

PMP

Estudio de Mercado

Insumos Agrícolas

Agroquímicos en Costa Rica

Julio 2013

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Costa Rica - ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



I. Tabla de contenido

II. RESUMEN EJECUTIVO	4
1. Código y glosa SACH	4
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	5
3. Estrategia recomendada (en base a análisis FODA).....	5
3.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el producto	5
4. Análisis FODA.....	6
III. Acceso al Mercado	7
1. Código y glosa SACH	7
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	7
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	7
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	7
5. Regulaciones y normativas de importación (<i>links a fuentes</i>)	8
6. Etiquetados requeridos para ingreso al país (<i>imágenes</i>).	9
7. Requerimientos de etiquetados (<i>links a fuentes</i>).....	9
8. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros (<i>links a fuentes</i>)	10
IV. Potencial del Mercado (de acuerdo a disponibilidad de información)	11
1. Producción local y consumo	11
2. Importaciones (<i>valor, volumen y precios promedio</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.	12
3. Centros de consumo y estacionalidad de demanda	12
V. Canal de Distribución y Agentes del Mercado	13
1. Estructura de comercialización.	13
2. Diagrama de flujo de importador, mayorista, minorista	14
3. Poder de decisión compra y toma de decisión a lo largo de la cadena	14
4. Estrategia y política de diferenciación de minoristas (precio, calidad, sustentabilidad, mix, etc.).	14
5. Segmentación de retailers (<i>precio, calidad</i>) y política comercial. Matriz de posicionamiento de minoristas (<i>calidad vs. precio</i>).	15
6. Exigencias de certificaciones de minoristas (<i>trazabilidad, 'Fair Trade' - HACCP, Halal, Kosher, USDA Natural, Orgánico, etc.</i>) según segmentación.	16
7. Organismos certificadores aceptados o exigidos por importadores y retailers y legislación local al respecto (<i>links</i>).	16
8. Etiquetados requeridos (<i>imágenes</i>).	166

9. Tiendas especializadas del producto	16
10. Distribución Online	17
Por ser productos complejos, que requieren una manipulación diferente por su alto grado de toxicidad en muchos casos, la distribución online no se da tan fácilmente.	17
11. Segmentos de consumo del producto (segmentos demográficos, socioeconómicos, aspectos culturales, religiosos, étnicos, etc.).	17
12. Conocimiento y preferencias de atributos diferenciadores por segmento (calidad, precio, sustentabilidad, inocuidad, funcionalidad de un alimento, etc.)	18
13. Productos sustitutos y similares.....	18
VI. Benchmarking (Competidores) y Tendencias	18
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).	18
2. Atributos de diferenciación de productos en el mercado (<i>certificación orgánica, fair trade, sustentabilidad, eco friendly, etc.</i>)	18
Costa Rica en su estrategia de ser país Carbono Neutral 2021, está adoptando en su estrategia el consumo de productos que sean amigables con el ambiente, y que contribuyan a la disminución de emisiones de carbono. En el caso de los agroquímicos es de suma importancia puesto que son productos altamente nocivos, tanto para la tierra como para el ser humano, si no se utilizan de forma adecuada, cosa que en muchos casos no sucede en el país.	18
3. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (<i>tablas comparativas e imágenes en lo posible</i>).....	19
4. Posicionamiento de producto chileno en el mercado en comparación a competidores	19
5. Especificaciones tamaños: bulk buy, ready to eat, porcionado, etc (imágenes).....	19
no definido.	
6. Campañas MKT de competidores o producto local: logo de origen, producto local, estrategias de posicionamiento en el mercado (links e imágenes).....	19
VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	19
VIII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado	20
IX. Fuentes de información (Links).....	20
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	11
IX.Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado ..	13
X.Fuentes de información (links)	13

II. RESUMEN EJECUTIVO

Costa Rica tiene 51.100 Km² de superficie, es decir 5. 100. 000 ha y dedica 500.000 a la agricultura y 1.000.000 al ganado de carne y leche.

Según datos de la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA) del Ministerio de Agricultura, el café es el producto que más hectáreas ocupa dentro de los productos agrícolas (20%), le sigue el arroz (14%), la caña de azúcar (11%), la piña (10%), el banano (9%) y por último el frijol (4%). Otras actividades agrícolas representan el 32% en forma agrupada.

Es un país de tradición agrícola que comenzó con las siembras de café y banano y hoy día se cultivan y exportan más de 31 diferentes productos entre los tradicionales y los no tradicionales como la piña, el melón, mango, caña de azúcar, papaya, raíces y tubérculos, plantas flores y follajes, entre otros.

Además en el año 2012 según la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) se registró un incremento neto de 53.937 trabajadores, de los cuales, el 18% (9.687) pertenecen al Sector Agropecuario, esto para un total de 173.284 trabajadores.

A raíz de la crisis financiera y la caída del tipo de cambio con respecto al dólar, los pequeños, medianos y grandes empresarios del sector agrícola han solicitado al gobierno tomar acciones concretas con respecto a los insumos agrícolas especialmente en lo que respecta a productos importados, clasificación donde tienen cabida los agroquímicos (plaguicidas, herbicidas y fungicidas)

Conscientes de que si bien los agroquímicos no explican la totalidad de los factores que determinan la competitividad del sector agrícola, estos sí constituyen insumos determinantes en la productividad por hectárea y representan un porcentaje significativo en los costos de las distintas actividades productivas que realiza el agricultor nacional.¹

1. Código y glosa SACH

38089 Fungicidas, herbicidas, reguladores de crecimiento

¹ Comercialización de Agroquímicos en Costa Rica 2011. Ministerio de Economía Industria y Comercio de Costa Rica Disponible en: http://www.infoagro.go.cr/Documents/Estudio%20de%20mercado%20de%20agroquimicos_meic_final.pdf

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor

3808.50.19.2 Insecticidas para uso agropecuario

3808.50.29.12 Fungicidas para uso agrícola

3808.93.00.20 Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas

3. Estrategia recomendada

3.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el producto

El clima y la ubicación geográfica de Costa Rica ha favorecido que a pesar de ser un país pequeño (51.500 km²) se producen varios productos agrícolas tales como: piña, mango, banano, café, melón, sandía, arroz, frijoles, caña de azúcar, raíces y tubérculos, gran variedad de vegetales y otras actividades como la producción de leche y carne. En Costa Rica según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería se estima que existen alrededor de 85.000 productores de los diferentes cultivos entre pequeños y medianos.

Con respecto a la oferta de agroquímicos es importante mencionar que intervienen diversas empresas comercializadoras, cada una con un modelo de negocio diferente, por tal razón se aclara que la cadena de comercialización de agroquímicos está conformada por muchas empresas que intervienen en diferentes eslabones y algunas participan en varios de ellos; por ejemplo, pueden existir empresas que importan directamente el producto y realizan la venta al consumidor final.

Otra característica de la oferta de agroquímicos es su origen, pues Costa Rica no sintetiza ingredientes activos, solamente importa el producto formulado (para ser envasado, o listo para venta final) y el producto técnico (el cual se utiliza en el proceso de formulación de marcas). Por consiguiente, la cadena de comercialización inicia con la importación de producto técnico o formulado, y el recorrido que el agroquímico realice en dicha cadena dependerá del nivel de elaboración que tenga el producto y/o su destino de la venta (si la venta va dirigida a un distribuidor mayorista, detallista o consumidor final).²

² Sistema de Transparencia del Mercado de Agroquímicos en Costa Rica. 2012. Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercadeo. Ministerio de Economía de Costa Rica.

4. Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> Desde el año 2010 se ha venido dando una apreciación del colón con respecto al dólar lo que supondría en la práctica que el precio en los productos importados tendería a la baja (en la practica la realidad ha sido otra) 	<ul style="list-style-type: none"> Los productores se ven obligados a comprar en una sola casa comercial, por aspectos de crédito ya que de lo contrario no puede mantenerse en la actividad Muchos agroservicios no cuentan con presentaciones pequeñas de los productos, esto representa un problema para los pequeños agricultores quienes deben pagar costos más elevados, y mantener saldos de los productos. La presencia de intermediación en la cadena de comercialización del producto ha incidido en el incremento de los precios. Limitada información en el mercado al productor (muchos productores no saben si están utilizando el producto correcto, ni siquiera saben leer bien el etiquetado del producto. Las exoneraciones en materia de importación e impuestos internos que reciben los importadores o mayoristas, no se ven reflejados en el precio final de venta del producto.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Elaboración de un sistema de vigilancia de precios como un mecanismo permanente que permite monitorear comportamiento de precios y márgenes de comercialización. Reforma del marco legal para instrumentalizar la recepción de información periódica de todos participantes de mercado de agroquímicos, Decreto MAG-MEIC Hay un sobrepeso en los productos actuales, por lo que productos alternos competitivos representan una oportunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de precio de materias primas en el mercado internacional Productores costarricenses están migrando a países centroamericanos a producir sus cultivos (tal es el caso del melón por ejemplo) por los altos costos de producción del mercado costarricense, no solo por los elevados costos de los insumos agrícolas, si no por un tema de mano de obra barata (cargas sociales en Costa Rica son muy elevadas con respecto a la región)

Fuente: Elaboración propia con datos del MAG Y el MEIC

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

38089 Fungicidas, herbicidas, reguladores de crecimiento

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor

Se estudian las siguientes clasificaciones correspondientes a insecticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, todas para uso agropecuario todas dentro de la partida 3808

3808.92.90.12/ 3808.93.00.20

Nota: las diferentes clasificaciones dependen de los compuestos de cada producto.

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

Arancel General: 5%

Arancel con TLC-Chile: 0%

Otros países con ventajas arancelarias:

- Estados Unidos 0%
- México 0%
- Canadá 0%
- Panamá 0%
- República Dominicana 0%

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

Importante: Al tratarse de insumos para el sector agrícola y dependiendo de la importancia de su uso para el sector agropecuario la ley los exonera de impuestos internos, especialmente ventas el cual corresponde a un 13%.

5. Regulaciones y normativas de importación

Se debe cumplir también con la Nota Técnica 59:

Institución: Ministerio de Agricultura. Departamento de Abonos y Plaguicidas

Contenido: Verificación y aprobación fitosanitaria por parte del Servicio Fitosanitario del Estado de sustancias químicas, biológicas o afines, y equipos para aplicarlas a la agricultura en el punto de ingreso o salida, para el desalmacenaje, exportación, tránsito nacional o tránsito internacional.

Para mayor información en el siguiente link:

http://www.procomer.com/contenido/descargables/MANUAL_DE_NOTAS_TECNICAS_DE_IMPORTACION.pdf

De acuerdo a datos del Servicio Fitosanitario del Estado, actualmente están registrados 6.044 nombres comerciales de fertilizantes y 3319 de plaguicidas a disposición de los productores. Para la importación de alguna marca de agroquímicos, se necesita tener registrado dicho producto en el Servicio Fitosanitario del Estado, si alguna empresa diferente a la registrante desea importar determinada marca, debe contar con la autorización de la empresa registrante para un período de seis meses, los cuales pueden ser prorrogables por un plazo igual.

Esta obligatoriedad se establece mediante los siguientes reglamentos o decretos:

- Reglamento No. 33495 sobre registro, uso y control de plaguicidas sintéticos formulados, ingrediente activo grado técnico, coadyuvantes y sustancias afines de uso agrícola.
- RTCR 316: 1999 Fertilizantes, material técnico y sustancias afines. Registro No. 28429-MAG-MEIC.

En el siguiente link del Servicio Fitosanitario del Estado podrá encontrar toda la información referente a los agroquímicos:

- El paso a paso para registro de agroquímicos
- Cuáles son los productos registrados existentes
- Cuáles son los productos prohibidos y restringidos
- Como se realizan las aplicaciones aéreas
- Cuáles son los límites máximos permitidos para los residuos
- Servicios de información técnica
- Todo lo referente a análisis de laboratorio

Link: http://www.sfe.go.cr/perfiles/intro_registro_agroquimicos.html

6. Etiquetados requeridos para ingreso al país

RECOMENDACIONES DE USO Y MANEJO:

COSMO-MADURADOR® 0-25-34 es un fertilizante, que incrementa los contenidos de sacarosa de los cultivos y aporta elementos mayores (fósforo y potasio) y menores (Boro y Zinc), fundamentales en los procesos de maduración.

CULTIVOS Y DOSIS
Caña de azúcar: Aplicación foliar: 2 kilogramos por hectárea, aplicar 14 a 16 semanas antes del corte, utilizar un volumen de mezcla de 16 a 30 litros por hectárea.
Otros cultivos: Para uso en otros cultivos, buscando concentrar cosecha o incrementar sacarosa, las dosis y épocas de aplicación de este fertilizante, deben hacerse por recomendación de un Ingeniero Agrónomo, con base en análisis de suelos o del tejido foliar.

MODO DE EMPLEO:
Cuando el tanque de mezcla contenga el 75% del agua a utilizarse para la aspersión (si hay problemas de pH, dureza o compatibilidad de mezcla, en el agua de aplicación se recomienda el uso de COSMO-AGUAS), adicione los demás productos solubles (SP), (SL), (SG), continúe luego con las formulaciones (EC) (mezcla previa con COSMO-FLUX 411F) y por último con las formulaciones (WP), (SC) y (FW), adicione COSMO-MADURADOR® 0-25-34, y Complete el volumen de agua requerida para la aplicación, manteniendo la agitación durante la preparación y posterior aplicación.

FORMAS DE APLICACIÓN
COSMO-MADURADOR se aplica vía foliar, con avioneta o ultraliviano, Volumen de agua por hectárea: 10 a 30 litros, según el equipo utilizado.

COSMO-MADURADOR® 0-25-34 no es compatible con bases fuertes, oxidantes fuertes y materiales reactivos al agua; se recomienda efectuar pruebas de compatibilidad, antes de aplicarlo en mezcla.

"Este fertilizante es un complemento y no un sustituto de la fertilización edáfica"
"El fabricante garantiza que las características fisicoquímicas del producto corresponden a las anotadas en la etiqueta y que mediante registro oficial de venta, se verificó que es apto para los fines aquí planteados, de acuerdo a las recomendaciones de uso".

LOTE No:
FECHA DE FORMULACIÓN
FECHA DE VENCIMIENTO



COSMO MADURADOR®
0-25-34 + Boro y Zinc

FERTILIZANTE COMPLEJO PK PARA APLICACIÓN FOLIAR
POLVO SOLUBLE - USO AGRÍCOLA

Registro de Venta Ica No. 6535
a Nombre de COSMOAGRO S.A.

COMPOSICIÓN GARANTIZADA	
Fósforo soluble en agua (P2O5).....	25.0%
Potasio soluble en agua (K2O).....	34.0%
Boro(B).....	4.2%
Zinc(Zn).....	1.0%
pH en solución al10%.....	8.5

*Quelatados con EDTA

"Para la venta y aplicación de este fertilizante es recomendable la prescripción de un Ingeniero Agrónomo, con base en Análisis de suelos o del tejido foliar"

Peso Neto:
1 Kilo

Fabricado y distribuido por: TRIADA E.M.A. S.A. una compañía COSMOAGRO S.A.
Zona Franca del Pacífico km 6 vía Yumbo - Aeropuerto
Teléfono: +57(2)280-0660; Fax: +57(2) 280-0670 • Palmira-Valle, Colombia
www.cosmoagro.com
INDUSTRIA COLOMBIANA

LEA COMPLETAMENTE LA ETIQUETA ANTES DE USAR ESTE PRODUCTO

Manténgase fuera del alcance de los niños

PRECAUCIONES Y ADVERTENCIAS DE USO Y APLICACIÓN
Este producto está diseñado para ser usado exclusivamente en la agricultura; Verifique que el producto corresponde a la recomendación y dosis dada por el técnico.
TOXICIDAD: Este producto es de baja toxicidad para los seres humanos; sin embargo, se recomienda lavar con abundante agua las zonas que estén en contacto, una vez se termine su utilización..

MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL PERSONAL PARA EL MANEJO Y APLICACIÓN DEL PRODUCTO.
No se conocen efectos perjudiciales cuando este tipo de productos se emplea en la forma adecuada y para el fin que se destina. Se recomienda usar el equipo de seguridad (guantes, gafas, delantal protector, botas, y casco de seguridad).

MEDIDAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE
Una vez utilizado el producto acumule y guarde los envases en un lugar seguro donde no exista posibilidad de contaminar suelos y aguas para luego disponerlos de forma segura en los lugares indicados por los entes regulatorios en cada zona.
Lave el equipo de aplicación antes y después de su uso

ALMACENAMIENTO Y MANEJO DEL PRODUCTO
No posee condiciones especiales de almacenamiento, se recomienda guardar bajo llave en un lugar seguro, fresco y seco; no almacenar con alimentos o en viviendas de uso familiar. Manténgase bien cerrado en su empaque original.

Verifique la impresión en letras de punto de tinta, número de lote y fecha de vencimiento en el recuadro blanco ubicado en el extremo inferior derecho de este empaque.

Etiqueta aprobada ICA: 11/Septiembre/2009





ARRASADOR

Descripción: Arrasador es un herbicida sistémico, a base de Glifosato, no selectivo para el control de malezas de gramíneas y hojas anchas que penetra a través de la cutícula de las hojas u otros tejidos verdes. Actúa de forma que impide la producción de aminoácidos, luego la planta muere por la incapacidad de producir proteínas por falta de ellos.

Ingrediente Activo: Glyphosate (Glifosato).

Dosis: 0.5 a 1.0 kg/ha ó 100 a 150 gramos por bomba de espalda.

Presentación: 50 gramos y 1 kilo.

7. Requerimientos de etiquetados

El tamaño de la etiqueta debe ser proporcional al tamaño del envase y debe de ser legible, en el caso de no se pueda incluir toda la información en la etiqueta, deberá adjuntarse panfleto con la información restante.

Se establecen los siguientes requisitos técnicos:

Propiedades físicas y químicas

- Estado físico
- Color
- Peso o densidad expresada g/ml a una determinada temperatura en grados Celsius, según estado físico del producto.
- PH solo para líquidos

- Estabilidad en almacenamiento (Curvas de estabilidad)
- Solubilidad en agua, solo para sólidos (% o g/L) indicando la temperatura.
- Granulometría (rango del tamaño de la partícula en mesh o en milímetros para formulaciones granuladas)
- Corrosividad
- Si el producto tiene nutrientes quelatados, identificar químicamente el agente quelante y su % en peso/volumen.
- Si se trata de agroquímico de liberación lenta, indicar químicamente su composición
- Indicar si es una mezcla o fórmula química

Datos sobre aplicación

- Ámbito de aplicación: ambiente controlado, campo abierto, otros
- Cultivos recomendados y formas de aplicación
- Condiciones en que puede ser aplicado el producto, indicar el PH óptimo para su aplicación
- Compatibilidad
- Fitotoxicidad

Datos sobre seguridad

- Información sobre equipo de protección personal
- Procedimiento de limpieza del equipo de aplicación
- Descripción de las condiciones de almacenamiento para el mantenimiento de la estabilidad del producto
- Datos sobre el efecto sobre el ambiente

Datos sobre envases del producto a comercializar

- Tipo de envase
- Material del envase
- Capacidad del envase

El etiquetado no aplica para productos a granel.

Link de referencia: <http://www.meic.go.cr/reglatec/consulta/rtc-65-05-54-09.pdf>

8. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG): <http://www.mag.go.cr>

Servicio Fitosanitario del Estado (SFE): http://www.sfe.go.cr/perfiles/intro_registro_agroquimicos.html

Ministerio de Salud de Costa Rica: <http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/servicios-registros-ms?start=9>

Dirección general de Aduanas: <https://www.hacienda.go.cr/Msib21/Espanol/Direccion+General+de+Aduanas/>

Para inscribirse como Importador: <http://costarica.eregulations.org/shostep.asp?!=es&mid=86&rid=79&sno=245>

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

Costa Rica no tiene producción local de agroquímicos. Importa productos formulados o los componentes activos para su reformulación en el país. El consumo es alto puesto que Costa Rica es un país de tradición agrícola donde la mayoría de sus cultivos se cosecha todo el año. En el siguiente cuadro se muestran los principales ingredientes activos importados que se aplican a cada tipo de cultivo.

Acción Biocida	Ingrediente Activo	Cultivos
Fungicida	Mancozeb	Hortalizas, arroz, arvejas, ayote, banano, cacao, café, cítricos, ornamentales, fresa, frijol, guayaba, maíz, mango, manzana, melón, papa, papaya, piña, plátano, sandía, tomate.
Herbicida	Gilfosato	Aguacate, arroz, banano, café, cacao, caña de azúcar, chayote, cítricos, guanábana, maíz, mango, manzana, melón, palma aceitera, papa, papaya, pastos, piña, plátano, sandía.
Herbicida	2,4-D	Se usan en la mayoría de los cultivos
Herbicida	Paraquat	Aguacate, hortalizas, arroz, banano, café, caña de azúcar, cebolla, cítricos, fresa, frijol, maíz, palma aceitera, melón, papa, papaya, piña, plátano, sandía.
Insecticida	Diazinon	Arroz, banano, hortalizas, café, caña de azúcar, cebolla, cítricos, fresa, frijol, maíz, melón, ornamentales, papa, pastos, piña, plátano, tabaco, tomate.
Insecticida	Oxamil	Banano, café, cebolla, cítricos, ornamentales, papa, pastos, piña, plátano, tomate, sandía, tabaco.
Fertilizantes	NPK(10-30-10)	Se usan en la mayoría de los cultivos
Fertilizantes	Urea	Se usan en la mayoría de los cultivos
Fertilizantes	Nitrato de amonio	Se usan en la mayoría de los cultivos
Fertilizantes	Polisacáridos	Hortalizas principalmente
Fertilizantes	Metalosato multimineral	Hortalizas principalmente

Fuente: MEIC

Importaciones de Costa Rica período 2010 – 2012 (Valor CIF-Miles de US \$)

Clasificación	País	2010 (Miles US \$)	2011 (Miles US \$)	2012 (Miles US \$)	Variación % 2010 - 2012
3808929012	Colombia	16.115,85	9.880,36	15.072,28	-6,4%
	España	31,08	112,63	9.352,30	29989%
	Alemania	2.146,48	665,16	7.573,87	252%
	Estados Unidos	2.513,01	6.931,88	5.219,55	107%
	Guatemala	7.133,28	5.052,58	4.604,31	-35,4%
	Brasil		0,41	2.307,26	-
	China	1.353,08	1.086,53	1.703,13	25,8%
	Japón	57,00	551,15	1.543,90	2608%
	Suiza	104,08	333,94	1.353,01	1199%
	Reino Unido	90,82	380,57	1.144,09	1159%
	Francia	207,13	365,77	574,04	177%
	Otros	1.245,77	1.786,41	1.543,06	23%
3808929012 Total		30.997,57	27.147,40	51.990,81	67%
3808930020	Colombia	2.980,37	4.639,46	5.764,76	9%3
	Puerto Rico		2.325,30	5.451,91	-
	Estados Unidos	2.872,78	6.943,02	4.788,51	66%
	Israel	3.931,21	3.514,74	4.615,21	17%
	Guatemala	1.532,08	1.585,52	3.576,59	133%
	Alemania	248,48	2.892,32	2.617,22	953%
	México	2.083,28	3.175,80	2.593,43	24,4%
	China	786,76	980,51	2.088,12	165%
	Bélgica	531,94	885,10	929,26	75%
	Brasil	291,38	460,85	432,65	48%
	Argentina	403,45	744,04	406,48	0,75%
	Otros	1.875,26	2.112,41	1.834,96	-2,14%
3808930020 Total		17.536,98	30.259,08	35.303,84	101,31%
Total general 3808		\$ 141,712.4	\$ 136,628.9	\$ 161,380.5	13

Fuente: PROCOMER (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica)

2. Centros de consumo y estacionalidad de demanda

Según datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio existen 396 Agro servicios en todo el país distribuidos de la siguiente manera por provincia:

Provincia	Participación
Heredia	4.04%
Guanacaste	11.36%
San José	12.37%
Puntarenas	13.64%
Limón	13.64%
Cartago	17.42%
Alajuela	27.53%

Fuente: Colegio de Ingenieros y Agrónomos de Costa Rica y el SFE

La provincia de Alajuela concentra el mayor número de centros de venta puesto que es en esa parte del país donde se da el cultivo de piña, raíces y tubérculos, naranjas, papaya y caña de azúcar entre los principales; le sigue Cartago que concentra la mayor parte de la producción de vegetales y legumbres del país, y en tercer lugar la provincia de Limón con el cultivo del banano.

Gran parte de estos productos como la piña, principal fruta de exportación de Costa Rica, seguida por el banano se cultivan todo el año.

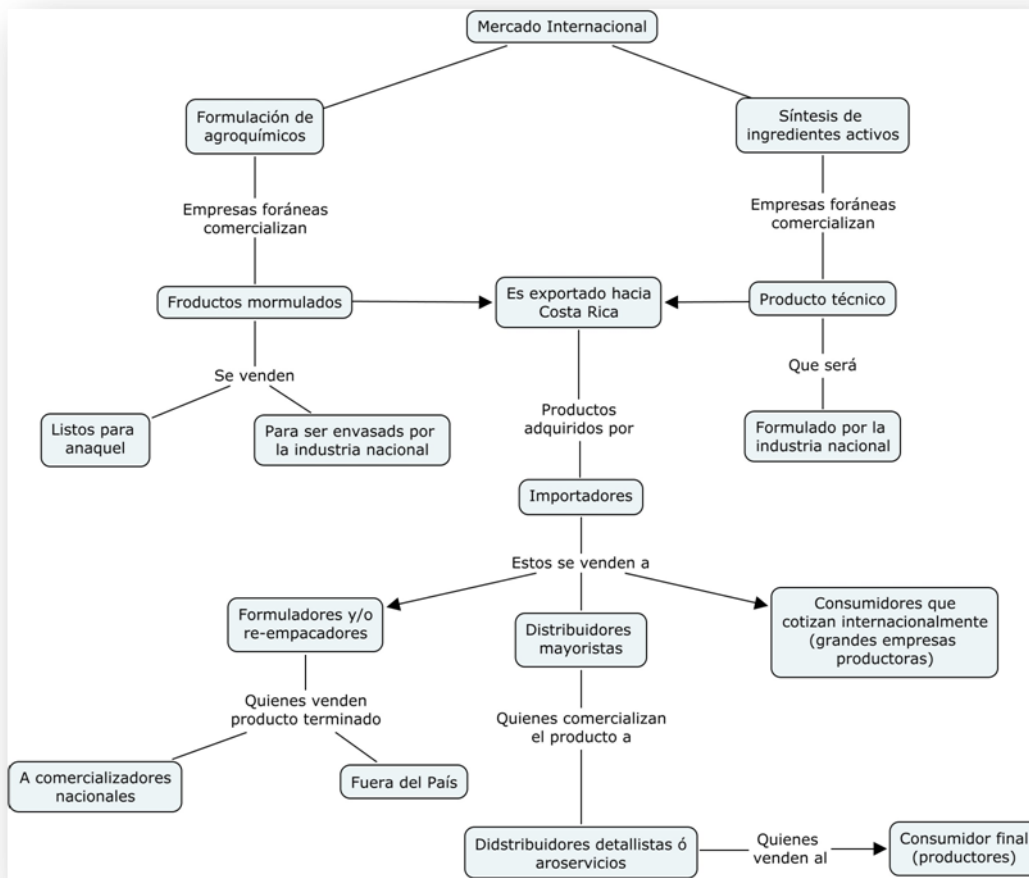
V. Canal de Distribución y Agentes del Mercado

1. Estructura de comercialización.

En la actividad de agroquímicos en Costa Rica participan diferentes tipos de agentes económicos. Están los importadores (de producto técnico o formulado), las empresas formuladoras (que mezclan ingredientes activos en grado técnico con aditivos, ya sea para plaguicidas o fertilizantes), empresas envasadoras, empresas comercializadores (compuestas por distribuidores mayoristas y detallistas), empresas que se dedican a mercadear los productos entre los productores y empresas que registran los agroquímicos ante el Estado.³

³ Comercialización de Agroquímicos en Costa Rica 2011. Ministerio de Economía Industria y Comercio de Costa Rica. Disponible en: http://www.infoagro.go.cr/Documents/Estudio%20de%20mercado%20de%20agroquimicos_meic_final.pdf

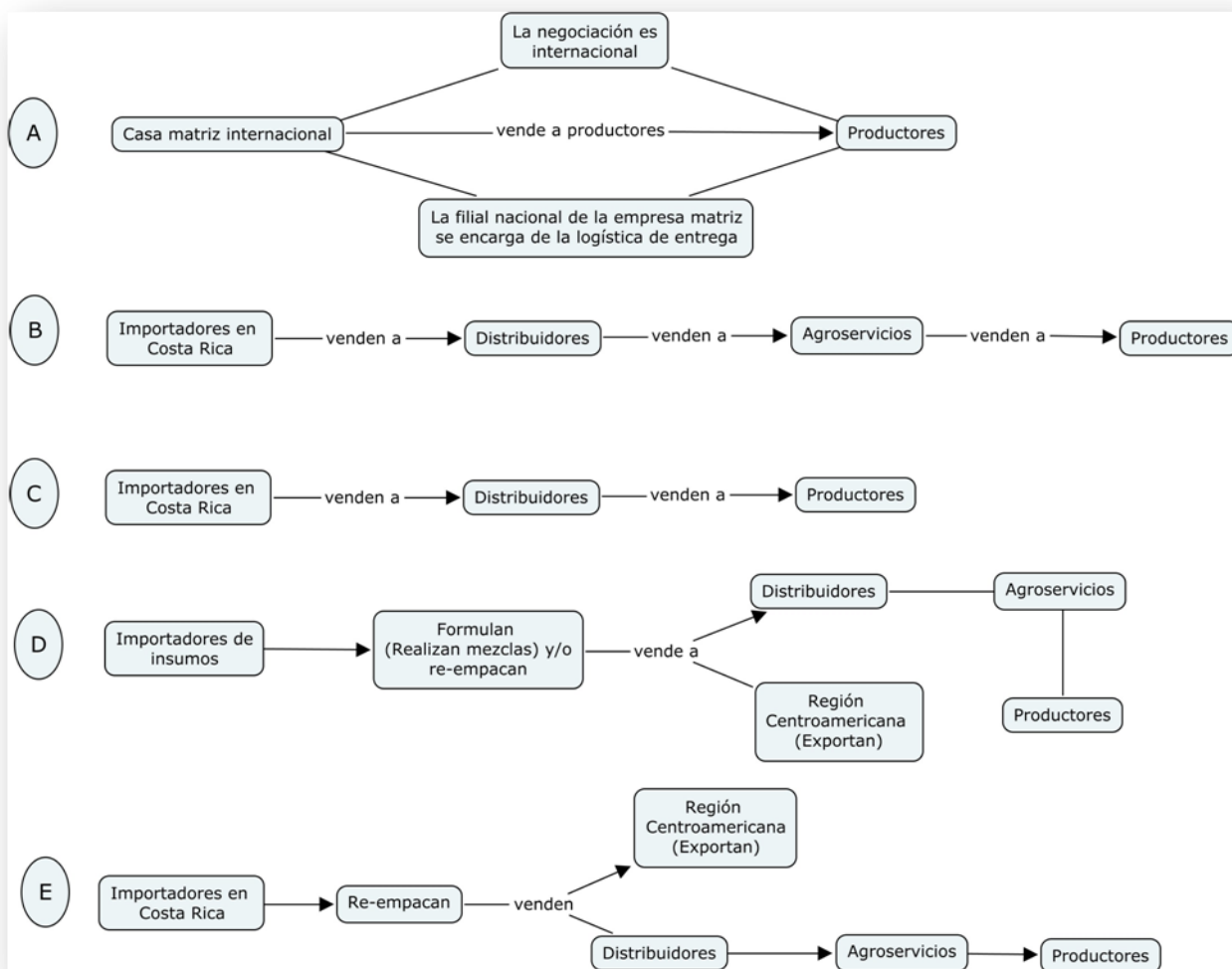
2. Diagrama de flujo de importador, mayorista, minorista



Fuente: MEIC

3. Poder de decisión compra y toma de decisión a lo largo de la cadena

En los siguientes cinco esquemas se ilustra de manera muy sencilla cuales son las diferentes figuras en que se comercializan los agroquímicos:



Fuente: MEIC

4. Segmentación de retailers. Matriz de posicionamiento de *minoristas*

Los 400 retailers que aproximadamente existen se concentran principalmente en la zona norte del país, como se mencionó anteriormente. Sin embargo, e independientemente del lugar donde se encuentren localizados, estos agroservicios siguen líneas muy similares en cuanto a la política comercial.

Los siguientes puntos se desprenden de un estudio realizado por la Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado del Ministerio de Economía, en el 2012.

El estudio contempló la visita a 27 de los principales retailers del país, los cuales utilizan las siguientes estrategias para la comercialización:

- **Ventas a crédito**

Todos los establecimientos realizan ventas al crédito y estas consisten en un período que el agroservicio le otorga al cliente para que cancele su deuda. En general, los establecimientos no cobran una tasa de interés para los períodos establecidos, no obstante, si el cliente no cancela en el plazo establecido, los agroservicios cobran un interés moratorio que va del 2% al 3% por mes.

Los plazos para este tipo de venta son variables, pero generalmente van desde los 30 hasta 120 días, dependiendo del establecimiento y las garantías que requiera el cliente.

- **Asesoría al productor**

El 89% de los establecimientos (24 de 27 agroservicios) manifestaron que dan asesoría al productor como un valor agregado en la venta de agroquímicos, pero debe ser solicitado por el cliente. Para lo cual tienen ingenieros agrónomos que realizan las recomendaciones, y en algunos casos se realizan estudios de suelos y exámenes en laboratorio.

- **Descuentos por ventas al contado**

El 85% de los agroservicios visitados (23 de 27 establecimientos) expresaron que realizan descuentos por ventas al contado, pero se aplica cuando es solicitado por el cliente o por el volumen de compra que este realice. En general, los descuentos son de aproximadamente del 5%.

- **Descuentos por volumen**

El 74% de los establecimientos consultados realizan descuentos por volumen (de 27 establecimientos solo 7 no aplican esta práctica), y los descuentos son aproximadamente del 5%.

- **Otras prácticas de comercialización**

Algunos establecimientos manifestaron que realizan otras prácticas de comercialización, por ejemplo: promociones o descuentos por temporada, entrega del producto a finca, charlas para impulsar un producto, sorteos y mercadeo mediante anuncios publicitarios.

5. Exigencias de certificaciones de minoristas

En general, no se exige que los agroquímicos tengan ningún tipo de certificación, que también se aplica a los agroquímicos permitidos en el cultivo de productos orgánicos.

6. Tiendas especializadas del producto

Empresa	Teléfono (506)	Página Web
BAYER SOCIEDAD ANONIMA	2589-8600	www.bayer-ca.com
EL COLONO AGROPECUARIO	2799-6000/2799-6061	www.grupocolono.com
AGRO PRO CENTRO AMERICA	2279-6465	www.agroproca.com
EPA	800-3728253	www.epa.co.cr

RESUSA	2278-6878	www.resusa.co.cr
CASAGRI	2590-0505	www.casagri.co.cr
TECNOPLANT	2668-6060	www.tecnoplantcr.com
VIDAGRO	2280-0707	www.vidagro.com
ATLANTICA AGRICOLA	2297-3629	www.atlanticaagricola.com

Fuente: ProChile

7. Distribución Online

Por ser productos complejos, que requieren una manipulación diferente por su alto grado de toxicidad en muchos casos, la distribución online no se da tan fácilmente.

Además, las empresas requieren de permisos especiales para la compra de ciertos insumos.

Otra de las razones por las cuales no es tan frecuente la venta de estos productos por medio de la web es que en la mayoría de los puntos de venta se da la asesoría para su adecuado uso.

8. Segmentos de consumo del producto (segmentos demográficos, socioeconómicos, aspectos culturales, religiosos, étnicos, etc.).

Como ya se comentó, Costa Rica por su clima y posición geográfica es un país donde la agricultura se da en casi cualquier zona, sin embargo predominan los cultivos en zonas rurales.

El siguiente mapa ilustra de una manera muy clara los principales cultivos que se desarrollan en cada zona.



9. Conocimiento y preferencias de atributos diferenciadores por segmento

El uso de cada producto va a depender de la zona geográfica donde se cultivan los diferentes productos, y las características climáticas y de suelo propias de cada zona.

10. Productos sustitutos y similares.

Los agroquímicos que se comercializan en el mercado pueden ser de marca o genéricos. No obstante, algunos productos se encuentran posicionados en el mercado y a pesar que tienen sustitutos (mismo ingrediente activo, formulación y concentración), el consumidor final puede preferir el producto de marca, a pesar de que el precio podría ser mayor.

VI. Benchmarking (Competidores) y Tendencias

1. Principales marcas en el mercado

Las principales marcas del mercado nacional son las siguientes:

- Evergreen
- Abopac
- El Colono

En cuanto a marcas extranjeras existen un gran número de ellas en el mercado, destacando:

- LAQUINSA
- Bayer
- Mertec
- PRODESA
- ANKER
- SKYP

Muchas de las empresas también ofrecen el producto por nombre del ingrediente activo y no por marca, esto es importante pues permite ampliar la gama de opciones.

2. Atributos de diferenciación de productos en el mercado

Costa Rica en su estrategia de ser país Carbono Neutral 2021, está adoptando en su estrategia el consumo de productos que sean amigables con el ambiente, y que contribuyan a la disminución de emisiones de carbono. En el caso de los agroquímicos es de suma importancia puesto que son productos altamente nocivos, tanto para la

tierra como para el ser humano, si no se utilizan de forma adecuada, cosa que en muchos casos no sucede en el país.

Cualquier producto diferenciador que demuestre ser eficiente desde su empaque hasta su utilización y que además tenga el “plus” de ser amigable con el medio ambiente tiene oportunidad en el mercado, siempre y cuanto sea competitivo en cuanto a precios, que es otro de los factores determinantes en la toma de decisión para la compra de un producto.

3. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (*tablas comparativas e imágenes en lo posible*).

En el mercado costarricense no existe presencia de agroquímicos chilenos, la mayoría de los productos importados provienen de países como Colombia, Estados Unidos, la India, China y la UE. En Anexos podrán encontrar mayor referencia de los precios mínimos y máximos de venta en los agroservicios.

4. Campañas MKT de competidores o producto local: logo de origen, producto local, estrategias de posicionamiento en el mercado

En general, y hasta hace poco tiempo, en Costa Rica se utilizaban este tipo de agroquímicos de manera indiscriminada, es decir sin control sobre cantidades en las aplicaciones, ni sobre los tiempos de aplicación.

No es sino hasta que la Unión Europea, decide auditar a Costa Rica hace un par de años atrás, por la gran cantidad de detenciones en residuos de agroquímicos en frutas y hortalizas exportados hacia ese continente, que empresas exportadoras y el gobierno se preocupan por capacitar a sus empleados sobre el uso correcto de estos insumos.

De ahí que una de las principales estrategias de venta y posicionamiento del producto es que tanto distribuidores, y retails tengan personal disponible incluso para la capacitación in situ sobre el uso adecuado de los diferentes productos que se venden. Ya no basta solo con realizar descuentos por compras al contado o por volumen, si no que el dar este tipo de capacitaciones da un valor agregado al retail que ofrezca este tipo de servicio o a los mayoristas y distribuidores que por ejemplo venden directamente a grandes empresas.

VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

- Datos del World Resources Institute, organización con sede en Washington, EEUU presentan al país como el mayor consumidor de plaguicidas. Esto es algo que contrasta totalmente con la política ambiental de Costa Rica que aspira a ser Carbono Neutral en el 2021.
- La gran mayoría de productores concuerdan en que se debe de fortalecer los mecanismos de asistencia técnica para mejorar el uso de agroquímicos.

- Se debe de promocionar la asociatividad en el sector, para mejorar y hacer accesibles las compras por volumen así como acceder a mejores sistemas de financiamiento.
- Debe de mejorar el sistema que se utiliza para la registro de agroquímicos, este tema es uno de los que provocan mayores desincentivos en los competidores ya que pueden tardar años en lograr el registro de un producto, a esto se le suma el tiempo que debe dedicarse para su posicionamiento.
- Se debe de establecer por partes de las autoridades de gobiernos un sistema de vigilancia de precios como un mecanismo permanente, que permita monitorear el comportamiento de precios y márgenes de comercialización.

VIII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

- Es necesario realizar una misión de prospección al mercado y reunirse con empresas e instituciones claves que regulan esta actividad.
- Tener muy claro cómo funciona el tema de registro y cuáles son sus costos. Link: http://www.sfe.go.cr/perfiles/intro_registro_agroquimicos.html
- Es importante también informarse previo a través de este tipo de estudios de cómo opera el mercado.
- Tener claro dependiendo de los cultivos que se dan en Costa Rica, cuales son los agroquímicos con más oportunidades de comercialización.
- Se recomienda la asociatividad entre productores agropecuarios como una manera de generar un cambio estructural que beneficie a los actores socioeconómicos que se interrelacionan en este sector.

IX. Fuentes de información (*Links*).

Ministerio de Agricultura y Ganadería www.mag.go.cr

Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) www.protecnet.go.cr

(SFE) Registros www.sfe.go.cr/tramites/tramites_registro_agroquimicos.html

Ministerio de Economía Industria y Comercio www.meic.go.cr

Buenas Prácticas www.buenaspracticas.com

Cámara de Insumos Agropecuarios www.insumos.cr

Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria www.cnaacr.com

Cámara Nacional De Productores Y Exportadores De Piña www.canapep.com

ANEXOS


(Precios mínimos y máximos de los principales agroquímicos, 2012)
Nota el precio está en colones (US\$1=503 colones)

Cipermetrina

**Precios mínimos y máximos: Cipermetrina en formulación de 25 EC
y presentación de un litro**

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Dif. %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Arrivo	12.698,00	16.115,03	26,91%	COOPARROZ, Parrita	El Colono Agropecuario, Jiménez de Pococí
Cascabel	5.550,00	7.700,00	38,74%	Agrodont N°2, Oreamuno	Agroinsumos Tecnoplant, Cañas
Oryzal	4.565,00	6.616,64	44,94%	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Guápiles	El Colono Agropecuario, Parrita
RIMAC	4.400,00	6.007,16	36,53%	Cámara de Cañeros Zona Sur, Pérez Zeledón	El Colono Agropecuario, Parrita
Biokim Ciperkil	4.227,00	5.650,00	33,66%	COOPARROZ, Parrita	Agroinsumos Tecnoplant, Cañas
Pixup	5.510,00	5.566,00	1,02%	Agricultores Unidos, Oreamuno	Coopronranjo N°1, Naranjo
Zipper	5.190,00	5.300,00	2,12%	Agricultores Unidos, Oreamuno	Nutrago, Oreamuno
Cipermetrina	4.565,00	5.150,00	12,81%	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Tilarán	Insumos Agrícolas, Cot

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.

CONSTRUIAMOS UN PAÍS SEGURO  Gobierno de Costa Rica

Paraquat

Precios mínimos y máximos: Paraquat en formulación de 20 SL y presentación de 3,5 litros.

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Dif. %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Gramoxone Super	9.760,00	12.391,24	26,96%	Cámara de Productores de Caña del Pacífico, San Ramón	El Colono De Muelle (Agrovet), San Carlos
Bioquat	4.799,00	9.850,00	105,25%	COOPARROZ, Parrita	La Casa del Ganadero, Tilarán
Atila	6.785,00	8.548,80	26,00%	Banacolono, Cariari de Pococí	El Colono Agropecuario, Parrita
Paraquat Full	7.888,00	8.511,75	7,91%	Coopronaranjo N°1, Naranjo	El Éxito, San Carlos
Seraxone	7.435,00	7.933,94	6,71%	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Guápiles	Cámara Productores Caña San Carlos, San Carlos
Uniquat	7.560,00	7.820,00	3,44%	COOPARROZ, Parrita	Agroinsumos Tecnoplant, Cañas
Rimaxone	6.250,00	7.195,00	15,12%	Cámara de Cañeros de la Zona Sur, Perez Zeledón	Coopepococí R.L.; Jimenez de Pococí
Radex	6.250,00	6.905,00	10,48%	Cámara de Cañeros de la Zona Sur, Perez Zeledón	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Guápiles y Tilarán
Rafaga	6.100,00	6.789,00	11,30%	Suministros COOPEAGRI RL, Perez Zeledón	Coopronaranjo N°1, Naranjo

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.

Benomil

Precios mínimos y máximos: Benomil en formulación de 50 WP y presentación de un kilogramo.

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Diferencia %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Afungil	8.435,25	10.496,20	24,43%	El Éxito, San Carlos	El Colono De Muelle (Agrovet), San Carlos
FEDECOOP Benomil	8.378,00	9.371,94	11,86%	Coopronaranjo N°1, Naranjo	Cámara Productores Caña, San Carlos
Biobeno	6.900,00	8.880,00	28,70%	El Éxito, San Carlos	COOPEPURISCAL, Puriscal
PISCIS Benomil	8.133,73	8.820,00	8,44%	El Colono Agropecuario, Jimenez de Pococi	Agricultores Unidos, Oreamuno
Benomil	7.514,79	8.140,00	8,32%	El Colono De Muelle (Agrovet), San Carlos	Cámara de Cañeros de la Zona Sur, Perez Zeledón
Helm Benomil	5.862,80	8.134,00	38,74%	Banacolono, Cariari de Pococi	El Colono (Palmares de Perez Zeledón / Jimenez de Pococi / Parrita)

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.

Diazinon

Precios mínimos y máximos: Diazinon en formulación de 60 EC y presentación de un litro.

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Diferencia %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Diazinon DAF	5.440,00	7.200,00	32%	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Guápiles	Súper Veterinaria, Cañas
Biokim Diazinon	4.357,08	6.730,00	54%	El Colono de Palmares, Perez Zeledón	COOPEPURISCAL, Puriscal
Zinoncoop	5.588,00	6.505,00	16%	Coopronaranjo N°1, Naranjo	Agricultores Unidos, Oreamuno
Agromart Diazinon	6.300,00	6.500,00	3%	Q y M Granero Santiagueño, San Ramón	Agroveterinaria El Alto, Alajuela
Piñorel	4.670,10	5.845,00	25%	Cámara Productores de Caña, San Carlos	COOPEPURISCAL, Puriscal
Rimazinon	4.800,00	5.560,00	16%	Cámara de Cañeros de la Zona Sur, Perez Zeledón	Coope pococi R.L.; Jimenez de Pococi

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.

Mancozeb

Precios mínimos y máximos: Mancozeb en formulación de 80 WP y presentación de 900 gramos.

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Diferencia %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Dithane NT	3.845,00	5.331,16	39%	Cámara de Productores de Caña del Pacífico, San Ramón	El Colono Valle Fértil, Perez Zeledón
Manzate	3.780,00	4.125,00	9%	Agrodont N°2, Oreamuno	Agroinsumos Tecnoplant, Cañas
Bioman	2.650,00	3.510,89	32%	Suministros COOPEAGRI RL, Perez Zeledón	El Colono de Palmares, Perez Zeledón y Jimenez de Pococí

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.

Glifosato

Precios mínimos y máximos: Glifosato en formulación de 35,6 SL y presentación de un litro

Marca	Precio Mínimo	Precio Máximo	Diferencia %	Agroservicio con precio mínimo	Agroservicio con precio máximo
Roundup	2.275,00	3.285,71	44,43%	Suministros COOPEAGRI RL, Perez Zeledón	El Colono De Muelle (Agrovet), San Carlos
Evigras	2.155,00	2.850,00	32,25%	Almacén Agroveterinario Dos Pinos, Tilarán y Guapiles	Agroveterinaria el Alto, Alajuela
Root Out*	1.995,00	2.839,22	42,32%	Cámara de Productores de Caña de El Pacifico, San Ramón	El Colono Agropecuario, (Jimenez de Pococi, Parrita y Valle Fertil de Perez Zeledón)
Rodeo	2.531,13	2.575,00	1,73%	Cámara Productores de Caña, San Carlos	La Casa del Ganadero, Tilaran
Glifocol	2.502,78	2.502,78	0,00%	El Colono Agropecuario (Jimenes de Pococi, Palmares y Valle Fertil de Perez Zeledón)	**
Biokil	2.110,00	2.500,00	18,48%	Agricultores Unidos, Oreamuno	Nutragro, Oreamuno
Lince	2.000,00	2.024,71	1,24%	Agrodont N°2, Oreamuno	Súper Veterinaria, Cañas
Rimaxato	1.751,49	1.976,00	12,82%	Cámara Productores de Caña, San Carlos	COOPEPURISCAL, Puriscal

* Formulación de 36 SL

** Tienen el mismo precio

Fuente: MEIC, elaboración propia con datos de los agroservicios.