Rica: Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), con datos de PROCOMER 2024



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 115 naciones en el período estudio.

En el análisis de la dimensión económica, se observa que las exportaciones totales de bienes de Costa Rica experimentaron un crecimiento robusto del 71,96% entre 2020 y 2024, alcanzando un valor de \$19.997,4 millones. En la Tabla 13 se observa el dinamismo el sector alimentario, el cual se posiciona en la séptima casilla de crecimiento con una tasa del 60,97%, logrando pasar de \$1.622 millones a \$2.611 millones. Aunque este desempeño es sólido y refleja la resiliencia de la variable alimentaria, su ritmo de expansión se sitúa por debajo del promedio nacional y de sectores de manufactura avanzada y lujo, los cuales lideran el crecimiento: material de transporte (148,23%), equipo de precisión y médico (122,63%), joyería (110,07%), eléctrica y electrónica (96,65%), y textiles, cuero y calzado (79,62%). Estas particularidades subrayan que, si bien el sector alimentario sigue siendo un pilar económico fundamental por su valor absoluto, el mayor empuje financiero del país se está concentrando en industrias de alta tecnología y bienes especializados.

Tabla 13

Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024

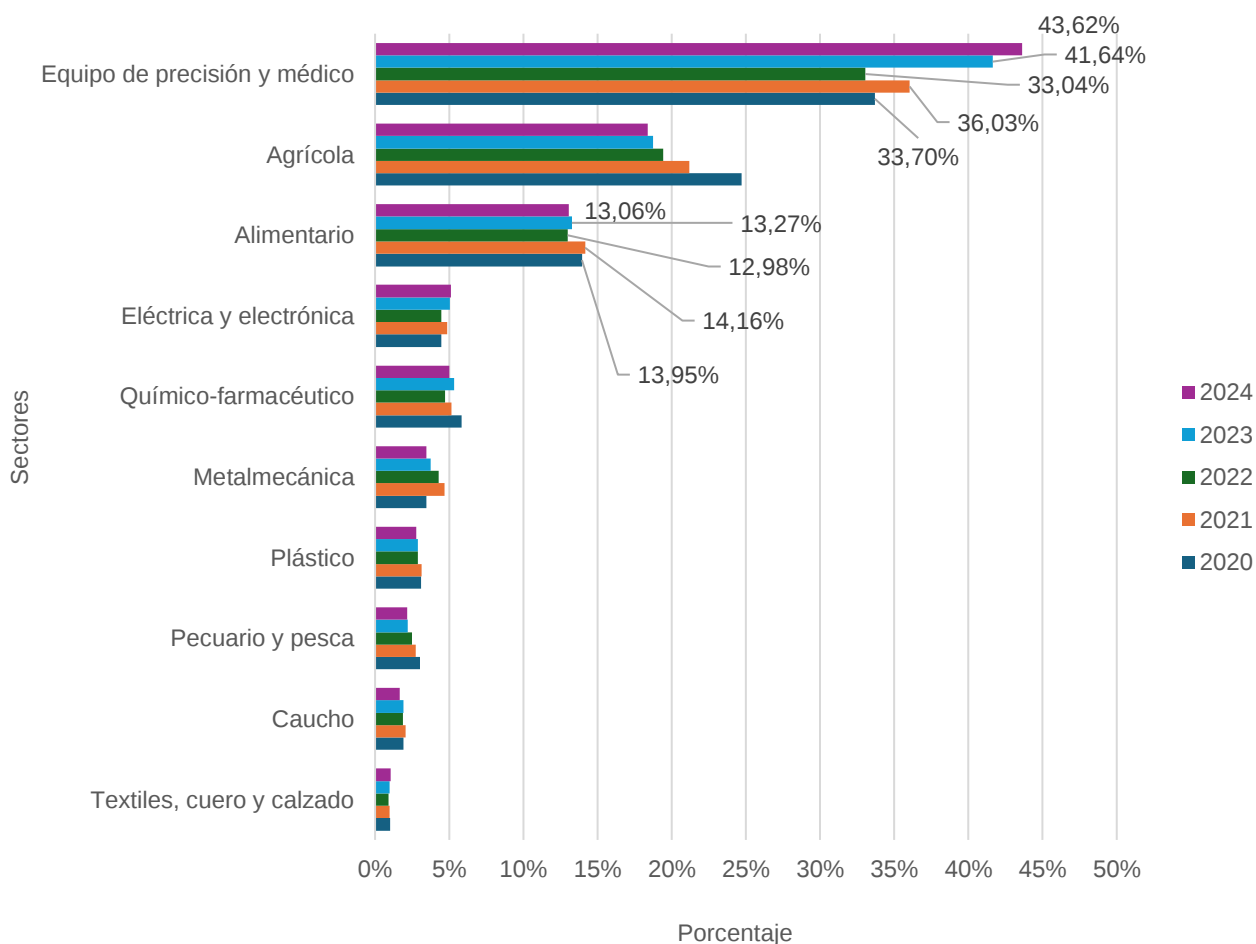
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Agrícola	\$2.872.601,55	\$3.068.069,73	\$3.035.535,96	\$3.418.174,23	\$3.674.569,74	27,92%
Alimentario	\$1.622.064,30	\$2.050.232,72	\$2.324.488,72	\$2.422.083,82	\$2.611.072,55	60,97%
Caucho	\$224.774,01	\$295.962,40	\$342.325,22	\$350.124,54	\$329.786,81	46,72%
Eléctrica y electrónica	\$518.552,50	\$703.019,34	\$778.249,82	\$918.342,79	\$1.019.753,94	96,65%
Equipo de precisión y médico	\$3.918.572,89	\$5.218.131,48	\$5.956.072,64	\$7.601.852,40	\$8.723.750,31	122,63%
Instrumentos de música y sus partes	\$312,10	\$491,57	\$88,06	\$44,66	\$61,96	-80,15%
Joyería	\$64.589,28	\$78.321,99	\$90.070,95	\$127.720,74	\$135.683,14	110,07%
Maderera	\$56.407,50	\$68.163,93	\$63.790,57	\$37.538,43	\$33.783,66	-40,11%
Material de transporte	\$14.629,43	\$19.538,07	\$24.000,58	\$25.890,10	\$36.314,09	148,23%
Metalmecánica	\$402.398,94	\$679.473,23	\$638.380,55	\$682.043,67	\$689.498,34	71,35%
Muebles y aparatos de alumbrado	\$34.534,49	\$52.154,56	\$62.229,28	\$50.287,53	\$55.002,79	59,27%
Otros	\$136.147,12	\$156.078,15	\$171.821,52	\$173.883,45	\$175.761,57	29,10%
Papel y cartón	\$104.750,82	\$138.340,38	\$190.037,70	\$171.115,27	\$146.280,45	39,65%
Pecuario y pesca	\$352.965,18	\$395.464,27	\$394.180,60	\$405.170,29	\$429.764,02	21,76%
Plástico	\$360.948,69	\$455.167,04	\$496.067,00	\$528.748,22	\$556.321,89	54,13%
Productos minerales	\$41.284,43	\$58.591,29	\$26.900,63	\$41.029,82	\$20.016,54	-51,52%
Productos minerales no metálicos	\$108.607,80	\$156.951,47	\$166.586,90	\$151.543,20	\$145.270,89	33,76%
Químico-farmacéutico	\$677.157,94	\$746.094,45	\$859.353,20	\$972.956,87	\$1.002.666,91	48,07%
Textiles, cuero y calzado	\$118.068,19	\$141.159,65	\$172.058,59	\$176.650,82	\$212.075,98	79,62%
Exportaciones totales	\$11.629.367,17	\$14.481.405,73	\$15.792.238,50	\$18.255.200,84	\$19.997.435,61	71,96%

En la Figura 11 se observa la distribución geográfica del sector alimentario entre 2020 y 2024. Los datos reflejan el dinamismo excepcional en mercados estratégicos que han impulsado el crecimiento del rubro. Las particularidades de esta variable destacan a Alemania con una tasa de crecimiento disruptiva del 804,51%, que se consolida como el destino de mayor expansión relativa, seguido por Estados Unidos con un sólido 44,53%. En el ámbito europeo y regional, Holanda (33,16%), Nicaragua (26,48%) y El Salvador (25,13%) completan el grupo de los cinco destinos con mayor dinamismo. Este comportamiento ha permitido que la suma de los 10 principales socios crezca un 16,24%, compensando la caída del -28,05% en el resto de los países y reafirmando la tendencia del sector hacia una mayor especialización y fortalecimiento de sus relaciones con mercados clave de alto consumo.

En el análisis de la distribución geográfica del sector alimentario para el año 2020, destaca una altísima concentración en mercados preferenciales, donde la suma de los 10 principales destinos acaparó el 86,18% del volumen total exportado (1.133.014,54 toneladas). Esta estructura estuvo dominada por los "cinco grandes" socios, liderados por Holanda (15,79%) y México (15,62%), seguidos de cerca por Estados Unidos (14,12%), Panamá (9,06%) y Corea del Sur (8,86%), dejando apenas un 13,82% de la participación para el resto de países. Una particularidad notable al comparar estos datos con el cierre del período en 2024 es la evolución de mercados emergentes; por ejemplo, Alemania apenas representaba el 0,30% (3.903,30 toneladas) en 2020, lo que resalta el drástico cambio en su relevancia estratégica años después.

Figura 11

Costa Rica: Comparación de los Principales 10 Destinos de las Exportaciones del Sector Alimentario en Toneladas (Porcentaje), 2020-2024 con datos de PROCOMER, 2024



En la Tabla 14 se observa que el resumen de la dimensión económica por destinos entre 2020 y 2024, la información expone que el valor de las exportaciones totales creció un 76,45%, impulsado principalmente por la suma de los 10 primeros destinos, que registró una tasa superior del 80,63%, en contraste con el 51,39% del resto del mundo. Las particularidades del sector muestran un dinamismo excepcional en los cinco grandes mercados por crecimiento: China lidera con un aumento del 101,37%, seguido muy de cerca por los socios estratégicos Estados Unidos (91,22%) y Holanda (90,85%), mientras que a nivel regional destacan

Guatemala (77,37%) y Honduras (71,04%). Este comportamiento subraya que la expansión del valor exportado no es uniforme, sino que responde a una profundización de la relación comercial con potencias globales y mercados centroamericanos clave, consolidando la competitividad financiera de la oferta nacional en estos nichos específicos.

Al contrastar el valor económico con el volumen físico, se revela una de las particularidades más interesantes del sector: el crecimiento en valor supera drásticamente al de toneladas, lo que indica un aumento en el precio promedio por unidad. Mientras destinos como China (101,37%) y Holanda (90,85%) casi duplicaron sus ingresos, el volumen de carga no creció en la misma proporción, sugiriendo que Costa Rica está exportando productos con mayor valor agregado o beneficiándose de mejores precios internacionales. Esta brecha confirma que la competitividad del sector alimentario en sus mercados principales está migrando de una estrategia de volumen a una de rentabilidad económica, se consolidan los cinco principales países no solo como destinos masivos, sino como socios de alto valor financiero.

Efectivamente, la tendencia de "más valor por menos peso" se manifiesta con especial fuerza en el mercado de Estados Unidos. Mientras que el valor de las exportaciones hacia este destino creció un impresionante 91,22% (pasa de \$4.884 a \$9.340 millones), el volumen físico en toneladas aumentó apenas un 15,79% en el mismo período. Esta brecha de casi 75 puntos porcentuales entre el crecimiento del valor y el del volumen confirma que Estados Unidos no solo es el socio principal en cantidad, sino el mercado donde Costa Rica ha logrado la mayor valorización de su oferta. Esta particularidad sugiere una transición exitosa hacia el envío de productos con mayor procesamiento técnico o una posición de mercado premium que permite capturar mayores ingresos sin depender exclusivamente del aumento en las toneladas exportadas.

Tabla 14

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores

(Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024

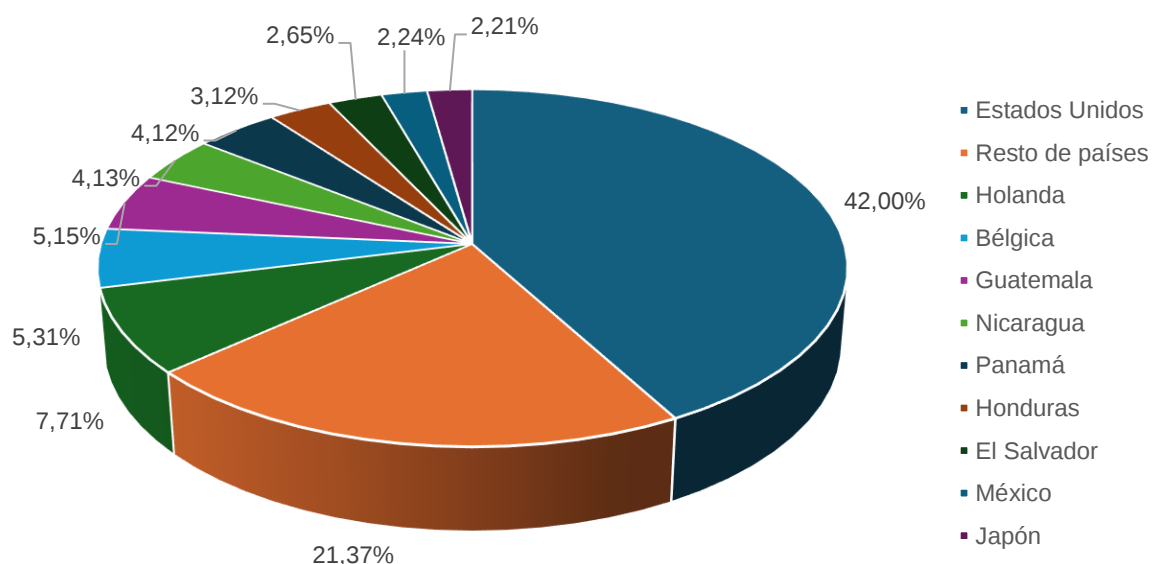
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Estados Unidos	\$4.884.599,44	\$6.083.190,63	\$6.790.644,63	\$8.206.272,92	\$9.340.311,98	91,22%
Holanda	\$897.057,06	\$1.037.230,10	\$1.249.442,21	\$1.515.442,00	\$1.712.005,79	90,85%
Guatemala	\$599.187,89	\$723.840,19	\$837.360,97	\$916.226,07	\$1.062.757,45	77,37%
Bélgica	\$617.227,85	\$750.806,35	\$818.585,73	\$848.243,33	\$999.489,16	61,93%
Nicaragua	\$479.943,81	\$613.559,38	\$617.769,07	\$727.206,35	\$772.569,98	60,97%
Panamá	\$478.557,20	\$602.820,34	\$612.466,99	\$651.930,36	\$643.036,57	34,37%
Honduras	\$362.522,82	\$498.328,18	\$532.473,07	\$624.042,12	\$620.070,73	71,04%
El Salvador	\$307.858,93	\$384.537,78	\$400.750,52	\$479.583,83	\$520.898,72	69,20%
China	\$183.344,15	\$305.321,96	\$350.432,34	\$400.632,41	\$369.206,22	101,37%
México	\$260.642,41	\$361.856,58	\$386.704,44	\$305.074,64	\$344.301,30	32,10%
Suma de los primeros 10 destinos	\$9.070.941,56	\$11.361.491,50	\$12.596.629,97	\$14.674.654,02	\$16.384.647,92	80,63%
Resto de países	\$1.512.991,48	\$1.927.689,92	\$1.988.519,69	\$2.122.430,23	\$2.290.574,41	51,39%
Exportaciones totales	\$10.583.933,04	\$13.289.181,42	\$14.585.149,66	\$16.797.084,25	\$18.675.222,33	76,45%

El análisis de la distribución del valor de las exportaciones de Costa Rica para el año 2020, medido en miles de dólares se visualiza en la Figura 12, la cual demuestra un comportamiento altamente centralizado en la generación de divisas por intercambio de bienes. Estados Unidos ratifica su posición como el socio comercial fundamental del país al concentrar individualmente el 42,46% del valor total exportado, una proporción que supera significativamente a cualquier otro destino. En los peldaños subsiguientes se identifican Holanda (5,31%), Bélgica (5,15%) y Guatemala (4,13%), seguidos por otros socios regionales como Nicaragua (4,12%), Panamá (3,12%), Honduras (2,65%) y El Salvador (2,24%). Un

hallazgo analítico de especial relevancia radica en el peso de la categoría "Resto de países", la cual retiene la segunda mayor cuota del gráfico con un 21,37% del valor global. Resulta imperativo destacar que este porcentaje se encuentra atomizado de forma agregada entre un total de 151 naciones independientes durante el período de estudio. Esta configuración revela, que si bien la captación del valor monetario adolece de una fuerte dependencia y vulnerabilidad frente al mercado estadounidense, la periferia comercial costarricense mantiene una capilaridad masiva en los mercados secundarios que diversifica el riesgo financiero global de la actividad exportadora.

Figura 12

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en Miles de Dólares (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 151 naciones en el período estudio.

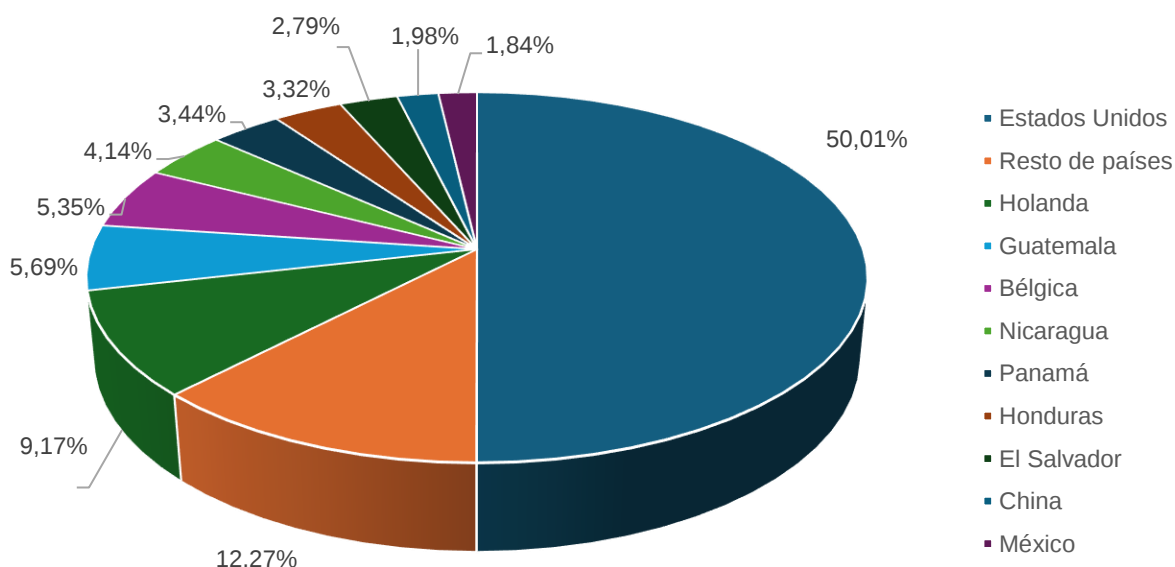
El examen de la distribución del valor de las exportaciones de Costa Rica para el año 2024, medido en miles de dólares (ver Figura 13), revela una acentuación en la polarización de los ingresos por comercio internacional. Estados Unidos consolida su hegemonía de manera drástica al capturar individualmente el 49,06% del valor total de los bienes exportados, posicionándose al límite de absorber la mitad de las divisas generadas por el sector exportador. En los siguientes estratos de captación de valor se ubican Holanda (10,12%), Guatemala (5,69%) y Bélgica (5,35%), seguidos por socios de la región centroamericana y asiática como

Nicaragua. Por otro lado, resulta fundamental destacar que la cuota residual se encuentra distribuida de forma agregada entre un espectro de 162 naciones durante el período de estudio.

Al contrastar el valor monetario de las exportaciones de Costa Rica entre los períodos 2020 y 2024, se evidencia un proceso de acentuada polarización financiera hacia el mercado tradicional norteamericano. Estados Unidos expandió su dominio en la captación de divisas de manera drástica, al pasar del 42,46% en 2020 al 49,06% en 2024, lo que representa un incremento neto de 6,60 puntos porcentuales. En el espacio europeo, Holanda duplicó casi su peso relativo al escalar del 5,31% al 10,12%, mientras que la región centroamericana mantuvo una participación estable, liderada por Guatemala (5,69%) y Nicaragua (4,14%). El hallazgo más relevante de esta evolución radica en la categoría "Resto de países": aunque su participación en el valor global sufrió una contracción severa al caer del 21,37% en 2020 al 12,27% en 2024 (-9,10 puntos porcentuales), la red operativa de inserción comercial logró expandir su alcance geográfico. Este bloque aumento de estar integrado por 151 naciones en 2020 a un agregado récord de 162 países en 2024. Este comportamiento demuestra, que a pesar de que el flujo de ingresos financieros se concentró fuertemente en los dos principales destinos comerciales, el país logró diversificar el riesgo de mercado y atomiza su presencia remanente en una mayor cantidad de territorios internacionales.

Figura 13

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores en Miles de Dólares (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 162 naciones en el período estudio.

Al analizar la dimensión económica del sector exportador costarricense entre 2020 y 2024, se observa que el sector alimentario experimentó un crecimiento absoluto del 60,97%, consolidándose como un motor generador de divisas al pasar de \$1.622 a \$2.611 millones. No obstante, las particularidades de esta variable muestran que su mayor peso relativo dentro de la economía nacional se alcanzó en la primera mitad del quinquenio, se registran sus cuotas de participación más altas en los años 2022 (14,72%) y 2021 (14,16%). A pesar de este dinamismo, el sector cerró el período con una contracción en su cuota de mercado del -6,39%, situándose en un 13,06% en 2024; esto indica que, si bien la industria alimentaria es financieramente sólida y creciente, el ritmo de expansión de las exportaciones totales del país

(71,96%) ha sido ligeramente superior, impulsado por otros sectores que han ganado terreno en la matriz económica global.

El descenso en la cuota de participación del sector alimentario se indica en la Tabla 15, pasó de un máximo del 14,72% en 2022 al 13,06% en 2024, no responde a una debilidad del rubro, sino a un fenómeno de crecimiento asimétrico en la economía nacional. Mientras el sector alimentario creció a un sólido 60,97% en valor, las exportaciones totales del país se dispararon un 71,96%, impulsadas principalmente por el auge disruptivo de sectores de alta tecnología como el de dispositivos médicos (que creció un 122%). Esta particularidad revela que Costa Rica está viviendo una transición estructural: aunque la industria alimentaria sigue siendo rentable y genera cada vez más divisas, el país está ganando competitividad con mayor rapidez en manufactura avanzada, lo que diluye estadísticamente el peso relativo de los sectores tradicionales a pesar de su buen desempeño absoluto.

Tabla 15

Costa Rica: Exportaciones Totales, Sector Alimentario y Cuota de Participación con Respecto al Total Exportado y Tasa de Crecimiento del Sector Alimentario (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Alimentario	\$1.622.064,30	\$2.050.232,72	\$2.324.488,72	\$2.422.083,82	\$2.611.072,55	60,97%
Cuota del total exportado y tasa de crecimiento (%)	13,95%	14,16%	14,72%	13,27%	13,06%	-6,39%
Exportaciones totales	\$11.629.367,17	\$14.481.405,73	\$15.792.238,50	\$18.255.200,84	\$19.997.435,61	71,96%

En la Tabla 16 se presenta los principales 10 productos del sector alimentario entre 2020 y 2024 revela una evolución positiva del sector alimentario, cuyo valor total creció un 60,97%. No obstante, una particularidad fundamental es que el resto de productos experimentó un dinamismo superior (69,67%) en comparación con la suma de los 10 principales (58,25%), lo que indica una progresiva diversificación hacia bienes con mayor valor agregado fuera de la canasta tradicional. Dentro de los productos con mayor empuje, destacan las otras preparaciones para la industria de bebidas con un crecimiento disruptivo del 138,39%, seguidas por los jarabes y concentrados para bebidas gaseadas (84,05%) y el alimento para animales (80,00%). Asimismo, el sector muestra un fortalecimiento en manufactura procesada con el avance de las salsas y preparaciones (61,32%) y los productos de panadería fina (53,97%), lo que consolida una transición desde productos básicos hacia insumos industriales y alimentos preparados con mayor rentabilidad financiera.

Tabla 16

Costa Rica: Exportaciones de los 10 Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Descripción producto	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas	\$399.549,52	\$544.192,83	\$598.984,43	\$644.295,62	\$735.370,25	84,05%
Jugos y concentrados de frutas	\$169.251,13	\$225.278,56	\$282.006,34	\$250.908,60	\$237.284,96	40,20%
Aceite de palma	\$153.201,70	\$217.176,75	\$269.133,78	\$236.040,51	\$218.878,05	42,87%
Salsas y preparaciones	\$119.160,44	\$128.102,37	\$135.251,27	\$180.810,94	\$192.230,42	61,32%
Productos de panadería fina	\$96.470,70	\$100.689,26	\$118.284,97	\$128.275,34	\$148.536,37	53,97%
Otras preparaciones compuestas para la industria de bebidas	\$53.735,49	\$78.891,28	\$93.675,44	\$107.928,95	\$128.102,72	138,39%
Alimento para animales	\$49.060,68	\$58.040,05	\$68.084,42	\$83.641,10	\$88.308,27	80,00%
Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel	\$72.418,94	\$80.151,52	\$72.459,65	\$69.416,46	\$79.228,52	9,40%
Azúcar	\$77.623,22	\$86.290,63	\$98.360,17	\$57.301,87	\$65.988,79	-14,99%
Preparaciones y conservas de pescado	\$44.920,41	\$41.240,34	\$48.063,58	\$52.390,67	\$61.092,48	36,00%
Suma de los 10 productos	\$1.235.392,23	\$1.560.053,60	\$1.784.304,05	\$1.811.010,05	\$1.955.020,83	58,25%
Resto de Productos	\$386.672,07	\$490.179,13	\$540.184,67	\$611.073,77	\$656.051,72	69,67%
Exportaciones totales de los productos del sector alimentario	\$1.622.064,30	\$2.050.232,72	\$2.324.488,72	\$2.422.083,82	\$2.611.072,55	60,97%

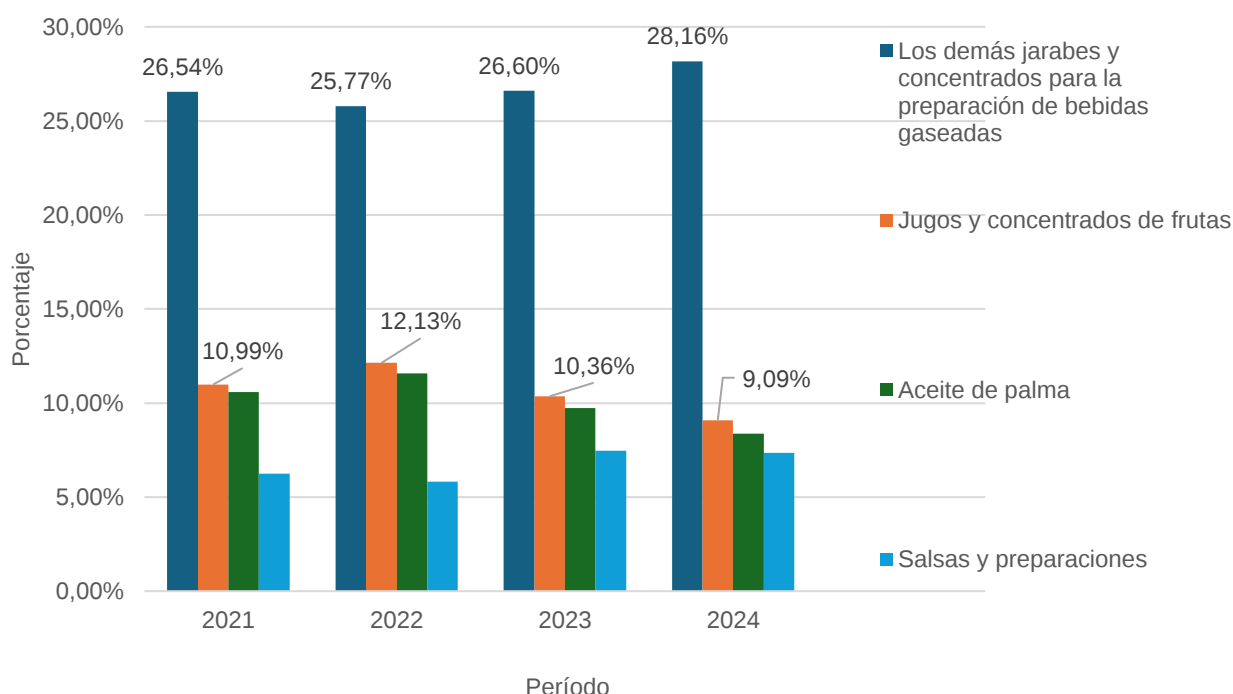
La Figura 14 deja al descubierto la composición interna del sector alimentario entre 2020 y 2024 revela una creciente especialización en insumos industriales de alto valor, liderada

por los demás jarabes y concentrados para bebidas gaseadas, cuya cuota de participación ascendió de forma sostenida del 24,63% al 28,16%. Esta particularidad destaca la consolidación de este producto como el principal motor económico de la variable, lo que lleva a distanciarse significativamente de otros rubros tradicionales. Por el contrario, los jugos y concentrados de frutas exhibieron un comportamiento volátil; tras alcanzar un pico de participación del 12,13% en 2022, iniciaron un descenso gradual hasta situarse en un 9,09% en 2024, su nivel más bajo del período. Esta divergencia sugiere una reconfiguración de la oferta exportable alimentaria, donde el dinamismo de los concentrados industriales para bebidas está desplazando el peso relativo de los procesados de frutas, definiendo una matriz más dependiente de productos químicos-alimenticios especializados.

Al analizar la relación entre ambos productos, se identifica que la caída en la cuota de participación de los jugos y concentrados de frutas (9,09%) es un efecto relativo provocado por el crecimiento acelerado y dominante de los jarabes para gaseosas (28,16%). Mientras que los jugos han mantenido volúmenes de exportación significativos, su relevancia porcentual se ha visto diluida ante la expansión disruptiva de los jarabes, los cuales han ganado casi cuatro puntos de participación en el quinquenio. Esta particularidad revela que el sector alimentario está concentrando su rentabilidad en insumos industriales procesados, que presentan una mayor estabilidad de precios y demanda frente a los concentrados de frutas, los cuales están más sujetos a la estacionalidad de las cosechas y la competencia internacional.

Figura 14

Costa Rica: Cuota de Participación de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario del Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER, 2024



El análisis en millones de dólares por destinos entre 2020 y 2024 revela un sector alimentario con una dinámica expansiva del 60,97%, impulsada principalmente por la suma de sus 10 destinos principales, la cual creció un 63,51%, supera el ritmo del resto de países (48,86%). La Tabla 17 detalla que, dentro de las particularidades de esta variable, destaca el crecimiento exponencial de Perú con un 230,02%, se consolida como un nuevo mercado de alto impacto, seguido por la notable expansión en Holanda (99,13%) y el fortalecimiento del bloque centroamericano liderado por Guatemala (85,77%), Honduras (67,71%) y Nicaragua (63,21%). Este comportamiento subraya una estrategia de exportación exitosa que combina la penetración en mercados suramericanos emergentes con la consolidación de la presencia en nodos logísticos europeos y mercados regionales tradicionales, garantizando así el flujo creciente de divisas para el sector.

Tabla 17

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER, 2024

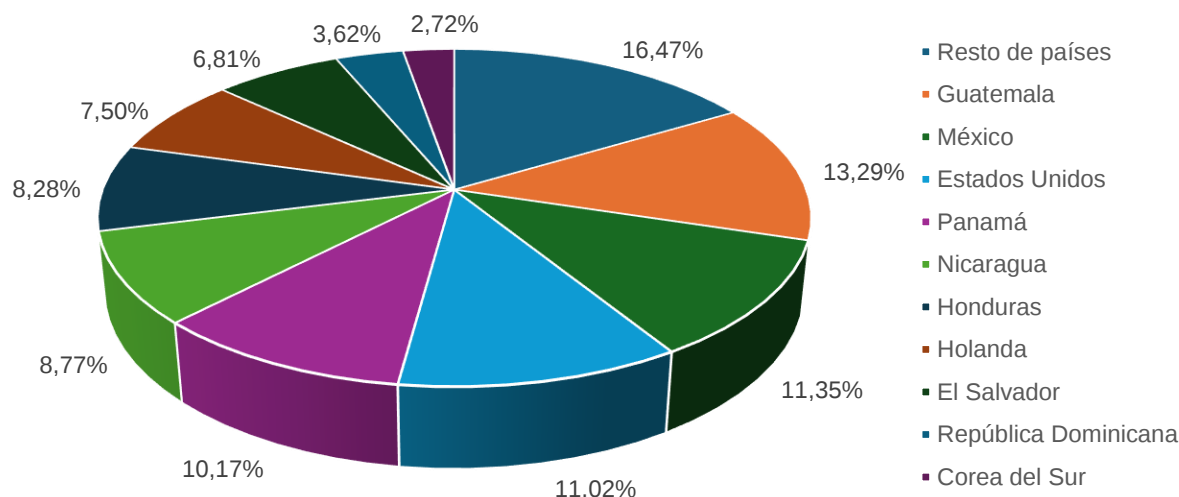
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Guatemala	\$215.629,85	\$245.772,20	\$287.960,67	\$343.520,50	\$400.583,55	85,77%
Estados Unidos	\$178.781,63	\$204.379,78	\$282.960,26	\$258.239,68	\$281.286,34	57,34%
Holanda	\$121.703,28	\$198.858,31	\$315.589,36	\$229.541,30	\$242.345,00	99,13%
Panamá	\$164.920,71	\$201.112,85	\$222.228,12	\$236.636,89	\$240.972,37	46,11%
Nicaragua	\$142.252,28	\$170.083,42	\$188.783,91	\$215.591,65	\$232.169,17	63,21%
Honduras	\$134.291,68	\$169.476,15	\$174.920,14	\$215.336,40	\$225.214,78	67,71%
México	\$184.172,84	\$263.762,57	\$227.379,23	\$180.490,93	\$198.382,78	7,72%
El Salvador	\$110.444,88	\$125.491,85	\$136.426,15	\$166.369,16	\$179.471,23	62,50%
Perú	\$30.054,03	\$72.913,78	\$79.953,81	\$99.609,83	\$99.182,87	230,02%
República Dominicana	\$58.645,62	\$61.996,31	\$75.807,44	\$81.663,79	\$92.914,91	58,43%
Suma de los primeros 10 destinos	\$1.340.896,79	\$1.713.847,22	\$1.992.009,09	\$2.027.000,13	\$2.192.523,00	63,51%
Resto de países	\$281.167,51	\$336.385,51	\$332.479,63	\$395.083,69	\$418.549,55	48,86%
Exportaciones totales del sector alimentario	\$1.622.064,30	\$2.050.232,72	\$2.324.488,72	\$2.422.083,82	\$2.611.072,55	60,97%

Al analizar la estructura del valor de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica para el año 2020, medido en miles de dólares (ver Figura 15), refleja un modelo de comercialización notablemente descentralizado y con un fuerte arraigo en el mercado regional. A diferencia de las tendencias generales de exportación del país, la generación de divisas agroalimentarias no muestra una dependencia hegemónica hacia un único socio comercial. Guatemala se posiciona en el primer peldaño individual al concentrar el 13,29% del valor total, seguida de cerca por otros mercados mesoamericanos y norteamericanos de gran relevancia como México (11,15%), Estados Unidos (11,02%) y Panamá (10,17%). En los estratos subsiguientes, la distribución mantiene un comportamiento equilibrado entre destinos regionales destacando Nicaragua (8,77%), Honduras (8,58%), Holanda (7,50%), El Salvador

(6,81%), República Dominicana (3,62%) y Corea del Sur (2,72%). Un hallazgo analítico de primer orden se localiza en el rubro "Resto de países", el cual retiene una cuota del 16,37% del valor transaccionado globalmente. Resulta imperativo destacar que este porcentaje de ingresos secundarios se encuentra distribuido de forma agregada entre un espectro de 105 naciones en el período de estudio. Esta configuración demuestra que el sector alimentario costarricense operaba bajo una estructura de bajo riesgo comercial en 2020, apalancada tanto en la consolidación de la demanda centroamericana como en una amplia capilaridad logística en la periferia internacional.

Figura 15

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 105 naciones en el período estudio.

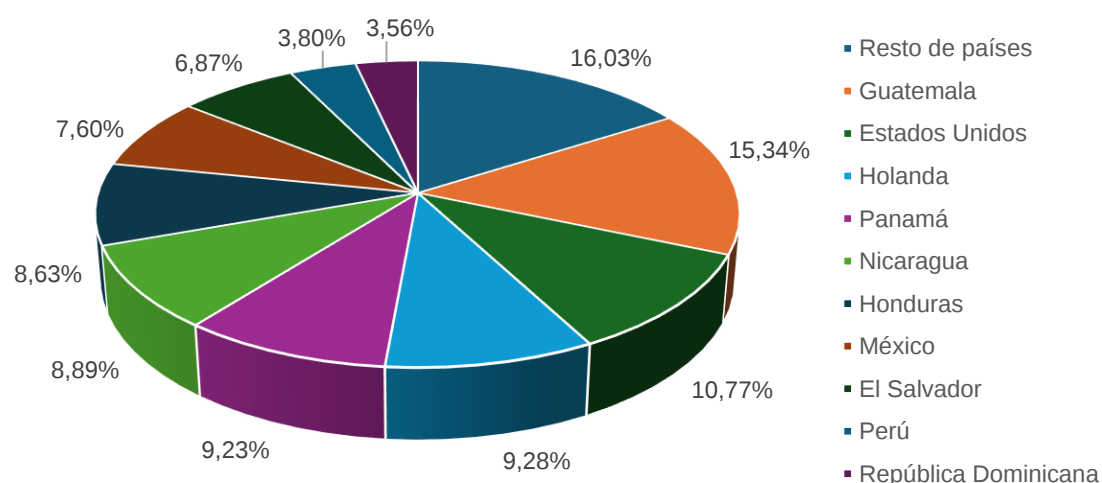
Al cierre del año 2024, el valor de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica confirma un patrón de comercialización maduro que equilibra la cercanía logística regional con la inserción en bloques extrarregionales de alto poder adquisitivo. Guatemala se reafirma como el principal socio comercial individual en la captación de divisas para esta industria al concentrar el 15,34% del valor total. En los escalones inmediatos se sitúan Estados Unidos (12,79%) y Holanda (9,28%), además consolida a Norteamérica y la Unión Europea como pilares de retribución monetaria, información disponible en la Figura 16. Por su parte, la presencia en el istmo mesoamericano y el hemisferio sur se complementa mediante las cuotas de Panamá (9,25%), Nicaragua (8,89%), Honduras (8,65%), México (7,60%), El Salvador (6,87%), Perú (3,80%) y la República Dominicana (3,56%). Desde una perspectiva estratégica,

la categoría "Resto de países" retiene una participación del 13,98% del valor global transaccionado. Es fundamental destacar que este flujo proviene de 115 naciones en el período de estudio. Dicha distribución destaca que la oferta exportable alimentaria costarricense posee una sólida infraestructura de distribución internacional, lo que resguarda la estabilidad económica del sector frente a eventuales desaceleraciones en sus mercados mayoritarios.

Al contrastar el valor monetario de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica entre los períodos 2020 y 2024, se identifica una consolidación del bloque centroamericano y un reajuste en los mercados. Guatemala reafirmó su liderazgo como el principal generador de divisas para este sector al incrementar su participación del 13,29% al 15,34% (+2,05 puntos porcentuales). De igual manera, Estados Unidos y Holanda mostraron tendencias al alza; el mercado norteamericano escaló del 11,02% al 12,79%, mientras que el puerto europeo creció del 7,50% al 9,28%, se consolidan como los destinos más dinámicos fuera de Centroamérica. En contraposición, México sufrió la contracción más severa dentro de la estructura comercial de este sector, al descender drásticamente de un 11,15% en 2020 a un 7,60% en 2024 (-3,55 puntos porcentuales). Por último, la categoría "Resto de países" reflejó un comportamiento estratégico altamente favorable para la resiliencia, esto a pesar de que su participación en el valor global disminuyó del 16,37% al 13,98% debido a la concentración en los destinos líderes, su alcance geográfico se expandió de 105 naciones en 2020 a un total de 115 naciones independientes en 2024. Este fenómeno demuestra que el sector alimentario costarricense logró robustecer su seguridad comercial, lo que abre nuevos canales en la periferia internacional mientras capitalizaba el crecimiento de sus socios históricos.

Figura 16

Costa Rica: Principales Destinos de las Exportaciones de Bienes del Sector Alimentario en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER



Nota. La categoría denominada "Resto de países" se encuentra integrado de forma agregada por 115 naciones en el período estudio.

Al examinar la Tabla 18 se presenta la dimensión de impacto macroeconómico, en el cual se observa el sector exportador alcanzó su mayor protagonismo en la economía nacional durante el bienio 2021-2022, período en el cual el aporte de las exportaciones totales al Producto Interno Bruto (PIB) registró sus niveles máximos con un 22,29% y 22,81%, respectivamente. En sintonía con esta tendencia, las particularidades del sector exportador alimentario muestran que su contribución específica al PIB también alcanzó su punto más alto en ese intervalo, se sitúa en un 3,16% en 2021 y logrando un pico histórico del 3,36% en 2022. Este comportamiento subraya que, durante esos años, la industria alimentaria no solo creció en valor absoluto, sino que incrementó su peso relativo como motor de la producción nacional, se

afianza como una variable crítica para la estabilidad macroeconómica de Costa Rica antes de la expansión masiva del PIB nominal observada hacia 2024.

El análisis del impacto macroeconómico, revela que, a pesar del crecimiento constante en el valor de las ventas externas, el peso relativo del sector exportador dentro de la economía nacional experimentó un ajuste hacia el cierre del período. Mientras que en 2022 las exportaciones totales alcanzaron su aporte máximo al PIB con un 22,81%, para el 2024 este indicador se situó en un 20,97%, comportamiento que se replica en el sector alimentario, el cual pasó de un pico de contribución del 3,36% (2022) a un 2,74% (2024). Esta particularidad no refleja una debilidad del sector, sino un fenómeno de "dilución estadística" provocado por la expansión acelerada del PIB nominal del país, que pasó de \$69.243 a \$95.350 millones en solo dos años. En conclusión, la variable alimentaria se consolida como un componente resiliente y maduro, que aunque genera ingresos récord en términos absolutos, cede espacio proporcional ante el surgimiento de nuevos motores económicos de alta tecnología y servicios que crecen a un ritmo superior.

Como conclusión integral del análisis 2020-2024, el sector exportador alimentario de Costa Rica se ratifica como un eje de madurez y resiliencia estratégica, lo que logra un crecimiento absoluto del 6,32% en volumen (1,39 millones de toneladas) y un robusto 60,97% en valor (\$2.611 millones). Esta brecha positiva entre peso y valor evidencia una transición exitosa hacia una oferta de mayor valor agregado, liderada por el dinamismo disruptivo de los jarabes para bebidas (84,05%) y los purés de frutas (253%), se desplaza la dependencia de rubros tradicionales como el azúcar.

Geográficamente, el sector ha consolidado un modelo de proximidad y especialización, donde el bloque centroamericano actúa como el principal motor de estabilidad volumétrica, mientras que Estados Unidos y Holanda se posicionan como los nodos de mayor rentabilidad financiera, aporta casi el 47% del valor total con solo un tercio del peso enviado. Finalmente,

aunque su aporte relativo al PIB experimentó una ligera dilución al 2,74% en 2024 debido a la expansión acelerada de la economía nacional, la variable alimentaria permanece como el ancla estructural del sector externo costarricense, garantiza un flujo constante de divisas y carga física frente a la volatilidad de los mercados globales.

Tabla 18

Costa Rica: Producto Interno Bruto, Exportaciones, Exportaciones del Sector Alimentario y Aporte al PIB (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER y BCCR

Período	PIB	Exportaciones totales	Exportaciones del sector alimentario	Aporte de las exportaciones totales	Aporte de las exportaciones del sector alimentario
	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
2020	\$62.395.610,00	\$11.629.367,17	\$1.622.064,30	18,64%	2,60%
2021	\$64.960.725,00	\$14.481.405,73	\$2.050.232,72	22,29%	3,16%
2022	\$69.243.626,00	\$15.792.238,50	\$2.324.488,72	22,81%	3,36%
2023	\$86.497.941,00	\$18.255.200,84	\$2.422.083,82	21,10%	2,80%
2024	\$95.350.000,00	\$19.997.435,61	\$2.611.072,55	20,97%	2,74%

En síntesis, el diagnóstico integral de las variables analizadas revela una asimetría estructural en el desempeño comercial del sector bajo estudio. A pesar de que Costa Rica mantiene una posición dominante en el mercado estadounidense con una participación del 35.30%, la condición de "producto en retroceso" se fundamenta en la incapacidad de traducir este liderazgo externo en un dinamismo económico interno, reflejado en una contribución marginal al PIB nacional (0.90%) y un índice de especialización deficitario (0.74). Estos hallazgos sugieren que la competitividad actual descansa principalmente en ventajas comparativas pasivas, como la proximidad geográfica, y no en una diferenciación competitiva basada en la innovación. Por consiguiente, el sector enfrenta el riesgo inminente de perder su relevancia estratégica de no implementarse políticas de reconversión productiva que fortalezcan su especialización y robustez institucional.

Análisis de los Datos Estadísticos de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

La dinámica del comercio internacional del producto líder se operacionaliza mediante el cálculo y análisis descriptivo de tres dimensiones clave. Primero, el análisis de la dimensión de flujo comercial en volumen físico total. Segundo, se realiza el estudio del valor monetario. Adicionalmente, se realiza la dimensión de la evolución temporal, esto mediante el cálculo de las tasas de crecimiento interanual del valor y volumen para identificar tendencias de expansión o contracción del mercado internacional de jugos y concentrado de frutas. Tercero, se lleva a cabo el examen de la dimensión de concentración de mercado, esto determina la distribución de la cuota de mercado (porcentaje de participación) de los principales países exportadores e importadores a nivel global.

En la Tabla 19 se deja al descubierto que el panorama del comercio global de jugos y concentrados de frutas entre 2020 y 2024 revela una concentración de crecimiento liderada por las potencias económicas más grandes. Mientras que las importaciones mundiales totales crecieron un 11,89%, este avance fue impulsado principalmente por la suma de los principales 10 países, cuya tasa de crecimiento del 13,50% superó el promedio global. En contraste, el resto de los países mostró un dinamismo más discreto del 8,34%, lo que evidencia que la expansión del sector está siendo fraccionada de manera desproporcionada por los mercados líderes, lo que acentúa su dominio en la demanda internacional.

Cabe agregar que las importaciones mundiales de jugos y concentrados de frutas entre 2020 y 2024 revela una marcada polarización en el mercado global, definida principalmente por el ascenso importante de Estados Unidos, cuya tasa de crecimiento del 103,53% no solo duplica la de potencias emergentes como China (50,03%), sino que también compensa el declive generalizado de los mercados europeos tradicionales. Mientras que regiones como el Reino Unido y Alemania registran retrocesos significativos de hasta un 33,25%, la expansión

norteamericana actúa como el principal motor del incremento del 11,89% en las importaciones mundiales totales. Este fenómeno sugiere un desplazamiento del centro de demanda global hacia el bloque americano y asiático, donde el crecimiento sostenido de Canadá (30,12%) y la recuperación de Austria (14,52%) contrastan con el estancamiento estructural observado en mercados como Japón (0,97%).

A diferencia del crecimiento explosivo visto en otros mercados, Costa Rica muestra un comportamiento de notable estabilidad en sus importaciones de jugos y concentrados entre 2020 y 2024. Aunque el país experimentó un pico atípico en 2022 y alcanza las 23.370 toneladas, cerró el período con 8.888 toneladas, lo que representa una variación marginal del 0,34%. Esta cifra sitúa a la nación en una posición de equilibrio similar a la de Japón, refleja un mercado maduro con una demanda interna constante que se mantiene prácticamente inalterada a pesar de las fluctuaciones globales.

Tabla 19

Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

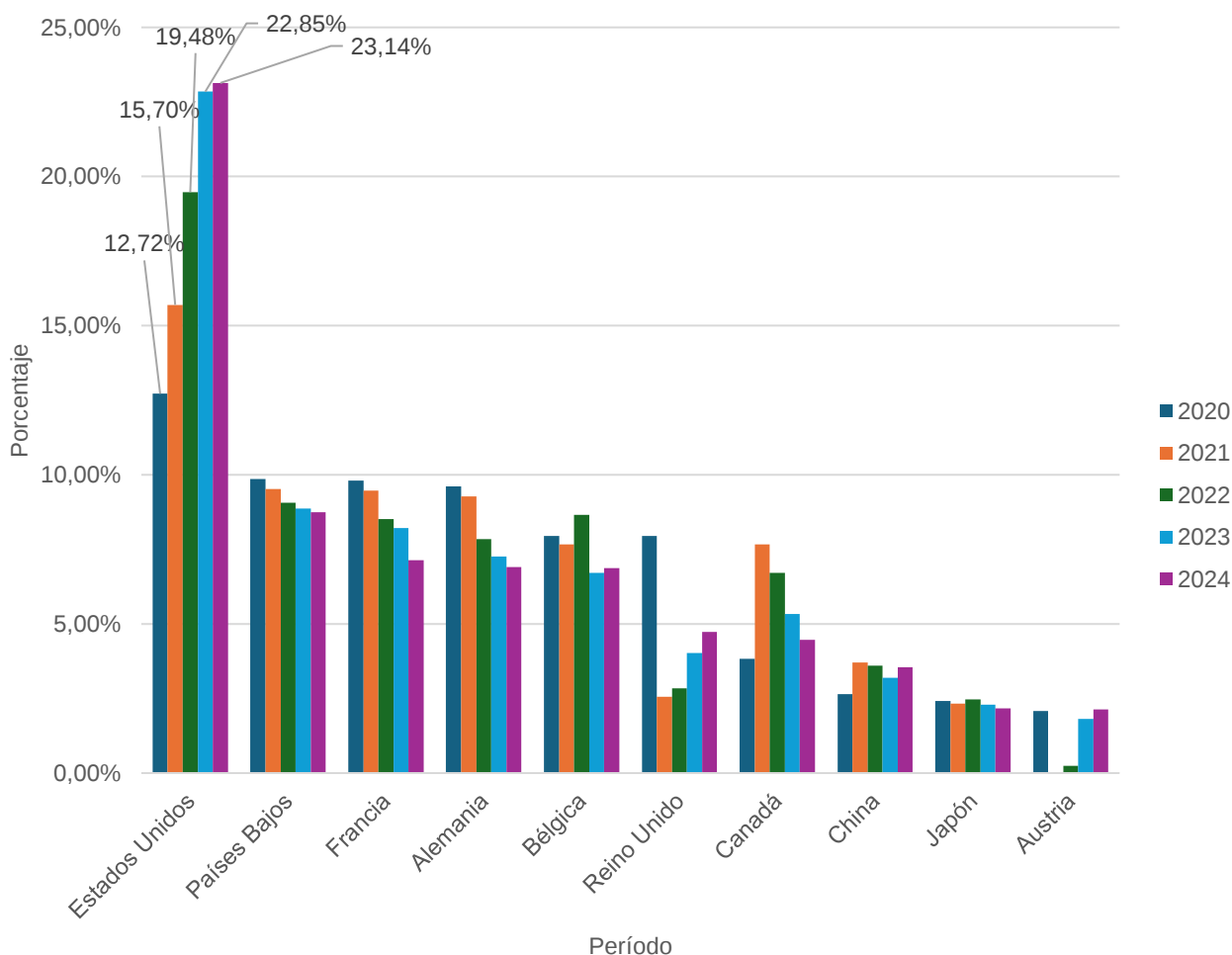
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Brasil	2.164.098,00	2.423.724,00	2.650.585,00	2.808.074,00	2.578.163,00	19,13%
Países Bajos	1.030.795,00	1.093.976,00	938.089,00	908.660,00	965.096,00	-6,37%
España	919.814,00	974.466,00	993.674,00	895.059,00	926.589,00	0,74%
Alemania	958.944,00	821.381,00	620.963,00	664.434,00	852.894,00	-11,06%
Bélgica	912.019,00	758.438,00	783.151,00	668.400,00	695.339,00	-23,76%
Polonia	604.692,00	677.525,00	485.614,00	351.731,00	648.458,00	7,24%
Estados Unidos de América	566.588,00	571.284,00	767.949,00	663.802,00	606.398,00	7,03%
Tailandia	504.147,00	549.417,00	571.798,00	506.466,00	541.331,00	7,38%
China	488.910,00	503.325,00	710.889,00	632.885,00	513.302,00	4,99%
Italia	454.792,00	477.727,00	504.348,00	482.866,00	464.972,00	2,24%
Suma de los primeros 10 destinos	8.604.799,00	8.851.263,00	9.027.060,00	8.582.377,00	8.792.542,00	2,18%
Resto de países	3.780.685,00	4.201.009,00	4.147.220,00	3.858.241,00	4.022.959,00	6,41%
Exportaciones totales	12.385.484,00	13.052.272,00	13.174.280,00	12.440.618,00	12.815.501,00	3,47%

La estructura del mercado global se caracteriza por una alta concentración, donde la suma de los principales 10 importadores acapara el 69,84% de la cuota total de participación. Este dominio deja un margen del 30,16% para el resto de los países, lo que confirma que menos de una decena de naciones controlan casi tres cuartas partes del movimiento comercial del sector. Esta distribución subraya la relevancia de los líderes del mercado, como Estados Unidos y las potencias europeas, frente a la fragmentación del resto de las economías mundiales. En efecto, es importante señalar que el promedio de la cuota de participación en el

mercado global refuerza la hegemonía de Estados Unidos, que lidera con un sólido 18,78%, superando por más del doble a su seguidor más cercano, Países Bajos (9,21%). En este escenario de alta competitividad, las potencias europeas mantienen una presencia equilibrada, con Francia alcanzando un 8,63%, Alemania un 8,18% y Bélgica un 7,58%. Por su parte, Costa Rica ocupa un espacio de nicho con una cuota promedio del 0,10%, lo que evidencia la enorme escala de los mercados norteamericano y europeo frente a economías más pequeñas. Dicha información se expone en la Figura 17.

Figura 17

Mundo: Distribución de los Principales Importadores del Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP, 2024



El análisis de la dinámica del comercio internacional para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas revela una expansión global robusta del 46,84% entre 2020 y 2024, impulsada principalmente por mercados con un crecimiento exponencial, dicho dato se expone en la Tabla 20. Aunque China registra la mayor tasa de crecimiento porcentual con un 140,34%, Estados Unidos se consolida como el motor principal del sector en términos de valor acumulado, con un incremento del 125,96% que lo sitúa muy por encima de otros socios comerciales como Canadá (41,91%), Países Bajos (35,43%) y Alemania (28,15%). En

contraste con este dinamismo generalizado de los 10 principales destinos y el resto del mundo (41,67%). Por otro lado, Costa Rica muestra una tendencia atípica con una tasa de crecimiento negativa del -5,08%, lo que evidencia una pérdida de ritmo frente a la acelerada demanda del mercado estadounidense y las grandes economías importadoras.

Tabla 20

Mundo: Lista de los Importadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP

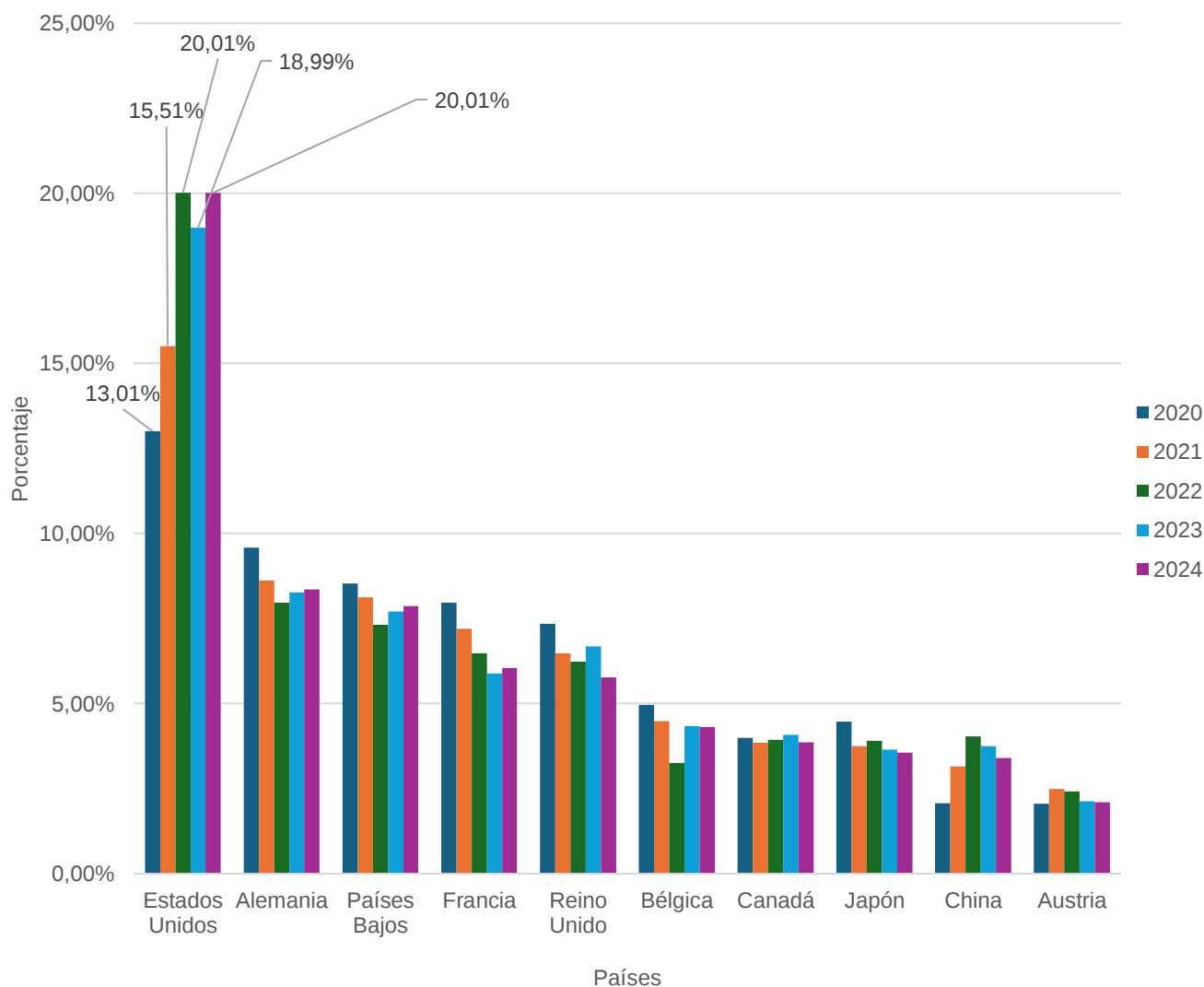
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Estados Unidos	\$1.895.449,00	\$2.437.174,00	\$3.418.977,00	\$3.433.025,00	\$4.282.895,00	125,96%
Alemania	\$1.395.651,00	\$1.354.566,00	\$1.360.538,00	\$1.494.978,00	\$1.788.537,00	28,15%
Países Bajos	\$1.242.146,00	\$1.276.881,00	\$1.249.809,00	\$1.392.733,00	\$1.682.267,00	35,43%
Francia	\$1.161.658,00	\$1.131.773,00	\$1.106.998,00	\$1.063.572,00	\$1.292.029,00	11,22%
Reino Unido	\$1.071.212,00	\$1.016.718,00	\$1.064.287,00	\$1.208.587,00	\$1.235.142,00	15,30%
Bélgica	\$723.498,00	\$703.889,00	\$556.059,00	\$784.043,00	\$920.913,00	27,29%
Canadá	\$581.654,00	\$603.765,00	\$673.354,00	\$736.673,00	\$825.423,00	41,91%
Japón	\$651.443,00	\$588.394,00	\$667.862,00	\$659.686,00	\$761.632,00	16,91%
China	\$302.592,00	\$495.308,00	\$690.076,00	\$677.739,00	\$727.259,00	140,34%
Austria	\$300.242,00	\$391.508,00	\$412.097,00	\$384.983,00	\$448.691,00	49,44%
Suma de los primeros 10 países	\$9.325.545,00	\$9.999.976,00	\$11.200.057,00	\$11.836.019,00	\$13.964.788,00	49,75%
Resto de países	\$5.247.453,00	\$5.712.658,00	\$5.882.748,00	\$6.240.199,00	\$7.434.008,00	41,67%
Importaciones mundiales	\$14.572.998,00	\$15.712.634,00	\$17.082.805,00	\$18.076.218,00	\$21.398.796,00	46,84%

La dinámica del comercio internacional para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas evidencia una alta concentración del mercado, donde los 10 principales países importadores absorben el 65,26% de la cuota global, asimismo, dejan el 34,74% al resto del mundo, lo cual se observa en la Figura 18. Estados Unidos se ratifica como el líder absoluto

con una participación promedio del 17,51%, lo que muestra una trayectoria ascendente que pasó del 13,01% en 2020 al 20,01% en 2024, lo cual representa un fortalecimiento significativo de su peso relativo en el sector. Este dominio contrasta con la tendencia de otros mercados clave como Alemania (8,56%), que ha visto reducir su cuota del 9,58% al 8,36% en el mismo período, seguido por Países Bajos (7,91%), Francia (6,72%) y el Reino Unido (6,50%). En este escenario de grandes bloques, la participación de Costa Rica es marginal con un 0,08%, lo que subraya la enorme brecha de volumen frente a la capacidad de compra y el dinamismo del mercado estadounidense.

Figura 18

Mundo: Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Importadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP



Asimismo, la Figura 19 muestra la relación entre de distancias y confianza en el mercado mundial de jugos y concentrado de frutas, es importante destacar muestra tres puntos. Primero, tenemos a los países como Japón y Australia, que traen su jugo desde más de 10,000 km de distancia. Esto trae consigo una apuesta arriesgada: cualquier problema en

las rutas del mundo o una subida en la gasolina les encarece el producto inmediatamente, lo que los obliga a generar estrategias de la planificación para que evitar limitaciones o faltante del producto,

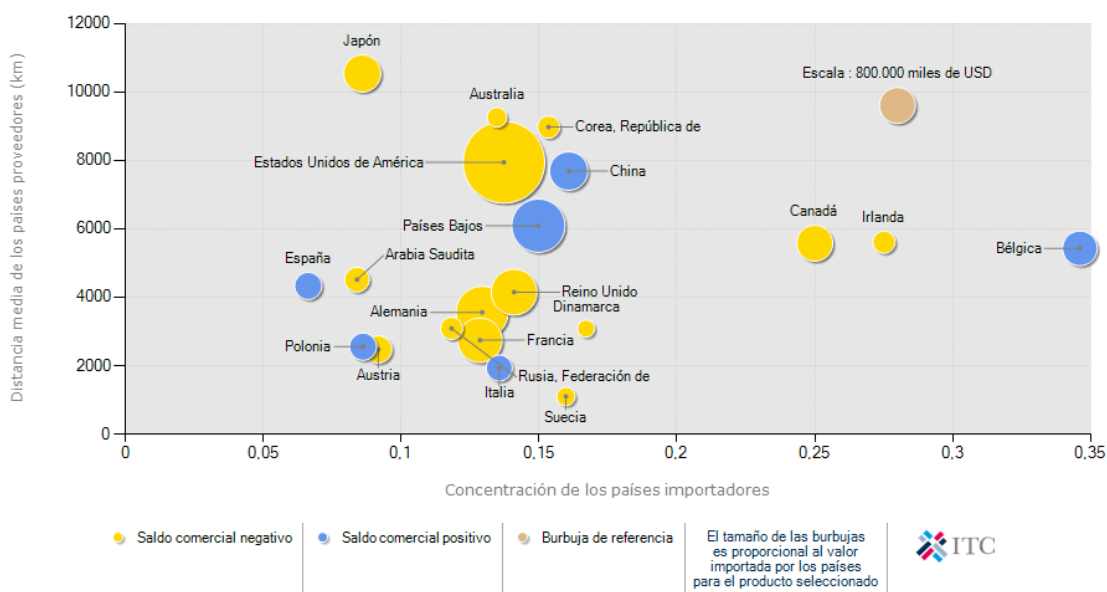
Segundo, en Europa, se deja al descubierto que naciones como Bélgica e Irlanda prefieren comprar casi todo a unos pocos socios de confianza que tienen cerca. Bélgica, en particular, es como la gran bodega, pues recibe el jugo de sus aliados, lo organiza y luego lo reparte por todo el continente. El sistema belga se caracteriza por ser un sistema eficiente que premia la lealtad comercial y la cercanía.

Tercer, Estados Unidos, es el mayor comprador del mundo y, aunque tiene una el poder adquisitivo de los estadounidenses le permite adquirir el jugo y concentrado de frutas en promedio es 8,000kilómetros, se deja entrever que compra el producto con una mezcla de vecinos y también a países, pero también lo deja un poco expuesto a los problemas que ocurran en cualquier rincón del planeta.

Cuarto, en el caso de España se ubica aproximadamente en los 4,300 km de sus proveedores. Esto indica que se abastece de proveedores relativamente cercanos en comparación con gigantes como Japón o EE. UU y se sitúa cerca del 0.07, es decir, uno de los países con menor concentración, lo que significa que tiene sus compras muy diversificadas (no depende de uno o dos proveedores, sino que les compra a muchos). En otras palabras, compra de muchos proveedores diferentes, no solo logran adquirir lo que requieren, sino que les sobra para venderle al mundo con sello de calidad.

Figura 19

Mundo: Concentración de los Países Importadores y la Distancia Media con sus Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas con datos de TRADE MAP



En la Tabla 21 se la lista de los principales exportadores para el capítulo 2009 jugos y concentrado de frutas, lo cual revela un crecimiento global moderado del 3,47% en volumen entre 2020 y 2024, donde Brasil se ratifica como el líder absoluto con un incremento del 19,13% y un volumen que supera los 2,5 millones de toneladas en el último año. Este dinamismo en los mercados líderes es compartido por Tailandia (7,38%), Polonia (7,24%), Estados Unidos (7,03%) y China (4,99%), quienes superan el crecimiento promedio de los 10 principales exportadores (2,18%). Resulta particularmente relevante el desempeño de Costa Rica, que se posiciona en la casilla 14 con una sólida tasa de crecimiento del 18,65%, cifra 10 que casi triplica el ritmo de expansión del "Resto de países" (6,41%) y se acerca al dinamismo del líder brasileño, se consolida su relevancia estratégica como proveedor competitivo dentro de la oferta global orientada a mercados de alta demanda como el estadounidense.

Al contrastar los datos, se evidencia que Costa Rica goza de una balanza comercial sumamente superavitaria y una especialización productiva envidiable en el sector de jugos y concentrados. Mientras sus importaciones de estos productos cayeron un -5,08% en valor, sus exportaciones en volumen crecieron un robusto 18,65%, lo que demuestra que el país no solo está logrando satisfacer su demanda interna con producción propia, sino que está capturando con éxito las oportunidades de expansión en el mercado internacional, especialmente en Estados Unidos. Esta dinámica de "exportar más e importar menos" posiciona a Costa Rica como un jugador eficiente y altamente competitivo, capaz de seguirle el ritmo a potencias como Brasil y consolidar su puesto 14 a nivel mundial mediante una oferta con alto valor agregado y calidad reconocida.

Tabla 21

Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas, 2020–2024 con datos de TRADE MAP

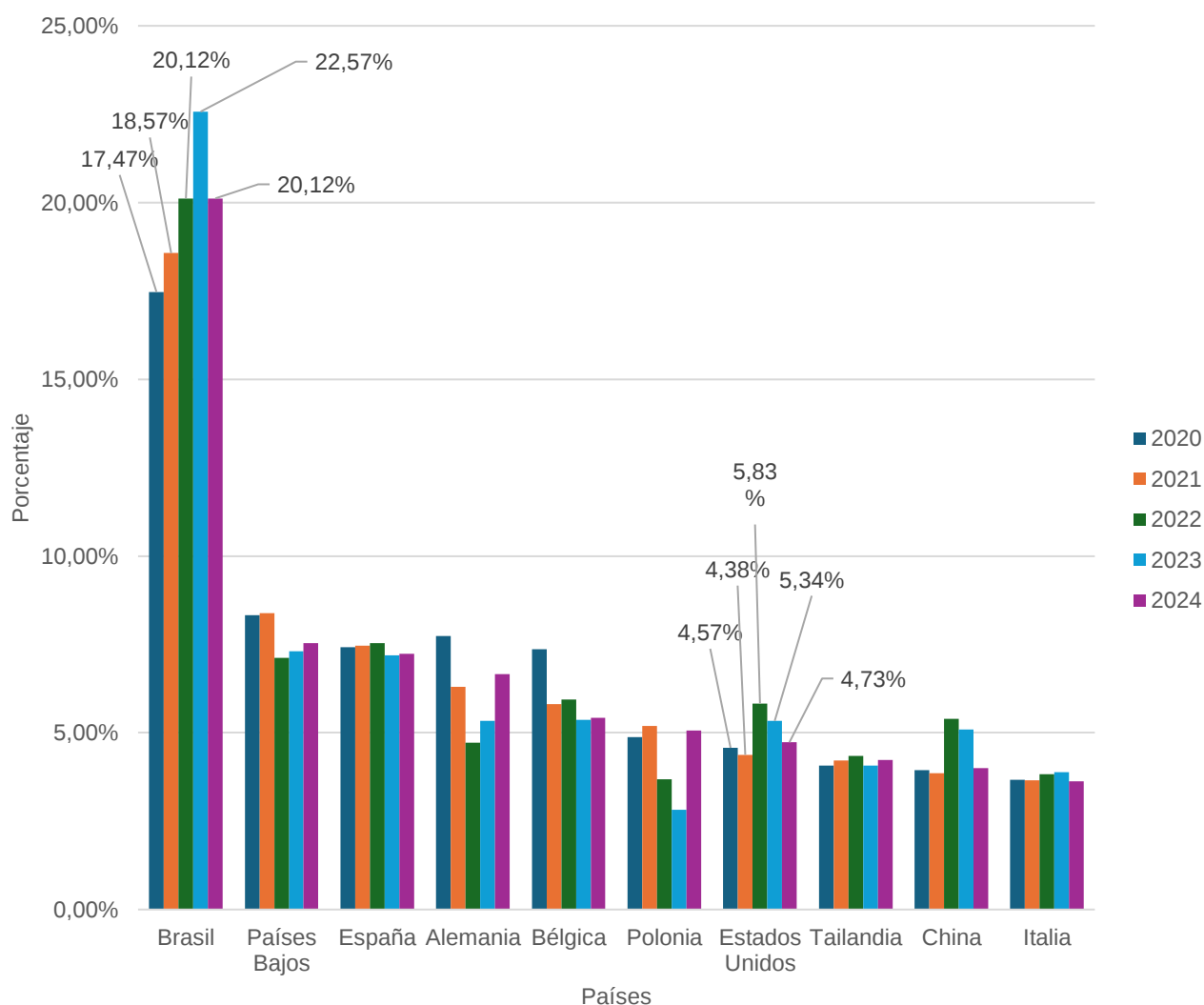
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Brasil	2.164.098,00	2.423.724,00	2.650.585,00	2.808.074,00	2.578.163,00	19,13%
Países Bajos	1.030.795,00	1.093.976,00	938.089,00	908.660,00	965.096,00	-6,37%
España	919.814,00	974.466,00	993.674,00	895.059,00	926.589,00	0,74%
Alemania	958.944,00	821.381,00	620.963,00	664.434,00	852.894,00	-11,06%
Bélgica	912.019,00	758.438,00	783.151,00	668.400,00	695.339,00	-23,76%
Polonia	604.692,00	677.525,00	485.614,00	351.731,00	648.458,00	7,24%
Estados Unidos	566.588,00	571.284,00	767.949,00	663.802,00	606.398,00	7,03%
Tailandia	504.147,00	549.417,00	571.798,00	506.466,00	541.331,00	7,38%
China	488.910,00	503.325,00	710.889,00	632.885,00	513.302,00	4,99%
Italia	454.792,00	477.727,00	504.348,00	482.866,00	464.972,00	2,24%
Suma de los primeros 10 destinos	8.604.799,00	8.851.263,00	9.027.060,00	8.582.377,00	8.792.542,00	2,18%
Resto de países	3.780.685,00	4.201.009,00	4.147.220,00	3.858.241,00	4.022.959,00	6,41%
Exportaciones totales	12.385.484,00	13.052.272,00	13.174.280,00	12.440.618,00	12.815.501,00	3,47%

La distribución del volumen en la cuota de mercado global para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas se detalla en la Figura 20, la cual evidencia una fuerte concentración, donde los 10 principales exportadores controlan el 68,68% de la oferta, dejan el 31,32% al resto de países. Brasil se consolida como el líder indiscutible con una cuota promedio del 19,77%, muestra una tendencia creciente que alcanzó picos de hasta 22,57% en 2023, según se observa en el gráfico. Este dominio es seguido a gran distancia por Países Bajos (7,73%), España (7,37%), Alemania (6,15%) y Bélgica (5,98%), mientras que Estados Unidos ocupa la séptima posición con un 4,97%. En este entorno competitivo, Costa Rica logra una participación destacada en la posición 14 con un 1,89% del volumen mundial, lo que ratifica su

papel como un proveedor relevante y especializado frente a las grandes potencias del sector alimentario.

Figura 20

Mundo: Distribución del Volumen de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP



Por otra parte, la Tabla 22 expone la lista de los exportadores para el capítulo 2009 jugos y concentrado de frutas. El análisis de la dinámica del comercio internacional para la

partida 2009 de jugos y concentrados de frutas revela un crecimiento global vigoroso en términos de valor, con un aumento del 49,53% entre 2020 y 2024. Este dinamismo es impulsado principalmente por Brasil, que lidera el sector con una tasa de crecimiento excepcional del 118,64%, seguido por mercados con expansiones superiores al promedio como China (60,57%), Polonia (53,95%) y Tailandia (51,08%). En este contexto, Costa Rica destaca significativamente al posicionarse en la casilla 19 con una tasa de crecimiento del 72,91%, supera ampliamente el desempeño de los 10 principales exportadores (48,27%) y de Estados Unidos, que registró un crecimiento del 22,55%. Estos datos confirman que Costa Rica está logrando una captura de valor superior en sus envíos internacionales, se afianza su competitividad frente a las grandes potencias exportadoras del sector alimentario.

Al integrar el análisis de valor y volumen para Costa Rica en la partida 2009, se concluye que el país está experimentando un crecimiento de alta eficiencia comercial. Mientras que el volumen exportado creció un sólido 18,65%, el valor de esas exportaciones se disparó un 72,91% en el mismo período (2020-2024). Esta brecha positiva indica que el éxito costarricense no se debe solo a una mayor cantidad de producto enviado, sino primordialmente a una estrategia de captura de mayor valor agregado o al aprovechamiento de mejores precios internacionales. En comparación, aunque el líder Brasil también muestra esta tendencia (118,64% en valor vs. 19,13% en volumen), Costa Rica logra posicionarse como un proveedor premium que optimiza sus ingresos por tonelada, se consolida su ventaja competitiva frente a potencias como Estados Unidos, cuyo crecimiento en valor (22,55%) fue mucho más moderado y cercano a su aumento en volumen.

La distribución de la cuota de mercado para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas evidencia un liderazgo consolidado de Brasil, con una participación promedio del 13,65% y una marcada tendencia al alza según el comportamiento histórico del gráfico. Este dominio sectorial es seguido por potencias europeas como Países Bajos (9,74%), España (6,16%) y

Alemania (5,67%), que mantienen pesos significativos en la oferta global. En el contexto de la dinámica comercial hacia el mercado norteamericano, Estados Unidos no solo actúa como un gran importador, sino que retiene una cuota de exportación del 5,08%, mientras que Costa Rica se posiciona con un 1,23%, reflejando una participación estratégica y especializada que le permite competir en este nicho del sector alimentario frente a los mayores proveedores del mundo.

Tabla 22

Mundo: Lista de los Principales Exportadores para el Capítulo 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU, 2020–2024 con datos de TRADE MAP

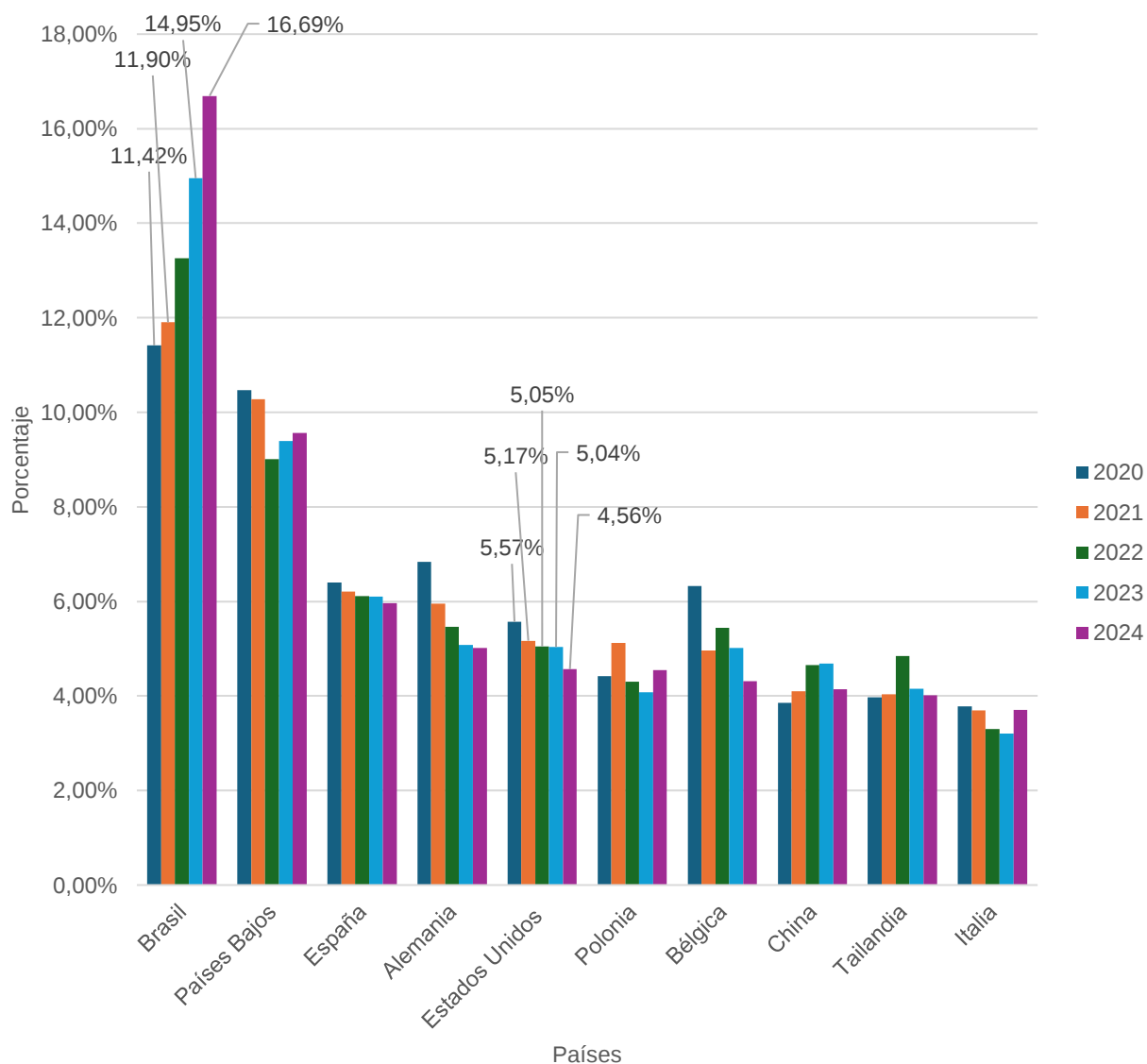
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
País	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Brasil	\$1.603.330,00	\$1.865.440,00	\$2.231.661,00	\$2.678.835,00	\$3.505.575,00	118,64%
Países Bajos	\$1.470.582,00	\$1.609.743,00	\$1.516.348,00	\$1.683.642,00	\$2.008.919,00	36,61%
España	\$898.556,00	\$972.357,00	\$1.028.546,00	\$1.093.668,00	\$1.251.932,00	39,33%
Alemania	\$960.764,00	\$933.124,00	\$919.744,00	\$910.601,00	\$1.053.660,00	9,67%
Estados Unidos	\$782.184,00	\$809.931,00	\$849.581,00	\$902.176,00	\$958.534,00	22,55%
Polonia	\$620.546,00	\$802.532,00	\$724.236,00	\$730.032,00	\$955.317,00	53,95%
Bélgica	\$888.447,00	\$777.856,00	\$916.607,00	\$899.277,00	\$905.228,00	1,89%
China	\$541.321,00	\$641.759,00	\$782.623,00	\$838.663,00	\$869.204,00	60,57%
Tailandia	\$557.288,00	\$632.340,00	\$815.004,00	\$743.544,00	\$841.924,00	51,08%
Italia	\$531.203,00	\$579.639,00	\$555.041,00	\$574.116,00	\$778.272,00	46,51%
Suma de los primeros 10 países	\$8.854.221,00	\$9.624.721,00	\$10.339.391,00	\$11.054.554,00	\$13.128.565,00	48,27%
Resto de países	\$5.189.004,00	\$6.045.945,00	\$6.489.686,00	\$6.862.263,00	\$7.869.923,00	51,67%
Exportaciones mundiales	\$14.043.225,00	\$15.670.666,00	\$16.829.077,00	\$17.916.817,00	\$20.998.488,00	49,53%

El análisis de la dinámica del comercio internacional para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas confirma a Brasil como el líder hegemónico del mercado, con una cuota promedio del 13,65% y una tendencia de crecimiento constante que culmina en un sólido

16,69% para 2024, según se visualiza en la Figura 21. Esta posición de dominio es seguida por Países Bajos (9,74%), España (6,16%) y Alemania (5,67%), países que muestran una ligera tendencia a la baja o estabilización en su participación. Por su parte, Estados Unidos, además de ser el principal importador, mantiene una cuota de exportación promedio del 5,08%, fluctuando entre el 5,57% inicial y el 4,56% al cierre del período. En este entorno competitivo, Costa Rica sostiene una participación estratégica del 1,23%, consolidándose como un proveedor especializado y relevante dentro de la oferta global dirigida al sector alimentario estadounidense.

Figura 21

Mundo: Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores de la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP



Además, la Figura 22 señala que la relación entre concentración de los países exportadores y la distancia media con sus proveedores para la partida la distancia y la concentración de los mercados exportadores de 2009 jugos y concentrado de frutas en 2024.

De esta manera, se extrae que los países que están muy arriba, como Japón y Australia, tienen que traer sus jugos desde muy lejos (más de 8,000 km). Esto significa que la adquisición del producto depende de barcos que cruzan océanos. En consecuencia, deben tomar en consideración si el combustible sube o hay tormentas, su jugo se vuelve más caro y difícil de conseguir.

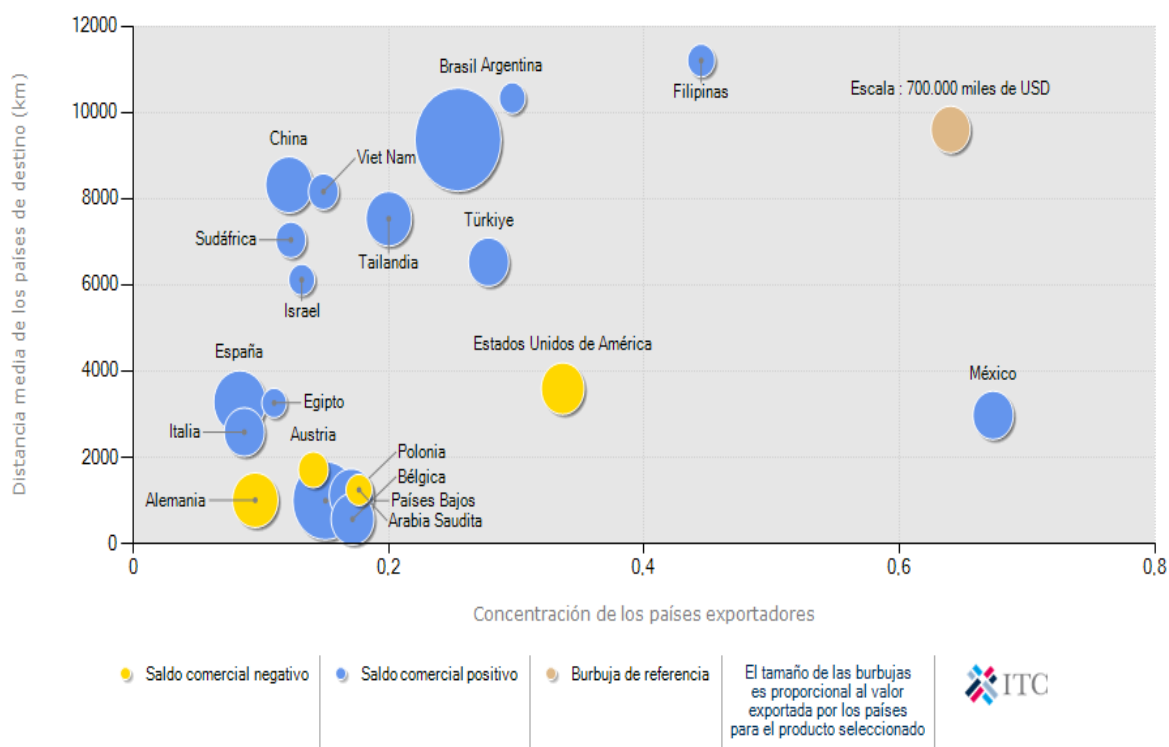
Por otro lado, la fidelidad a los proveedores, que se visualiza en el eje horizontal, explica que los países que están muy a la derecha, como Bélgica y Canadá, son no compran a todo el mundo, sino que concentran sus pedidos en unos pocos socios de confianza. No obstante, esto implica el riesgo de que, si bien es más sencillo de gestionar, si a su proveedor está mal, ellos se quedan sin producto rápido.

Adicionalmente, el tamaño de la burbuja se asocia al poder adquisitivo. Es importante destacar que las burbujas amarillas (como Reino Unido o Rusia) son países que compran mucho más de lo que venden. Las azules (como España o Países Bajos) son los comerciantes estratégicos, pues compran, pero también venden tanto jugo que al final su balance es positivo.

Por ende, las burbujas más grandes, como la de Estados Unidos, representan a los clientes más importantes del mundo. En la Figura 22, se visualiza como la burbuja amarilla, aunque compra a distancias considerables, su enorme volumen de compra le da un poder de mercado, esto le permite poner las reglas en las negociaciones, porque todos quieren ser sus proveedores.

Figura 22

Mundo: Concentración de los Países Exportadores y la Distancia Media con sus Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas en 2024 con datos de PROCOMER, 2024



En suma, el análisis multidimensional de los indicadores de competitividad revela una asimetría estructural que define la trayectoria actual de las exportaciones costarricenses de jugos y concentrados. Si bien el posicionamiento en el mercado estadounidense es robusto en términos de cuota de mercado (35.30%), la categorización del rubro como un "producto en retroceso" se fundamenta en la incapacidad de transformar dicho liderazgo externo en un motor de dinamismo macroeconómico, dada su marginal contribución al PIB (0.90%) y un índice de especialización deficitario (0.74). Estos hallazgos sugieren que la competitividad del sector reside en ventajas comparativas estáticas y no en una especialización tecnológica que garantice su sostenibilidad. Por consiguiente, se evidencia la necesidad de una reorientación estratégica que fortalezca el valor agregado y la innovación, con el fin de mitigar la

vulnerabilidad del sector ante la contracción de la demanda global y el surgimiento de competidores con mayores niveles de eficiencia productiva.

Análisis de los Datos Estadísticos de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

En este apartado se examina la tipología de competitividad del producto líder se determinará mediante el procesamiento estadístico de los siguientes indicadores:

El primer punto en la investigación es el análisis de los principales países proveedores de jugos y concentrado de frutas premedidos hacia el mercado estadounidense tanto del volumen como del valor de las importaciones, se destaca la participación de Costa Rica.

El segundo punto que se estudiará es desempeño de mercado tanto del volumen como del valor de las exportaciones de todos los sectores hacia Estados Unidos de todos los sectores.

El tercer punto se evaluarán las exportaciones del sector alimentario y el producto líder hacia Estados Unidos tanto en toneladas como en valor de dólares estadounidenses. De participación de mercado (cuota) de sector alimentario exportado por Costa Rica hacia EE.

El cuarto elemento por estudiar son diferentes indicadores que analizan comportamiento económico del producto líder de las exportaciones del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos, estos indicadores son: distancia media, concentración de mercado, participación de mercado y especialización de Costa Rica en el producto líder en el mercado estadounidense.

Como quinto factor, se evaluará la definición del tipo de producto líder hacia el mercado estadounidense del sector alimentario según la CAN, se destaca el volumen y el valor de mercado. Por último, factor, calculará el porcentaje aportado del sector alimentario orientado y del producto líder hacia mercado estadounidense al PIB de Costa Rica.

La Tabla 23 señala la lista de los mercados de los principales proveedores para el mercado de jugos y concentrado de frutas importado por EE.UU. en toneladas. El análisis de la competitividad para la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense revela una dinámica de alta expansión, donde las importaciones totales de EE.UU. crecieron un 125,96% entre 2020 y 2024. Este crecimiento es capitalizado principalmente por Brasil, que se consolida como el proveedor hegemónico con un aumento exponencial del 248,08% (alcanza 1,68 millones de toneladas), seguido por el dinamismo de Guatemala (219,19%), España (128,30%) e Indonesia (124,39%), quienes superan el crecimiento promedio de los 10 principales proveedores (100,27%). En contraste, bajo la matriz CAN, Costa Rica muestra una pérdida de competitividad relativa al registrar una tasa de crecimiento negativa del -20,58%, lo cual disminuye su volumen de envío de 159.520 toneladas en 2020 a 126.695 toneladas en 2024, una tendencia de retroceso que comparte con Argentina (-19,08%) frente al agresivo avance de los competidores emergentes y del líder brasileño.

Tabla 23

Lista de los Mercados de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Países	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Brasil	483.610,00	676.844,00	1.014.724,00	1.577.193,00	1.683.332,00	248,08%
Argentina	388.899,00	345.561,00	288.605,00	222.946,00	314.714,00	-19,08%
Tailandia	136.695,00	165.331,00	0,00	171.197,00	194.192,00	42,06%
Costa Rica	159.520,00	165.260,00	170.412,00	151.639,00	126.695,00	-20,58%
Filipinas	72.606,00	71.124,00	77.795,00	73.863,00	134.152,00	84,77%
Indonesia	56.009,00	69.824,00	143.176,00	152.739,00	125.681,00	124,39%
España	44.216,00	64.692,00	104.909,00	156.046,00	100.945,00	128,30%
Guatemala	4.378,00	10.123,00	13.418,00	9.945,00	13.974,00	219,19%
República Dominicana	6.583,00	9.193,00	11.569,00	12.362,00	14.153,00	114,99%
Egipto	8.304,00	9.113,00	10.789,00	14.340,00	17.443,00	110,06%
Suma de los 10 proveedores	1.360.820,00	1.587.065,00	1.835.397,00	2.542.270,00	2.725.281,00	100,27%
Resto de países	534.629,00	850.109,00	1.583.580,00	890.755,00	1.557.614,00	191,34%
Exportaciones totales hacia EE. UU de jugos y concentrado de frutas	1.895.449,00	2.437.174,00	3.418.977,00	3.433.025,00	4.282.895,00	125,96%

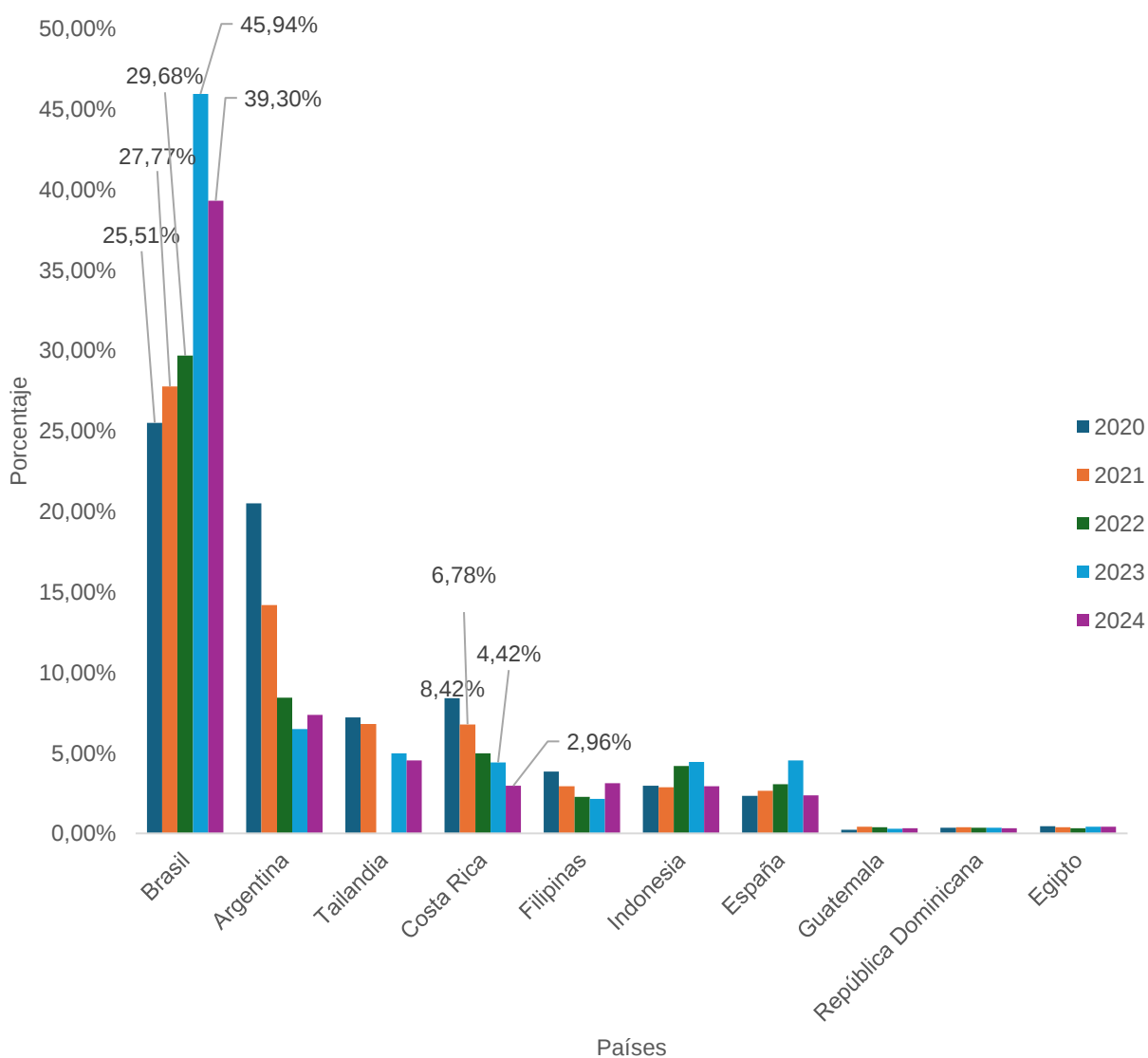
El análisis de la competitividad en el mercado estadounidense para la partida 2009 destaca una marcada concentración del suministro, donde la suma de los 10 proveedores principales acapara el 65,66% de la cuota de mercado total, deja el 34,34% restante al resto de países, información que se detalla en la Figura 23 demuestra la distribución del volumen la cuota de mercado de los principales países exportadores hacia Estados Unidos de jugos y concentrado de frutas en valor en toneladas. Esta estructura refleja un mercado altamente

competitivo y dominado por bloques específicos, donde el liderazgo de Brasil (33,64%) ejerce una presión significativa sobre proveedores tradicionales como Costa Rica, cuya participación ha descendido del 8,42% al 2,96%. La brecha entre el grupo de élite y los demás exportadores subraya que, para mantener la relevancia frente al dinamismo del "resto de países" y el avance de los líderes, es imperativo que los proveedores con cuotas.

Con respecto al promedio de cuota Costa Rica, este fue de 5,51%, pero evidencia una trayectoria descendente constante año tras año: desde un 8,42% en 2020 hasta un 2,96% en 2024. Esta tendencia de retroceso también la comparten Argentina (11,40%) y Tailandia (4,70%), quienes ceden espacio ante el avance agresivo del líder brasileño y de nuevos competidores como Filipinas (2,86%) en el suministro de jugos y concentrados al mercado norteamericano.

Figura 23

Distribución del Volumen de la Cuota de Mercado de los Principales Países Exportadores hacia Estados Unidos de Jugos y Concentrado de Frutas en Valor en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP



Los datos develan que la partida 2099 en el mercado estadounidense revela un entorno de expansión acelerada, donde el valor de las importaciones totales de EE. UU. creció un 125,96% entre 2020 y 2024. Este dinamismo ha sido capitalizado de manera excepcional por la

suma de los 10 principales proveedores, cuyo crecimiento del 138,78% supera tanto al promedio del mercado como al desempeño del resto de países (79,69%). En este escenario, destacan economías con tasas de crecimiento importantes, lideradas por México (341,54%), seguido de Brasil (168,36%), Chile (154,88%), Tailandia (154,02%) e Indonesia (122,90%), cifras que se visualizan en la Tabla 24. Por el contrario, el caso de Costa Rica refleja una pérdida de competitividad relativa; aunque su valor de exportación aumentó un 37,89%, esta cifra se sitúa muy por debajo del ritmo de expansión del mercado y de sus competidores directos, lo que posiciona al país en una situación de vulnerabilidad al no lograr retener su cuota de participación frente al empuje de los líderes regionales y asiáticos.

Tabla 24

Lista de los Mercados de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de TRADE MAP

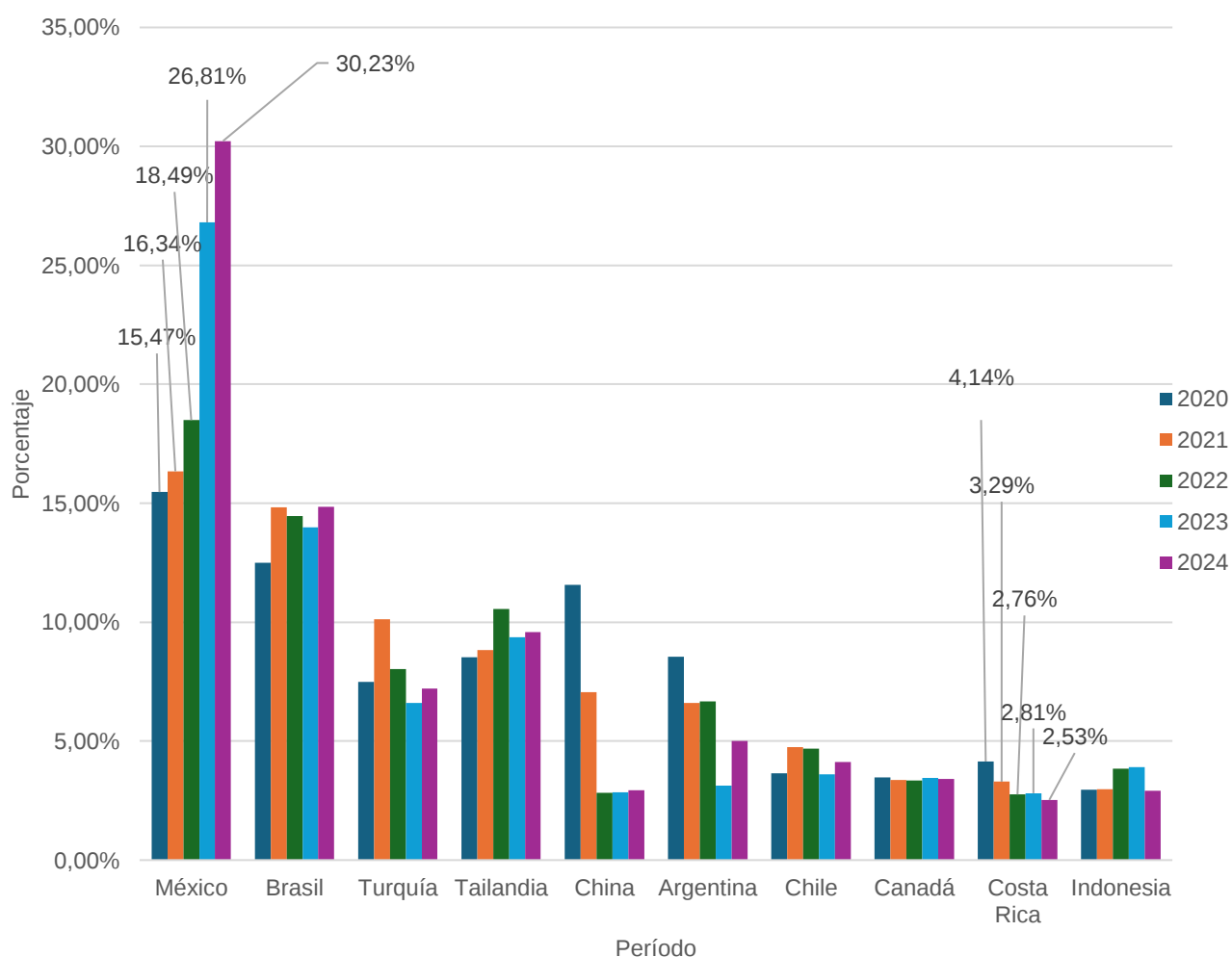
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Exportadores	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
México	\$293.184,00	\$398.260,00	\$632.339,00	\$920.234,00	\$1.294.513,00	341,54%
Brasil	\$236.917,00	\$361.272,00	\$494.741,00	\$480.400,00	\$635.784,00	168,36%
Turquía	\$141.776,00	\$246.796,00	\$274.519,00	\$226.469,00	\$308.389,00	117,52%
Tailandia	\$161.534,00	\$215.164,00	\$360.829,00	\$321.618,00	\$410.324,00	154,02%
China	\$219.329,00	\$172.231,00	\$96.864,00	\$97.807,00	\$125.408,00	-42,82%
Argentina	\$161.930,00	\$161.212,00	\$227.955,00	\$107.555,00	\$214.134,00	32,24%
Chile	\$69.163,00	\$115.576,00	\$160.323,00	\$123.612,00	\$176.284,00	154,88%
Canadá	\$65.814,00	\$82.250,00	\$114.386,00	\$118.935,00	\$145.897,00	121,68%
Costa Rica	\$78.524,00	\$80.276,00	\$94.295,00	\$96.549,00	\$108.280,00	37,89%
Indonesia	\$56.032,00	\$72.764,00	\$131.668,00	\$133.845,00	\$124.897,00	122,90%
Suma de los 10 proveedores	\$1.484.203,00	\$1.905.801,00	\$2.587.919,00	\$2.627.024,00	\$3.543.910,00	138,78%
Resto de países	\$411.246,00	\$531.373,00	\$831.058,00	\$806.001,00	\$738.985,00	79,69%
Exportaciones totales hacia EE. UU de jugos y concentrado de frutas	\$1.895.449,00	\$2.437.174,00	\$3.418.977,00	\$3.433.025,00	\$4.282.895,00	125,96%

La distribución mostrada en la Figura 24 revela que la partida 2009 en el mercado estadounidense muestra una estructura de mercado altamente concentrada, donde la suma de los 10 principales proveedores ostenta un promedio de participación del 78,29%, lo cual deja un margen limitado del 21,71% para el resto de países. Dentro de este bloque dominante, México se consolida como el principal proveedor, siendo el liderar con una cuota promedio del 21,47% y exhibir una trayectoria ascendente constante que culmina en un sólido 30,23% en 2024. Este

liderazgo es secundado por los otros "grandes" del sector: Brasil (14,13%), Tailandia (9,37%), Turquía (7,89%) y China (5,45%). En contraste, Costa Rica se ubica en una posición de vulnerabilidad competitiva con un promedio del 3,11%, lo cual refleja una tendencia decreciente como se muestra en la Figura, al ceder terreno frente al avance agresivo de los competidores líderes en el suministro de jugos y concentrados al mercado norteamericano.

Figura 24

Distribución de la Cuota de Mercado de los Principales Proveedores para el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas Importado por EE. UU. en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de TRADE MAP

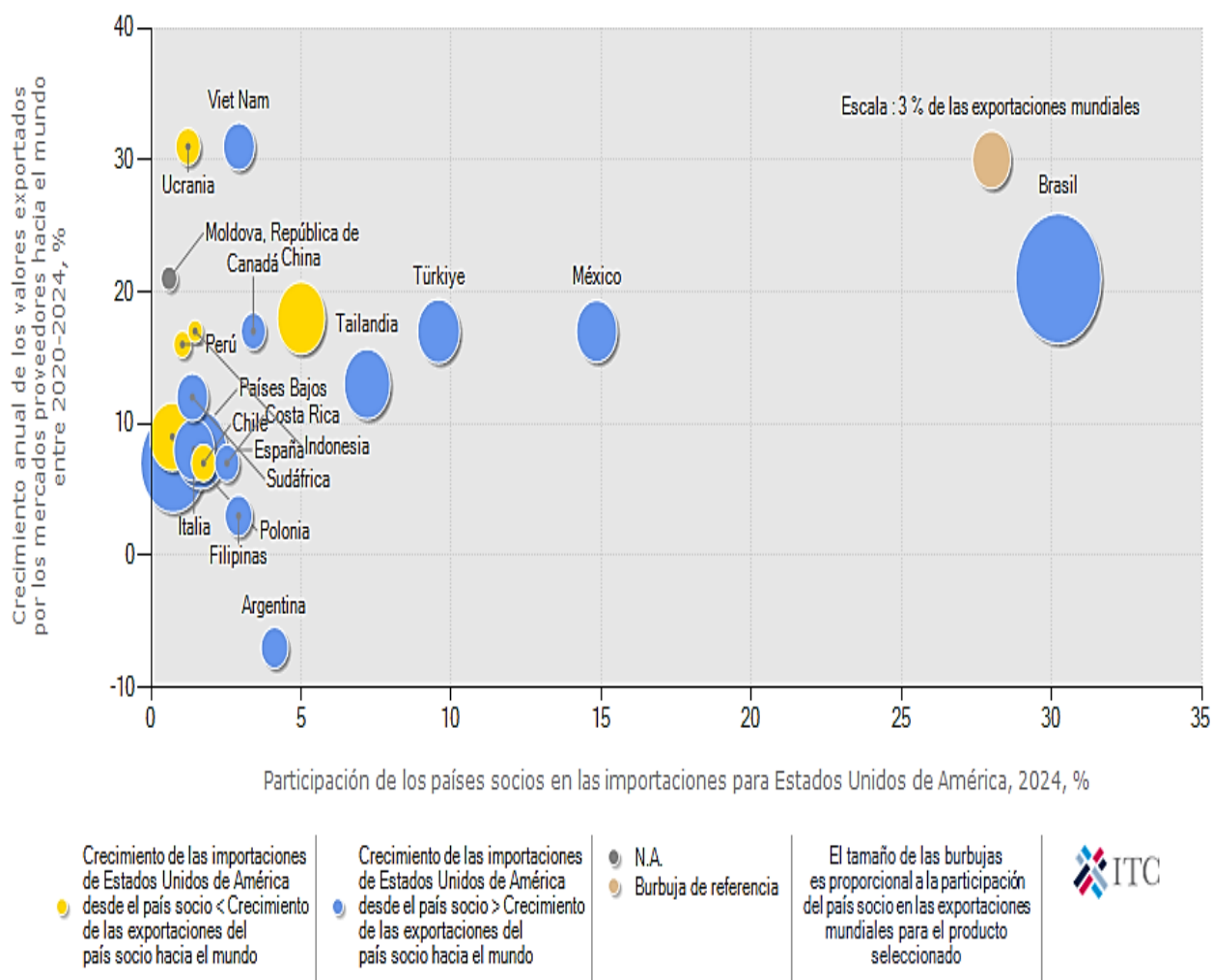


En la Figura 25 se vislumbra que Brasil es el gran mercado de jugos y concentrado de frutas hacia Estados Unidos. Es ese proveedor gigante al que todos acuden porque tiene de todo y en grandes cantidades. Si bien el gigante brasileño domina el centro de atención, han aparecido los otros proveedores como Vietnam y Ucrania. Aunque sus puestos en el mercado todavía son pequeños, están creciendo a una velocidad increíble.

Cabe resaltar que, en medio de esta dinámica, Costa Rica ha sabido jugar sus cartas debido a la cercanía con la nación norteamericana. En lugar de intentar ganarle a Brasil en cantidad, Costa Rica se ha especializado como una boutique de alta calidad. El país es famoso por el jugo de piña y que ha logrado que Estados Unidos lo prefiera por encima de otros. Costa Rica si bien no representa una burbuja muy grande para ser indispensable; su éxito radica en que ha sabido cultivar una amistad comercial sólida, cercana y muy bien valorada.

Figura 25

Perspectivas de Diversificación de Países Proveedores para la Partida 2009 Jugos y Concentrado de Frutas por Estados Unidos en el 2024 con datos de TRADE MAP



La Tabla 25 muestra las exportaciones de bienes de todos los sectores hacia EE.UU. en toneladas durante el período 2020 – 2024. En esta se manifiesta un crecimiento sólido en el volumen total de envíos del 15,86%, se alcanzan las 2.983.149,44 toneladas al cierre del período. Si bien sectores como Productos minerales (39.539,87%), Joyería (170,63%) y Equipo de precisión y médico (68,00%) lideran el dinamismo porcentual, el sector alimentario —donde se clasifican los jugos y concentrados de frutas— se consolida como un pilar fundamental de la

oferta exportable. Este sector no solo mantiene una relevancia estratégica por volumen, sino que registra una tasa de crecimiento del 44,53%, supera ampliamente el promedio de las exportaciones totales y demuestra la alta capacidad de respuesta de la industria costarricense ante la demanda del mercado estadounidense, a pesar del entorno altamente competitivo a nivel global.

Tabla 25

Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Agrícola	2.219.612,52	2.277.425,67	2.056.237,80	2.333.822,92	2.423.753,32	9,20%
Alimentario	185.683,88	204.220,39	257.083,43	203.189,22	268.377,13	44,53%
Caucho	35.259,75	43.565,32	44.252,12	44.088,07	40.288,80	14,26%
Eléctrica y electrónica	3.724,45	4.413,35	4.857,03	5.016,67	6.185,16	66,07%
Equipo de precisión y médico	26.402,77	30.841,83	31.555,30	38.333,80	44.357,21	68,00%
Instrumentos de música y sus partes	6,36	4,15	5,13	2,45	3,21	-49,54%
Joyería	38,66	94,97	7.541,67	36,53	104,61	170,63%
Maderera	22.469,50	19.640,91	15.796,13	2.464,48	1.218,01	-94,58%
Material de transporte	1.131,45	1.240,13	1.277,57	1.315,09	1.446,39	27,84%
Metalmecánica	23.102,95	18.815,79	17.542,89	8.136,35	8.395,02	-63,66%
Muebles y aparatos de alumbrado	1.057,43	2.233,53	2.367,73	1.536,06	1.505,55	42,38%
Otros	867,87	966,21	857,43	1.113,15	1.521,96	75,37%
Papel y cartón	881,70	1.461,36	1.083,88	1.108,05	1.280,18	45,19%
Pecuario y pesca	14.689,58	15.208,52	16.840,22	19.127,07	18.314,95	24,68%
Plástico	14.028,65	18.019,35	28.567,30	16.867,32	17.627,44	25,65%
Productos minerales	333,89	27,86	8.491,71	125,91	132.355,53	39539,87%
Productos minerales no metálicos	16.381,87	22.031,51	29.468,05	4.881,51	9.906,13	-39,53%
Químico-farmacéutico	4.072,04	3.796,92	7.435,28	3.560,89	3.263,07	-19,87%
Textiles, cuero y calzado	4.985,95	4.507,69	6.603,46	4.466,58	3.245,78	-34,90%
Exportaciones totales	2.574.731,27	2.668.515,45	2.537.864,13	2.689.192,09	2.983.149,44	15,86%

La Figura 26 deja al descubierto la distribución de las exportaciones de bienes de Costa Rica de los principales sectores hacia EE. UU en toneladas. Al detallar la estructura exportadora de bienes de Costa Rica hacia el mercado estadounidense para el período 2020-2024 revela una concentración absoluta en sus rubros tradicionales y consolidados, donde el

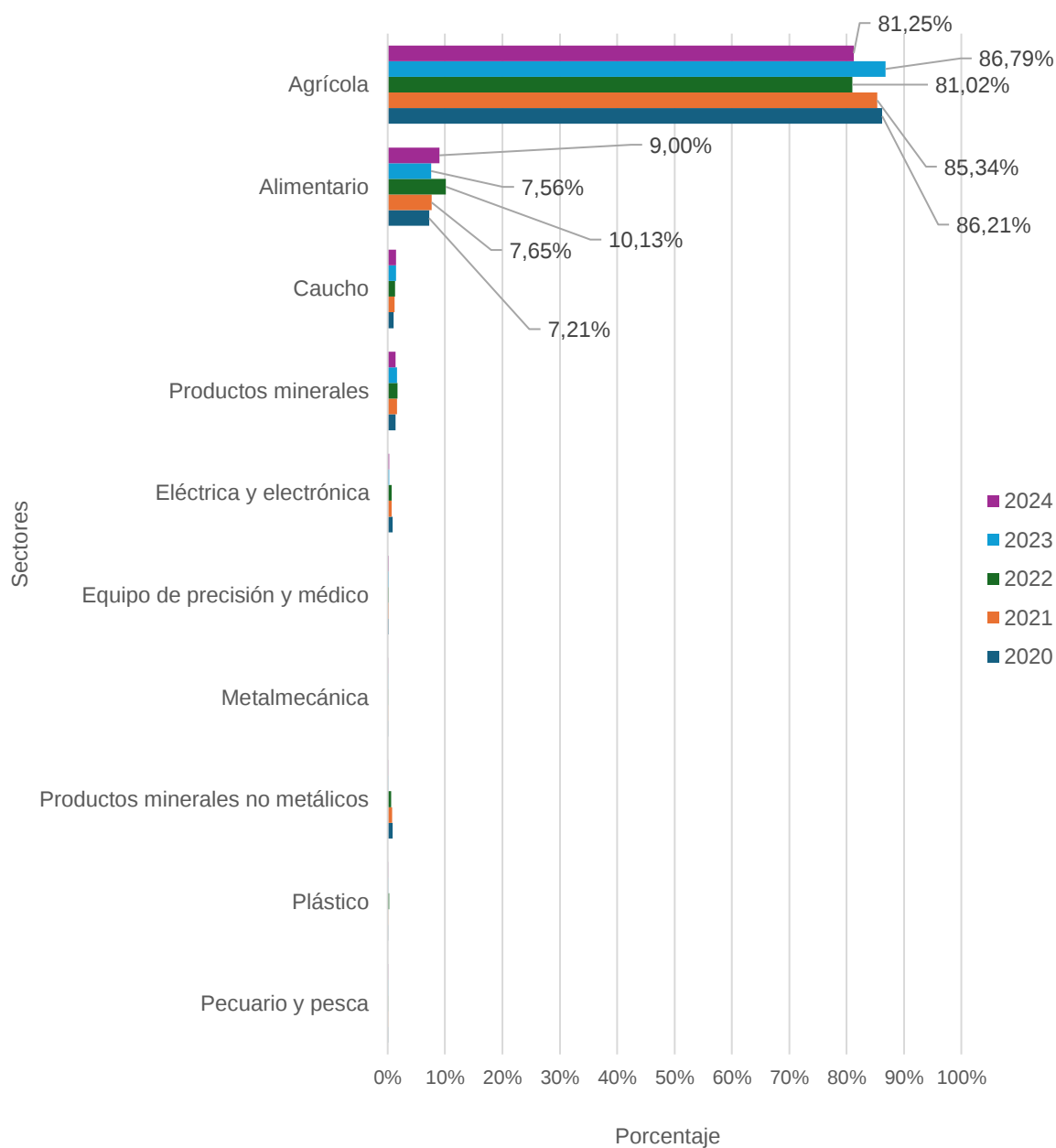
grupo de los sectores principales (liderado por el agro y la industria alimentaria) abarca un promedio dominante del 97,33% del volumen total enviado. Esta cifra deja un margen marginal del 2,79% para el resto de sectores.

La estructura de las exportaciones de Costa Rica hacia el mercado estadounidense durante el período 2020-2024 refleja una marcada especialización productiva, donde el sector agrícola ejerce un dominio absoluto con el 84,12% del volumen total enviado. En este contexto, el sector alimentario se consolida como el segundo pilar de la oferta exportable con una participación promedio del 8,31%, se muestra en la Figura 26 una tendencia favorable al subir del 7,21% en 2020 al 9,00% en 2024. Esta distribución subraya que, si bien otros rubros como Caucho (1,55%), Equipo de precisión y médico (1,27%) y Eléctrica y electrónica (0,18%) tienen presencia en el flujo comercial, la competitividad costarricense en Estados Unidos depende significativamente de la manufactura alimentaria, donde los jugos y concentrados juegan un rol estratégico para diversificar la hegemonía del agro tradicional.

Figura 26

Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de Bienes de los Principales Sectores hacia EE.

UU. en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER



Asimismo, la Tabla 26 resumen la dinámica de las exportaciones del sector alimentario con respecto a las exportaciones totales hacia EE. UU en toneladas durante el 2020 – 2024. Donde se observa que las exportaciones de Costa Rica hacia el mercado estadounidense

destacan el papel dinamizador del sector alimentario, el cual registró una tasa de crecimiento en volumen del 44,53% entre 2020 y 2024, triplicando el ritmo de expansión de las exportaciones totales (14,72%). Este comportamiento impulsó un incremento del 25,99% en el aporte relativo del sector al flujo comercial hacia EE. UU., alcanza su hito máximo de participación en 2022 con un 10,13% y cerrando el período en 2024 con un sólido 9,09%. Estos datos confirman que productos clave como los jugos y concentrados de frutas no solo ganan terreno frente a otros rubros, sino que se consolidan como motores estratégicos de la oferta exportable costarricense, garantiza así una presencia creciente y competitiva en el principal destino comercial del país.

Tabla 26
Costa Rica: Resumen de las Exportaciones del Sector Alimentario con Respecto a las Exportaciones Totales hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Exportaciones totales hacia EE. UU	2.574.731,27	2.668.515,45	2.537.864,13	2.689.192,09	2.953.740,83	14,72%
Alimentario hacia EE. UU	185.683,88	204.220,39	257.083,43	203.189,22	268.377,13	44,53%
Aporte del sector alimentario a las exportaciones totales hacia EE. UU	7,21%	7,65%	10,13%	7,56%	9,09%	25,99%

El análisis de la competitividad por producto del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos muestra un dinamismo sumamente heterogéneo entre 2020 y 2024. Mientras que la suma de los 10 principales productos impulsó el crecimiento del sector con un robusto 58,36%, lo que supera el promedio total de la industria (44,53%), partidas como otras preparaciones alimenticias (1004,66%), purés y pastas de frutas (312,60%), salsas y

preparaciones (244,78%) y azúcar (189,54%) registraron expansiones extraordinarias, cifras que se refieren en la Tabla 27. En contraste, la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas se ubicó en el noveno lugar de crecimiento con una tasa negativa del -12,71%, pasando de 54.441 a 47.519 toneladas. Este retroceso, aunque menos severo que la caída del resto de los productos (-33,21%), evidencia que los jugos están perdiendo terreno frente a categorías emergentes con mayor valor agregado o mayor demanda en el mercado norteamericano, como los snacks y purés.

Tabla 27

Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento hacia EE. UU. (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

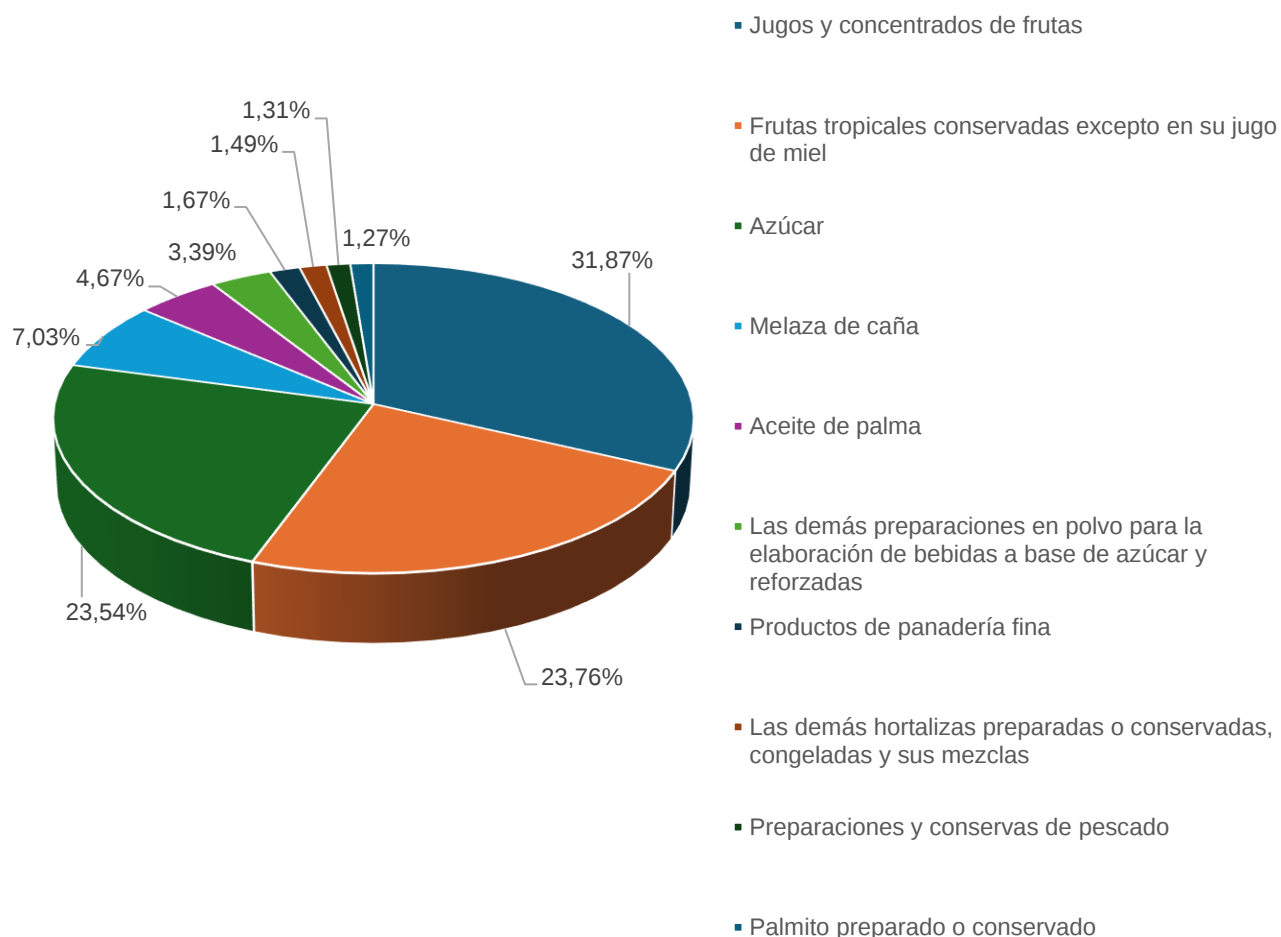
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Descripción producto	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
Azúcar	40.207,53	69.035,93	120.264,02	78.719,08	116.418,45	189,54%
Jugos y concentrados de frutas	54.441,21	56.083,83	54.468,87	51.519,98	47.519,77	-12,71%
Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel	40.594,21	44.171,98	39.005,36	29.687,33	30.219,58	-25,56%
Melaza de caña	12.008,19	40,00	20,00		22.000,00	83,21%
Otras preparaciones alimenticias	943,96	2.940,11	4.899,54	7.811,69	10.427,52	1004,66%
Salsas y preparaciones	1.833,24	2.764,46	4.387,34	5.620,07	6.320,60	244,78%
Purés y pastas de frutas	1.384,28	1.552,35	1.471,89	2.255,61	5.711,51	312,60%
Productos de panadería fina	2.855,91	3.001,02	3.809,82	4.205,92	5.325,89	86,49%
Chips de plátano o banano	1.152,80	1.088,09	1.097,19	1.641,51	3.028,83	162,74%
Preparaciones y conservas de pescado	2.231,17	2.173,85	2.326,49	2.068,99	2.681,88	20,20%
Suma de los 10 principales productos	157.652,48	182.851,62	231.750,53	183.530,17	249.654,03	58,36%
Resto de los productos	28.031,39	21.368,77	25.332,90	19.659,05	18.723,10	-33,21%
Exportaciones totales del sector alimentario hacia EE. UU	185.683,88	204.220,39	257.083,43	203.189,22	268.377,13	44,53%

La Figura 27 detalla la cuota de las exportaciones de los principales productos de exportación del sector alimentario hacia EE. UU del valor en toneladas. El análisis de la estructura exportadora del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos en 2020 refleja una alta especialización, donde la suma de los 10 principales productos concentra el

91,99% del volumen total (170.817,91 toneladas), dejando apenas un 8,01% para el resto de la oferta. La partida 2009 de Jugos y concentrados de frutas se posiciona como el producto líder absoluto, representando el 29,32% de la cuota de mercado sectorial. Este liderazgo es seguido de cerca por las frutas tropicales conservadas (21,86%) y el azúcar (21,65%), conforma una tríada que agrupa más del 70% de los envíos. Esta distribución inicial subraya la dependencia estratégica de la industria alimentaria hacia los jugos y concentrados como el principal motor de competitividad y volumen en el mercado norteamericano al inicio del período analizado.

Figura 27

Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario hacia EE. UU. del Valor en Toneladas (Porcentaje), 2020 con datos de PROCOMER



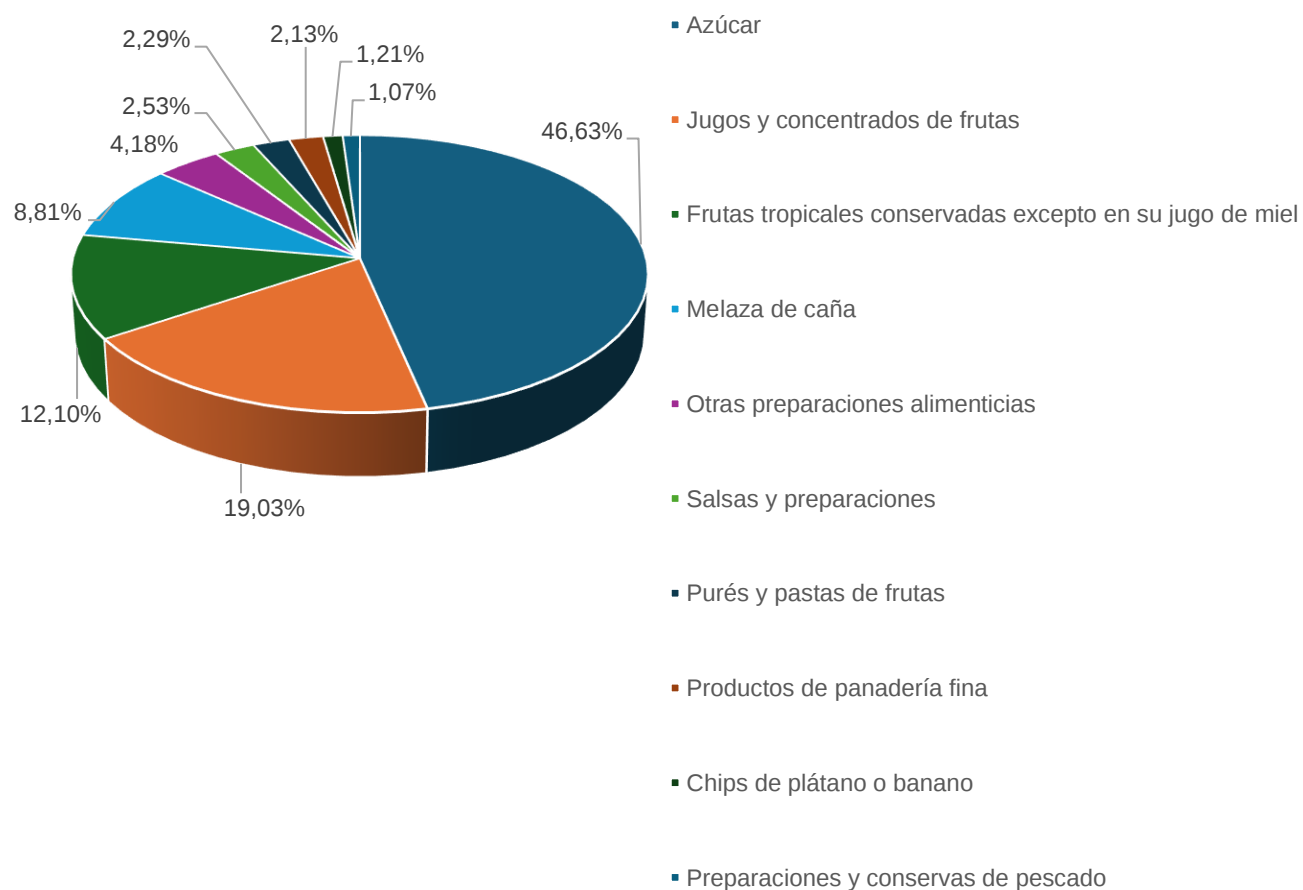
La Figura 28 expone cuota de mercado de los principales productos de exportación del sector alimentario hacia EE. UU del valor en toneladas durante el 2024. El estudio de la configuración exportadora del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos en 2024 muestra una consolidación de la oferta, donde la suma de los 10 principales productos acapara el 93,02% del volumen total (249.654,03 toneladas), reduciendo la participación del resto de los

productos a un 6,98%. En este período, se observa un cambio drástico en el liderazgo: el azúcar se posiciona como el producto dominante con una cuota del 43,38%, desplaza a la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas al segundo lugar con un 17,71% (47.519,77 toneladas). Esta redistribución, que incluye a las frutas tropicales conservadas en Tercera Variable: posición con un 11,26%, evidencia que, aunque los jugos siguen siendo un componente estratégico del sector, su peso relativo ha disminuido frente al avance masivo de productos como el azúcar en la canasta exportadora hacia el mercado norteamericano.

Al contrastar los períodos 2020 y 2024, se observa un cambio estructural profundo en la canasta exportadora del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos: la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas perdió su liderazgo histórico, pasa de representar el 29,32% al 17,71% de la cuota de mercado sectorial. Este retroceso relativo fue capitalizado de manera contundente por el azúcar, que duplicó su relevancia hasta alcanzar el 43,38% y desplazar a los jugos al segundo puesto. Este fenómeno sugiere que, mientras el sector alimentario en su conjunto gana peso en las exportaciones totales hacia EE. UU., su composición interna está girando hacia productos básicos de alto volumen (commodities), por lo que deja a los jugos y concentrados, esto implica que se requiere generar nuevas estrategias de valor agregado para recuperar su protagonismo frente al avance de otros rubros.

Figura 28

Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Cuota de Mercado hacia EE. UU. del Valor en Toneladas (Porcentaje), 2024 con datos de PROCOMER



El análisis detallado de la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas revela una dinámica de especialización y reajuste en el flujo hacia Estados Unidos entre 2020 y 2024 se detalla en la Tabla 28. Las exportaciones totales de la partida experimentaron un retroceso del -12,58%, cierra el período con 47.593,15 toneladas. Sin embargo, este comportamiento negativo fue amortiguado por el desempeño de subpartidas clave. El jugo de piña tropical (ananá) se ratifica como el producto líder por volumen, manteniendo una notable estabilidad

con un crecimiento del 2,26% (alcanza las 25.180,58 toneladas), lo que contrasta con la caída del -31,58% en los demás jugos de naranja. Resulta importante señalar que el crecimiento de las mezclas de jugos, que registraron una tasa de expansión del 931,85%, lo que sugiere un cambio estratégico hacia productos con mayor valor agregado y formulaciones compuestas para satisfacer las nuevas tendencias de consumo en el mercado estadounidense.

Tabla 28

Costa Rica: Exportaciones de las Subpartidas del Capítulo 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU.⁶ (en Toneladas y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Subpartida	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Porcentaje
200911 Jugo de naranja congelado			9,24	24,82		n. d.
200912 Jugo de naranja sin congelar, de valor Brix inferior o igual a 20			3,86	2,60	0,35	n. d.
200919 Los demás jugos de naranja	17.177,00	16.582,50	18.460,00	17.259,63	11.751,75	-31,58%
200939 Los demás jugos de cualquier otro agrio (cítrico)	15,37	21,65				-100,00%
200941 Jugo de piña tropical (ananá), de valor Brix inferior o igual a 20	24.625,27	26.921,65	23.116,96	21.036,87	25.180,58	2,26%
200949 Los demás jugos de piña tropical (ananá)	12.392,71	12.355,10	12.573,83	12.900,83	10.462,40	-15,58%
200969 Los demás jugos de uva				2,76		n. d.
200971 Jugo de manzana, de valor Brix inferior o igual a 20			2,13			n. d.
200979 Los demás jugos de manzana			0,55	7,38	1,54	n. d.
200981 Jugos de arándanos rojos (Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea).			0,39			n. d.
200989 Los demás jugos de cualquier otra fruta o fruto u hortaliza	228,19	187,90	292,60	234,90	169,13	-25,89%
200990 Mezclas de jugos	2,66	15,04	9,31	50,19	27,40	931,85%
Exportaciones totales de la partida 2009 hacia EE. UU	54.441,21	56.083,83	54.468,87	51.519,98	47.593,15	-12,58%

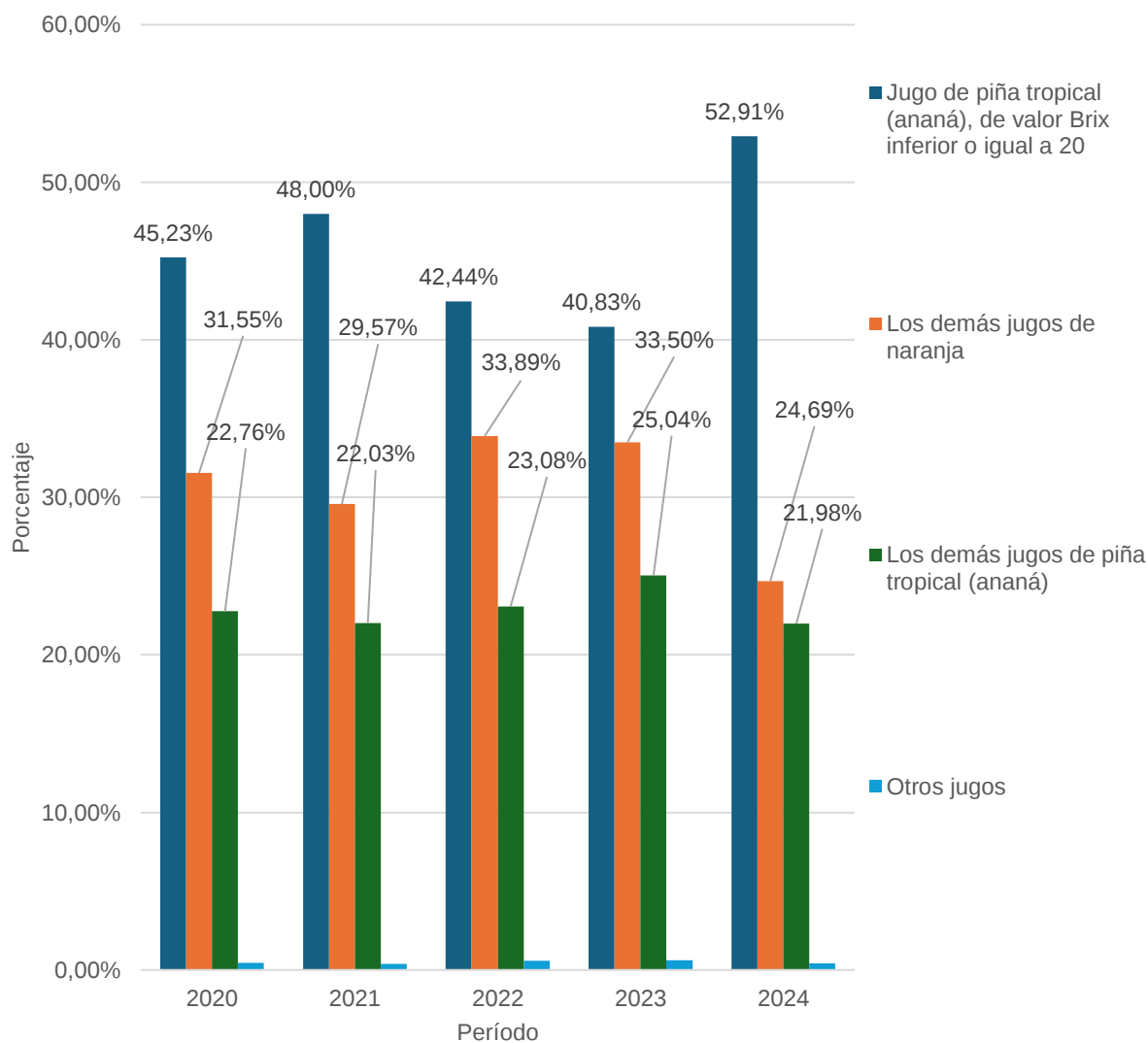
Nota. n. d. (sigla de “no disponible”).

⁶ Para mayor información en Apéndice F se detalla la información de Costa Rica: Descripción de las Subpartidas del Capítulo 20 del Sistema Armonizado de las Exportaciones

La Figura 29 muestra la distribución de las exportaciones costarricenses para la partida 2009 hacia Estados Unidos durante el período 2020-2024 confirma una concentración casi absoluta en un grupo selecto de productos, donde las cuatro principales subpartidas abarcan, en promedio, el 99,50% del volumen total, deja apenas un 0,50% para el resto de la categoría de otros jugos. Dentro de esta estructura, el jugo de piña tropical (Brix $\leq$ 20) se ratifica como el producto líder con una participación media del 45,88%, así consolida su liderazgo al escalar desde un 45,23% en 2020 hasta un notable 52,91% en 2024. Este dominio es secundado por los demás jugos de naranja (30,64%) y los demás jugos de piña tropical (22,98%), subpartidas que a pesar de su relevancia histórica, muestran una tendencia a la baja o estancamiento frente al fortalecimiento del jugo de piña convencional. Esta dinámica subraya la dependencia estratégica de Costa Rica hacia sus derivados de piña para mantener su competitividad y cuota de mercado en el sector alimentario estadounidense.

Figura 29

Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de las Subpartidas de la Partida 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. en Toneladas (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER



El desempeño comercial de Costa Rica hacia el mercado estadounidense entre 2020 y 2024 refleja una notable expansión en valor, con un crecimiento de las exportaciones totales del 93,27%, alcanzando los \$10.244.022,36 (en miles) al cierre del período, los datos se destacan en la Tabla 29. Este dinamismo fue impulsado principalmente por sectores de manufactura avanzada y recursos, donde destacan los productos minerales (200,05%), la industria eléctrica y electrónica (151,64%), equipo de precisión y médico (133,02%), papel y cartón (109,80%) y material de transporte (101,18%). En este contexto de crecimiento acelerado, el sector alimentario registró una tasa sólida del 55,13%, logra una captura de valor positiva que aunque inferior al ritmo de los sectores tecnológicos, ratifica su importancia estratégica como un pilar consolidado de la oferta exportable costarricense ante su principal socio comercial.

Tabla 29

Costa Rica: Exportaciones de Bienes de Todos los Sectores hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

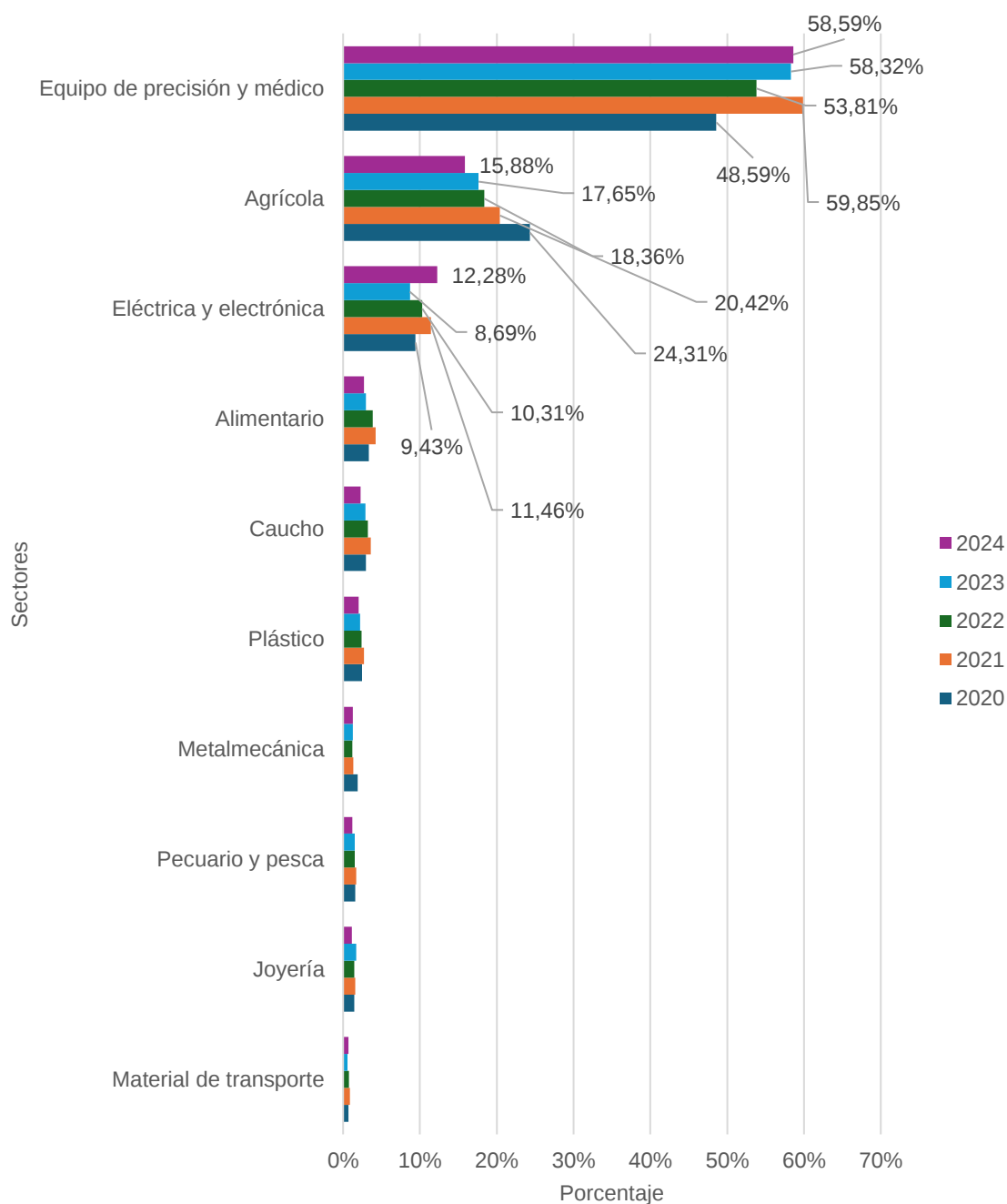
Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Agrícola	\$1.288.290,22	\$1.330.744,61	\$1.356.154,30	\$1.529.834,02	\$1.627.001,44	26,29%
Alimentario	\$178.781,63	\$204.379,78	\$282.960,26	\$258.239,68	\$277.345,63	55,13%
Caucho	\$158.229,88	\$202.496,15	\$239.881,03	\$254.146,65	\$230.882,07	45,92%
Eléctrica y electrónica	\$499.822,37	\$680.770,86	\$761.091,42	\$753.138,40	\$1.257.772,56	151,64%
Equipo de precisión y médico	\$2.575.661,31	\$3.547.194,97	\$3.974.379,72	\$5.056.526,37	\$6.001.905,18	133,02%
Instrumentos de música y sus partes	\$235,12	\$400,37	\$77,64	\$8,71	\$17,54	-92,54%
Joyería	\$76.877,73	\$95.820,95	\$106.244,98	\$145.425,61	\$115.405,86	50,12%
Maderera	\$21.861,42	\$18.638,24	\$16.978,70	\$3.250,57	\$2.620,08	-88,02%
Material de transporte	\$36.457,88	\$40.441,62	\$57.582,94	\$47.894,09	\$73.347,00	101,18%
Metalmecánica	\$99.582,50	\$102.957,94	\$88.516,95	\$106.894,24	\$130.095,72	30,64%
Muebles y aparatos de alumbrado	\$12.780,62	\$22.927,89	\$25.657,32	\$14.788,32	\$16.276,29	27,35%
Otros	\$25.946,87	\$29.715,44	\$27.207,96	\$33.649,19	\$42.283,09	62,96%
Papel y cartón	\$1.928,33	\$1.437,88	\$2.671,68	\$3.614,54	\$4.045,59	109,80%
Pecuario y pesca	\$85.055,67	\$100.542,21	\$113.340,42	\$128.912,08	\$121.647,23	43,02%
Plástico	\$130.502,89	\$148.329,65	\$179.035,89	\$189.765,39	\$207.097,33	58,69%
Productos minerales	\$1.220,97	\$1.900,55	\$312,67	\$884,01	\$3.663,52	200,05%
Productos minerales no metálicos	\$22.200,08	\$22.397,98	\$30.806,76	\$28.803,27	\$28.124,89	26,69%
Químico-farmacéutico	\$29.891,37	\$34.177,92	\$51.831,45	\$52.974,20	\$45.411,47	51,92%
Textiles, cuero y calzado	\$55.007,31	\$54.990,24	\$70.897,39	\$61.296,46	\$59.079,87	7,40%
Exportaciones totales hacia EE. UU	\$5.300.334,17	\$6.640.265,25	\$7.385.629,48	\$8.670.045,81	\$10.244.022,36	93,27%

El análisis de la estructura exportadora de bienes de Costa Rica hacia Estados Unidos (2020-2024) revela en la Figura 30, donde se observa que economía se especializa estratégica

muy marcada, donde la suma de los 10 sectores principales concentra un promedio dominante del 97,33% del valor total, lo que deja un margen residual del 2,79% para el resto de la oferta. El liderazgo absoluto lo ejerce el sector de equipo de precisión y médico, que promedia un 55,83% de participación y muestra una trayectoria ascendente que culmina en un 58,59% para 2024. A este le siguen el sector agrícola (19,32%), con una tendencia decreciente, y la industria eléctrica y electrónica (10,43%). En este entorno de alta tecnificación, el sector alimentario se posiciona como el cuarto pilar con un promedio del 3,43%, seguido de cerca por el sector caucho (3,01%). Estos datos confirman que, aunque los productos alimentarios son fundamentales para la balanza comercial, su peso relativo en valor se enfrenta a la creciente hegemonía de los dispositivos médicos en el mercado estadounidense.

Figura 30

Costa Rica: Distribución del Valor de las Exportaciones de Todos los Sectores hacia EE. UU.
en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER



La Tabla 30 resume de las exportaciones del sector alimentario de Costa Rica en toneladas con respecto a las exportaciones totales hacia EE.UU. Los datos destacan que el desempeño comercial de Costa Rica hacia Estados Unidos entre 2020 y 2024, en el cual se revela que aunque el sector alimentario registró una sólida tasa de crecimiento en valor del 55,13%, su dinamismo fue superado significativamente por el ritmo de las exportaciones totales, que crecieron un 93,27%. Esta disparidad en las velocidades de expansión provocó que el aporte relativo del sector alimentario a la canasta exportadora total sufriera una contracción del -19,73% al cierre del período. Si bien el sector alcanzó su hito máximo de participación en 2022 con un 3,83% (superando el 3,37% de 2020), para el año 2024 su peso descendió al 2,71%. Estos datos confirman que, a pesar de que productos estratégicos como los jugos y concentrados de frutas incrementaron su generación de divisas, la hegemonía de otros sectores —especialmente el de dispositivos médicos— ha diluido la representatividad porcentual de la industria alimentaria en el valor total exportado hacia el mercado estadounidense. Es importante señalar que en promedio las exportaciones del sector alimentario representaron el 3,19% de las exportaciones totales del 2020 al 2024.

Tabla 30

Costa Rica: Resumen de las Exportaciones del Sector Alimentario con Respecto a las Exportaciones Totales hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Sector	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Alimentario hacia EE. UU.	\$178.781,63	\$204.379,78	\$282.960,26	\$258.239,68	\$277.345,63	55,13%
Exportaciones totales hacia EE. UU.	\$5.300.334,17	\$6.640.265,25	\$7.385.629,48	\$8.670.045,81	\$10.244.022,36	93,27%
Aporte del sector alimentario a las exportaciones totales hacia EE. UU.	3,37%	3,08%	3,83%	2,98%	2,71%	-19,73%

El análisis del valor de las exportaciones del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos entre 2020 y 2024 revela un crecimiento consolidado del 55,13%, impulsado principalmente por la suma de sus 10 productos principales, que registró una expansión del 65,55%, lo que supera ampliamente al resto de productos (9,60%). Este dinamismo fue liderado por categorías con alto valor agregado y crecimiento disruptivo como otras preparaciones alimenticias (429,90%), purés y pastas de frutas (268,16%), chips de plátano (242,66%) y azúcar (192,08%). En este contexto, la partida 2009 de jugos y concentrados de frutas mostró un crecimiento moderado del 13,70% (aunque alcanzó un pico del 19,80% en 2023 antes de su ajuste final), lo que confirma que, si bien sigue siendo un rubro generador de divisas, su ritmo de expansión en valor es más lento en comparación con las nuevas tendencias de productos procesados y snacks que están ganando terreno en el mercado estadounidense, información que se muestra en la Tabla 31.

Tabla 31

Costa Rica: Exportaciones de los Principales Productos de Exportación del Sector Alimentario y Tasa de Crecimiento hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020 -2024 con datos de PROCOMER

Período	2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Descripción producto	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
Jugos y concentrados de frutas	\$64.687,11	\$70.160,40	\$77.188,52	\$82.951,27	\$73.552,10	13,70%
Azúcar	\$18.100,84	\$30.346,52	\$63.386,84	\$40.631,76	\$52.868,28	192,08%
Otras preparaciones alimenticias	\$4.450,66	\$7.210,56	\$13.038,84	\$18.194,07	\$23.583,93	429,90%
Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel	\$23.084,09	\$24.838,49	\$23.987,03	\$19.907,11	\$19.751,25	-14,44%
Preparaciones y conservas de pescado	\$12.298,68	\$10.812,07	\$13.870,33	\$13.672,77	\$18.284,51	48,67%
Chips de plátano o banano	\$5.192,13	\$4.465,77	\$4.834,47	\$8.211,76	\$17.791,60	242,66%
Productos de panadería fina	\$5.415,64	\$5.605,83	\$8.015,67	\$8.691,80	\$11.480,34	111,98%
Salsas y preparaciones	\$3.702,72	\$5.307,44	\$8.331,21	\$10.929,97	\$10.277,75	177,57%
Purés y pastas de frutas	\$1.941,41	\$2.422,07	\$2.497,92	\$4.357,14	\$7.147,56	268,16%
Preparaciones de plátano frito, incluso con chicharrón	\$6.608,04	\$10.704,02	\$12.166,11	\$13.752,14	\$6.112,11	-7,51%
Suma de los sectores	\$145.481,34	\$171.873,16	\$227.316,93	\$221.299,79	\$240.849,43	65,55%
Resto de productos	\$33.300,29	\$32.506,62	\$55.643,33	\$36.939,89	\$36.496,21	9,60%
Exportaciones totales del sector alimentario hacia EE. UU	\$178.781,63	\$204.379,78	\$282.960,26	\$258.239,68	\$277.345,63	55,13%

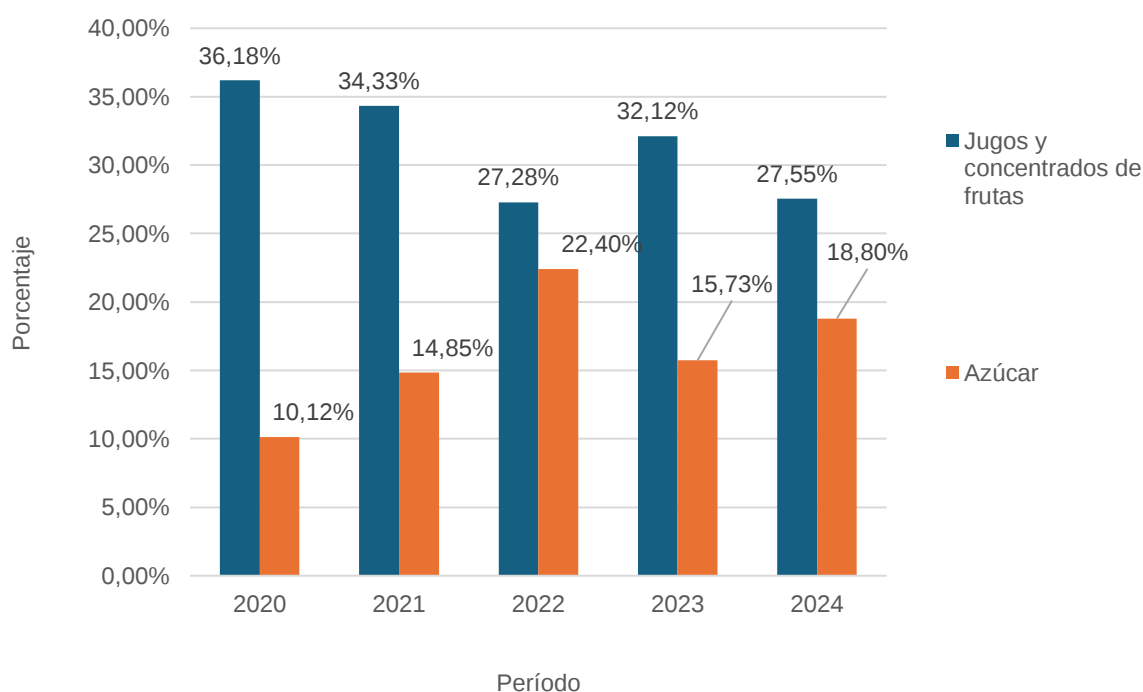
El análisis de la distribución del valor de las exportaciones del sector alimentario costarricense hacia Estados Unidos confirma la hegemonía de los jugos y concentrados de frutas, los cuales mantienen un promedio de participación dominante del 31,49%. Según la Figura 31, este producto alcanzó sus niveles más altos al inicio del período, con un 36,18% en 2020 y un 34,33% en 2021, lo que se afianza como el pilar fundamental de la oferta exportable.

Por su parte, el azúcar se posiciona como el segundo producto de mayor relevancia con un promedio del 16,38%, destaca un pico de participación del 22,40% en 2022 antes de ajustarse a un 18,80% en 2024. Esta dinámica evidencia que, aunque ambos productos presentan fluctuaciones anuales, los jugos y concentrados conservan una brecha de liderazgo significativa frente al azúcar, así dicta el ritmo de generación de divisas dentro de la competitividad alimentaria en el mercado estadounidense.

Figura 31

Costa Rica: Distribución de los Dos Principales Productos de Exportación del Sector

Alimentario hacia EE. UU. del Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020 y 2024 con datos de PROCOMER



El análisis detallado del valor de las exportaciones de la partida 2009 hacia Estados Unidos (2020-2024) revela una reconfiguración estratégica de la oferta, donde el crecimiento total del 13,70% es impulsado por subpartidas con un dinamismo excepcional. Las mezclas de

jugos registran una tasa de crecimiento disruptiva del 1.979,78%, lo que sugiere una apuesta por productos de mayor valor agregado, seguidas por el sólido desempeño de los derivados de piña: los demás jugos de piña (43,89%) y el jugo de piña Brix $\leq$ 20 (43,35%). En contraste, los productos tradicionalmente líderes enfrentan retrocesos significativos, como los demás jugos de naranja (-11,97%), los jugos de otros frutos u hortalizas (-20,35%) y la desaparición total de los envíos de otros cítricos (-100,00%), datos que se develan en la Tabla 32. Esta dinámica confirma que el éxito en valor de la partida depende actualmente de la especialización en piña y la diversificación hacia mezclas formuladas, esto compensa la caída en las categorías de cítricos tradicionales.

Tabla 32

Costa Rica: Exportaciones de las Subpartidas del Capítulo 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. (Valor en Miles de Dólares de EE. UU. y Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER

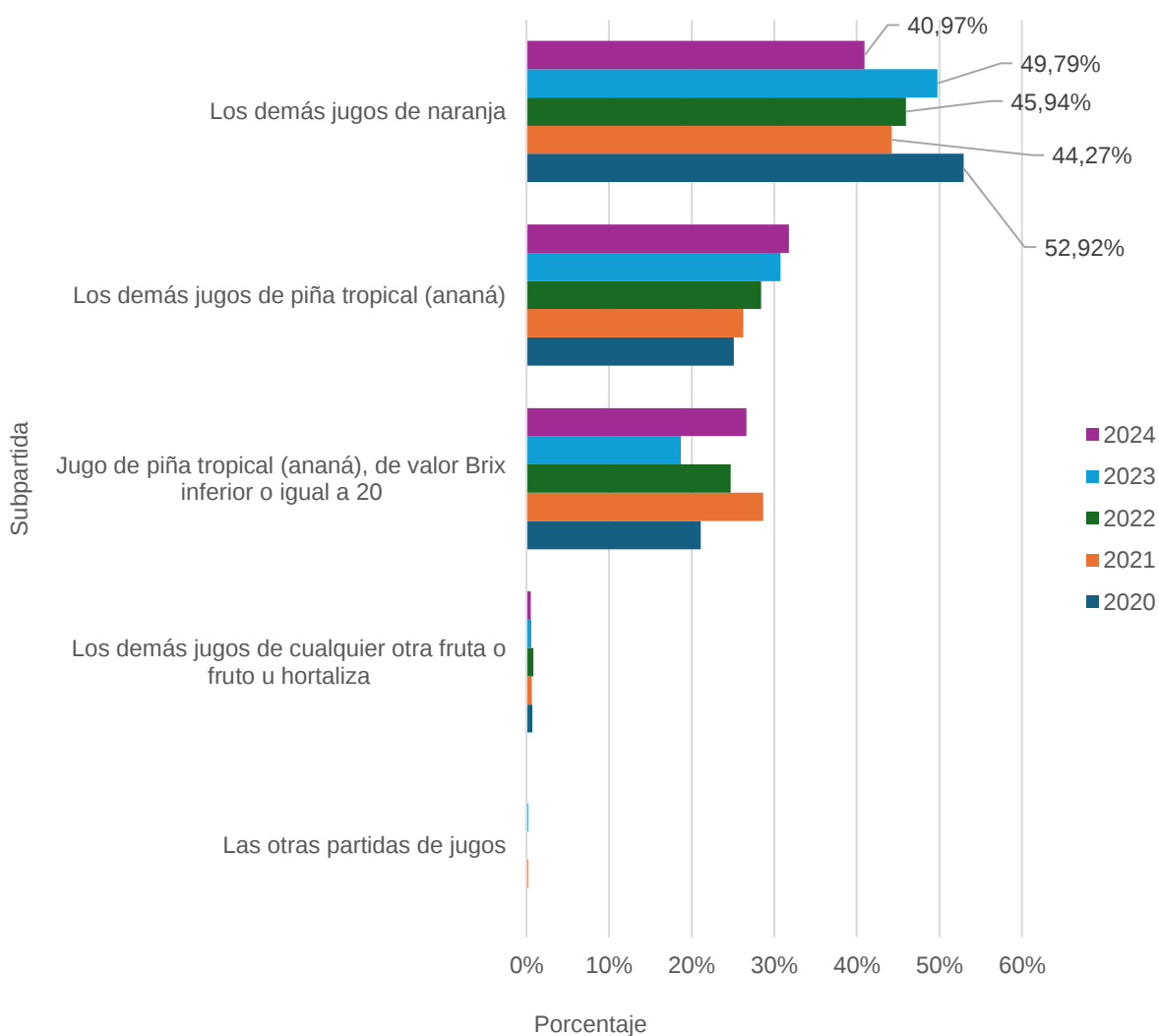
Período		2020	2021	2022	2023	2024	Tasa de crecimiento del 2020 al 2024
Subpartida		Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Valor en miles de \$ EE. UU.	Porcentaje
200919	Los demás jugos de naranja	\$34.234,71	\$31.057,18	\$35.460,35	\$41.297,98	\$30.135,44	-11,97%
200949	Los demás jugos de piña tropical (ananá)	\$16.263,19	\$18.401,64	\$21.915,86	\$25.512,69	\$23.400,39	43,89%
200941	Jugo de piña tropical (ananá), de valor Brix inferior o igual a 20	\$13.658,51	\$20.136,60	\$19.070,97	\$15.490,26	\$19.579,39	43,35%
200989	Los demás jugos de cualquier otra fruta o fruto u hortaliza	\$472,30	\$432,16	\$666,56	\$495,65	\$376,20	-20,35%
200939	Los demás jugos de cualquier otro agrio (cítrico)	\$55,61	\$97,04				-100,00%
200990	Mezclas de jugos	\$2,80	\$35,77	\$29,77	\$92,63	\$58,17	1979,78%
200911	Jugo de naranja congelado			\$18,95	\$52,71		n. d.
200912	Jugo de naranja sin congelar, de valor Brix inferior o igual a 20			\$4,03	\$1,80	\$1,67	n. d.
200969	Los demás jugos de uva				\$2,35		n. d.
200971	Jugo de manzana, de valor Brix inferior o igual a 20			\$1,59			n. d.
200979	Los demás jugos de manzana			\$1,00	\$5,21	\$0,85	n. d.
200981	Jugos de arándanos rojos (Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos, Vaccinium vitis-idaea).			\$19,44			n. d.
Exportaciones totales de la partida 2009 hacia EE. UU		64.687,11	70.160,40	77.188,52	82.951,27	73.552,10	13,70%

Nota. n. d. (sigla de “no disponible”).

La Figura 32 demuestra la distribución del valor de las exportaciones costarricenses para la partida 2009 hacia Estados Unidos (2020-2024) confirma una altísima especialización, donde apenas tres subpartidas representan el 99,21% del valor total generado. Según la Figura, los demás jugos de naranja se consolidan como el componente principal con una cuota promedio del 46,78%, asimismo, mantiene un liderazgo constante a pesar de ligeras fluctuaciones anuales. Este dominio es secundado por los derivados de piña, donde los demás jugos de piña tropical (ananá) aportan un 28,47% y el jugo de piña (Brix $\leq$ 20) contribuye con un 23,96%. Esta estructura de mercado subraya que la competitividad y la generación de divisas del sector dependen casi exclusivamente de la tríada naranja-piña, lo que deja una participación marginal para el resto de variedades de jugos o mezclas en el mercado estadounidense.

Figura 32

Costa Rica: Distribución de las Exportaciones de las Subpartidas de la Partida 2009 Jugos y Concentrados de Frutas hacia EE. UU. en Valor en Miles de Dólares de EE. UU. (Porcentaje), 2020–2024 con datos de PROCOMER



Al analizar los resultados obtenidos de MAGIC del análisis de competitividad de las exportaciones de la partida de jugos y concentrado de frutas de Costa Rica hacia Estados Unidos permiten analizar tres indicadores: contribución de mercado, participación y especialización. Estos se explican en la Tabla 33.

Tabla 33

Resumen de los Indicadores de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas hacia el Mercado Estadounidense en 2024

Indicador	Punto de Referencia (Denominador)	Pregunta Clave	Significado en Jugos y concentrado de frutas
Contribución de Mercado	Exportaciones totales del país de origen hacia EE. UU.	¿Qué tan importante es el mercado de jugos y concentrado de frutas en Costa Rica hacia EE. UU.?	Mide si los jugos son un producto "estrella" de la canasta exportadora del país de origen.
Participación de Mercado	Importaciones totales de EE. UU. del producto	¿Qué tan fuerte es Costa Rica frente a los competidores?	Mide el terreno ganado por proveedores como Brasil, México u otros hacia EE. UU.
Especialización	Estructura del comercio mundial (o promedio)	¿Existe una mayor concentración en jugos que en el resto del mundo?	Si es > 1 , indica que Costa Rica tiene una "Ventaja Comparativa Revelada" en jugos.
Distancia media	Ubicación geográfica de proveedores competidores	¿Hay una ventaja logística por cercanía?	Mide el impacto del costo de transporte y tiempo de entrega en la competitividad del producto.

Nota. Adaptado de Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), por la CEPAL, 2026.

A continuación, se presenta la Tabla 34, la cual sistematiza los indicadores clave del modelo MAGIC utilizados para evaluar el desempeño de las exportaciones de jugos y concentrados de frutas hacia los Estados Unidos durante el año 2024. Este esquema metodológico permite desglosar la competitividad del sector mediante el análisis de su peso en la economía nacional, su fuerza frente a competidores internacionales y el grado de especialización alcanzado. Asimismo, se incorpora el factor de la distancia media como una variable crítica para determinar la ventaja logística y geográfica del país en el acceso al mercado norteamericano.

Tabla 34

Costa Rica: Resumen de los Indicadores Aplicados a las Exportaciones Costarricenses en el Mercado de Jugos y Concentrado de Frutas hacia el Mercado de EE. UU. en el 2024

Indicador	Resultado	Breve Explicación del Resultado
Contribución de Mercado	0.90%	El sector es marginal para la economía nacional. Los jugos y concentrados de frutas representan menos del 1% del total de las exportaciones del país hacia EE. UU.
Participación de Mercado	35.30%	El país es un líder competitivo en el nicho. Más de un tercio de todos los jugos que EE. UU. importa provienen de Costa Rica.
Especialización	0.74	Existe una subespecialización. A pesar de la alta participación, Costa Rica no concentra sus esfuerzos exportadores en este rubro en comparación con otros sectores.
Distancia Media	3,968 km	Representa la cercanía logística privilegiada. Esta distancia (aproximada entre San José y centros de distribución clave en EE. UU.) favorece la competitividad en costos y frescura frente a competidores lejanos.

Nota. Elaboración propia adaptado de Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), por la CEPAL, 2026.

Según la información obtenida de MAGIC, el dinamismo de Costa Rica como exportador cayó a un 0.90448. En términos sencillos, el país está perdiendo terreno en una economía que está comprando más. En efecto, los datos de TRADE MAP señalan que la tasa de crecimiento de jugos y concentrado de frutas creció un 125,96% del 2020 al 2021. En tanto, las exportaciones de Costa Rica crecieron únicamente un 37,89%. La información lo que sugiere que competidores más dinámicos están ocupando el lugar que Costa Rica ha dejado de abastecer.

Cabe agregar que el indicador de participación en el análisis MAGIC en el 2024 revela un escenario que dinamismo del mercado estadounidense (importador) alcanzó un 39.68695, lo que

indica que la demanda total de ese país por el producto creció de forma explosiva. Sin embargo, el dinamismo de Costa Rica como exportador se quedó atrás con un 35.30371. Aunque las ventas costarricenses crecieron, lo hicieron a un ritmo menor que el de sus competidores globales en ese mismo mercado. Esta brecha de más de cuatro puntos porcentuales confirma que, aunque Costa Rica sigue siendo un actor relevante, está perdiendo cuota de mercado relativa, lo que permite que otros países aprovechen con mayor agresividad la ventana de oportunidad que ofrece la economía estadounidense.

Por otro lado, indicador de especialización en el marco de la metodología MAGIC⁷ da como resultado un 0.74434, es indicador señala que el enfoque de Costa Rica es vender este producto específico a Estados Unidos en comparación con lo que le vende al resto del mundo. En consecuencia, un resultado de 0.74 destaca que elementos claves en las exportaciones costarricenses. Primero, al ser un número menor a 1.0 (específicamente un 25% menor), significa que Costa Rica está dejando de priorizar este producto en su oferta hacia el mercado estadounidense. Segundo, el resultado destaca que el país está moviendo sus esfuerzos hacia otros productos o hacia otros mercados, lo que resta importancia estratégica a esta exportación en particular. Tercero. Se percibe falta de competitividad, pues el dato de 0.74 sugiere que otros países están haciendo mejor ese trabajo de especialización y está desplazando las exportaciones de jugos y concentrado de frutas. En resumen, el 0.74434 confirma que el país no solo está vendiendo menos, sino que este producto ya no es el protagonista de nuestra relación comercial con Estados Unidos, lo que debilita nuestra posición competitiva en ese destino.

De acuerdo con la información de MAGIC, el valor de las exportaciones hacia Estados Unidos experimentó un crecimiento significativo, pasa de 53,128,035.92 a 66,304,858.88 del 2019 al 2020. Bajo la metodología CAN, este mercado se clasificaba en ese período como una

"*estrella naciente*" porque se trata del jugo y concentrado de frutas hacia el mercado estadounidense, pues el destino es dinámico, es decir, la demanda mundial crece por encima del promedio y donde Costa Rica ha logrado ganar cuota de mercado lo que aumenta su competitividad.

La siguiente Tabla 35 resume los factores críticos que sitúan al sector de jugos y concentrados de frutas en una condición de "retroceso" dentro del mercado estadounidense. En este análisis se exponen las razones detrás de la pérdida de competitividad, se vincula la disminución en la cuota de participación con el estancamiento de la demanda externa. Asimismo, se subraya cómo la baja especialización y la contribución marginal al total exportado limitan la capacidad de innovación y el apoyo estratégico necesario para revertir esta tendencia frente a competidores emergentes.

Tabla 35

Costa Rica: Diagnóstico de Competitividad y Causas de Retroceso para las Exportaciones de Jugos hacia EE. UU. mediante Indicadores MAGIC (2024)

Factor de análisis	Condición en jugos y concentrados de frutas	Razón del retroceso
Dinámica de Participación	Descenso de la cuota de mercado	Aunque la cuota es del 35.3%, la tendencia es a la baja respecto a años anteriores. Esto señala una pérdida directa de competitividad frente a rivales.
Crecimiento del Mercado	Mercado Estancado o en Contracción	EE. UU. está reduciendo su compra global de jugos, lo que limita las oportunidades de expansión y vuelve el entorno altamente hostil.
Nivel de Especialización	0.74 (Menor a 1)	El país no está especializado. Hay una falta de inversión en innovación y tecnología necesaria para defender el liderazgo ante competidores emergentes.
Contribución de Mercado	0.90% (Marginal)	El sector sufre de invisibilidad política. Al aportar tan poco al total nacional, pierde prioridad en las agendas de apoyo económico y apertura de mercados.

Nota. Adaptado de Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), por la CEPAL, 2026, y datos de la base de datos TRADE MAP, por el Centro de Comercio Internacional, 2026.

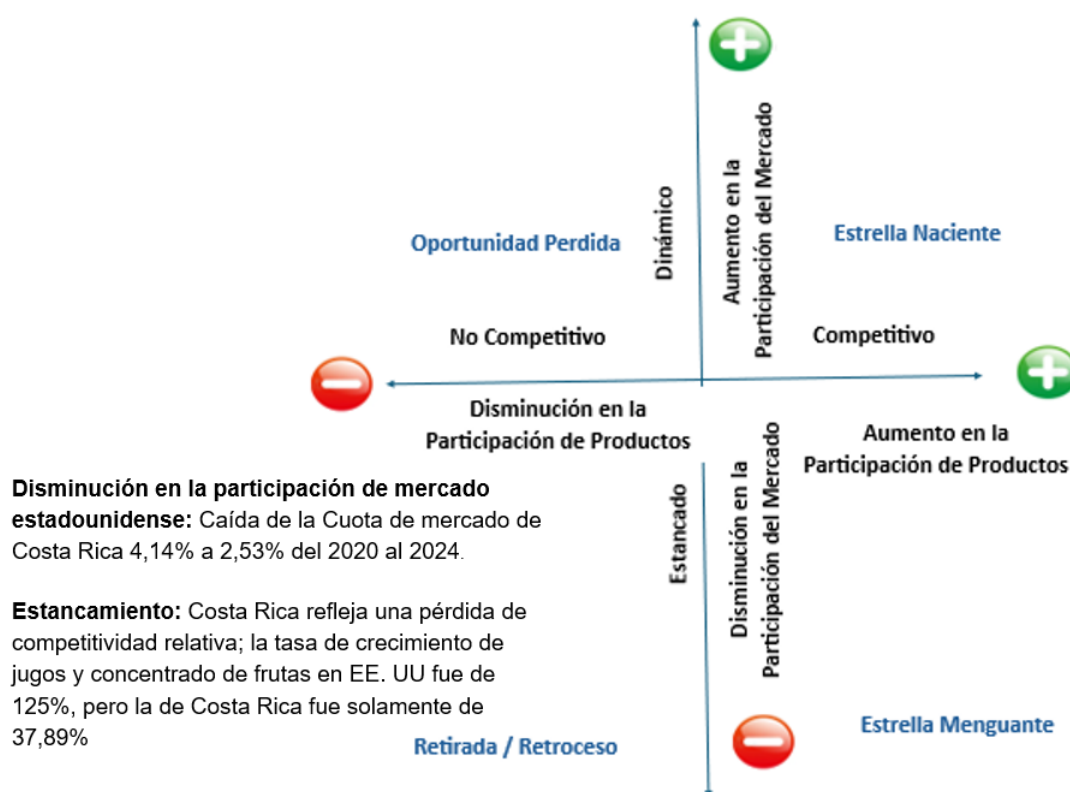
Al llevar el análisis a profundidad del diagnóstico del tipo de producto que representa las exportaciones del principal producto del sector alimentario, es decir, jugo y concentrado de frutas, hacia Estados Unidos este se cataloga como en "retirada" para el 2024. Este resultado surge porque el mercado estadounidense para este producto se contrajo levemente (indicador de 0.93405), pero las exportaciones de Costa Rica cayeron de forma mucho más drástica, se desploma hasta un 0.74434. Esta brecha negativa confirma que el país no solo enfrenta un mercado difícil, sino que está perdiendo su posición competitiva, lo cual permite que otros

proveedores ocupen su lugar o que el producto pierda relevancia estratégica en la canasta exportadora hacia ese destino.

De forma paralela, al efectuar el análisis de competitividad basado en la matriz del Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC) y utilizar los datos de TRADE MAP, se afirma que las exportaciones costarricenses de jugos y concentrados de frutas (partida arancelaria 2009) se clasifican bajo la categoría de retroceso para el período 2020-2024 (Figura 33). Esta condición se fundamenta en una erosión de la cuota de mercado en los Estados Unidos, la cual experimentó una contracción del 4,14% al 2,53%. Por otro lado, la demanda estadounidense para esta partida mostró un dinamismo expansivo del 125%, el crecimiento de la oferta costarricense se limitó a un 37,89%, cifra significativamente inferior al desempeño de sus competidores directos. En consecuencia, el sector evidencia un estancamiento relativo y una pérdida de competitividad estructural, al no lograr capitalizar las oportunidades de expansión en su principal mercado de destino frente a la eficiencia de otras economías exportadoras.

Figura 33

Costa Rica: Categorización de las Exportaciones de Jugos y Concentrados de Frutas del 2020 al 2024 hacia el Mercado Estadounidense según la Matriz de Competitividad de Productos para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC)



Nota. Adaptado de Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2026, y datos de la base de datos TRADE MAP, por el Centro de Comercio Internacional, 2024.

Según los datos obtenidos TRADE MAP se observa que el indicador distancia media entre los países socios de Estados Unidos y el mercado importador de Costa Rica, que revela la eficiencia logística de Costa Rica en el mercado global, sitúa su distancia media de transporte en 6,609 kilómetros. Este dato es sumamente positivo, ya que coloca al país en un

rango de proximidad estratégica, especialmente con sus socios clave en el continente americano. Al mantener una distancia relativamente corta hacia sus mercados de destino, Costa Rica cuenta con una ventaja competitiva en costos de envío y tiempos de entrega, lo que reduce la vulnerabilidad de sus productos perecederos (como los jugos de frutas y concentrado de frutas) ante las fluctuaciones del precio del combustible o las crisis en las rutas marítimas de larga distancia.

Cabe resaltar un punto de suma importancia que al realizar el análisis con la metodología de la Matriz CAN se revela una dualidad estratégica para Costa Rica: mientras la partida 2009 en su conjunto se encuentra en una etapa de retirada debido a la caída en el volumen total, la subpartida de "los demás jugos de naranja" logra consolidarse como el producto líder, se posiciona como una estrella naciente. Este dinamismo se sustenta en su capacidad para dominar la generación de divisas con una cuota promedio del 46,78% del valor total de la partida, demuestra que a pesar del retroceso en la cantidad de toneladas enviadas, el producto mantiene una alta relevancia y aceptación en el mercado estadounidense. Esta condición de *estrella naciente* sugiere que el jugo de naranja costarricense sigue capturando valor de manera eficiente, se convierte en el bastión defensivo que sostiene la rentabilidad del sector frente al avance de competidores globales.

Es importante, llamar la atención en que Costa Rica tiene actualmente cuenta con un tratado de libre comercio integral vigente con Estados Unidos. No obstante, la relación comercial se rige por un marco jurídico que incluye este tratado principal y otros mecanismos complementarios. El pilar de la relación es el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) entró en vigor para Costa Rica el 1 de enero de 2009. Este está conformado por 22 capítulos que incluyen: acceso a mercados, inversión, servicios, propiedad intelectual y telecomunicaciones. Es el instrumento que permite que la mayoría de los productos costarricenses ingresen a EE. UU. con arancel cero o

condiciones preferenciales. Para el sector alimentario, el CAFTA-DR ha sido el motor que permitió el ingreso de productos como; la piña, el café, el azúcar y la yuca.

El análisis de la relevancia macroeconómica de las exportaciones costarricenses subraya la dependencia estratégica del mercado norteamericano, donde el aporte de las exportaciones totales hacia EE. UU. con respecto al Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó un sólido 9,80% en 2024, lo que supera el 9,81% registrado en 2022 y el 7,83% del año 2020, datos que se visualizan en la Tabla 36. En este contexto, el sector alimentario ha mostrado una contribución incremental a la economía nacional, pasando de un aporte al PIB del 0,31% en 2021 a un hito del 0,41% en 2022, para luego estabilizarse en un 0,30% hacia el cierre de 2024. Estas cifras expuestas confirman que, si bien la industria alimentaria representa una fracción moderada del PIB total, su dinamismo hacia el mercado estadounidense es una fuente constante de divisas que fortalece la estabilidad económica, lo que consolida a los jugos y concentrados de frutas como motores clave dentro de la oferta exportable que sustenta la producción nacional.

Tabla 36

Costa Rica: Producto Interno Bruto, exportaciones del sector alimentario al PIB y tasas de crecimiento en Valor en miles de \$EE.UU., 2020-2024, con datos de PROCOMER (2024) y BCCR (2024)

	PIB de Costa Rica	Exportaciones totales hacia EE. UU	Exportaciones del sector alimentario hacia EE. UU	Aporte de las exportaciones totales hacia EE. UU	Aporte de las exportaciones del sector alimentario hacia EE. UU
Período	Valor en miles de \$EE.UU	Valor en miles de \$EE.UU	Valor en miles de \$EE.UU	Valor en miles de \$EE.UU	Porcentaje
2020	\$62.395.610,00	\$4.884.599,44	\$178.781,63	7,83%	0,29%
2021	\$64.960.725,00	\$6.083.190,63	\$204.379,78	9,36%	0,31%
2022	\$69.243.626,00	\$6.790.644,63	\$282.960,26	9,81%	0,41%
2023	\$86.497.941,00	\$8.206.272,92	\$258.239,68	9,49%	0,30%
2024	\$95.350.000,00	\$9.340.311,98	\$281.286,34	9,80%	0,30%

A la luz de los hallazgos presentados, se colige que el sector de jugos y concentrados de frutas de Costa Rica atraviesa una coyuntura de vulnerabilidad estratégica, caracterizada por una asimetría entre su posicionamiento externo y su solidez estructural interna. Si bien la cuota de participación en el mercado estadounidense denota un liderazgo competitivo vigente, la categorización del rubro como un “producto en retroceso” se ve ratificada por una especialización deficitaria y una contribución marginal al producto interno bruto nacional. Este escenario sugiere que la competitividad sectorial descansa sobre ventajas comparativas estáticas y factores logísticos de proximidad, carece de una base de innovación tecnológica que garantice su resiliencia. En consecuencia, se evidencia la imperativa necesidad de una reconfiguración de la política comercial que trascienda la dependencia geográfica y fomente una especialización dinámica, capaz de blindar la cuota de mercado ante la contracción de la demanda internacional y el ascenso de competidores globales con mayores niveles de eficiencia productiva.

Por otro lado, los datos consolidados reflejan que, a pesar de la expansión sostenida del Producto Interno Bruto nacional entre 2020 y 2024, el cual pasó de \$62.395 millones a \$95.350

millones de dólares de EE. UU., el sector alimentario enfocado en este mercado estratégico ha mantenido un aporte marginal y fluctuante a la economía costarricense, se estabiliza en apenas un 0.30% al cierre del período. Si bien se observa una recuperación en el valor exportado del sector alimentario hacia EE. UU. en 2024 (\$281.286,34 miles) tras la severa contracción experimentada en el año 2023 (\$258.239,68 miles), su cuota de participación general con respecto al PIB no ha logrado recuperar el máximo histórico alcanzado en 2022 (0.41%). Esta tendencia confirma que aunque el comercio total hacia EE. UU. mantiene una relevancia macroeconómica sólida cercana al 9.80% del PIB. Adicionalmente, el dinamismo del sector alimentario marcha a un ritmo asincrónico y rezagado respecto a la economía general, lo cual lleva a perder peso relativo en la estructura productiva nacional. Este comportamiento subraya la necesidad de fortalecer de forma urgente la competitividad de las exportaciones de jugos y concentrados para revertir este estancamiento estructural.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

Conclusiones Uno

El análisis sistémico de la dimensión económica de Costa Rica durante el quinquenio 2020–2024 revela una profunda transformación estructural en la composición de su matriz exportadora de bienes. Se concluye, que el aparato productivo nacional ha transitado con éxito hacia un modelo intensivo en conocimiento y alta tecnología, liderado de forma hegemónica por el sector de equipo de precisión y médico, el cual consolidó un crecimiento sostenido al pasar del 36,03% en 2020 a un histórico 43,62% en 2024, lo que constituye como el principal motor de generación de valor y atracción de divisas. Por su parte, el sector alimentario demostró ser un pilar de resiliencia macroeconómica crucial para la estabilidad interna; a pesar de las fluctuaciones globales de la cadena de suministro, mantuvo una notable constancia al sostener su participación por encima del 13,06% en 2024, se amortigua la progresiva contracción del sector agrícola tradicional (que cayó al 18,16%).

Conclusiones Dos

El examen del comportamiento comercial y la distribución geográfica del sector alimentario de Costa Rica durante el período 2020-2024 devela una dualidad estructural crítica dentro de la dimensión económica. Por un lado, se concluye la existencia de una elevada asimetría y un riesgo latente por dependencia de mercados, se evidencia en que el promedio quinquenal de concentración posiciona a solo 10 socios comerciales, lo cual absorbe el 83,92% de las ventas externas totales de la industria. Dentro de este esquema, Estados Unidos actúa como el destino estratégicamente más sensible; aunque su cuota de valor monetario se mantuvo estable e incluso experimentó un ligero ajuste marginal al pasar del 11,02% en 2020 al 10,77% en 2024, su ritmo operativo interno registró una tasa de crecimiento hegemónica del

57,34%. Por otro lado, la investigación demuestra que el sector posee vectores dinámicos de alta resiliencia y diversificación latente: la categoría "Resto de países" retiene una base sólida del 16,08% en el promedio del quinquenio y mantiene una tasa de crecimiento expansiva del 48,86%. Este comportamiento periférico, sumado a las agresivas tasas de crecimiento registradas en destinos emergentes y tradicionales como Perú (230,02%), Holanda (99,13%) y Guatemala (85,77% que además consolidó su liderazgo individual en valor con un 15,34% en 2024), certifica que la oferta agroalimentaria costarricense cuenta con una infraestructura de inserción global activa capaz de dispersar el riesgo de mercado en múltiples latitudes internacionales.

Conclusiones Tres

El estudio evolutivo del sector alimentario de Costa Rica durante el período 2020–2024 revela un modelo económico caracterizado por una marcada especialización productiva y una rigidez estructural en la captación de valor. Se concluye que la estabilidad de los ingresos monetarios de esta industria depende de forma crítica de un portafolio altamente selectivo, donde solo 10 productos agrupan el 74,87% de la cuota promedio de mercado, y un núcleo concentrado de apenas cuatro bienes absorbe el 53,74% del sector. El motor indiscutible de esta dinámica corresponde a la industria de insumos líquidos, liderada por "los demás jarabes y concentrados para bebidas gaseadas", que retienen de forma individual una cuota del 26,34% y registran una tasa de expansión del 84,05%, complementados por el vertiginoso dinamismo de las preparaciones compuestas para bebidas (138,39%) y los jugos de frutas (40,20% de crecimiento y 10,60% de cuota). De esta manera, un hallazgo más prometedor radica en el rubro "Resto de productos", el cual exhibe un crecimiento expansivo del 69,67%, lo que supera el promedio sectorial general del 60,97%. Esto demuestra que a pesar de la actual dependencia de jarabes y concentrados colocados en mercados históricos, el sector

alimentario costarricense posee un ecosistema de bienes secundarios y emergentes con un dinamismo latente apto para el escalamiento y la transformación comercial.

Conclusiones de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Conclusiones Uno

La investigación de la demanda internacional para la partida arancelaria 2009 (jugos y concentrados de frutas) permite concluir que la estructura comercial global está supeditada de manera asimétrica a la extraordinaria capacidad importadora de Estados Unidos. Esta preeminencia macroeconómica se valida al constatar que, en el marco de un mercado de importaciones mundiales que se expandió un 46,84% durante el quinquenio 2020-2024, la demanda interna estadounidense registró una tasa de crecimiento referencial del 125,96%. Este comportamiento expansivo catapultó la participación de Estados Unidos en el mercado mundial hasta fijar una cuota de mercado líder e histórica del 20,01% del valor global de las compras en 2024, se distancia de forma masiva de competidores europeos como Alemania (8,36%) y Países Bajos (7,86%), los cuales exhiben tendencias a la baja o estancamiento.

Conclusión Dos

Al estudiar la competitividad y el valor geoeconómico de la oferta internacional para jugos y concentrados de frutas expone una reconfiguración estructural en los canales logísticos globales, donde Costa Rica y Estados Unidos desempeñan roles estratégicos altamente diferenciados. Se concluye que el mercado global de exportación experimenta un ciclo expansivo robusto del 49,53%, liderado de forma hegemónica en volumen por potencias sudamericanas como Brasil, que consolidó una cuota de mercado dominante del 16,69% en 2024. No obstante, este liderazgo tradicional enfrenta un desafío geográfico crítico, al operar a una distancia media superior a los 9,000 kilómetros de sus centros de consumo. Dentro de este

complejo tablero internacional, Costa Rica se erige como un competidor emergente de alto desempeño al adjudicarse el Puesto 19 a nivel mundial con una tasa de crecimiento excepcional del 72,91%, lo cual supera holgadamente el promedio de la industria.

Conclusiones Tres

El análisis comparativo de la balanza comercial de Costa Rica dentro del mercado mundial de jugos y concentrados de frutas devela una asimetría altamente favorable que posiciona al país como un neto exportador con una ventaja competitiva en consolidación. Se concluye que mientras el mercado de las importaciones mundiales de este sector creció a una tasa general del 46,84% entre 2020 y 2024, el flujo de adquisición o importación interna de Costa Rica se mantuvo prácticamente estancado, registrando una variación marginal de apenas el 5,08%. En contraposición, el valor monetario y el volumen de las exportaciones costarricenses hacia el mundo experimentaron una aceleración agresiva, que alcanza una tasa de crecimiento excepcional del 72,91% y catapultando al país al puesto 19 del ranking de dinamismo global. Este comportamiento cruzado demuestra que el aparato productivo costarricense ha logrado una profunda madurez y un alto nivel de autosuficiencia, se minimiza su dependencia de compras externas al tiempo que maximiza la captación de divisas internacionales en los mercados de mayor demanda (como el polo estadounidense). El sector aprovecha eficientemente su proximidad geográfica para competir de forma rentable frente a los oferentes líderes globales que operan a grandes distancias.

Conclusiones de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Conclusiones Uno

La investigación de la estructura comercial de Costa Rica durante el período 2020–2024 permite concluir que la matriz de exportación nacional experimenta una profunda transición hacia la manufactura avanzada, se convive con pilares agroindustriales altamente resilientes en

el mercado norteamericano. A nivel macro sectorial, el país consolida un modelo polarizado por el máximo sector exportador, correspondiente a equipo de precisión y médico, el cual ratifica una hegemonía absoluta y un crecimiento sostenido al escalar del 36,03% en 2020 a un histórico 43,62% en 2024 del valor global de los bienes despachados. Frente a esta transformación tecnológica y ante el progresivo debilitamiento del sector agrícola tradicional, el sector alimentario se constituye como el eje fundamental de estabilidad económica y seguridad para la oferta de base orgánica, manteniendo una rigurosa consistencia en torno al 13,06% en 2024 de las exportaciones totales del país.

Al evaluar el comportamiento específico hacia Estados Unidos, se evidencia que este sector no solo es resiliente, sino altamente estratégico: el flujo general alimentario hacia dicho mercado experimentó una expansión del 9,60% en el quinquenio, impulsado por una fuerte concentración donde los 10 principales productos acaparan el 65,55% de las ventas. Dentro de este portafolio agroindustrial, los jugos y concentrados de frutas reafirman un predominio comercial indiscutible en la captación de divisas norteamericanas; a pesar de ubicarse en el octavo puesto de dinamismo sectorial con un crecimiento del 19,80%, esta categoría retiene una cuota superior del 27,55% del valor exportado hacia Estados Unidos en 2024, lo que supera holgadamente a bienes históricos como el azúcar (18,80%) y se ratifica como el bien primario de retribución monetaria del sector en la relación bilateral.

Conclusiones Dos

El examen competitivo de la partida jugos y concentrados de frutas permite concluir que la participación de Costa Rica en el mercado estadounidense opera bajo un esquema de resiliencia pasiva y alta especialización logística. Por un lado, se evidencia una clara brecha competitiva frente a los líderes continentales: mientras la demanda en EE. UU. se aceleró un 125,96% y competidores como México escalaron de forma exponencial y capturan un dominio del 30,23% de la cuota en 2024, Costa Rica quedó rezagada en el octavo puesto con un

crecimiento de apenas el 37,89%, lo que retiene una participación minoritaria pero constante que promedia el 3% (situándose en 2,53% en 2024). Por otro lado, la codificación cromática del ITC (burbuja azul) introduce un hallazgo estratégico crítico: a pesar de esta pérdida de terreno relativo, las exportaciones costarricenses de jugos hacia Estados Unidos crecen más rápido que hacia el resto del mundo. Esto demuestra que la industria agroalimentaria nacional prioriza y concentra de manera exitosa sus esfuerzos en el bloque norteamericano, se consolida un canal de distribución maduro y selectivo que prefiere la seguridad transaccional de este polo de consumo masivo por encima de la periferia global.

Conclusiones Tres

El análisis macroeconómico del periodo 2020–2024 demuestra que el mercado de los Estados Unidos ejerce una influencia determinante y creciente sobre la economía de Costa Rica, reflejado en un incremento del aporte de las exportaciones totales hacia dicho destino, el cual ascendió del 7,83% del PIB en 2020 a un consolidado del 9,80% al cierre del 2024. En este engranaje comercial, el sector alimentario costarricense ha validado su rol como un dinamizador estratégico de la producción nacional; a pesar de representar una cuota moderada de la producción total del país, la industria alcanzó un hito de contribución al PIB del 0,41% en 2022 y mantuvo un flujo constante de divisas superior a los 281 millones de dólares en 2024. De este modo, se concluye que el comportamiento exportador hacia el territorio estadounidense mitiga los riesgos de volatilidad interna y sustenta la estabilidad macroeconómica del país, posiciona a los bienes agroalimentarios de alto valor agregado — como los jugos y concentrados de frutas — en pilares fundamentales para el crecimiento económico nacional.

Recomendaciones

Recomendaciones de la Primera Variable: Particularidades del Sector Exportador Alimentario

Recomendación Uno

Al considerar la dinámica comercial y sectorial expuesta, se recomienda al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y a la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) diseñar e implementar una estrategia de política pública dual para el robustecimiento de la dimensión económica. En primer lugar, se debe capitalizar la posición de liderazgo global del sector de equipo de precisión y médico mediante incentivos de segunda generación que promuevan encadenamientos productivos con la industria local (como los sectores de plástico y metalmecánica), elevando el valor agregado nacional dentro del régimen de zona franca. En segundo lugar, se torna imperativo fortalecer la competitividad internacional del sector alimentario a través de programas de transferencia tecnológica y certificaciones de sostenibilidad. Esta modernización industrial debe ser la estrategia para ejecutar una agresiva diversificación de mercados que aproveche la red operativa ya instalada en la periferia global, permitiendo canalizar la oferta agroalimentaria hacia los mercados secundarios disponibles y mitigar de este modo la peligrosa dependencia financiera e histórica hacia el mercado estadounidense ante eventuales choques macroeconómicos externos.

Recomendación Dos

Al resaltar que existe una marcada asimetría del 83,92% de concentración en los principales 10 destinos del sector alimentario y las asombrosas tasas de crecimiento en mercados secundarios, se recomienda a las autoridades de comercio exterior (COMEX y PROCOMER) y a las cámaras empresariales del sector agroalimentario reestructurar la estrategia de internacionalización bajo un enfoque de diversificación geoeconómica inteligente. Se torna imperativo canalizar recursos técnicos y financieros para potenciar los canales comerciales con aquellos destinos que exhiben el mayor dinamismo de crecimiento porcentual,

lo que se prioriza la consolidación de la oferta exportable en mercados de alto valor en Suramérica y la Unión Europea mediante el aprovechamiento de los repuntes en Perú (230,02%) y Holanda (99,13%). Asimismo, ante la innegable influencia y peso logístico de Estados Unidos y Guatemala, se deben robustecer las normativas de homologación, sostenibilidad alimentaria y valor agregado local para blindar los ingresos de divisas en estas plataformas. Finalmente, es fundamental diseñar programas de encadenamiento de exportación específicos para pequeñas y medianas empresas (pymes) orientados exclusivamente al rubro de "resto de países", aprovecha su ritmo de expansión constante del 48,86% para atomizar de forma sistemática el riesgo financiero e histórico y transformar la actual asimetría comercial en un tejido de distribución global equilibrado y resiliente frente a choques externos.

Recomendación Tres

Al considerar la elevada vulnerabilidad detectada por la concentración del 53,74% de la cuota de mercado en solo cuatro líneas de productos y la asimetría de los destinos en valor, se recomienda al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y a los encadenamientos corporativos agroalimentarios ejecutar una reingeniería estratégica de la oferta exportable enfocada en la diversificación y la sofisticación industrial. Es imperativo diseñar políticas de estímulo y transferencia tecnológica que apalanquen el extraordinario dinamismo de los bienes secundarios del rubro "resto de productos" (69,67%), lo que transforma este sector periférico en nuevas puntas de lanza comerciales. Asimismo, se debe capitalizar el éxito técnico y la alta aceptación global de la categoría líder de jarabes y concentrados para bebidas gaseadas (26,34%) y preparaciones compuestas (138,39%) para introducir estas líneas de alta rentabilidad en mercados geográficos no tradicionales de alto poder adquisitivo de Europa y Suramérica, disminuye paulatinamente la exposición del sector ante variaciones regulatorias o arancelarias en Guatemala o Estados Unidos. Finalmente, se aconseja establecer un fondo de

coinversión público-privado destinado a dotar de valor agregado a sectores tradicionales como el "Aceite de palma" (9,95%) y "Salsas y preparaciones" (6,85%), mediante certificaciones de origen y empaques sostenibles, lo cual permite que la resiliencia demostrada por el aparato alimentario se traduzca en una matriz exportadora equilibrada, con bajo riesgo y de inserción global competitiva.

Recomendaciones de la Segunda Variable: Dinámica del Comercio Internacional del Producto
Líder del Sector Alimentario en el Mercado Estadounidense

Recomendación Uno

Al destacar la masiva capacidad importadora de Estados Unidos, que absorbe una quinta parte de las compras globales de la partida 2009 con un dinamismo de crecimiento del 125,96%, se toma en cuenta la inserción competitiva de Costa Rica en dicho mercado, se recomienda a PROCOMER y a las corporaciones del sector agroalimentario costarricense institucionalizar una estrategia de blindaje y expansión logístico. Es imperativo capitalizar la cercanía de Costa Rica al principal polo de consumo del mundo para desplazar de forma sistemática a los proveedores distantes del sudeste asiático y Europa (como Vietnam o Turquía) que se encuentran mapeados en la matriz de diversificación. Esto se debe ejecutar mediante el establecimiento de alianzas logísticas de entrega preferencial y la promoción de contratos de suministro a largo plazo basados en la baja huella de carbono del transporte regional. Asimismo, ante la madurez de la demanda estadounidense, se aconseja diversificar la exportación del mercado interno y desplazarse de la producción de jugos genéricos a granel hacia concentrados funcionales, orgánicos o mezclas de frutas exóticas de mayor valor monetario. Esta especialización de nicho garantizará que Costa Rica incremente de manera sostenible su actual cuota del 4% al 5% transformando la colosal capacidad de absorción en la nación norteamericana en un motor de estabilidad económica de largo plazo para la industria alimentaria nacional.

Recomendación Dos

Debido al sobresaliente crecimiento exportador del 72,91% de Costa Rica y la ventaja de proximidad geográfica con el mercado de Estados Unidos frente a la lejanía de más de 9,000 km que afronta el líder Brasil, se recomienda a PROCOMER y a la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA) formular una estrategia de inserción comercial basada en la optimización logística. Es imperativo capitalizar de manera agresiva la menor distancia media hacia los grandes centros de consumo norteamericanos para desplazar gradualmente a los competidores transatlánticos y asiáticos, lo cual promueve contratos de suministro de largo plazo respaldados en la continuidad operativa, menores tiempos de tránsito y una reducida huella de carbono en el transporte. Asimismo, para asegurar el escalamiento de Costa Rica desde el Puesto 19 global hacia los estratos superiores de la oferta, se aconseja inyectar valor agregado a los jugos y concentrados mediante el desarrollo de subproductos funcionales u orgánicos de alta diferenciación técnica. Esta diversificación de la oferta no solo blindará la rentabilidad de las empresas locales, sino que convertirá la cercanía geográfica y el alto dinamismo actual en una ventaja competitiva sostenible y de difícil replicación para las potencias del sector.

Recomendación Tres

Al resaltar la marcada brecha comercial que expone el sobresaliente crecimiento exportador del 72,91% frente al marginal incremento de importaciones del 5,08% en la partida de jugos y concentrados, se recomienda al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y a PROCOMER institucionalizar este superávit sectorial mediante una política de sustitución estratégica y expansión internacional agresiva. Es imperativo capitalizar la baja dependencia de importaciones internas para blindar el flujo neto de divisas, lo que incentiva a las industrias locales a mantener el abastecimiento con materias primas y encadenamientos agrícolas nacionales de alta calidad. Paralelamente, para sostener el posicionamiento en el Puesto 19

global de exportación, se deben redirigir los fondos de promoción comercial hacia la diversificación de nichos de alto valor monetario en los mercados que lideran el dinamismo de la demanda mundial (como China con su 140,34% de crecimiento o Estados Unidos con su 125,96%). Esta combinación de blindaje en el mercado interno y expansión acelerada en el externo transformará la actual ventaja transaccional en un motor macroeconómico de largo plazo, altamente inmune a las fluctuaciones de precios o disrupciones logísticas internacionales.

Recomendaciones de la Tercera Variable: Tipología de Competitividad (Matriz CAN)

Recomendación Uno

Se recomienda a COMEX y PROCOMER ejecutar una estrategia comercial dual que transfiera innovaciones logísticas y tecnológicas desde la industria médica hacia la agroalimentaria para sofisticar la oferta de jugos y concentrados de frutas mediante líneas orgánicas o funcionales de alto valor monetario, logrando equilibrar la matriz exportadora frente al dominio del sector de dispositivos médicos; paralelamente, se debe blindar la cuota líder del 27,55% que ostentan los jugos en el mercado de Estados Unidos mediante la consolidación de contratos de suministro de largo plazo que capitalicen de forma óptima la ventaja de la proximidad geográfica frente a competidores lejanos, asegurando así un flujo constante de divisas y una menor vulnerabilidad macroeconómica para el país.

Recomendación Dos

Debido a que la cuota promedio del 3% y el dinamismo selectivo hacia Estados Unidos, se recomienda a PROCOMER y a la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA) llevar a cabo de una postura de resiliencia pasiva a una estrategia de penetración comercial agresiva en Estados Unidos. Es imperativo romper el rezago frente al avance del 30,23% de México mediante programas de modernización industrial que inyecten mayor elasticidad a la

oferta costarricense, al desarrollar subproductos de alto valor monetario (concentrados orgánicos o funcionales). Asimismo, al aprovechar que la codificación azul demuestra que la industria nacional ya prioriza logísticamente a Estados Unidos, se deben consolidar contratos de suministro preferencial a largo plazo que capitalicen la ventaja de proximidad geográfica frente a competidores lejanos, al transformar esa cuota constante y madura en una plataforma de escalamiento sostenible que recupere la participación de mercado perdida.

Recomendación Tres

Con base en la marcada dependencia estratégica y el dinamismo comercial expuesto hacia el mercado norteamericano, se recomienda al sector institucional y corporativo alimentario costarricense implementar políticas de escalamiento productivo que protejan y expandan la cuota de participación del país en los Estados Unidos. Específicamente, ante la ligera estabilización en el aporte del sector alimentario al PIB observado entre 2023 y 2024 (0,30%), se vuelve indispensable canalizar inversiones técnicas hacia la diversificación de la oferta exportable de jugos y concentrados de frutas a través de certificaciones de valor y el cumplimiento estricto de normativas como la Ley FSMA. Asimismo, es prioritario que las entidades de promoción comercial diseñen consorcios estratégicos que aprovechen la consolidación del Producto Interno Bruto nacional —el cual superó los 95 mil millones de dólares en 2024— para apalancar fondos de reserva logística, se reducen los costos operativos de los productores locales y garantizar la competitividad de la oferta costarricense en los nichos de mercado de mayor valor.

Capítulo VI: Propuesta

Capítulo VI: Propuesta

Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas

Introducción

El mercado global de alimentos exige una transición acelerada hacia productos que combinen nutrición, transparencia y sostenibilidad. Estados Unidos representa uno de los mayores consumidores mundiales de jugos de frutas. Sin embargo, los esquemas de exportación tradicionales enfrentan presiones debido a la competencia por costos. Esta propuesta plantea un modelo de transformación sectorial para sustituir el enfoque de volumen por uno de especialización y alto valor agregado. Mediante la integración de tecnología avanzada, capacitación técnica y asociatividad, se busca consolidar de manera definitiva la competitividad de las exportaciones de jugos y concentrado de frutas en los canales de distribución más exigentes.

Descripción de la Propuesta

La propuesta consiste en un plan integral de reingeniería operativa, normativa y comercial diseñado para diferenciar la oferta exportable de jugos y concentrados de frutas. El proyecto se articula en tres pilares de acción directa:

- Ejecución de acciones para orientar la producción de jugos y concentrados de frutas especializados con alto valor agregado hacia el mercado estadounidense.
- Formación y certificación técnica de productores en inocuidad, comercio justo y denominación de origen.
- Creación de consorcios de exportación para unificar la oferta y centralizar las negociaciones logísticas, disminuir los costos del transporte refrigerado internacional.

Planteamiento del Problema

Los exportadores de jugos y concentrados de frutas enfrentan una pérdida progresiva de rentabilidad en el mercado estadounidense debido a la dependencia de productos genéricos (*commodities*) de bajo margen. El sector opera de tal manera que limita la capacidad de los productores para negociar tarifas competitivas de fletes y almacenamiento refrigerado. Adicionalmente, existe una brecha técnica crítica respecto al cumplimiento de la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos (FSMA) de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) y una falta de aprovechamiento de sellos diferenciadores como la Denominación de Origen o el Comercio Justo. Sin una estrategia unificada que resuelva la desconexión logística y la falta de valor agregado, el producto líder corre el riesgo de ser desplazado por competidores globales con menores costos de producción.

Justificación

La ejecución de este proyecto es indispensable porque la diferenciación técnica es la única vía para evadir la guerra de precios en el mercado de alimentos norteamericano. El consumidor premium actual está dispuesto a pagar un precio significativamente mayor por bebidas que certifiquen un procesamiento limpio (*Clean Label*), un origen ético y beneficios funcionales verificables. Al unificar a los productores bajo un consorcio de exportación, se genera la economía de escala necesaria para acceder a tecnologías de punta y contratar logística de frío a costos competitivos. Esta estrategia no solo protege el margen de ganancia de las empresas participantes, sino que actúa como un motor de desarrollo socioeconómico para las comunidades agrícolas asociadas al asegurar canales comerciales estables y de alto valor.

Objetivos

Objetivo General

- Proponer una estrategia comercial y productiva orientada a la especialización de jugos y concentrados de frutas con alto valor agregado hacia el mercado estadounidense.

Objetivos Específicos

- Incentivar acciones hacia la producción de jugos y concentrados de frutas especializados con alto valor agregado.
- Capacitar a productores de jugos y concentrados de frutas certificados y normativa norteamericana.
- Fomentar consorcios hacia mejores tarifas en fletes de cadena de frío para los productores de jugos y concentrados de frutas.

Mercado Meta

El mercado objetivo lo conforman los supermercados de productos orgánicos y naturales, las cadenas de servicios de alimentación de alta y los fabricantes de bebidas premium. Este segmento abarca a consumidores estadounidenses con ingresos medios-altos, quienes priorizan etiquetas limpias, ingredientes funcionales y procesos éticos comprobables

Alcances de la Propuesta

La propuesta incrementará la participación de mercado de jugos y concentrado de frutas dentro del segmento de jugos premium en Estados Unidos.

- El proyecto consolidará una marca sombrilla sectorial que posicionará el origen de las frutas como un referente mundial de calidad superior.
- La estrategia reducirá los costos operativos de transporte internacional para todos los productores integrados en el consorcio.

- El plan establecerá una red logística de cadena de frío automatizada que garantizará cero pérdidas de calidad desde el origen hasta el destino final.

La propuesta homologará al 100% de los productores participantes bajo las normativas vigentes FSMA de la FDA y aprovechará de sellos diferenciadores como la Denominación de Origen o el Comercio Justo y la certificación FSMA.

Limitaciones de la Propuesta

A pesar de los beneficios proyectados para el consorcio de exportación, la viabilidad de la estrategia está sujeta a factores externos y organizacionales que podrían condicionar su alcance. En este sentido, se identifican las siguientes limitaciones de la propuesta:

- Volatilidad de las tarifas de fletes internacionales: las fluctuaciones imprevistas en los costos del transporte marítimo pueden alterar temporalmente los márgenes de ahorro proyectados por el consorcio.
- Resistencia cultural a la asociatividad: el individualismo comercial de algunos productores agrícolas puede ralentizar la constitución legal y operativa del consorcio de exportación.
- Barreras burocráticas aduaneras en EE. UU.: los retrasos o modificaciones repentinas en las inspecciones fitosanitarias de la FDA y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) pueden afectar los tiempos de entrega de productos perecederos.

Propuesta Estratégica

La estrategia central se basa en la diferenciación tecnológica de jugos y concentrado de frutas y la sinergia logística entre productores como consorcio y cadenas de frío.

Para mejorar el valor de los jugos y concentrados, se reemplaza el uso de tratamientos térmicos convencionales. En su lugar, se implementará estrategias de procesamiento para conservar productos con calidad idéntica a la fruta fresca, pero con una vida útil extendida de hasta 90 días en refrigeración. El valor comercial se elevará mediante la creación de fórmulas de "súper jugos", al mezclar el concentrado base con extractos botánicos de alto valor (como jengibre, cúrcuma, entre otros).

Para que esta mejora no afecte la competitividad en costos, se estructurará un consorcio logístico de impacto directo. Esta entidad agrupará los volúmenes de producción para contratar contenedor refrigerado o "reefer" completos bajo contratos anuales estables (tarifas fijas) con las líneas navieras. Así, se transforma un producto básico que compite por precio en una línea premium que compite por pureza, funcionalidad y consistencia logística.

Elementos Estratégicos Aplicados

Para garantizar la competitividad del consorcio en el mercado internacional y preservar la calidad del producto, la propuesta integra un conjunto de enfoques tácticos interconectados. A continuación, se detallan los elementos estratégicos aplicados:

- Innovación tecnológica para la cadena de frío: uso de procesamiento para mantener la integridad organoléptica de la fruta sin añadir químicos.
- Estrategia de etiqueta limpia: rediseño del empaque para destacar la ausencia de azúcares añadidos, alérgenos y conservantes artificiales.
- Poder de negociación agrupada (clúster logístico): uso de la economía de escala a través del consorcio para transformar pequeños envíos fragmentados en una carga masiva unificada con tarifas preferenciales.

Propuesta Táctica

Con el objetivo de operativizar las estrategias del consorcio y afianzar su posicionamiento en el mercado norteamericano, se estructuran acciones concretas enfocadas en la capacitación, la eficiencia logística y el mercadeo. A continuación, se presenta la propuesta táctica:

- Creación de la "Academia técnica FSMA y comercio justo": desarrollar un programa intensivo de formación virtual y presencial con consultores certificados para auditar e implementar los controles preventivos de la FDA directamente en las fincas y plantas asociadas.
- Despliegue de un archivo organizador logístico compartido: crear un repositorio digital común donde cada productor del consorcio registre sus inventarios y fechas de cosecha para coordinar y consolidar de manera exacta los envíos en contenedores refrigerados.
- Campañas de degustación en las principales ferias de Estados Unidos: financiar un pabellón conjunto del consorcio en eventos clave como la *Natural Products Expo West* y la *Summer Fancy Food Show* para presentar el portafolio especializado a los principales distribuidores norteamericanos.

Presupuesto de Inversión

A continuación, en Tabla 37 se detalla el capital estimado requerido para el desarrollo e implementación del proyecto durante el primer año (valores expresados en USD):

Tabla 37

Presupuesto de Inversión de la Propuesta de Mejora para el Fortalecimiento de las Exportaciones de Jugos y Concentrado de Frutas basado en análisis de datos de PROCOMER, TRADE MAP y análisis de entrevista a expertos (2026)

Rubro de Inversión	Descripción Detallada	Costo Estimado (\$USD)
Tecnología y Desarrollo	Compra de maquinaria para diseño de empaques "Etiqueta Limpia (Clean Label).	\$45,000
Capacitación	Contratación de asesores para normas FSMA y certificación comercio justo (Fair Trade)	\$30,000
Constitución del Consorcio	Gastos legales, notariales, diseño de la marca colectiva sombrilla que cobije a todos los productores involucrados	\$25,000
Promoción Comercial	Alquiler de stands en ferias de EE. UU. (Expo West), muestras comerciales de jugos y material de marketing.	\$35,000
Fondo de Reserva Logística	Subsidio inicial para los primeros embarques consolidados en cadena de frío y seguros de carga refrigerada.	\$15,000
Inversión total	Capital total requerido para la ejecución de la propuesta.	\$150,000

Cronograma

El siguiente diagrama detalla la planificación temporal de la propuesta. Estructura las actividades en un periodo de 12 semanas. Vincula cada tarea con su respectivo presupuesto en dólares (\$USD). Permite coordinar las capacitaciones, el diseño técnico y la logística. Asegura el cumplimiento de normativas de exportación hacia Estados Unidos. Su base analítica proviene de datos de PROCOMER y expertos, información que se visualiza en la Figura 34.

Para mantener las siete actividades originales de presupuesto se llevan siete fases que incluyen:

- Capacitación de auditoría de procesos y consultoría FSMA 204 maquinaria para diseño de empaques "Etiqueta Limpia" (incluye los \$25,000 de la constitución del consorcio y consultoría/capacitación)
- Capacitaciones del manejo de la nube y archivos
- Capacitaciones sobre sello de Esencial Costa Rica
- Capacitación técnica al personal operativo maquinaria para diseño de empaques "Etiqueta Limpia" (incluye compra de maquinaria y capacitación técnica para usarla).
- Diseño y activación de QR y mercadeo digital (equivale al 100% del rubro promoción comercial, ferias y marketing)
- Capacitación sobre diseño y activación de QR y mercadeo
- Primeros envíos piloto como consorcio

Consideraciones Generales

Para cerrar la propuesta, es fundamental establecer las condiciones necesarias para que la inversión tecnológica sea sostenible a largo plazo. Se deberá atender las siguientes tres consideraciones generales clave para el éxito del proyecto:

- Alineación con la regulación de la FDA: Cualquier cambio en la formulación de los jugos con ingredientes funcionales debe verificar que los aditivos botánicos estén clasificados por las autoridades de EE. UU.
- Compromiso de suministro constante: Los productores participantes deben comprometerse por contrato a reservar un porcentaje fijo de su producción para el consorcio, evitando el desabastecimiento durante los picos de demanda.
- Monitoreo de la cadena de frío: Es indispensable exigir a los dueños de los contendores el uso de registradores de datos con GPS en cada contenedor para rastrear la temperatura en tiempo real y proteger las pólizas de seguro de la carga.

Conclusión de la Propuesta

La especialización y la asociatividad constituyen la única vía sostenible para asegurar el crecimiento del sector de jugos y concentrados en el mercado estadounidense. Esta propuesta demuestra que, al sustituir la competencia por precios individuales por un modelo de valor tecnológico agregado y logística unificada, se superan las principales barreras de entrada técnicas y económicas de EE. UU. La inversión requerida no solo optimiza los márgenes de ganancia netos de las empresas, sino que democratiza el acceso a certificaciones internacionales para los pequeños productores, generando un ecosistema de exportación moderno, resiliente, equitativo y altamente rentable.

Referencias

- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica* (6.^a ed.). Editorial Episteme.
https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION
- Arteaga Ortiz, J. (Coord.). (2023). *Manual de internacionalización: Técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización* (3.^a ed.). ICEX España Exportación e Inversiones.
<https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/todos-nuestro-servicios/informacion-mercados/publicaciones/2023/09/01-manual-de-internacionalizacion-icex-2023-3-ed.pdf>
- Ávila Cerdas, S., y Soto Fallas, L. (1991). *La promoción de exportaciones no tradicionales en Costa Rica: evaluación del contrato de exportación en el sector agropecuario: 1984-1989* [Tesis de grado].
- Babbie, E. R. (2020). *The practice of social research* (15.^a ed.). Cengage Learning.
<https://www.cengage.com/c/the-practice-of-social-research-15e-babbie/9780357360767/>
- Banco Central de Costa Rica. (2026). *Estadísticas Económicas: Sector Externo*.
<https://www.bccr.fi.cr/indicadores-economicos>
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la investigación*. Editorial Shalom.
<http://187.191.86.244/rceis/wp-content/uploads/2015/07/Metodolog%C3%ADa-de-la-Investigaci%C3%B3n-DANIEL-S.-BEHAR-RIVERO.pdf>
- Bunge, M. (2014). *La ciencia: Su método y su filosofía*. Penguin Random House Grupo Editorial México. <https://www.der.unicen.edu.ar/wp-content/uploads/2021/06/05.-BUNGE-1.pdf>

- Casilda Béjar, R. (2004). *América Latina y el Consenso de Washington*. Boletín Económico de ICE, (2803), 19-38. <https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/3516/3516>
- Centro de Comercio Internacional. (2026). Trade Map: Estadísticas del comercio para el desarrollo de empresas internacionales (Base de datos).
<https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1991). *Análisis de la competitividad de las naciones (CAN)*. Naciones Unidas.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/4485921d-b0a3-4bdc-b6fa-b7a3523e6255/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2005). *DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y las reformas legales que deben realizar los países centroamericanos*. Naciones Unidas.
<https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/cepal/perspec/76mx.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021). *Análisis de la competitividad de las exportaciones: Herramientas para la toma de decisiones*. Naciones Unidas.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f84fcebfb-9a30-4ea4-9a0c-73f2cd17aacd/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). *Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC)*.
<https://newmagic.cepal.org/Home.aspx>
- Cordero, M. (2021). *Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC): Manual de usuario* (LC/MEX/TS.2021/9). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46791-modulo-analizar-crecimiento-comercio-internacional-magic-manual-uso>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approach* (4.^a ed.). SAGE Publications.

- Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., y Varela-Ruiz, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Investigación en Educación Médica, 2(7), 162-167. <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733228009.pdf>
- Durán Lima, J. E. (2008). *Manual de comercio exterior y política comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/manual_de_comercio_exterior_y_politica_comercial.pdf
- Dussel, E. (2001). *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f84fceb9-9a30-4ea4-9a0c-73f2cd17aacd/content>
- Environmental Protection Agency. (2025, 28 de junio). *Setting tolerances for pesticide residues in foods*. US EPA. [epa.gov](https://www.epa.gov) [1]
- Food and Drug Administration. (2024). *¿Qué regula la FDA?* U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/about-fda/what-we-do/que-regula-la-fda>
- Food and Drug Administration. (2025). *Food Safety Modernization Act (FSMA)*. U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food-and-dietary-supplements/food-safety-modernization-act-fsma>
- Gadamer, H. G. (1998). *Verdad y método*. Ediciones Sígueme. <https://sonocreatica.org/wp-content/uploads/2021/02/Gadamer-Verdad-y-Metodo-II.pdf>
- Global Food Safety Initiative. (2023). *GFSI benchmarking requirements version 2020.1: Defining food safety delivery globally*. Consumer Goods Forum.

Guber, R. (2001). *La etnografía, método, campo y reflexividad*. Grupo Editorial Norma.

https://perio.unlp.edu.ar/catedras/mis/wp-content/uploads/sites/126/2020/04/CAP3guber_r.-la_etnografia.pdf

Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2011). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. MIT Press. https://oec.world/pdf/AtlasOfEconomicComplexity_Part_I.pdf

Hernández González, G., y Villalobos Salas, O. C. (2016). *Diversificación de la matriz productiva de Costa Rica: ¿Alternativa para reducir dependencia, pobreza y desigualdad?* (Análisis N.º 9-2016). Fundación Friedrich Ebert.

<https://collections.fes.de/publikationen/ident/fes/13181>

Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.

Hidalgo, A., Albors, J., y Cuenca, J. L. (2013). *El sector de la industria alimenticia de Costa Rica: Una perspectiva desde la cadena de valor*. ResearchGate.

<https://www.sela.org/publicaciones/el-sector-de-la-industria-alimentaria-de-costa-rica-una-perspectiva-desde-la-cadena-de-valor/>

Instituto de Desarrollo Productivo de Tucumán. (2021). *Clean Label*.

<https://idep.gov.ar/webidep/wp-content/uploads/2021/06/Clean-Label.pdf>

Instituto de Gestión de la Calidad Académica. (2021). *Plan de Mejoramiento: elementos básicos para su diseño*. Universidad Nacional de Educación a Distancia.

<https://www.uned.ac.cr/docencia/images/igesca/materiales/materiales1.pdf>

Instituto de Gestión de la Calidad Académica. (2021). *Plan de Mejoramiento: elementos básicos para su diseño*. Universidad Nacional de Educación a Distancia.

<https://www.uned.ac.cr/docencia/images/igesca/materiales/materiales1.pdf>

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. (1998). *La experiencia de Costa Rica en la promoción de exportaciones*. Integración & Comercio, 2(4/5), 167-190.

<https://www.comex.go.cr/media/7687/inserci%C3%B3n-de-costa-rica-en-la->

[econom%C3%ADa-mundial-los-primeros-20-a%C3%B1os-en-el-sistema-multilateral-de-comercio.pdf](#)

Kotler, P., y Armstrong, G. (2012). *Marketing* (14.^a ed.). Pearson Educación.

Kotler, P., y Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de marketing* (13.^a ed.). Pearson Educación.

Kotler, P., y Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.^a ed.). Pearson Educación.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International economics: Theory and policy* (11.^a ed.). Pearson.

Lizano, E. (1990). *Ajuste y crecimiento en la economía de Costa Rica (1982-1994)*. Academia de Centroamérica. https://www.academiaca.or.cr/wp-content/uploads/2017/06/Ajuste_crecimiento_economia_Costa_Rica.pdf

Llamas, J. (2020, 15 de abril). *Cuota de mercado*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/cuota-de-mercado.html>

Mankiw, N. G. (2012). *Principios de economía* (6.^a ed.). Cengage Learning.

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2010). *Política de Estado para el sector agroalimentario y el desarrollo rural costarricense 2010-2021*.

<https://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/Memoria-2012.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior & Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2024). *Informe anual convenio COMEX-PROCOMER 2024* [Archivo PDF].

<https://www.comex.go.cr/media/11037/informe-anual-convenio-comex-procomer-2024.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe de evaluación global de resultados de los acuerdos comerciales vigentes en Costa Rica*.

<https://www.comex.go.cr/media/6621/informe-de-evaluaci%C3%B3n-global-de-resultados-de-los-acuerdos-comerciales-vigentes-en-costa-rica-2017.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2024). *TLC Costa Rica - Israel*.

<https://www.comex.go.cr/media/10655/05-bebidas-y-jugo-de-frutas-ficha.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2025). *Informe Anual de Labores mayo 2024 – abril 2025*.

<https://www.comex.go.cr/media/11418/informe-de-labores-2024-2025.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2026). *Acuerdos comerciales vigentes y en proceso de Costa Rica*. <https://www.comex.go.cr/acuerdos-comerciales/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2023). *El estado de los mercados de productos básicos agrícolas 2022: Geopolítica y comercio de alimentos*. <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/1e587f56-4c73-4915-ab5b-ae67a71210f2/content>

Organización Mundial del Comercio y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2017). *Comercio y normas alimentarias*.

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tradefoodfao17_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2023). *Informe sobre el Comercio Mundial 2023: Lograr una globalización segura, inclusiva y sostenible*.

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr23_s/wtr23_s.pdf

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). *Estudios Económicos de la OCDE: Costa Rica 2025*.

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2025/03/oecd-economic-surveys-costa-rica-2025_8f08995b/e6d0420b-es.pdf

Picado Solís, J. M. (2025). *Creación de un plan de negocios para fundar una empresa de productos alimenticios con valor agregado a base de piña, que permita determinar su aceptación en el mercado de Florida, Estados Unidos durante el período 2023-2024* [Tesis de licenciatura]. Universidad Técnica Nacional.

<https://repositorio.utn.ac.cr/server/api/core/bitstreams/8282fe2b-30f5-4437-b2dc-b8a49a730bfb/content>

Porter, M. E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Harvard Business Review.

<https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER]. (2024). *Reporte sobre barreras técnicas y regulatorias críticas para el sector alimentario y directrices de la FDA*.

<https://procomer.com/posibles-desafios-regulatorios-en-la-industria-alimentaria-de-estados-unidos-en-2024/>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2009). *Costa Rica: impactos de los Tratados de Libre Comercio*. [https://procomer.com/wp-](https://procomer.com/wp-content/uploads/2025/03/empleo_exportador_20092020-01-02_15-57-13.pdf)

[content/uploads/2025/03/empleo_exportador_20092020-01-02_15-57-13.pdf](https://procomer.com/wp-content/uploads/2025/03/empleo_exportador_20092020-01-02_15-57-13.pdf)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2020). *Jugos y concentrados de frutas: Costa Rica, fresca natural*.

[https://www.esencialcostarica.com/foodindustry/pdfs/OnePage Alimentos Jugos y Concentrados ESP v2020.pdf](https://www.esencialcostarica.com/foodindustry/pdfs/OnePage_Alimentos_Jugos_y_Concentrados_ESP_v2020.pdf)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2024, 11 de enero). *Posibles desafíos regulatorios en la industria alimentaria de Estados Unidos en 2024*.

<https://procomer.com/posibles-desafios-regulatorios-en-la-industria-alimentaria-de-estados-unidos-en-2024/>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2025). *Criterios de selección y evaluación técnico-comercial para la participación de empresas en eventos internacionales*.

Dirección de Exportaciones, PROCOMER.

[https://procomer.com/documentos/?carpeta=guias-](https://procomer.com/documentos/?carpeta=guias-informativas&subcarpeta=documentos-guias-informativas)
[informativas&subcarpeta=documentos-guias-informativas](https://procomer.com/documentos/?carpeta=guias-informativas&subcarpeta=documentos-guias-informativas)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2025). Portal Estadístico de Comercio Exterior. <https://servicios.procomer.go.cr/PortalEstadistico/>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (24 de enero de 2025). *Costa Rica cierra el 2024 con un crecimiento de 9% en las exportaciones de bienes* (Comunicado de

prensa). Ministerio de Comercio Exterior. <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2025/enero/cp-3017-costa-rica-cierra-el-2024-con-un-crecimiento-de-9-en-las-exportaciones-de-bienes/>

Ricoeur, P. (2003). *El conflicto de las interpretaciones: Ensayos de hermenéutica*. Fondo de Cultura Económica.

Rivera Rodríguez, H. A. (2011). *Mejoramiento Continuo (The Continuous Improvement)*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/228195008_Mejoramiento_Continuo_The_Continuous_Improvement

Rugman, A. M., & Oh, S. (2008). *The international competitiveness of Asian firms*. *Journal of Strategy and Management*, 1(1), 57–71. <https://doi.org/10.1108/17554250810909419>

Sánchez, J. (2016, 11 de febrero). *Competitividad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>

Sánchez, J. (2020). *Tasa de variación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-variacion-del-período.html>

Schumpeter, J. A. (2010). *Capitalismo, socialismo y democracia*. (Obra original publicada en 1942).

Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta.

Smith, A. (2009). *La riqueza de las naciones* (J. A. Ortiz, Trad.). Alianza Editorial. (Trabajo original publicado en 1776).

Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320. <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Solow1957.pdf>

Tapscott, D., y Tapscott, A. (2017). *La revolución blockchain: Descubre cómo esta nueva tecnología transformará la economía global*. Deusto.

- Tribunal Supremo de Elecciones. (2008). *Cifras generales y datos relevantes del Referéndum 2007: Consulta popular sobre proyecto de ley: TLC de Estados Unidos con Centroamérica y República Dominicana*. Revista de Derecho Electoral, (5).
https://www.tse.go.cr/revista/art/5/anexo_cifras_datos_ref2007.pdf
- U.S. Food and Drug Administration. (2022). *FSMA Final Rule on Requirements for Additional Traceability Records for Certain Foods*. U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/food/food-safety-modernization-act-fsma/fsma-final-rule-requirements-additional-traceability-records-certain-foods>
- U.S. Food and Drug Administration. (2024, 4 de septiembre). *Foreign Supplier Verification Programs (FSVP) for importers of food for humans and animals: Guidance for industry*. U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/regulatory-information/search-fda-guidance-documents/guidance-industry-foreign-supplier-verification-programs-importers-food-humans-and-animals>
- U.S. Food and Drug Administration. (2025, 3 de marzo). *Import alerts: Safeguarding the U.S. food supply chain through detention without physical examination (DWPE)*. U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/industry/actions-enforcement/import-alerts>
- U.S. Food and Drug Administration. (2026, 28 de mayo). *Pesticides in human foods – domestic and import: Compliance program guidance*. U.S. Department of Health and Human Services. <https://www.fda.gov/food/chemical-contaminants-pesticides>
- Universidad Mariano Gálvez de Guatemala. (2025). *Guía metodológica para la elaboración de proyectos de investigación y realización de instrumentos*. Facultad de Ciencias Económicas. Editorial Universitaria.
- Vargas Solís, L. P. (1990). *Crisis económica y ajuste estructural*. Editorial de la Universidad Estatal a Distancia.

- Velásquez, J. (2014). *Costa Rica: Un proceso de apertura inconcluso*. Universidad Estatal a Distancia.
- Vernon, R. (1966). *International investment and international trade in the product cycle*. The Quarterly Journal of Economics, 80(2), 190-207.
- Villasuso, J. M. (1990). *Reflexiones sobre la nueva estrategia de desarrollo costarricense*. En L. P. Vargas Solís (Ed.), *Crisis económica y ajuste estructural*. Editorial de la Universidad Estatal a Distancia.
- Williamson, J. (1990). *What Washington means by policy reform*. En J. Williamson (Ed.), *Latin American adjustment: How much has happened?* (pp. 7-20). Institute for International Economics.
- Zorrilla, S. (2002). *Introducción a la metodología de la investigación* (25.^a ed.). Aguilar León y Cal Editores.

Apéndices

Apéndice A. Lista de Entrevista 1

Tesis: Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto.

Entrevista para expertos

Asunto: Consulta académica para tesis de Licenciatura en Economía con Énfasis en Economía Internacional

Nombre: Suyen Alonso Ubieta

Rango de Edad: ☐ 20-29 años ☐ 30-39 años ☒ 40-49 años ☐ 50-59 años

Escolaridad Universitaria: ☐ Licenciatura ☐ Magister Scientiae ☒ Doctorado

Lugar de trabajo: ☐ Institución privada ☒ Institución pública

Especifique el puesto actual: Investigadora y académica UNA

Reciba un cordial saludo.

Como parte de mi trabajo final de graduación titulado: ***“Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto”*** estoy aplicando la metodología de la Matriz de la CAN para identificar la competitividad de los jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Dada su experiencia en el análisis de mercados internacionales, me es de gran interés contar con su criterio profesional para contrastar los resultados cuantitativos de mi modelo con la realidad del sector.

Agradezco de antemano su tiempo y apoyo a la formación de nuevos profesionales.

Saludos cordiales,

Olga Cristina Villalobos Salas.

En caso de consultas o desear la entrevista virtual puede contactarme: 8319-4030 o a mi correo personal.

Conteste las siguientes preguntas:

Objetivo específico #1:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.

1. ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

La diversificación de productos ha sido muy alta, pero no así la de mercados.

2. Existe una concentración en pocos productos. Entre los primeros productos de exportación se encuentran las manufacturas tecnológicas como dispositivos médicos y productos de base agrícola como la piña y el Banano. El principal mercado de destino a pesar de la diversificación de mercado continúa siendo el mercado estadounidense.

¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración la oferta exportable del sector?

Por su naturaleza, son las que atraen, pero no necesariamente las que encadenar. Su rol es de importancia pues cumple un papel en específico.

3. Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector

Las de tipo ambiental como lo es Pacto Verde que actualmente es la que está demandando más adaptaciones.

4. ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

En lo operativo y logístico deberían tener un rol central, pues deben facilitar el comercio y existen capítulos específicos al respecto.

5. ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

Debe tener un peso relevante pues es lo que marca la diferenciación frente a commodities. El valor agregado debe ofrecer más estabilidad.

6. En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

El país sigue manteniendo sus ventajas comparativas en la producción de bienes de base agrícola.

Objetivo Específico #2:

- Establecer las características de la dinámica del comercio producto más exportado del sector alimentario costarricense (jugos y concentrado de frutas) hacia Estados Unidos.

7. ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

Esta dinámica está basada en la diferenciación del producto aprovechando las ventajas comparativas con las que cuenta el país.

8. ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

Ambos países determinan el precio y volúmenes globales y, al darse escenarios como la subida unilateral de aranceles por parte de USA, las importaciones hacia USA se han visto afectados.

9. ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

Hay dependencia alta si se considera que más del 50% del volumen exportado va a ese mercado.

10. Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

Solo conozco las que menciona.

11. ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores flexitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

No tengo información específica, pero posiblemente, impactan de forma relevante en márgenes, especialmente en productos de bajo margen unitario.

Objetivo Específico #3:

- Reconocer la tipología del producto más exportado del sector alimentario de costarricense (jugos y concentrados de frutas) hacia Estados Unidos según la matriz de competitividad de la CAN.

12. Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “*estrellas nacientes*” dentro de la matriz de

competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

Posiblemente hay una base estructural favorable (demanda por productos percibidos como más naturales y compras industriales con especificaciones estables), pero puede ser vulnerable a sustitución por bebidas funcionales, especialmente cuando suben precios o cambia la preferencia hacia bebidas que indican que contienen proteína, energizantes o bajo azúcar.

13. Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como "estrella naciente" (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

Posiblemente está asociado al cumplimiento normativo, incluyendo los requerimientos de calidad. Los acuerdos son importantes en el tanto disminuyen los costos por aranceles.

14. ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

Este contexto de volatilidad afecta las decisiones de los productores exportadores y para amortiguar esto es importante la diversificación del mercado. Recordemos que los jugos tienen muchos sustitutos en el mercado estadounidense y por lo tanto son sensibles a las variaciones de precios.

15. ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

Esta variable es importante en el mercado internacional por lo tanto se le deben poner mucha atención si se quiere permanecer en el mercado.

Objetivo 4:

- Diseñar una propuesta de estrategia para el mejoramiento del progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario (jugos y concentrados de frutas) en el mercado estadounidense.

Instrumento de Validación Estratégica

Instrucciones: Por favor, evalúe las siguientes una propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico para el sector de jugos y concentrados hacia EE. UU., marcando con una (X) el nivel de pertinencia e impacto económico que considera que tendría cada una.

Leyenda:

1. Totalmente en desacuerdo (Muy baja viabilidad/impacto)
2. En desacuerdo (Baja viabilidad/impacto)
3. Neutral (Indiferente)
4. De acuerdo (Alta viabilidad/impacto)
5. Totalmente de acuerdo (Muy alta viabilidad/impacto)

No.	Ítem / Propuesta Estratégica	1	2	3	4	5
1	Especialización: Generar una política para priorizar la producción de jugos y concentrados de frutas con especificaciones de "orgánicos" para mejorar el margen de utilidad.	0	0	(X)	0	0
2	Inteligencia CAN: Implementar monitoreo semestral de la cuota de mercado para mantener el estatus de Estrella Naciente.	0	0	0	(X)	0
3	Rastreabilidad: Invertir en tecnologías de trazabilidad digital (Blockchain) para cumplir con la Sección 204 de la Ley FSMA ⁸ .	0	0	0	0	(X)
4	Certificaciones: Subvencionar certificaciones de inocuidad (GlobalGAP/SQF) para facilitar el acceso a <i>retailers</i> en EE. UU.	(X)	0	0	0	0
5	Valor Agregado: Desarrollar subproductos a partir de desechos de fruta para diversificar ingresos.	0	0	0	(X)	0
6	Asociatividad: Fomentar consorcios de exportación para negociar mejores tarifas en fletes de cadena de frío.	0	0	(X)	0	0
7	Sostenibilidad: Implementar el cálculo de la huella de carbono como factor de diferenciación competitiva en el mercado estadounidense.	0	0	0	0	(X)
8	Mitigación de Riesgo: Promover el uso de coberturas cambiarias ante la volatilidad del tipo de cambio en operaciones de largo plazo.	0	0	0	0	(X)
9	Seguridad de producción: Fomentar seguros de cosechas para garantizar ganancias al exportador.	(X)	0	0	0	0
10	Acceso a nuevos mercados: Generar acuerdos comerciales con otros países que consuman el producto.	0	0	0	(X)	0
11	Créditos especiales: Realizar convenios con bancos estatales que fomenten el acceso a financiamiento a los exportadores	0	0	0	0	(X)
12	Desarrollo de datos: Generar bases de datos con información como: empresas, cantidad de empleo y comunidades beneficiadas para promover el sector como actividad dinamizadora de la economía costarricense.	0	0	0	(X)	0

Explique los tres principales elementos que debe contener una estrategia para mejorar el progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario en el mercado estadounidense.

1. Garantizar la consistencia de especificaciones y la calidad (Brix, acidez, color), inocuidad/documentación y cumplimiento del comprador.

⁸ Según establece la FDA (2022) en la Sección 204 de la Ley FSMA, la trazabilidad es un requisito crítico para garantizar la inocuidad alimentaria en el mercado estadounidense.

2. Eficiencia logística y gestión de riesgos, de tal forma que se pueda bajar costos (consolidación, contratos logísticos, asociatividad) y proteger márgenes con coberturas cambiarias/seguros de producción.
3. Brindar asistencia técnica continua a empresas (especialmente MIPYMES) para cumplir especificaciones del comprador en EE. UU., inocuidad y requisitos documentales de importación, con acompañamiento para certificaciones y mejora de procesos.

Apéndice B. Lista de Entrevista 2

Tesis: Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto.

Entrevista para expertos

Asunto: Consulta académica para tesis de Licenciatura en Economía con Énfasis en Economía Internacional

Nombre: Rodrigo Corrales Mejías

Rango de Edad: ☐ 20-29 años ☒ 30-39 años ☐ 40-59 años ☐ 50-59 años

Escolaridad Universitaria: ☐ Licenciatura ☒ Master ☐ Doctorado

Lugar de trabajo: ☐ Institución privada ☒ Institución pública

Especifique el puesto actual Analista Económico en Telecomunicaciones

Reciba un cordial saludo.

Como parte de mi trabajo final de graduación titulado: ***“Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto”*** estoy aplicando la metodología de la Matriz de la CAN para identificar la competitividad de los jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Dada su experiencia en el análisis de mercados internacionales, me es de gran interés contar con su criterio profesional para contrastar los resultados cuantitativos de mi modelo con la realidad del sector.

Agradezco de antemano su tiempo y apoyo a la formación de nuevos profesionales.

Saludos cordiales,

Olga Cristina Villalobos Salas.

En caso de consultas o desear la entrevista virtual puede contactarme: 8319-4030 o a mi correo personal.

Conteste las siguientes preguntas:

Objetivo específico #1:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.

1. ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

En los últimos años se observa una relativa estabilidad en la estructura de las exportaciones, aunque persiste un nivel significativo de concentración tanto en productos como en destinos. Un número reducido de bienes continúa explicando una proporción importante del valor exportado, y ciertos mercados tradicionales siguen siendo los principales receptores. Sin embargo, también se identifican esfuerzos graduales de diversificación, especialmente hacia productos con mayor valor agregado y hacia nuevos mercados emergentes. Esta tendencia sugiere un proceso de transformación progresiva más que un cambio estructural abrupto.

2. ¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración de la oferta exportable del sector?

Las empresas tractoras desempeñan un papel central en la configuración de la oferta exportable, ya que concentran una parte importante del volumen exportado, cuentan con economías de escala y tienen mayor capacidad para cumplir estándares internacionales de calidad, trazabilidad y certificación. No obstante, las MIPYMES cumplen un rol relevante como proveedoras especializadas, particularmente en nichos de mercado y productos diferenciados. En muchos casos, la articulación productiva entre empresas grandes y pequeñas permite integrar a las MIPYMES en cadenas de valor orientadas a la exportación, aunque persisten desafíos asociados a financiamiento, asistencia técnica y cumplimiento regulatorio.

3. Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector?

Actualmente, las medidas sanitarias y fitosanitarias representan uno de los principales determinantes del acceso a mercados internacionales. Los requisitos relacionados con inocuidad alimentaria, trazabilidad, residuos de agroquímicos y certificaciones de calidad suelen implicar costos significativos de cumplimiento, especialmente para productores pequeños. Asimismo, los requisitos de etiquetado y empaque, incluyendo información nutricional, origen del producto y certificaciones ambientales, han adquirido mayor relevancia. Estas medidas, aunque necesarias para garantizar la seguridad del consumidor, pueden convertirse en barreras técnicas si los exportadores no cuentan con suficiente apoyo institucional y capacidades técnicas.

4. ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

Los acuerdos comerciales vigentes han sido fundamentales para mejorar las condiciones de acceso a mercados internacionales, principalmente mediante la reducción o eliminación de aranceles y la armonización de normas técnicas. Si bien su impacto directo en los costos

logísticos es limitado, sí contribuyen a reducir costos operativos asociados a trámites aduaneros, certificaciones y procedimientos de exportación. Además, los acuerdos facilitan la previsibilidad regulatoria, lo cual permite a los exportadores planificar sus operaciones con mayor seguridad y estabilidad en el largo plazo.

5. ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

Aunque los productos agrícolas primarios continúan teniendo un peso relevante en la estructura exportadora, se observa una tendencia creciente hacia la incorporación de valor agregado. El procesamiento industrial, la diferenciación por calidad, el uso de empaques sostenibles y las certificaciones de origen o sostenibilidad permiten acceder a segmentos de mercado con mayores precios y menor competencia basada exclusivamente en costos. Este proceso es gradual y convive con la exportación de commodities, pero constituye un elemento clave para mejorar la competitividad estructural del sector.

6. En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

Costa Rica mantiene ventajas comparativas reveladas consolidadas en varios productos agroalimentarios tradicionales, resultado de condiciones naturales favorables, experiencia productiva acumulada y acceso preferencial a mercados internacionales. Sin embargo, también se encuentra en un proceso de transición hacia nuevos nichos de especialización, particularmente en productos diferenciados, sostenibles y con mayor contenido tecnológico. Esta coexistencia entre especialización tradicional y diversificación emergente refleja una estrategia gradual de transformación productiva orientada a fortalecer la resiliencia y competitividad del sector exportador.

Objetivo específico #2:

- Establecer las características de la dinámica del comercio producto más exportado del sector alimentario costarricense (jugos y concentrado de frutas) hacia Estados Unidos.

7. ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

La dinámica de compra en Estados Unidos responde a una combinación de factores de precio y especificidad técnica, aunque en los últimos años ha ganado mayor relevancia la diferenciación técnica. Los grandes compradores industriales valoran características específicas como los grados BriX, la estabilidad del producto, la trazabilidad y el cumplimiento de certificaciones de inocuidad alimentaria. No obstante, el precio sigue siendo un factor determinante en productos más estandarizados, donde la competencia internacional es más intensa. En general, puede afirmarse que el sector compite en un modelo híbrido, donde la eficiencia en costos es necesaria para mantenerse en el mercado, pero la estabilidad de la demanda depende cada vez más de la capacidad de cumplir especificaciones técnicas consistentes.

8. ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

La dinámica de los grandes productores globales tiene un impacto significativo en la formación de precios internacionales y en las oportunidades de exportación hacia Estados Unidos. Países con producción a gran escala pueden influir en los precios mediante variaciones en sus cosechas, costos de producción o condiciones climáticas. Cuando aumenta la oferta global de jugos concentrados, especialmente de productos sustitutos, los precios tienden a ajustarse a la baja, reduciendo los márgenes para exportadores más pequeños. En este contexto, los

exportadores costarricenses tienden a posicionarse en segmentos más especializados o en mezclas industriales donde la diferenciación por calidad o confiabilidad del suministro permite amortiguar parcialmente la volatilidad de precios.

9. ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

El mercado estadounidense continúa siendo el principal destino para las exportaciones de jugos y concentrados de frutas, lo que evidencia un grado importante de dependencia comercial. Esta concentración responde tanto a la cercanía geográfica como a la existencia de relaciones comerciales consolidadas y condiciones de acceso relativamente favorables. Sin embargo, también se observan esfuerzos graduales de diversificación hacia otros mercados, particularmente en Europa y algunos países de América Latina, impulsados por estrategias empresariales orientadas a reducir riesgos y ampliar oportunidades comerciales. Aun así, en el corto plazo Estados Unidos seguirá siendo el mercado dominante para este capítulo exportador.

10. Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

Las barreras técnicas más relevantes están asociadas a los controles de inocuidad alimentaria y calidad del producto. Entre ellas destacan los límites máximos de residuos de plaguicidas, los controles de contaminantes como metales pesados y micotoxinas, así como parámetros físico-químicos como color, acidez y contenido de sólidos solubles. Asimismo, los sistemas de trazabilidad y los requisitos de certificación de plantas procesadoras constituyen elementos clave para mantener el acceso al mercado. El cumplimiento de estas exigencias determina en gran medida la fluidez del comercio, ya que cualquier incumplimiento puede traducirse en rechazos de embarques o mayores costos de verificación.

11. ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores fleXitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

Los costos de transporte especializado representan un componente relevante en la estructura de costos de exportación de jugos y concentrados. El uso de contenedores flexitank o refrigerados implica costos logísticos superiores en comparación con productos menos sensibles al manejo y almacenamiento. No obstante, la cercanía geográfica de Costa Rica al mercado estadounidense reduce los tiempos de tránsito y permite compensar parcialmente esta desventaja frente a competidores más lejanos. En general, la competitividad logística depende tanto del costo del transporte como de la eficiencia en la cadena de frío y la confiabilidad de los tiempos de entrega, factores especialmente valorados por los compradores industriales.

Objetivo específico #3:

- Reconocer la tipología del producto más exportado del sector alimentario de costarricense (jugos y concentrados de frutas) hacia Estados Unidos según la matriz de competitividad de la CAN.

12. Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “*estrellas nacientes*” dentro de la matriz de competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

La ubicación en el cuadrante de “*estrella naciente*” parece responder en buena medida a tendencias estructurales del mercado, particularmente al crecimiento de la demanda por productos percibidos como naturales y con menor nivel de procesamiento. Los jugos y concentrados de frutas se benefician de esta preferencia del consumidor por ingredientes

naturales utilizados tanto en consumo directo como en la industria alimentaria. No obstante, esta posición no está completamente consolidada, ya que existe una creciente competencia de bebidas funcionales, sustitutos con bajo contenido de azúcar y productos fortificados. En ese sentido, la categoría mantiene un dinamismo positivo, pero su crecimiento dependerá de su capacidad de adaptarse a nuevas preferencias de consumo.

13. Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como "estrella naciente" (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

La condición de "estrella naciente" probablemente responde a una combinación de factores más que a un único determinante. La calidad y consistencia del producto han sido elementos centrales, especialmente en términos de trazabilidad, estabilidad de suministro y cumplimiento de estándares sanitarios. Asimismo, las condiciones de acceso preferencial al mercado de Estados Unidos han contribuido a sostener la competitividad frente a otros exportadores. A esto se suma la incidencia de factores coyunturales en países competidores, como variaciones en la producción agrícola o en los costos logísticos, que pueden haber generado ventanas de oportunidad para aumentar la participación de mercado. En conjunto, estos elementos explican un crecimiento que parece parcialmente estructural pero también influido por condiciones externas favorables.

14. ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

Las fluctuaciones de precios internacionales influyen directamente en la competitividad de los exportadores, especialmente en productos relativamente estandarizados donde la elasticidad-precio de la demanda suele ser significativa. Medidas como impuestos o ajustes regulatorios

pueden trasladarse parcialmente a los precios finales, afectando los volúmenes demandados y la participación de mercado de los proveedores externos. Sin embargo, los exportadores que mantienen relaciones comerciales estables con compradores industriales suelen contar con cierto margen para sostener su presencia mediante contratos de mediano plazo y especificaciones técnicas diferenciadas. Esto permite que la participación de mercado sea relativamente estable en el corto plazo, aunque en el largo plazo dependerá de la capacidad de adaptación a cambios en precios relativos y condiciones regulatorias.

15. ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

El cumplimiento de estándares de sostenibilidad se ha convertido en un elemento cada vez más importante en la definición de competitividad dentro del sector de jugos y concentrados. Certificaciones relacionadas con producción sostenible, reducción de huella ambiental y responsabilidad social empresarial están siendo incorporadas progresivamente en los criterios de compra de grandes importadores y empresas procesadoras. Esto implica que la competitividad ya no depende exclusivamente del precio o del volumen exportado, sino también de la capacidad de demostrar prácticas productivas responsables y sistemas de trazabilidad confiables. En consecuencia, las empresas que logran cumplir estos estándares tienden a acceder a relaciones comerciales más estables y a segmentos de mercado con mayores exigencias de calidad.

Objetivo 4:

- Diseñar una propuesta de estrategia para el mejoramiento del progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario (jugos y concentrados de frutas) en el mercado estadounidense.

Instrumento de Validación Estratégica

Instrucciones: Por favor, evalúe las siguientes una propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico para el sector de jugos y concentrados hacia EE. UU., marcando con una (X) el nivel de pertinencia e impacto económico que considera que tendría cada una.

Leyenda:

1. Totalmente en desacuerdo (Muy baja viabilidad/impacto)
2. En desacuerdo (Baja viabilidad/impacto)
3. Neutral (Indiferente)
4. De acuerdo (Alta viabilidad/impacto)
5. Totalmente de acuerdo (Muy alta viabilidad/impacto)

No.	Ítem / Propuesta Estratégica	1	2	3	4	5
1	Especialización: Generar una política para priorizar la producción de jugos y concentrados de frutas con especificaciones de "orgánicos" para mejorar el margen de utilidad.	()	(X)	()	()	()
2	Inteligencia CAN: Implementar monitoreo semestral de la cuota de mercado para mantener el estatus de Estrella Naciente.	()	(X)	()	()	()
3	Rastreabilidad: Invertir en tecnologías de trazabilidad digital (Blockchain) para cumplir con la Sección 204 de la Ley FSMA ⁹ .	()	(X)	()	()	()
4	Certificaciones: Subvencionar certificaciones de inocuidad (GlobalGAP/SQF) para facilitar el acceso a <i>retailers</i> en EE. UU.	()	(X)	()	()	()
5	Valor Agregado: Desarrollar subproductos a partir de desechos de fruta para diversificar ingresos.	(X)	()	()	()	()
6	Asociatividad: Fomentar consorcios de exportación para negociar mejores tarifas en fletes de cadena de frío.	()	(X)	()	()	()
7	Sostenibilidad: Implementar el cálculo de la huella de carbono como factor de diferenciación competitiva en el mercado estadounidense.	(X)	()	()	()	()
8	Mitigación de Riesgo: Promover el uso de coberturas cambiarias ante la volatilidad del tipo de cambio en operaciones de largo plazo.	()	(X)	()	()	()
9	Seguridad de producción: Fomentar seguros de cosechas para garantizar ganancias al exportador.	()	()	(X)	()	()
10	Acceso a nuevos mercados: Generar acuerdos comerciales con otros países que consuman el producto.	()	(X)	()	()	()
11	Créditos especiales: Realizar convenios con bancos estatales que fomenten el acceso a financiamiento a los exportadores	()	()	(X)	()	()
12	Desarrollo de datos: Generar bases de datos con información como: empresas, cantidad de empleo y comunidades beneficiadas para promover el sector como actividad dinamizadora de la economía costarricense.	()	()	(X)	()	()

⁹ Según establece la FDA (2022) en la Sección 204 de la Ley FSMA, la trazabilidad es un requisito crítico para garantizar la inocuidad alimentaria en el mercado estadounidense.

Explique los tres principales elementos que debe contener una estrategia para mejorar el progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario en el mercado estadounidense.

1. Diferenciación y aumento del valor agregado

El primer elemento debe ser la consolidación de una estrategia de diferenciación basada en valor agregado. Esto implica fortalecer el procesamiento industrial, mejorar la estandarización de parámetros técnicos (como grados Brix, acidez y estabilidad), e incorporar certificaciones de calidad y sostenibilidad. La diferenciación permite reducir la dependencia de la competencia basada únicamente en precios, que suele ser desfavorable frente a grandes productores internacionales. Además, el desarrollo de productos más especializados permite acceder a segmentos de mercado con mayor estabilidad y mejores márgenes.

2. Fortalecimiento de la competitividad logística y productiva

Un segundo elemento clave consiste en mejorar la eficiencia productiva y logística para reducir costos operativos. Esto incluye optimizar la cadena de suministro desde la producción agrícola hasta la exportación, mejorar la eficiencia en el uso de transporte especializado y reducir tiempos de entrega. La competitividad logística es especialmente importante en el mercado estadounidense, donde la confiabilidad en el suministro y la estabilidad en los volúmenes entregados son factores determinantes para mantener relaciones comerciales de largo plazo con compradores industriales.

3. Diversificación de mercados y consolidación comercial

El tercer elemento debe orientarse a fortalecer la estabilidad comercial mediante la consolidación de relaciones con compradores estratégicos en Estados Unidos y, al mismo tiempo, avanzar en la diversificación de mercados. Reducir la dependencia de un solo destino disminuye la vulnerabilidad ante cambios regulatorios, variaciones en la demanda o

fluctuaciones de precios. Paralelamente, la consolidación de relaciones comerciales estables en el mercado estadounidense permite sostener la participación de mercado y mejorar la previsibilidad de las exportaciones en el mediano y largo plazo.

Apéndice C. Lista de Entrevista 3

Tesis: Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto.

Entrevista para expertos

Asunto: Consulta académica para tesis de Licenciatura en Economía con Énfasis en Economía Internacional

Nombre: Donald Miranda Montes

Rango de Edad: ☐ 20-29 años ☐ 30-39 años ☐ 40-49 años ☒ 50-59 años

Escolaridad Universitaria: ☐ Licenciatura ☐ Master ☒ Doctorado

Lugar de trabajo: ☐ Institución privada ☒ Institución pública

Especifique el puesto actual: Investigador y académico UNA

Reciba un cordial saludo.

Como parte de mi trabajo final de graduación titulado: ***“Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto”*** estoy

aplicando la metodología de la Matriz de la CAN para identificar la competitividad de los jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Dada su experiencia en el análisis de mercados internacionales, me es de gran interés contar con su criterio profesional para contrastar los resultados cuantitativos de mi modelo con la realidad del sector.

Agradezco de antemano su tiempo y apoyo a la formación de nuevos profesionales.

Saludos cordiales,

Olga Cristina Villalobos Salas.

En caso de consultas o desear la entrevista virtual puede contactarme: 8319-4030 o a mi correo personal.

Conteste las siguientes preguntas:

Objetivo específico #1:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.

1. ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

Según el INFORME ANUAL DE LABORES MAYO 2024 - ABRIL 2025 la concentración por producto sigue siendo alta y aumentó en el principal rubro: en 2024 los dispositivos médicos representaron 43,6%-44% de las exportaciones de bienes; luego piña 6,8%-7% y banano 6,0%-6%. Por mercado, EE. UU. concentró 47,3% del total. A la vez, hay diversificación regional parcial hacia la UE 18,6% y Centroamérica 18,2%.

2. ¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración de la oferta exportable del sector?

Las MIPYMES son mayoría en número (PROCOMER reporta que 76% de las empresas exportadoras son MIPYMES), pero la composición y el valor exportado están principalmente marcados por empresas tractoras, especialmente en sectores de alta escala/tecnología (p. ej., dispositivos médicos con cerca del 44% del total).

3. Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector?

Considero que las más sensibles para el sector alimentario son las medidas sanitarias y fitosanitarias, los límites máximos de residuos de plaguicidas para casos como la UE, y requisitos técnicos/etiquetado, incluido etiquetado nutricional y general de alimentos en procesos regionales.

4. ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

Los TLC's son una Figura jurídica importante para facilitar el comercio entre los países firmantes. Sin embargo, actualmente esta Figura ha sido erosionada por objetivo no comercial es y ha generado incertidumbre y promovido la disminución de las relaciones multilaterales y favorecido una relación bilateral en detrimento de la certidumbre que ofrecen los acuerdos comerciales. Esta incertidumbre genera afectaciones en las cadenas de logística

5. ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

No tengo mayor información al respecto, sin embargo, existe un esfuerzo de la agroindustria por elaborar producto con algún nivel de valor agregado en términos de productos orgánicos, certificados -Rainforet Alliance, GlobalGap, Comercio Justo, etc.), productos enlatados, procesados de frutas, salsas, conservas, snacks, etc.

6. En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

El país tiene algunas ventajas en términos de ubicación geográfica, acuerdos comerciales e imagen país (sostenibilidad: que es importante en el tema agroexportador). En términos de ventajas por sector, se refleja que la agroexportación/agroindustria siguen siendo relevantes, sin embargo, otros sectores como los bienes de alta tecnología cada vez se consolidan más.

Objetivo específico #2:

- Establecer las características de la dinámica del comercio producto más exportado del sector alimentario costarricense (jugos y concentrado de frutas) hacia Estados Unidos.

7. ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

Posiblemente el cumplimiento de la normativa establecida por ese país por parte de los productores costarricenses, lo que habilita su ingreso al mercado (es decir, especificidad técnica).

8. ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

Como economía pequeña y abierta somos tomadores de precios. Ante esto no podemos afectar en los precios por lo tanto es importante participar de niños de mercados sobre la base de diferenciación del producto, ventaja comparativa, calidad.

9. ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

Existe un proceso de diversificación de mercado. Actualmente E. UU, la UE y Emiratos Árabes Unidos, Centroamérica, representan los mercados de destino. Esta diversificación ha disminuido esta dependencia, aunque aún sigue siendo importante sobre todo por el origen del capital de las empresas.

Existe un proceso de diversificación de mercado. Actualmente EE.UU, la UE y Emiratos Árabes Unidos, Centroamérica, representan los mercados de destino. Esta diversificación ha disminuido esta dependencia, aunque aún sigue siendo importante sobre todo por el origen del capital de las empresas.

10. Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

Considerando el contexto geopolítico actual la interrupción de la cadena logística puede afectar los costos de los insumos necesarios para el sector. Por otra parte, el manejo de los plaguicidas, herbicidas a pesar de que está regulado pueden convertirse en un obstáculo dado que existe un limitado acceso a tecnologías principalmente verde, a capacitaciones principalmente para las Mipymes.

11. ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores flexitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

El uso de transporte especializado representa un factor determinante en la estructura de costos de exportación de jugos, impactando directamente su capacidad para competir en el mercado de Estados Unidos frente a proveedores como México. En CR incluso deben usar Incoterms con mayor valor Fob que los que se usan en México o países más próximos con USA

Objetivo específico #3:

- Reconocer la tipología del producto más exportado del sector alimentario de costarricense (jugos y concentrados de frutas) hacia Estados Unidos según la matriz de competitividad de la CAN.

12. Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “estrellas nacientes” dentro de la matriz de competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

Que el producto este ubicado en cuadrante caracterizado por mayor competitividad y mayor demanda en el mercado de destino responde a características estructurales -diferenciación de producto- y preferencias de mercado de destino. Sin embargo, al existir una oferta importante en el mercado esto afecta la dinámica del sector. En el comercio se competirá por precio y/o calidad. El factor de calidad es una variable importante para mantener el posicionamiento en el mercado.

13. Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como "estrella naciente" (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

El sector ha hecho algo que puede ser coyuntural o estructural. Recordar que el modelo de análisis de la competitividad (CAN) no explica este resultado, no es un modelo causa efecto. Nos indica que este incremento puede estar asociado a preferencias de los consumidores del mercado de destino motivados por el reconocimiento de país verde y sostenible.

14. ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por

el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

La alta volatilidad de la política comercial general incertidumbre y encarece los productos, esto afecta a los exportadores. Es posible que algunos de ellos estén teniendo dificultades para colocar su producción. Además, se debe considerar el tipo de cambio que está afectando de manera negativa a los exportadores.

15. ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

Esto resulta muy relevante, porque se ha convertido en una condición de mercado para exportar/colocar el producto. Es decir, le da una ventaja competitiva

Objetivo 4:

- Diseñar una propuesta de estrategia para el mejoramiento del progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario (jugos y concentrados de frutas) en el mercado estadounidense.

Instrumento de Validación Estratégica

Instrucciones: Por favor, evalúe las siguientes una propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico para el sector de jugos y concentrados hacia EE. UU., marcando con una (X) el nivel de pertinencia e impacto económico que considera que tendría cada una.

Leyenda:

1. Totalmente en desacuerdo (Muy baja viabilidad/impacto)
2. En desacuerdo (Baja viabilidad/impacto)
3. Neutral (Indiferente)
4. De acuerdo (Alta viabilidad/impacto)
5. Totalmente de acuerdo (Muy alta viabilidad/impacto)

No.	Ítem / Propuesta Estratégica	1	2	3	4	5
1	Especialización: Generar una política para priorizar la producción de jugos y concentrados de frutas con especificaciones de "orgánicos" para mejorar el margen de utilidad.	()	()	(X)	()	()
2	Inteligencia CAN: Implementar monitoreo semestral de la cuota de mercado para mantener el estatus de Estrella Naciente.	()	()	(X)	()	()
3	Rastreabilidad: Invertir en tecnologías de trazabilidad digital (Blockchain) para cumplir con la Sección 204 de la Ley FSMA ¹⁰ .	()	()	()	(X)	()
4	Certificaciones: Subvencionar certificaciones de inocuidad (GlobalGAP/SQF) para facilitar el acceso a <i>retailers</i> en EE. UU.	()	()	(X)	()	()
5	Valor Agregado: Desarrollar subproductos a partir de desechos de fruta para diversificar ingresos.	()	()	()	()	(X)
6	Asociatividad: Fomentar consorcios de exportación para negociar mejores tarifas en fletes de cadena de frío.	()	()	()	()	(X)
7	Sostenibilidad: Implementar el cálculo de la huella de carbono como factor de diferenciación competitiva en el mercado estadounidense.	()	()	()	()	(X)
8	Mitigación de Riesgo: Promover el uso de coberturas cambiarias ante la volatilidad del tipo de cambio en operaciones de largo plazo.	()	()	()	()	(X)
9	Seguridad de producción: Fomentar seguros de cosechas para garantizar ganancias al exportador.	()	()	()	()	(X)
10	Acceso a nuevos mercados: Generar acuerdos comerciales con otros países que consuman el producto.	()	()	()	()	(X)
11	Créditos especiales: Realizar convenios con bancos estatales que fomenten el acceso a financiamiento a los exportadores	()	()	()	(X)	()
12	Desarrollo de datos: Generar bases de datos con información como: empresas, cantidad de empleo y comunidades beneficiadas para promover el sector como actividad dinamizadora de la economía costarricense.	()	()	(X)	()	()

Explique los tres principales elementos que debe contener una estrategia para mejorar el progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario en el mercado estadounidense.

1. Competitividad empresarial que le permita internalizar los costos ambientales y tecnológico
2. Análisis prospectivo del mercado de destino
3. Contactos con proveedores locales e internacionales

¹⁰ Según establece la FDA (2022) en la Sección 204 de la Ley FSMA, la trazabilidad es un requisito crítico para garantizar la inocuidad alimentaria en el mercado estadounidense.

Apéndice D. Lista de Entrevista 4

Tesis: Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto.

Entrevista para expertos

Asunto: Consulta académica para tesis de Licenciatura en Economía con Énfasis en Economía Internacional

Nombre: Donald Miranda Montes

Rango de Edad: ☐ 20-29 años ☒ 30-39 años ☐ 40-49 años ☐ 50-59 años

Escolaridad Universitaria: ☐ Licenciatura ☒ Magister Scientiae ☐ Doctorado

Lugar de trabajo: ☐ Institución privada ☒ Institución pública

Especifique el puesto actual: Investigador y académico UNA

Reciba un cordial saludo.

Como parte de mi trabajo final de graduación titulado: ***“Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto”*** estoy aplicando la metodología de la Matriz de la CAN para identificar la competitividad de los jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Dada su experiencia en el análisis de mercados internacionales, me es de gran interés contar con su criterio profesional para contrastar los resultados cuantitativos de mi modelo con la realidad del sector.

Agradezco de antemano su tiempo y apoyo a la formación de nuevos profesionales.

Saludos cordiales,

Olga Cristina Villalobos Salas.

En caso de consultas o desear la entrevista virtual puede contactarme: 8319-4030 o a mi correo personal.

Conteste las siguientes preguntas:

Objetivo específico #1:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.

1. ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

Existe una concentración en pocos productos. Entre los primeros productos de exportación se encuentran las manufacturas tecnológicas como dispositivos médicos y productos de base agrícola como la piña y el Banano. El principal mercado de destino a pesar de la diversificación de mercado continúa siendo el mercado estadounidense.

2. Existe una concentración en pocos productos. Entre los primeros productos de exportación se encuentran las manufacturas tecnológicas como dispositivos médicos y productos de base agrícola como la piña y el Banano. El principal mercado de destino a pesar de la diversificación de mercado continúa siendo el mercado estadounidense.

¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración de la oferta exportable del sector?

El papel de las empresas tractoras ha sido limitado en el mercado nacional. Factores como calidad del producto y competitiva de la cadena donde se participa han limitado esta oportunidad.

3. Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector?

Para el mercado estadounidense y relacionado con las Mipymes están el cumplimiento de reglamentos técnicos relacionados con la calidad y la presencia en el mercado de destino

4. ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

Son importantes, ya que dan reglas claras, mecanismos de administración comercial, certificación de origen y espacios de facilitación del comercio. COMEX indica que la plataforma de acuerdos cubre 95,1% de las exportaciones de bienes del país. Sin embargo, la existencia de esta diversidad de acuerdos, con reglas diferentes, también dificulta su admiración por parte del estado y su implementación por parte de las empresas.

5. ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

Hoy en día el contexto internacional considera relevante la diferenciación del producto. Contar con denominación de origen, indicaciones geográficas, es importante para el acceso de mercados internacionales.

6. En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

Según los datos oficiales poseen si poseen este tipo de ventaja, en especial si se considera, exportando múltiples veces lo que importa, con un fuerte crecimiento y especialización.

Objetivo específico #2:

- Establecer las características de la dinámica del comercio producto más exportado del sector alimentario costarricense (jugos y concentrado de frutas) hacia Estados Unidos.

7. ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

En primer lugar, la inocuidad alimentaria y en segundo lugar, la alta especificidad técnica para nichos industriales específicos.

8. ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

Estos mercados siguen dominando la oferta de jugos, lo cual les da algún margen para incidir en precios internacionales. CR se ve supeditada a las tendencias del mercado sin mayor capacidad de fijar tendencias.

9. ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

Posiblemente representa un alto porcentaje. Habría que buscar el dato del porcentaje de mercado que representa USA. Es posible que haya diversificación hacia Europa y Centroamérica.

10. Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

Considero que inocuidad y cumplimiento documental.

11. ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores flexitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

Costa Rica tiene una posición estratégica -ventaja comparativa- que le permite disminuir el impacto en los costos de transporte. Sin embargo, enfrenta problemas de eficiencia en los puestos que dan al traste con esta ventaja.

Objetivo específico #3:

- Reconocer la tipología del producto más exportado del sector alimentario de costarricense (jugos y concentrados de frutas) hacia Estados Unidos según la matriz de competitividad de la CAN.

12. Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “estrellas nacientes” dentro de la matriz de competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

Posiblemente hay una base estructural favorable (demanda por productos percibidos como más naturales y compras industriales con especificaciones estables), pero puede ser vulnerable a sustitución por bebidas funcionales, especialmente cuando suben precios o cambia la preferencia hacia bebidas que indican que contienen proteína, energizantes o bajo azúcar.

13. Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como “estrella naciente” (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

Posiblemente está asociado al cumplimiento normativo, incluyendo los requerimientos de calidad. Los acuerdos son importantes en el tanto disminuyen los costos por aranceles.

14. ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

Este contexto de volatilidad afecta las decisiones de los productores exportadores y para amortiguar esto es importante la diversificación del mercado. Recordemos que los jugos tienen muchos sustitutos en el mercado estadounidense y por lo tanto son sensibles a las variaciones de precios.

15. ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

Esta variable es importante en el mercado internacional por lo tanto se le deben poner mucha atención si se quiere permanecer en el mercado.

Objetivo 4:

- Diseñar una propuesta de estrategia para el mejoramiento del progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario (jugos y concentrados de frutas) en el mercado estadounidense.

Instrumento de Validación Estratégica

Instrucciones: Por favor, evalúe las siguientes una propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico para el sector de jugos y concentrados hacia EE. UU., marcando con una (X) el nivel de pertinencia e impacto económico que considera que tendría cada una.

Leyenda:

1. Totalmente en desacuerdo (Muy baja viabilidad/impacto)
2. En desacuerdo (Baja viabilidad/impacto)

3. Neutral (Indiferente)

4. De acuerdo (Alta viabilidad/impacto)

5. Totalmente de acuerdo (Muy alta viabilidad/impacto)

No.	Ítem / Propuesta Estratégica	1	2	3	4	5
1	Especialización: Generar una política para priorizar la producción de jugos y concentrados de frutas con especificaciones de “orgánicos” para mejorar el margen de utilidad.	()	()	(X)	()	()
2	Inteligencia CAN: Implementar monitoreo semestral de la cuota de mercado para mantener el estatus de Estrella Naciente.	()	()	(X)	()	()
3	Rastreabilidad: Invertir en tecnologías de trazabilidad digital (Blockchain) para cumplir con la Sección 204 de la Ley FSMA ¹¹ .	()	()	()	(X)	()
4	Certificaciones: Subvencionar certificaciones de inocuidad (GlobalGAP/SQF) para facilitar el acceso a <i>retailers</i> en EE. UU.	()	()	(X)	()	()
5	Valor Agregado: Desarrollar subproductos a partir de desechos de fruta para diversificar ingresos.	()	()	()	()	(X)
6	Asociatividad: Fomentar consorcios de exportación para negociar mejores tarifas en fletes de cadena de frío.	()	()	()	()	(X)
7	Sostenibilidad: Implementar el cálculo de la huella de carbono como factor de diferenciación competitiva en el mercado estadounidense.	()	()	()	()	(X)
8	Mitigación de Riesgo: Promover el uso de coberturas cambiarias ante la volatilidad del tipo de cambio en operaciones de largo plazo.	()	()	()	()	(X)
9	Seguridad de producción: Fomentar seguros de cosechas para garantizar ganancias al exportador.	()	()	()	()	(X)
10	Acceso a nuevos mercados: Generar acuerdos comerciales con otros países que consuman el producto.	()	()	()	()	(X)
11	Créditos especiales: Realizar convenios con bancos estatales que fomenten el acceso a financiamiento a los exportadores	()	()	()	(X)	()
12	Desarrollo de datos: Generar bases de datos con información como: empresas, cantidad de empleo y comunidades beneficiadas para promover el sector como actividad dinamizadora de la economía costarricense.	()	()	(X)	()	()

¹¹ Según establece la FDA (2022) en la Sección 204 de la Ley FSMA, la trazabilidad es un requisito crítico para garantizar la inocuidad alimentaria en el mercado estadounidense.

Explique los tres principales elementos que debe contener una estrategia para mejorar el progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario en el mercado estadounidense.

1. Competitividad empresarial que le permita internalizar los costos ambientales y tecnológico
2. Análisis prospectivo del mercado de destino
3. Contactos con proveedores locales e internacionales

Apéndice E. Lista de Entrevista 5

Tesis: Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto.

Entrevista para expertos

Asunto: Consulta académica para tesis de Licenciatura en Economía con Énfasis en Economía Internacional

Nombre: Fiorella Salas Pinel

Rango de Edad: ☐ 20-29 años ☐ 30-39 años ☒ 40-49 años ☐ 50-59 años

Escolaridad Universitaria: ☐ Licenciatura ☒ Magister Scientiae ☐ Doctorado

Lugar de trabajo: ☐ Institución privada ☒ Institución pública

Especifique el puesto actual: Investigadora y académica UNA

Reciba un cordial saludo.

Como parte de mi trabajo final de graduación titulado: ***“Análisis del comportamiento del principal producto de exportación del sector alimentario de Costa Rica hacia Estados Unidos y su influencia en el crecimiento económico costarricense durante 2020 al 2024 y propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico del producto”*** estoy aplicando la metodología de la Matriz de la CAN para identificar la competitividad de los jugos y concentrados de frutas en el mercado estadounidense.

Dada su experiencia en el análisis de mercados internacionales, me es de gran interés contar con su criterio profesional para contrastar los resultados cuantitativos de mi modelo con la realidad del sector.

Agradezco de antemano su tiempo y apoyo a la formación de nuevos profesionales.

Saludos cordiales,

Olga Cristina Villalobos Salas.

En caso de consultas o desear la entrevista virtual puede contactarme: 8319-4030 o a mi correo personal.

Conteste las siguientes preguntas:

Objetivo específico #1:

- Identificar las principales particularidades de las exportaciones del sector alimentario.

1. ¿Cómo ha evolucionado la concentración de las exportaciones en pocos productos o mercados en los últimos años?

No responde

2. Existe una concentración en pocos productos. Entre los primeros productos de exportación se encuentran las manufacturas tecnológicas como dispositivos médicos y productos de base agrícola como la piña y el Banano. El principal mercado de destino a pesar de la diversificación de mercado continúa siendo el mercado estadounidense.

¿Qué papel juegan las empresas tractoras (grandes exportadores) frente a las MIPYMES en la configuración de la oferta exportable del sector?

Deberían liderar las cadenas de valor y propiciar la creación de valor agregado.

3. Más allá de los aranceles, ¿cuáles son las medidas no arancelarias (sanitarias, fitosanitarias, etiquetado) que más impactan la competitividad del sector

Lo ligado al ambiente.

4. ¿Qué importancia tienen los acuerdos comerciales vigentes en la reducción de costos logísticos y operativos para el exportador de alimentos?

Establecen las reglas de juego para el comercio internacional.

5. ¿Qué peso tiene el valor agregado (procesamiento, empaque sustentable, denominación de origen) frente a la exportación de commodities agrícolas?

Diferenciación del producto en mercados dinámicos.

6. En términos de especialización comercial, ¿posee el país una ventaja comparativa revelada consolidada o está en proceso de transición hacia nuevos nichos?

El acceso a nichos de mercado conscientes en temas ambientales debería preferir a CR

Objetivo específico #2:

- Establecer las características de la dinámica del comercio producto más exportado del sector alimentario costarricense (jugos y concentrado de frutas) hacia Estados Unidos.

7. ¿Qué impulsa actualmente la dinámica de compra en EE. UU. para nuestros jugos y concentrados? ¿Es una competencia por precio (eficiencia en costos) o por especificidad técnica (grados Brix, acidez, certificaciones)?

No responde

8. ¿Cómo afecta la dinámica de grandes productores globales (como Brasil en naranja o China en manzana) a los precios y volúmenes de exportación del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia EE. UU.?

No responde

9. ¿Considera que existe una dependencia excesiva del capítulo de jugos y concentrados de frutas hacia el mercado estadounidense o se están observando esfuerzos de diversificación?

No responde

10. Más allá de los aranceles, ¿qué barreras técnicas (controles de residuos de plaguicidas, metales pesados o estándares de color) definen hoy la fluidez del comercio del capítulo de jugos y concentrados de frutas?

No responde

11. ¿Cómo impactan los costos de transporte especializado (contenedores flexitank o refrigerados) en la competitividad de la dinámica exportadora de jugos frente a competidores más cercanos geográficamente a EE. UU.?

No responde

Objetivo específico #3:

- Reconocer la tipología del producto más exportado del sector alimentario de costarricense (jugos y concentrados de frutas) hacia Estados Unidos según la matriz de competitividad de la CAN.

12. Para el período 2022-2024, del capítulo de jugos y concentrados se ubica generalmente en el cuadrante de “estrellas nacientes” dentro de la matriz de competitividad de la CAN hacia los Estados Unidos. ¿Desde su perspectiva esto responde a una tendencia estructural (salud, tendencia al consumo de jugos naturales) o es vulnerable a sustitutos como las bebidas funcionales?

No responde

13. Si los datos ubican a esta del capítulo de jugos y concentrados de frutas como “*estrella naciente*” (el país gana cuota en un mercado dinámico), ¿qué factores cree que han sido determinantes: la calidad del producto, ¿los acuerdos comerciales o fallos en la oferta de competidores como Brasil o México?

No responde

14. ¿Cómo influyen las fluctuaciones de precios internacionales de jugos y concentrado de frutas en el mercado estadounidense por ejemplo con el impuesto implementado por

el gobierno estadounidense en el 2025? ¿Tienen los exportadores la capacidad para mantener una participación de mercado constante?

No responde

15. ¿De qué manera el cumplimiento de estándares de sostenibilidad está redefiniendo quién es "competitivo" en el sector de jugos, más allá del precio y el volumen?

No responde

Objetivo 4:

- Diseñar una propuesta de estrategia para el mejoramiento del progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario (jugos y concentrados de frutas) en el mercado estadounidense.

Instrumento de Validación Estratégica

Instrucciones: Por favor, evalúe las siguientes una propuesta de estrategia para mejorar el progreso económico para el sector de jugos y concentrados hacia EE. UU., marcando con una (X) el nivel de pertinencia e impacto económico que considera que tendría cada una.

Leyenda:

1. Totalmente en desacuerdo (Muy baja viabilidad/impacto)
2. En desacuerdo (Baja viabilidad/impacto)
3. Neutral (Indiferente)
4. De acuerdo (Alta viabilidad/impacto)
5. Totalmente de acuerdo (Muy alta viabilidad/impacto)

No.	Ítem / Propuesta Estratégica	1	2	3	4	5
1	Especialización: Generar una política para priorizar la producción de jugos y concentrados de frutas con especificaciones de "orgánicos" para mejorar el margen de utilidad.	0	0	0	0	(X)
2	Inteligencia CAN: Implementar monitoreo semestral de la cuota de mercado para mantener el estatus de Estrella Naciente.	0	0	0	0	(X)
3	Rastreabilidad: Invertir en tecnologías de trazabilidad digital (Blockchain) para cumplir con la Sección 204 de la Ley FSMA ¹² .	0	0	0	0	(X)
4	Certificaciones: Subvencionar certificaciones de inocuidad (GlobalGAP/SQF) para facilitar el acceso a <i>retailers</i> en EE. UU.	0	0	(X)	0	0
5	Valor Agregado: Desarrollar subproductos a partir de desechos de fruta para diversificar ingresos.	0	0	0	(X)	0
6	Asociatividad: Fomentar consorcios de exportación para negociar mejores tarifas en fletes de cadena de frío.	0	0	0	(X)	0
7	Sostenibilidad: Implementar el cálculo de la huella de carbono como factor de diferenciación competitiva en el mercado estadounidense.	0	0	0	0	(X)
8	Mitigación de Riesgo: Promover el uso de coberturas cambiarias ante la volatilidad del tipo de cambio en operaciones de largo plazo.	0	0	0	(X)	0
9	Seguridad de producción: Fomentar seguros de cosechas para garantizar ganancias al exportador.	0	0	0	0	(X)
10	Acceso a nuevos mercados: Generar acuerdos comerciales con otros países que consuman el producto.	0	0	0	(X)	0
11	Créditos especiales: Realizar convenios con bancos estatales que fomenten el acceso a financiamiento a los exportadores	0	0	0	(X)	0
12	Desarrollo de datos: Generar bases de datos con información como: empresas, cantidad de empleo y comunidades beneficiadas para promover el sector como actividad dinamizadora de la economía costarricense.	0	0	0	0	(X)

Explique los tres principales elementos que debe contener una estrategia para mejorar el progreso económico del producto costarricense más consumido del sector alimentario en el mercado estadounidense.

No responde

¹² Según establece la FDA (2022) en la Sección 204 de la Ley FSMA, la trazabilidad es un requisito crítico para garantizar la inocuidad alimentaria en el mercado estadounidense.

Apéndice F. Costa Rica: Descripción de las Subpartidas del Capítulo 20 del Sistema Armonizado de las Exportaciones.

Subpartida	Descripción
200911	Jugo de naranja congelado
200912	Jugo de naranja sin congelar, de valor Brix inferior o igual a 20
200919	Los demás jugos de naranja
200921	Jugo de toronja o pomelo, de valor Brix inferior o igual a 20
200929	Los demás jugos de toronja o pomelo
200931	Jugo de cualquier otro agrio (cítrico), de valor Brix inferior o igual a 20
200939	Los demás jugos de cualquier otro agrio (cítrico)
200941	Jugo de piña tropical (ananá), de valor Brix inferior o igual a 20
200949	Los demás jugos de piña tropical (ananá)
200950	Jugo de tomate
200961	Jugo de uva (incluido el mosto) de valor Brix inferior o igual a 30
200969	Los demás jugos de uva
200971	Jugo de manzana, de valor Brix inferior o igual a 20
200979	Los demás jugos de manzana
200981	Jugos de arándanos rojos (<i>Vaccinium macrocarpon</i> , <i>Vaccinium oxycoccos</i> , <i>Vaccinium vitis-idaea</i>).
200989	Los demás jugos de cualquier otra fruta o fruto u hortaliza
200990	Mezclas de jugos

Nota. Adaptado de COMEX (2024).