

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMERICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA COMERCIO INTERNACIONAL**

**Proceso de importación del Orykta con miras a la
expansión de su comercialización en el territorio aduanero
costarricense**

**AUTOR:
Valeria Del Jesús Jiménez Núñez**

SAN JOSÉ, NOVIEMBRE 2017

CONTENIDO

Hoja del Tribunal Examinador	2
Declaración Jurada	3
Dedicatoria	4
Calificación del Tutor.....	5
Resumen Ejecutivo.....	13
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	14
Planteamiento del Problema de Investigación	14
Objetivos de la Investigación	15
Objetivo general	15
Objetivos específicos.....	16
Justificación de la Investigación	16
Antecedentes de la Investigación	18
Proyecciones de la Investigación	21
CAPÍTULO II MARCO REFERENCIAL.....	22
Orykta.....	22
Origen y formación geológica.....	23
Composición.....	23
Agricultura orgánica.....	25
Utilización.....	26
Sector agrícola.....	26
Nutrición animal.....	28
Mercados	29

Internacional.....	29
Nacional.	30
Proceso de Importación.....	31
Régimen de importación	31
Requisitos	32
Requisitos según el Ministerio de Comercio Exterior.	32
Regulaciones	36
Arancelarias.....	37
No arancelarias.....	37
Documentación.....	39
Clasificación arancelaria	41
Trato arancelario preferencial	42
Variables según el tratamiento comercial	44
Decreto ejecutivo 39733 COMEX-MEIC-MAG.	45
Ley 6883 para el control de la elaboración y expendio de alimentos para animales.	50
Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495.	51
Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.52:11.	52
Entidades que intervienen	53
Dirección General de Aduanas.....	53
Promotora de Comercio de Costa Rica.	53
Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.	54
Ministerio de Hacienda.	54
Ministerio de Agricultura y Ganadería.....	55
Servicio Nacional de Salud Animal.	55

Agencia aduanera.....	56
Naviera.....	56
Depositorio aduanero.....	56
Gastos del Proceso	57
Expansión Comercial	58
Identificación de la necesidad	58
Implicaciones	59
Relevancia y beneficios.....	60
Económico.....	60
Social.....	60
Ambiental.....	61
CAPITULO III MARCO REFERENCIAL	62
Enfoque de la Investigación	62
Diseño de la Investigación	63
Muestra de la Investigación.....	63
Población.....	63
Muestra.....	64
Unidades de Análisis.....	65
Proceso	65
Características	65
Instrumentos Utilizados en la Investigación	66
Cuestionario	66
Entrevista.....	67
Proceso para la Recolección de Datos.....	67

Método de Análisis de la Investigación	68
CAPITULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	69
Unidad de Análisis 1: Proceso	70
Categoría 1: Oportunidades.....	71
Descripción.....	71
Análisis.....	73
Categoría 2: Limitantes	74
Descripción.....	74
Análisis.....	76
Categoría 3: Registro agrícola.....	77
Descripción.....	77
Análisis.....	79
Categoría 4: Registro pecuario	81
Descripción.....	81
Análisis.....	83
Categoría 5: Ética	84
Descripción.....	84
Análisis.....	86
Categoría 6: Costos	87
Descripción.....	87
Análisis.....	88
Categoría 7: Distribución	89
Descripción.....	89
Análisis.....	90

Categoría 8: Expectativa	91
Descripción.....	91
Análisis.....	93
Unidad de Análisis 2: Características.....	94
Categoría 1: Eficiencia	95
Descripción.....	95
Análisis.....	97
Categoría 2: Etiqueta.....	97
Descripción.....	97
Análisis.....	99
Categoría 3: Certificaciones	100
Descripción.....	100
Análisis.....	101
Categoría 4: Clasificación arancelaria.....	102
Descripción.....	102
Análisis.....	103
Categoría 5: Uso agrícola	104
Descripción.....	104
Análisis.....	106
Categoría 6: Nutrición animal	107
Descripción.....	107
Análisis.....	109
Categoría 7: Mercadeo	110
Descripción.....	110

Análisis.....	111
Categoría 8: Expansión comercial.....	112
Descripción.....	112
Análisis.....	113
Interpretación de Datos	114
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	117
Conclusiones de la Investigación	117
Recomendaciones.....	119
REFERENCIAS	123
Libros	123
Comunicaciones en línea.....	123
APÉNDICES	127
Apéndice A: Cuestionario	127
Apéndice B: Solicitud de criterio técnico sobre clasificación arancelaria de mercancías	128
Apéndice C: Certificación de Origen CAFTA	129
Apéndice D: Prototipos de etiquetas según el Decreto Ejecutivo 39733	130
Apéndice E: Registro de Orykta ante DAA y etiqueta.....	136

TABLAS

Tabla 1. Composición del Orykta.....	24
Tabla 2 Tolerancia Permitida para Materias Primas	47
Tabla 3 Contenidos Máximos Aceptables de Metales Pesados en Fertilizantes, Enmiendas y Bioestimulantes de Uso Comercial Expresado en Partes Por Millón.....	48
Tabla 4. Expresión de Nutrientes.....	49
Tabla 5. Gastos del Proceso de Importación.....	57
Tabla 6. Precios de Venta.....	58
Tabla 7. Muestra de la Investigación.....	64
Tabla 8. Análisis de Resultados.....	69

Resumen Ejecutivo

La presente investigación ha sido elaborada bajo el tema “Proceso de importación del Orykta con miras a la expansión de su comercialización en el territorio aduanero costarricense”; tiene como objetivo examinar e identificar el proceso actual de importación del Orykta y determinar las características necesarias para su expansión comercial en Costa Rica.

A través de un enfoque cualitativo, el estudio se basa en el criterio y opiniones de personas que tienen experiencia en comercio internacional, en el sector de importaciones, registro y comercialización de productos agrícolas y de nutrición animal. Por medio del cuestionario como instrumento de recolección de datos y su técnica, la entrevista, se recopila la forma en que estas personas perciben y describen sus experiencias en un ambiente preciso, objetivo y natural.

Este enfoque permite recabar literatura publicada sobre el tema, como estudios comerciales que dieron origen a los antecedentes nacionales e internacionales; da a conocer la problemática que ha generado la necesidad de desarrollar prácticas agropecuarias sostenibles con el ambiente; detalla las entidades involucradas en el proceso de importación y todos los requisitos técnicos y administrados, que este proceso amerita, así como el marco legal que ampara el registro de productos agrícolas y pecuarios, a nivel nacional.

Esta investigación describe el paso a paso del proceso de importación y distribución comercial, a través del cumplimiento de normativas elaboradas por diferentes entidades, con el objetivo de fomentar el comercio internacional de forma controlada. Además, las características del producto tanto su composición, utilización y registros comerciales, permiten fomentar las practicas agropecuarios sostenibles y de esta forma resguardar la seguridad nacional, la salud pública y el bienestar de la agricultura y de la ganadería.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de Investigación

Existen muchas preocupaciones en materia de salud y medio ambiente, asociadas con los productos y prácticas agrícolas. Estos problemas persisten en todo el mundo y continúan multiplicándose a lo largo del tiempo. El uso excesivo de fertilizantes químicos contamina el agua potable y, como consecuencia, aparecen enfermedades en las personas y los animales. La eficiencia de los suelos, su capacidad de producción y las tierras cultivables van en decadencia.

Un suelo fértil no puede lograrse a menos que exista un equilibrio en los nutrientes. La mayor parte de los fertilizantes consumidos en todo el mundo, están formados a base de tres macro elementos que son el nitrógeno, potasio y fósforo. Se estima que el consumo de fertilizantes durante el periodo 2014 al 2015 aumentó en un 1,5 por ciento, con respecto al año agrícola anterior; se prevé que para el 2030, el consumo mundial aumentará a 179 millones de toneladas métricas, cálculos sobre el mercado mundial de fertilizantes a corto y largo plazo (La Asociación Internacional de Fabricantes de Fertilizantes [IFA], 2015).

Los datos mencionados no necesariamente deben causar una alarma; pues el uso de estos productos va de la mano de buenas prácticas agrícolas, con lo cual se generan resultados positivos; mientras que el uso desmedido e ineficiente puede repercutir en cultivos y animales con menor valor nutricional. La población mundial continúa desnutrida y sin los minerales apropiados; esto motiva a los países con gran consumo de fertilizantes, como China, a promover políticas de mayor sostenibilidad agrícola, como el uso del Orykta.

En Nevada, California se ubica la mina de extracción del Orykta, un compuesto de elementos micro y macro minerales de fácil asimilación por plantas y animales, que busca combatir el problema de disminución de calidad nutricional en los productos alimenticios. Se trata de un producto que no es tóxico ni contaminante y está a disposición de manera viable y

rentable para los agricultores de todo el mundo. Ante todo, es un compuesto mineral que reduce los costos de producción agrícola, al tiempo que aumenta los rendimientos en la producción.

En Costa Rica, este producto ingresa al territorio aduanero como fertilizante de uso mineral, pese a que no es la única función que cumple el producto. Las propiedades van desde mejorar el rendimiento de los suelos y agregar mayor valor nutricional a las cosechas, hasta ser un importante recurso para mejorar la nutrición animal. Se han visto mejoras en el aspecto físico y en el sistema inmunológico de animales que han sido alimentados con el producto, sin ocasionar mortalidad ni dañar el medio ambiente.

Exorna S.A, es una empresa familiar de Ingenieros Agrónomos y Agricultores que encontró una oportunidad en el negocio en el Orykta. Su trayectoria de importaciones inició en el 2011, y desde entonces ha adquirido gran conocimiento en torno al producto. Las experiencias de sus clientes han ido creando una cadena de buenas referencias sobre esta práctica agrícola. La presente investigación es viable, ya que esta empresa ha decidido abrirle sus puertas y compartir su experiencia, en torno al proceso de importación, comercialización y beneficios del Orykta.

El proceso de comercialización del producto podría realizarse de manera eficaz y eficiente, si tan solo se contara con el conocimiento y se cumplieran con los requerimientos necesarios para que el producto sea comercializado, no solo al sector agrícola sino también al sector pecuario y de nutrición animal en general, lo cual generaría mayor demanda, y rentabilidad para el negocio y una huella social y ambiental positiva. A raíz de lo anterior nace la interrogante que motiva esta investigación: ¿Cuál es el proceso de importación del Orykta que permite expandir su comercialización en el territorio aduanero costarricense?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Examinar el proceso de importación del Orykta para la expansión de su comercialización en el territorio aduanero costarricense.

Objetivos específicos

- Identificar el proceso de importación del Orykta en Costa Rica.
- Determinar las características necesarias para la expansión comercial del Orykta en Costa Rica.

Justificación de la Investigación

Todos los seres humanos requieren de minerales para subsistir; estos minerales son transmitidos de plantas a animales y de animales a humanos dentro de la cadena alimenticia. Los minerales solamente pueden ser sustituidos por otros minerales. En un esfuerzo por recuperarlos, la industria ha considerado conveniente el desarrollo de diferentes compuestos, suplementos y vitaminas, pero la deficiencia permanece principalmente por la falta de conocimiento y acceso a estos productos.

La sociedad está sufriendo los efectos adversos del uso de sustancias tóxicas de origen sintético, en las labores agrícolas. Los efectos colaterales van desde el cáncer, la esterilidad, deformaciones en fetos, alergias, intoxicaciones agudas y hasta la muerte. También han sido causantes de contaminación de cuencas y mantos acuíferos. Nadie está exento a participar de la cadena alimenticia, pero sí es responsable de procurar que esta cadena se lleve a cabo, bajo las mejores prácticas y condiciones naturales posibles.

Orykta es un suplemento natural, amigable con el medio ambiente que facilita la reposición de minerales en el ciclo de vida. Exorna S.A como importador del producto en Costa Rica, se ha enfocado en el sector agrícola y los resultados han sido sumamente positivos. Esta investigación es viable puesto que cuenta con el respaldo del propietario de la empresa para acceder al conocimiento del producto, al proceso de importación que realizan, a sus experiencias y la de sus clientes. Existe un compromiso empresarial a nivel social que pretende mejorar la calidad de vida del costarricense, a través de los productos alimenticios que consumen; también, está su compromiso ambiental por cuidar los recursos naturales.

Priscilla Sánchez, escritora para el periódico La Nación, menciona en la plataforma virtual del periódico, con fecha 11 octubre de 2014: “Costa Rica tiene la meta de ser carbono neutral para el año 2021...esta iniciativa es sin duda loable y beneficiosa para el país en todo sentido. Sin embargo, el problema no es el qué, sino el cómo...” El impacto que tiene este tipo de iniciativas en el comercio internacional es sumamente fuerte porque el nivel de competitividad de los productos utilizados en plantas y animales tiende a elevar los estándares y buscar productos que dejen una huella positiva en el medio ambiente.

El valor teórico de la información presentada tiene el respaldo de los diferentes estudios probados sobre las propiedades y aplicaciones, en torno a este compuesto mineral. En países como Estados Unidos, China y Malasia se importa el producto y se ha distribuido a lo largo y ancho, con fines de mejorar la calidad de la producción agrícola y pecuaria; en el caso particular de Costa Rica, su aplicación es netamente agrícola como fertilizante. Las investigaciones y estudios siguen avanzando para abastecer un mercado mundial.

Con una expansión comercial se busca que quien utilice el producto acorte sus ciclos de producción permitiendo una entrada más rápida y una expansión temprana en el mercado. También lograría maximizar las ganancias de los agricultores y ganaderos del país, sin aumentar sus costos. Las personas que consuman las cosechas y animales tratados con Orykta, contarán con un producto de mayor valor nutricional, sin dejar de lado que una de las mayores ventajas será la preservación y cuidado del medio ambiente.

La presente investigación se ajusta a la aplicación práctica del método científico desde la observación e identificación del problema, hasta la identificación de conclusiones y recomendaciones donde se determinará las características necesarias para la expansión comercial del producto, en el territorio aduanero costarricense. Y con el fin de respetar las directrices académicas, se utiliza la guía propuesta por la Universidad Internacional de las Américas para el desarrollo de la investigación.

Antecedentes de la Investigación

En 1978 el Ingeniero Agrícola Bill Minor, inicio los estudios de laboratorio del producto Orykta luego de notar que, en las sierras del estado de Nevada California, los animales de granja y cultivos de la zona tenían características particulares, como su rendimiento, aspecto físico y las cosechas eran abundantes. En 1992, Precious Mineral Mining and Refining Corporation (PMMR) se fundó como compañía minera y actualmente tiene los derechos sobre la marca registrada Orykta®, que en griego significa “minerales”.

Entre sus clientes se encuentran empresas de la acuicultura, agrícola, farmacéutica, avícola y cosmética, a nivel mundial. Las tenencias actuales incluyen todas las reclamaciones mineras a Orykta, que totalizan más de 938 millones de yardas cúbicas de mineral y más de 1.400 millones de toneladas a través de la superficie de depósito (2017).

En el 2011, después de haber llevado a cabo una serie de negociaciones con la casa comercial del producto, Exorna S.A realizó su primera importación del producto desde los Estados Unidos hasta el cantón de Puriscal, en Costa Rica. Al 2017 suman trece las importaciones y la demanda sigue en aumento. Este producto ha resultado una gran oportunidad comercial para esta empresa quienes lo importan como fertilizante mineral y ha sido de gran utilidad para los agricultores de diferentes zonas del país, dedicados a fincas arroceras, de caña de azúcar, hortalizas, entre otros.

Exorna S.A ha procurado representar productos agropecuarios que brinden verdaderas ventajas tecnológicas y prácticas al sector productivo local, entre ellas se destacan: tecnologías para riego e invernaderos, suplementos alimenticios para animales, maderas cultivadas, entre otros productos estrella. El conocimiento que han adquirido a lo largo de su trayectoria les ha permitido entender cómo funciona el Orykta, tanto en el área agrícola como pecuaria, pese a que no han logrado concretar el proceso de importación en esta última área.

PMMR compartió en su página oficial Orykta Mineral Goods los estudios realizados por diferentes clientes a lo largo del mundo. Entre ellos se destaca el estudio realizado en una granja de gallinas en Raub Pahang, Malasia, el 19 de octubre de 1999, un granjero con más de 5 años de experiencia en la crianza de gallinas para el consumo humano, realizó un estudio sobre el crecimiento, efectividad y resistencia a enfermedades que tenían los animales a los que se les daba alimento con Orykta. Se concluyó que la tasa de mortalidad se redujo en un 80%, según un estudio aplicado a 20 000 gallinas; mejoró el sistema inmunológico, tenían más carne, menos grasa y se redujeron los costos al utilizar menos cantidad de alimento.

La Academia China de Ciencias Agrícolas (CAAS) realizó pruebas de campo independientes con Orykta, en los años 2004-2005 y 2007-2008, con el objetivo de ver los resultados de la aplicación del producto en diferentes tipos de suelos y cosechas. Se realizaron 26 pruebas de campo, en nueve provincias adonde se aplicó el producto en diez tipos de suelos y trece cultivos. Todos los resultados de las pruebas mostraron un aumento prominente del rendimiento de más del 5%; el suelo estaba más equilibrado y nutritivo, se redujo el nivel de sal en el suelo, hubo un aumento a nivel de materia orgánica y capacidad de intercambio catiónico. Todos estos son factores críticos para lograr un mejor rendimiento.

El productor Alexander Pinto aplicó Orykta a un lote de pollos raza Híbrido Cobb, en Río Madre de Limón, el resultado obtenido lo describe a continuación:

Para este proceso, se usó un concentrado comercial y se le aplicó tanto para el iniciador como para el finalizador, el mineral Orykta al 3 por ciento. Los resultados obtenidos en 3 meses y 19 días de vida de estas aves, fue sorprendente. Pesaron aproximadamente 5 kilos 700 gramos, no hubo mortalidad, presentaron muy poca grasa, la textura de la carne era excelente y se pudo observar un pollo 100 por ciento natural. Los minerales Orykta, hacen que prácticamente desaparezca ese olor a << chicuis >>, característico del pollo.

Arce, Miranda, Mora y Trejos (2003) en un proyecto de investigación para la Escuela Centroamericana de Ganadería (ECAG), denominado “Alimentación con sal mineral orgánica (Orykta) en cerdos en etapa de inicio”, seleccionaron 28 cerdos de diferentes camadas y sexo, los

dividieron en grupos homogéneos. Uno de los grupos fue alimentado con concentrados comerciales y el otro con Orykta, con el objetivo de evaluar costos y resultados en el animal.

Los cerdos se alimentaban dos veces al día y todas las mañanas se recolectaban los excrementos para medir el consumo y desperdicios. Los que fueron tratados con Orykta tuvieron como resultado una ganancia significativa de peso, mejor carne de magra, mejor eficiencia metabólica y apariencia del animal; también se eliminó las diarreas a un 100% y no hubo mortalidad. El estudio fue realizado en Atenas, Costa Rica.

El señor Rafael Ángel Varela, Presidente del Comité de Cultivos en Costa Rica, compartió su testimonio en la página oficial Orykta Mineral Goods:

“Orykta ha aumentado nuestros rendimientos y aumentado nuestro contenido de azúcar, mientras que nos permite obtener un mejor precio para nuestro tonelaje. Además, certifico que Orykta es una fuente de nutrientes esenciales y nos ha permitido disminuir el uso de fertilizantes mezclados más caros...” (2017)

En Costa Rica se ha aplicado el producto en el sector agrícola; se destaca el uso en fincas arroceras, piñeras, cafetales, productoras de caña de azúcar, horticultores, entre otras. El producto llega como fertilizante mineral a diferentes partes del país, como en San Carlos, zona norte; en Pérez Zeledón, zona sur y en Guápiles, Limón y Talamanca de la zona atlántica; y gran parte del Valle Central. Las propiedades y beneficios de este compuesto mineral son muchas y esa es la relevancia de que el producto se expanda y pueda ser utilizado en la nutrición animal.

Además de pruebas de campo institucionales, AG-Laboratory INC ubicado en Minnesota, ha realizado pruebas comerciales con Orykta; su objetivo es probar alimentos de calidad y materia prima para animales, poniendo a disposición de los agricultores, productos que mejoren la disponibilidad de nutrientes, la estimulación microbiana y la salud de las plantas. Los estudios comprendieron la producción agrícola de hierbas, frutas, árboles cítricos, cultivos en hilera, tales como maíz, tomates, patatas, uvas, arroz, algodón, trigo y aguacates. Todas las pruebas concluyeron que hubo un aumento significativo en la cantidad y calidad del producto.

Proyecciones de la Investigación

La presente investigación proyecta identificar el proceso de importación del Orykta, el cuál es necesario para que las empresas logren ingresar el producto bajo el marco legal y que esto permita un desencadenamiento de mejoras y beneficios en materia agrícola y nutrición animal del país. La investigación permite conocer los inicios y el desarrollo que ha tenido este producto a lo largo del tiempo y cuál es el paso a paso; desde que se lleva a cabo la negociación entre casas comerciales hasta que llega a las manos del cliente final. El estudio permite conocer qué entidades están involucradas y cuáles son sus roles dentro del proceso, además de saber cuáles son las regulaciones, tanto arancelarias y no arancelarias que se requieren.

Existe una necesidad en el sector comercial para que este producto no solo sea implementado en el sector agrícola, sino también en la nutrición animal, entre otros nichos de mercado, que aún no han sido explotados y que podrían llegar a experimentar mejoras en la nutrición y en el sistema inmunológico del animal, en la reducción de costos de operación y una mejor calidad de los productos derivados, que ponen a disposición tanto al mercado nacional como internacional. Para esto se espera determinar las características necesarias para la expansión del producto en el territorio aduanero costarricense, y determinar las variables de interés, según el tratamiento comercial y como estas influyen en el mercado.

CAPÍTULO II MARCO REFERENCIAL

Orykta

Orykta en griego, significa “minerales”; con este nombre se registró la marca del producto a nivel mundial. Se trata de un compuesto de micro y macro elementos minerales de fácil asimilación por plantas y animales; estos elementos son totalmente orgánicos, no tóxicos, amigables con el ambiente y además son componentes esenciales para los seres humanos. No contiene aditivos artificiales, ya que después de ser extraído de la mina, lo único que se modifica son aspectos de apariencia, pero no así su composición. Este es un producto es resultado de la actividad volcánica ocurrida hace millones de años. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Aunque existen otros compuestos volcánicos ricos en minerales que son utilizadas en el área de la agricultura, la mayor parte de ellos sufren alteraciones en su composición; pierden así su presentación natural y además se reducen las propiedades originales. Orykta contiene ocho de los micronutrientes vitales más reconocidos para la salud de los cultivos y suelos, tales como el hierro, cobre, manganeso, zinc, cloro, níquel y boro; además de una amalgama de otros minerales que están uniformemente presentes en la mina, sin dejar de lado los tres macro nutrientes esenciales para las plantas: nitrógeno, potasio y fósforo. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Este compuesto mineral ayuda a reestablecer el equilibrio nutricional de los animales y productos derivados, enriqueciendo la cadena alimenticia. Un buen régimen de alimentación reforzada con este compuesto mineral; juega un papel importante en el crecimiento, desarrollo, reproducción y sistema inmunológico del animal. Este es un producto de fácil manufactura porque se obtiene mediante la excavación de una mina abierta, ubicada en Nevada, California, y su manipulación es mínima dependiendo de la presentación que se le quiera dar. (Orykta Mineral Goods, 2017).

En Costa Rica llega en apariencia de arcilla fina pero también es importada a otras partes del mundo de forma más rocosa y con menos procesamiento; esto dependiendo de la forma en que se va aplicar el producto. Se puede conservar indefinidamente sin que esto cause una descomposición en los nutrientes, siempre y cuando sea conservado en un lugar fresco y ventilado, sobre tarimas y en un ambiente controlado. Puede aplicarse juntamente con otros productos ya sean fertilizantes o insumos de consumo animal. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Origen y formación geológica

Hace aproximadamente 14 millones de años, en las cercanías de la Presa Hoover, ubicada en el curso del río Colorado, entre la frontera de los estados de Arizona y Nevada, una caldera volcánica entró en erupción. La capa resultante de la ceniza volcánica formó las paredes del cañón negro, en donde está anclada la Presa Hoover. Se formó también una capa rosada, rica en minerales y nutrientes, como resultado de la compenetración del magma y ceniza en temperaturas bajas. (Orykta Mineral Goods, 2017).

La mina Orykta, está ubicada en el punto más frío y más alto del condado de Lyon, ubicado en el estado de Nevada, California, muy cerca de la mencionada Presa Hoover. Este producto es el resultado de largos años de actividad volcánica, tanto en el sitio de la mina como en sus alrededores, donde poco a poco los minerales se fueron mezclando en lo que ahora puede ser extraído de la tierra. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Composición

La composición de un producto son todos los elementos que lo conforman. (Diccionario de la Real Academia Española [DRAE], 2017). Es de suma importancia conocer estos elementos, ya sea micro o macro nutrientes o minerales para determinar cuál es la funcionalidad que tiene cada uno de ellos, en los organismos y en el medio ambiente. En Costa Rica, es un requisito

fundamental conocer y comprobar la composición y la funcionalidad de un producto para poder hacer su registro comercial.

Este compuesto mineral tiene la ventaja de estar calificado como producto orgánico según el Instituto de Revisión de Minerales Orgánicos (en adelante OMRI, por sus siglas en inglés) es el ente encargado de evaluar la composición y procesos de producción de los insumos orgánicos en Estados Unidos y Canadá, con reconocimiento mundial. OMRI hace la evaluación de estos insumos, y es el encargado de certificar y enlistar los productos que sean aceptados, según la normativa del Programa Nacional de Orgánicos del Departamento de Producción Agrícola de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). Esta entidad es un marco referencial para los profesionales en materia agrícola.

Orykta cuenta con dos certificaciones OMRI, una como Ingrediente para Alimentación del Ganado y otra como Fertilizante de Cultivos y Enmienda al Suelo, lo que le permite un reconocimiento en altos estándares orgánicos. Los elementos que enlista estas certificaciones son:

Tabla 1. Composición del Orykta

Elemento	% / ppm	Elemento	% / ppm	Elemento	% / ppm
Dióxido de Silicio (Si)	59%	Zinc (Zn)	78 ppm	Arsénico (as)	6 ppm
Hierro (Fe)	6%	Flúor (F)	500 ppm	Cromo (Cr)	8.6 ppm
Magnesio (Mg)	2.5%	Cerio (Ce)	68 ppm	Cobalto (Co)	7.8 ppm
Azufre (S)	2.0%	Rubidio (Rb)	42 ppm	Litio (Li)	6.3 ppm
Potasio (K)	1.3%	Cloro (Cl)	40 ppm	Hafnio (Hf)	3.7 ppm
Sodio (Na)	1.2%	Lantano (La)	33 ppm	Cesio (Cs)	2.1 ppm
Fósforo (P)	0.1%	Níquel (Ni)	30 ppm	Gadolinio (Gd)	2.0 ppm
Calcio (Ca)	2.2%	Boro (B)	10ppm	Holmio (Ho)	2.0 ppm
Titanio (Ti)	0.5%	Neodimio (Nd)	21 ppm	Disproso (Dy)	1.9 ppm
Estroncio (Sr)	0.16%	Praseodimio (Pr)	20 ppm	Uranio (U)	1.8 ppm
Bario (Ba)	0.1%	Galio (Ga)	17 ppm	Yodo (I)	1.7 ppm
Cobre (Cu)	327 ppm	Cadmio (Cd)	17 ppm	Selenio (Se)	1.6 ppm
Vanadio (V)	156 ppm	Escandio (Sc)	10 ppm	Bromo (Br)	1.4 ppm
Zirconio (Zr)	144 ppm	Plomo (Pb)	8 ppm	Europio (Eu)	1.1 ppm
Manganeso (Mn)	9 ppm	Molibdeno (Mo)	13 ppm	Estaño (Sn)	0.1 ppm

Fuente: Orykta Mineral Goods página web.

Además, de la certificación de OMRI, Orykta cuenta con la certificación de Eco-LOGICA que en Costa Rica es la entidad que brinda los servicios de inspección en producción y procesamiento de productos usados en la agricultura orgánica. Todo producto que se comercialice como orgánico debe estar certificado, bajo el reglamento 29782 del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG); esto es una certificación que cubre a nivel nacional e internacional.

Agricultura orgánica.

En Costa Rica, el marco legal que regula la certificación de productos orgánicos es el Reglamento de Agricultura Orgánica 29782-MAG que se apoya en la Ley de Protección Fitosanitaria 7664, creada en 1997 y la Ley General de Salud Animal 6243, creada en 1978. Este reglamento nace con la necesidad de desarrollar técnicas de producción agropecuaria que sean amigables con el ambiente y que protejan los recursos naturales a largo plazo, evitar los contaminantes y procurar un país con desarrollo ambiental sostenible.

La producción orgánica es una garantía para el bienestar de la población en general y va cada día en aumento; de ahí, nace la necesidad de que surja esta directriz normativa, cuyo objetivo es respaldar, controlar y promover las etapas de proceso de elaboración, certificación y comercialización de estos productos. El reglamento 29782 pauta los requisitos para obtener la denominación de Agricultura Orgánica, Biológica o Ecológica, ningún producto puede llevar en su etiqueta esta denominación, sino ha sido otorgada y certificada a la luz de este reglamento, y esto significa una garantía para el consumidor.

El capítulo III del reglamento, en su artículo 59, detalla dos aspectos esenciales sobre la importación de productos certificados como orgánicos, en el extranjero:

- Para que sean aceptados deberán pertenecer a un país que figure en una lista de reciprocidad que establece el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

- Además, la autoridad u organismo competente en el país de que se trate, expida un certificado de control, en el que se indique que han sido obtenidos con un método de producción orgánica equivalente a la normativa del Reglamento 29782-MAG.

El productor adquiere el compromiso de mantener las buenas prácticas de manufactura apegadas al reglamento, y tiene el deber de notificar a la autoridad competente cada vez que exista un cambio en el proceso. El importador del producto deberá mantener los lotes del producto, alejados de otros lotes que no estén certificados como orgánicos, no podrá adicionar o sustituir el contenido del producto catalogado como orgánico procurando una transparencia en el proceso de comercialización en el país.

Utilización

La utilización se refiere a las aplicaciones que tiene un producto en determinado campo. (DRAE, 2017). La composición orgánica del Orykta, no tóxica y sin aditivos artificiales, le da una versatilidad al uso de este producto; además, se garantiza en diferentes áreas que no es dañino o peligroso para los seres humanos. Se ha utilizado como materia prima en productos farmacéuticos, cosméticos, insumos para animales, como vitaminas y minerales, además como concentrado para animales y fertilizante mineral para los suelos.

Sector agrícola.

Este producto en el ámbito agrícola funciona como un complemento nutritivo y de regeneración de los suelos. Los suelos estériles son resultado de la mala implementación de prácticas agrícolas poco sostenibles, que causan la muerte de los microorganismos esenciales para la descomposición de la materia orgánica que es aprovechada por las plantas en forma de sales minerales. La característica arcillosa del Orykta ayuda a la retención del agua y la

asimilación de nutrientes. Además, el calcio contenido en el producto reemplaza el sodio para obtener un PH neutro, el cual es la condición óptima para el desarrollo de la mayoría de los cultivos y para la asimilación de la mayoría de nutrientes. (Andrades, Martínez, 2014, p.17)

Aplicación en suelos.

Orykta revitaliza los suelos, aumenta la porosidad y la capacidad de retención del agua. Los suelos que no se tratan con este producto tienen que necesitar mayores cantidades de agua, lo que causa que los nutrientes se disuelven antes de ser aprovechados por las plantas. El H₂O cumple importantes funciones en la planta las cuales son: función estructural, da la turgencia a la planta; función metabólica, ya que el agua es un disolvente, fuente de iones, gases y además reactivo; y ayuda en los procesos fisiológicos, como lo es la formación de tejido vegetal para el transporte de nutrientes a través de la planta. (Alegría, 2016, p.26)

Por otro lado, están los suelos áridos que se cultivan con poca lluvia, que por lo general tienen altas cantidades de sodio que no son buenas para las plantas; esto porque hacen el proceso de lixiviación más lento, que es donde un disolvente líquido pasa a través de sólido, causando su disolución de los componentes de este último. La aridez causa pérdida de transpiración, cierre de estomas, disminuye la fotosíntesis, lo que incide en el crecimiento y la abundancia cualitativa y cuantitativa de ciertos compuestos. Estos suelos poco permeables son tratados aplicando yeso, un sulfato de calcio hidratado, el cual es uno de los componentes del Orykta. (Alegría, 2016, p.26)

El PH es otro factor que también es controlado por este producto. Su aumento o disminución depende de la alcalinidad del agua, la actividad de cal, la acidificación por las raíces de la planta y el uso de un fertilizante de reacción básica. La cantidad de acidez o alcalinidad del suelo dependiendo de su nivel va a llegar a beneficiar o a perjudicar a algunas plantaciones más que otras. Es importante considerar que el calcio reemplaza el sodio permitiendo una disminución del PH del suelo que puede llegar a pasar de 9 a 10 a alcanzar alrededor de 8 a 6, lo cual favorece

la diversidad de plantaciones y acorta los ciclos de producción para una temprana introducción al mercado. (Barbaro, Karlanian, Mata, 2014, p.3)

Orykta y el medio ambiente.

Existe una necesidad latente de poner a disposición de los agricultores, insumos para prácticas agrícolas sostenibles, amigables con el ambiente. No se trata de utilizar métodos altamente complejos y de precios elevados; sino de encontrar soluciones que sean accesibles, sencillas y permanentes. La mayoría de los productos utilizados en suelos tienen una gran cantidad de aditivos químicos que son nocivos y que están destruyendo poco a poco el planeta.

PMMR menciona que la composición y el proceso productivo que da origen al Orykta, ha permitido que sea catalogado como un producto orgánico según OMRI y Eco-LOGICA. Además, según la Administración de Medicamentos y Alimentos de los Estados Unidos (FDA, por sus siglas en inglés) el consumo del producto es seguro y es efectivo. No constituye un riesgo para la tierra ni los humanos al ser materia inerte. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Nutrición animal.

En lo que respecta a nutrición animal, este producto proporciona mejoras inmediatas debido a la fácil asimilación del producto por los tejidos animales. Este efecto salubre es causado por la enzima y la acción bacteriana propia del mineral. Esto genera, que el animal pueda dar un mejor rendimiento aun en situaciones de alta demanda. Cuando se complementa la alimentación diaria con Orykta, los nutrientes penetran la membrana intestinal, mejor que las mezclas artificiales, esto causa un aumento de peso y digestibilidad.

La digestibilidad es un fuerte indicador de la calidad del producto, ya que es la facilidad con que este el alimento se convierte en sustancias útiles para la nutrición. Comprende dos fases: la digestión, que corresponde la hidrólisis de las moléculas complejas de los alimentos, y la absorción de pequeñas moléculas (aminoácidos, ácidos grasos) en el intestino. Un producto que disminuya la digestibilidad se va a necesitarse en mayores cantidades para que el animal logre obtener los nutrientes que ocupa. No satisfacer los requerimientos necesarios provoca desequilibrios orgánicos e impiden que el animal tenga un buen desempeño productivo. (Instituto nacional Tecnológico [INATEC], 2016, pp.2-29)

El nivel de nutrientes digestibles de este producto es de un 96% a 97%, esta es una tasa bastante alta de asimilación que permite que el valor nutricional del animal sea optimo sin el uso de subproductos sintéticos que además representan un gasto adicional para el criador. El desarrollo, la apariencia física y la salud del animal van a mejorar sustancialmente. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Orykta no combate enfermedades, pero las previene. Ha logrado evitar las patologías de las pezuñas y la renquera del ganado, aumenta la preñez y disminuye los trastornos digestivos y anemias como la anaplasmosis, que causa debilidad, depresión, caída de la producción láctea. Tiene una repercusión económica sobre todo en la explotación extensiva de los bóvidos ya sea en la producción de leche o sus derivados. La expectativa es que el productor evite los gastos en solucionar estos problemas y se enfoque mayormente en el bienestar del animal y como resultado logre una producción de alta calidad. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Mercados

Internacional.

En lo que respecta al mercado internacional se destacan diferentes localidades de Estados Unidos y en el continente asiático. En Estados Unidos, se ha utilizado Orykta en la producción de

papas en el estado de California, el algodón en Arizona y trigo en Arkansas; esto con el propósito de mejorar el rendimiento y valor nutricional de las cosechas, así como aumentar la fertilidad de los suelos y disminuir el uso de fertilizantes químicos. También otro de los mercados es el de campos de Golf en Augusta Georgia donde se trata el césped para mantener su verdor, evitar la aridez y lograr que sean más compactos. En Brighton Colorado y Lubbock Texas, se utiliza el producto en la ganadería para mejorar la calidad de sus productos. (Orykta Mineral Goods, 2017).

El mercado asiático también comercializa el producto. En China se ha tratado los cultivos de algodón, tomates y trigo, en la provincia de Shandong, en Hebei los cultivos de arroz y en Beijing, los tomates y el trigo dieron buenos rendimientos. En Guang Xi, se utiliza en la producción de bananos, maíz y caña de azúcar. Finalmente, en Malasia ha sido utilizado en la crianza de gallinas para consumo humano y de camarones específicamente en Sabah. En la acuicultura se ha dado la reducción de algas en las piletas, el PH del agua se mantiene estable y hay menos necesidad de cambiar el agua por la reducción de aparición de organismos perjudiciales. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Nacional.

A nivel nacional, este producto llega al mercado agrícola a través de una distribución directa. En la zona norte, específicamente en San Carlos, es muy utilizado por los finqueros para mejorar la producción de pasto, un gran factor en la alimentación del animal para aumentar la producción de leche; cabe destacar que esta zona es de las de mayor demanda. En la zona sur, en Pérez Zeledón, lo utilizan productores de café y la Cámara de Cañeros. En la zona atlántica tanto Guápiles como en Limón y Talamanca, lo utilizan para los pastos, cultivos de banano y de piña. En el Valle Central, se tratan los suelos y en el Pacífico, también es muy utilizado en la producción de caña de azúcar, melón y arroz.

La producción agrícola y pecuaria es de gran relevancia nacional. Según datos de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), las exportaciones totales de estos

sectores, alcanzaron un total de 30.3 % con respecto al sector industrial que fue del 69.7%, esto para el año 2016. Entre los principales productos de exportación pecuaria, están los lácteos 1.4%, pesca 0.8%, carne 0.7%, otros pecuario y pesca 0.3%. En el ámbito agrícola las frutas hortalizas, legumbres y raíces, que corresponden al 22.1%; café, té, yerba mate y especias 3.2%, plantas flores y follajes 1.4%, otros productos agrícolas 0.4%. (PROCOMER, 2016)

Todos estos productos de calidad de exportación pueden ser tratados con el Orykta, y representan un mercado latente para lograr una expansión comercial de este producto en el territorio costarricense. Año tras año, la economía fomenta e impulsa las exportaciones e importaciones, mientras que la supervivencia en mercados internacionales solo se logra siguiendo buenas prácticas de producción y cosechando productos de alta calidad, que compitan con altos estándares mundiales.

Proceso de Importación

El proceso de importación comprende toda la logística para que el Orykta llegue a territorio aduanero costarricense y una vez que se cumplan todas las regulaciones respectivas se pueda disponer de la carga para su distribución y comercialización en las diferentes zonas y mercados del país.

Régimen de importación

Según el capítulo VII, artículo 109 de la Ley General de Aduanas (LGA), se entiende por regímenes: "...las diferentes destinaciones a que pueden quedar sujetas las mercancías que se encuentren bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la autoridad aduanera". En el caso del Orykta, el régimen utilizado para su nacionalización es importación modalidad definitiva; esto porque una vez cumplidas las formalidades

reglamentarias y administrativas, este producto será para uso y consumo definitivo dentro del territorio aduanero costarricense. (Asamblea Legislativa, 2015).

Para poder optar por este régimen es necesario que esta modalidad sea indicada en la declaración aduanera de importación que, además, contendrá: nombre del agente aduanero, transportista, importador y exportador, datos del país de origen como lo es el puerto de embarque, descripción detallada del producto en cuanto a número de bultos, etiqueta, peso neto y su clasificación arancelaria. La cuantía de la obligación tributaria aduanera, también debe estar incluida en esta declaración y demás cargos aplicables, número y fecha del Bill of Lading (BL) e identificar la factura comercial.

Según datos de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, para el año 2016, el régimen definitivo fue la modalidad de con la que mayormente la personería física y jurídica realizó sus importaciones. A nivel porcentual, un 51% correspondió a este régimen, mientras que un 48% al régimen de zona franca y el 1% restante, al régimen de perfeccionamiento activo. (Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER], 2016).

Requisitos

Los requisitos de importación están basados en distintos lineamientos que han sido establecidos por entidades que velan por el libre comercio, a nivel nacional e internacional. Una de estas entidades es el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) que destaca los siguientes requisitos para el proceso de importación:

Requisitos según el Ministerio de Comercio Exterior.

Entre los requisitos que establece la cámara el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX), para iniciar el proceso de importación se enlistan:

- Identificación de la necesidad
- Negociación con el proveedor
- Registro ante la Dirección General de Aduanas y su sistema de Tecnologías de Información para el control aduanero.
- Contar con una agencia aduanal autorizada
- Registro en entidades competentes que regulen el producto si las hay.
- Al producto debe otorgársele una partida arancelaria.
- Determinar riesgos y gastos por medio del término de negociación (Incoterm).
- Contar con un transportista autorizado
- Disponer de un almacén fiscal en caso de no realizar un despacho anticipado en puerto.
- Pagar los tributos correspondientes
- Aportar la documentación que exige la LGA

Toda negociación surge a partir de una necesidad o interés comercial, es importante entrar en contacto con el proveedor del producto, en este caso la compañía minera PMMR, con la cual se negocian los términos de envío, así como de traslado e ingreso de esta mercancía al país. Conocer la trayectoria comercial del proveedor, es fundamental para tener referencias, crear confianza y hacer que el proceso se lleve a cabo con facilidad.

Se debe contar con un personal aduanero, el cual según el capítulo III, artículo 16 de la Ley General de Aduanas, “deberá conocer y aplicar la legislación atinente a la actividad aduanera... responsables ante el Fisco por las sumas que este deje de percibir debido a acciones u omisiones dolosas...serán responsables por no efectuar los controles respectivos de las mercancías objeto de comercio exterior...” (Asamblea Legislativa, 2015)

El importador debe estar inscrito en la Dirección General de Aduanas (DGA), que es el órgano superior jerárquico nacional en lo que respecta a materia aduanera. Se debe completar un formulario con la información de la personería jurídica o física y el tipo de mercancía que desea importar, cabe destacar que esta inscripción es gratuita. Se solicita además el sistema de notas técnicas de PROCOMER. Una vez inscrito, se procede a contactar a la agencia aduanal de preferencia por el importador. (Ministerio de Comercio Exterior [COMEX], 2016)

Actualmente ILG Logistics, es la agencia que importa el Orykta; parte de sus políticas es verificar el record comercial del importador para saber si es su primera vez o si ya es un importador habitual. Ellos pueden tramitar el registro de importador, mediante formulario ante el Sistema de Tecnologías de Información para el Control Aduanero (TICA) de la DGA. Esto es vital ya que, si la importación se va a hacer a corto plazo, y el importador aún no se ve reflejado en este sistema, las transmisiones de aduanas no van a pasar. Se estima que la inscripción se refleja en la plataforma entre los días 3 o 4, una vez se haya subido el formulario al sistema.

Además de la inscripción en TICA, es importante tomar en cuenta que este producto es de uso agrícola y pecuario, por tanto, requiere regulaciones no arancelarias que deben ser tramitadas antes el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) y en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), motivo por el cual tanto la persona física o jurídica como el producto deberán estar inscritos ante estas instituciones. El importador o un regente autorizado puede solicitar al Ministerio de Hacienda una nota de exoneración de impuestos por el uso, al cual estará destinada la mercancía una vez se comercialice en Costa Rica. Es importante aclarar que esta exoneración se solicita ante la Dirección General de Tributación Directa, previo a realizarse la importación, puesto que es requisito para que esta se tramite.

Un aspecto fundamental al momento de realizar una importación, es conocer la clasificación arancelaria del producto. Cualquier error en la clasificación arancelaria que se le dé a un producto podría incurrir en un pago excesivo de impuestos; por el contrario, se puede dar una evasión de tributos que podría tener implicaciones monetarias en una revisión a posterior. ILG Logistics, crea un código interno de cliente para que todas las órdenes de servicio que se

abren, por cada uno de los despachos estén enlazadas, y se registran los gastos, impuestos, exoneraciones, entre otros.

El término de negociación o Incoterm utilizado para la importación del Orykta es Libre a Bordo (FOB). La carga se traslada desde el puerto de Oakland, California hasta Caldera, Costa Rica. Los gastos del transporte principal y el seguro corren a cargo del importador, el cual ha decidido utilizar los servicios de la naviera Mediterranean Shipping Company, ya que por un tema de presentación de la carga, es preferible que sea trasladada vía marítima. El tiempo estimado de tránsito de puerto a puerto, es de una semana.

Una vez que el importador tiene claro cuándo va a llegar la mercancía a puerto Caldera, se notifica a la agencia aduanal con la factura comercial y el original del Bill of Lading, el cual es equivalente al contrato de transporte. Cuando el barco arriba, se puede tardar de 24 a 36 horas en desembarcar en Caldera; esto va a depender de las condiciones climáticas y factores externos. Lista la descarga, la agencia procede con la Declaración Única Aduanera de tránsito (DUA), que comprende la custodia desde el puerto hasta el almacén fiscal, esto puede demorar de 1 a 2 días.

En el almacén fiscal, que es un auxiliar de la función pública que custodia las mercancías cuando estas aún no han pagado sus tributos y están bajo el control aduanero; en este almacén se hace la inspección de los sacos de Orykta; ellos verifican si llegó en buen estado, completa y sin novedades que notificar. Esta revisión se le comparte a la agencia. La agencia comienza a elaborar el borrador de impuestos y se lo comparte a su cliente para que haga la revisión y depósito del dinero correspondiente a los impuestos. (Asamblea Legislativa, 2015)

Una vez que el depositario aduanero digite el movimiento de inventario con el pago de los impuestos por parte de la agencia de aduanas, se hace la transmisión al sistema TICA con todos los documentos originales. Posteriormente, se asigna un tipo de revisión mediante el uso de un semáforo, si el resultado del semáforo es verde no necesita revisión, quiere decir que se cumplieron todas las regulaciones arancelarias y no arancelarias que la LGA establece y se podrá disponer de la carga para su uso y consumo en territorio nacional.

No siempre se obtiene un semáforo verde, también puede resultar amarillo que implica una revisión documental adicional, porque puede que no se aportara algún documento o el mismo esté borroso o ilegible; también, puede ocurrir que los documentos no son los originales o su contenido no está acorde con la normativa aduanera. Si el semáforo es rojo, la mercancía deberá tener una revisión física y documental; el funcionario aduanero podrá abrir, contar, revisar, calcular o realizar cualquier práctica que le permita confirmar lo declarado y transmitido en la Declaración Única Aduanera, si luego de estas inspecciones hay conformidad se procede a liberar la carga.

Regulaciones

Dentro del proceso de importación se presentan regulaciones arancelarias y no arancelarias que deben ser cumplidas para poder disponer de la carga y llevar a cabo su comercialización. Las regulaciones arancelarias son los impuestos o aranceles que pagan los importadores o exportadores y que son recaudados y fiscalizados por la autoridad aduanera de un país; por otro lado, están las regulaciones no arancelarias, las cuales son establecidas por los gobiernos o instituciones de cada país con el propósito de resguardar la seguridad y bienestar de los seres humanos, así como también ayudan a proteger las economías nacionales.

Las regulaciones tanto arancelarias como no arancelarias constituyen limitantes al comercio internacional que son necesarias para evitar las competencias desleales; protegen al productor nacional y fomentan la transparencia en las negociaciones comerciales. Esto porque se da fe que los valores declarados son los reales y que las mercancías han pasado un proceso de aprobación de las diferentes entidades estatales que le hacen ser un producto de libre venta o consumo, sin poner en riesgo la salud de las personas o su bienestar. A continuación, se detallan las regulaciones que rigen para la importación del Orykta. La flexibilidad en la aplicación o no de una nota técnica también estará asociada al riesgo del producto.

Entre las notas técnicas más utilizadas para productos del sector agropecuario, podemos mencionar la nota 35 regulada por el Servicio Fitosanitario del Estado, con apoyo del Ministerio de Agricultura, Cuarentena y Vegetal y la nota 44, que regula el Departamento de Cuarentena Animal de la Dirección de Salud Animal del MAG. Ellos participan tanto en la inspección, como en el registro y control de este tipo de productos.

Arancelarias.

El valor aduanero de la mercancía constituye la base imponible para el cálculo de impuestos. Cuando se va a tramitar el primer ingreso de un producto que anteriormente no había sido importado y el cual no tiene aún una clasificación arancelaria asignada, se procede a completar el formulario de solicitud de criterio técnico de clasificación arancelaria ante el Ministerio de Hacienda, y este ministerio es quien analiza y aprueba la solicitud.

La clasificación arancelaria con la que actualmente se importa el producto, corresponde a la 2508 40 90 00 90 “otras arcillas”. Tiene una carga tributaria del 14.13% que corresponde al 13% de impuesto de ventas y al 1% de la Ley 6946. Posee notas de exoneración de impuestos aprobadas por el Ministerio de Hacienda correspondientes al 13% de ventas. Y no paga impuestos arancelarios de importación (DAI) ya que se le aplica el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA).

No arancelarias.

Entre las funciones principales que tiene el MAG es velar por el cumplimiento de los permisos fitosanitarios y zoonosanitarios que exige cada producto de acuerdo con su aplicación en el área agrícola o pecuaria. Supervisar la composición de los productos es parte del fomento a buenas prácticas agrícolas, que sean amigables con el ambiente pero que también no pongan en riesgo la salud de los animales o de las personas que directa o indirectamente tienen contacto con el producto.

Orykta, como cualquier otro fertilizante agrícola, debe ser registrado ante el MAG y su Unidad del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE). En lo que respecta al uso como insumo animal, exige ser registrado ante el Centro de Investigación en Nutrición Animal (CINA) del MAG con la documentación pertinente.

Notas técnicas de importación.

Las notas técnicas de importación son permisos que implican regulaciones especiales para controlar el ingreso de productos al territorio nacional. Son requisitos específicos de acuerdo con la naturaleza del producto y a la partida arancelaria que se le otorgue. En el caso de productos con fines agrícolas o de nutrición animal, las autoridades que otorgan estos permisos son el MAG y SENASA.

Los interesados en importar plantas, productos y subproductos de origen vegetal que puedan implicar algún riesgo fitosanitario, como es el caso de las plagas, se les aplicara la nota técnica 35 que regula el Servicio Fitosanitario del Estado con apoyo del Ministerio de Agricultura, Cuarentena y Vegetal. (MAG, 2017)

Los interesados en importar animales domésticos o selváticos, sus productos, subproductos, sus desechos y productos hormonales biológicos, pesticidas, fármacos, aditivos alimentarios (enzimas de origen animal) y alimentos para animales, se les aplica la nota 44 que regula el Departamento de Cuarentena Animal de la Dirección de Salud Animal del MAG. Ellos participan tanto en la inspección, como en el registro y control de este tipo de productos. (SENASA, 2017).

Debido a que Orykta es un producto considerado materia inerte, tanto el MAG como SENASA le han eximido de la aplicación de notas técnicas, ya que el riesgo que presenta el producto es mínimo y no es necesaria la inspección del producto, una vez que llega a puerto.

Documentación

Previo a realizar la importación de un producto, tanto el importador como el producto deberán estar debidamente registrados. El SFE y el MAG-CINA concuerdan en la exigencia de algunos documentos para este registro, entre los que se detallan los siguientes:

- La motivación del importador: trámite de registro de un nuevo producto.
- Contar con un responsable técnico o regente colegiado
- Composición cualitativa y cuantitativa completa
- Expresar la metodología del análisis físico
- Proceso de elaboración del producto incluyendo un flujograma, que muestre las temperaturas, tiempos, presión y otros.
- Certificado veterinario de operación de la empresa (CVO) vigente.
- Declaración de la vida útil del producto y condiciones de almacenamiento
- Proyectos de etiqueta.
- Certificación oficial de buenas prácticas de manufactura.
- Certificado de libre venta, proveniente del productor que garantice que el producto puede ser comercializado en el país y otros países sin ninguna restricción porque no representa un riesgo.
- Certificado de composición proveniente del productor

- Certificado de análisis puede ser expedido por el productor o bien importador.
- Carta de poder del fabricante, donde autorice al importador a hacer este registro.

Además, es necesario registrarse como importador habitual ante la Dirección General de Aduanas (DGA) por medio del sistema TICA, esto se realiza mediante un formulario de inscripción de personal subalterno, sin acceso autorizado del Ministerio de Hacienda, disponible en formato electrónico. Se requiere también contar con una firma digital y copia certificada de la cédula de identidad del representante legal, ya sea la persona física o jurídica.

Se debe indicar el nombre y número de documento de identidad de las personas que autorizan a firmar documentos y transmitir datos electrónicos; esto porque se trabaja con agencias aduaneras y también el representante legal no siempre está disponible para firmar y autorizar los documentos; entonces es un respaldo. Se indica el número de cuenta cliente en la que se autoriza al Ministerio a debitar los pagos. Lo anterior está respaldado en los artículos 103, 104 y 106 del capítulo VI de la Ley General de Aduanas. (Asamblea Legislativa, 2015)

Una vez registrado tanto el importador como el producto se podrá iniciar el proceso de importación del Orykta. Según el término de negociación pactado, se genera una factura comercial por el valor real del producto y una descripción detallada del mismo, como el número de bultos, peso, entre otros; esta factura deberá ser traducida al idioma oficial, en este caso español, y deberá ser presentada ante la DGA, con la Declaración Única Aduanera (DUA) la cual debe contener los requisitos que pide el capítulo V, artículo 314 del Reglamento de la Ley General de Aduanas. (Asamblea Legislativa, 2015)

Otros de los documentos oficiales que requiere la importación de este producto son:

- Factura Comercial
- Bill of lading o contrato de transporte
- Lista de empaque
- Certificado de Origen

- Tratado de Libre Comercio

Clasificación arancelaria

Cuándo se va a tramitar por primera vez la importación de un producto, es necesario determinar la correcta clasificación arancelaria que este va a tener. En el caso del Orykta, no era un producto común por lo tanto ameritaba una muestra y ficha técnica que le facilitara al Laboratorio Aduanero determinar la clasificación. Para realizar este trámite fue necesario completar el formulario de solicitud de criterio técnico de clasificación arancelaria ante el Ministerio de Hacienda, y este ministerio fue quien analizó y aprobó la solicitud. El formulario puede encontrarse anexo en el apéndice B.

Después de los análisis técnicos realizados en Costa Rica, se determinó la clasificación arancelaria número 2508 40 90 00 90. El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) creado por la Organización Mundial del Comercio (OMA), designa su capítulo 2508 a los “elementos filtrantes en fines agropecuarios, las demás arcillas (excepto las arcillas dilatadas de la partida 68.06), andalucita, cianita y silimanita, incluso calcinadas; mullita; tierras de chamota o de dinas”. La VI enmienda del Sistema Armonizado Centroamericano clasifica los últimos dígitos de la partida como “otros”. (VI Enmienda SAC, 2017).

Esta clasificación se considera abierta y es esto lo que permite que el importador sea quién declare, ante el Ministerio de Hacienda, el fin al cual van a ser destinados los lotes del producto; puede ser que lo declare como agrícola o con fines de nutrición animal; ambos sectores están sujetos de exoneración total del DAI; cualquier otro fin se tendría que declarar con el propósito de que le ministerio determine si aplica o no una desgravación arancelaria. Debido a la naturaleza del producto, sus características físicas y composición, independientemente del uso que se le destine, seguirá siendo arcilla y se categoriza dentro de esta clasificación.

Trato arancelario preferencial

Los tratados comerciales son de gran relevancia internacional porque no solamente significan un trato arancelario preferencial para los productos originarios de los países miembros, sino que también implica un desarrollo y diversificación de las economías mundiales, da espacio a la competencia, sin olvidar que son un respaldo en lo que compete a propiedad intelectual, solución de controversias y establecimiento de normativas de mutuo acuerdo para crear una zona de libre comercio. (PROCOMER, 2017)

El trato depende del origen del producto. Según las reglas y procedimientos de origen una mercancía obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio aduanero de una de las partes se considera originaria. El Orykta es producido enteramente en los Estados Unidos; en este país se extrae y se prepara el producto para su exportación, es decir no se factura ni tiene un proceso de manufactura en un país diferente; por tanto, el tratado arancelario preferencial que aplica para esta importación es el CAFTA.

Este tratado tiene la particularidad de ser autoexpedible; esto quiere decir que puede ser completado por el importador, exportador o bien el productor, siempre y cuando el formato sea llenado de forma legible y completa. Es responsabilidad del importador acompañar la solicitud con el certificado de origen, ya que, si no se cuenta con esta certificación, no se podrá aplicar la desgravación correspondiente.

El formulario del tratado cuenta con una serie de casillas en las que se detalla la siguiente información: en la casilla uno del tratado corresponde a los datos del exportador. Una vez que se emite, tiene una cobertura de un año. Lo anterior quiere decir que la certificación ampararía varios embarques de mercancía idénticas, si llegaren a darse dentro de estos 12 meses. El periodo que cubre se ubica en la casilla número dos del tratado. En la casilla tres se indica los datos del productor que es solamente uno, PMMR Corporation. La casilla cuatro corresponde a los datos del importador.

En la quinta casilla se detalla la descripción de la mercancía, lo cual está estrictamente relacionando con la factura comercial, y en la sexta casilla se indicaría la partida arancelaria que le corresponde a este producto según el SAC. Respeto a la séptima casilla, es importante que se seleccione el criterio A para el trato preferencial; este corresponde a que la mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio aduanero de una o más de las partes; este criterio debe ir acompañado de las siglas CAFTA.

En la octava casilla corresponde al método para determinar el origen; este método no es necesario cuando se utiliza el criterio A, en la casilla siete. La casilla nueve se completaría solamente si quien expide el formulario no es el productor; este campo se completaría bajo el supuesto número uno, que es emitido sobre la base de una certificación de origen brindada por el exportador o productor del Orykta, o se puede considerar el supuesto dos que es el conocimiento del importador que la mercancía califica como originaria bajo el principio de la buena fe.

Ninguno de los dos supuestos mencionados, exime de la responsabilidad de presentar el certificado de origen. La casilla diez corresponde al país de origen, Estados Unidos. La casilla once es para detallar información adicional que sea de referencia para corroborar el origen y finalmente la casilla doce es la firma, sello y fecha de quien expide el tratado, ya sea importador, productor o exportador. Cualquier documento anexo al tratado deberá de tener firma, fecha y sello. Se anexa el Certificado de Origen para aplicar el CAFTA en el apéndice C.

Este tratado exige un marcado de origen del producto, el cual corresponde al modelo de etiqueta aprobado para la importación, donde se detalle que el producto fue enteramente producido en Estados Unidos. Una vez que se cumplen con los requisitos, el tratado puede ser presentado y avalado por la autoridad competente. Un dato importante por considerar es que la declaración del exportador dejó de ser necesaria para los países miembros de la Organización Mundial del Comercio; esto gracias a la entrada del Acuerdo de Facilitación del Comercio. (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2017)

Variables según el tratamiento comercial

Existen tres variables esenciales para el tratamiento comercial que se le va a dar a este producto; entre ellas están: la clasificación arancelaria, notas de exoneración de impuestos y la última variable, pero no menos relevante, es el registro comercial del producto.

Es importante tener claro cuál es la necesidad de importación y cuál va a ser el uso al que estará destinado el producto, una vez que ingrese a Costa Rica. Una de las variables más importantes a considerar, es la clasificación arancelaria. Debido a que la presentación del Orykta no cambia, es decir sigue siendo materia inerte como compuesto mineral, se le ha mantenido una categorización dentro de una clasificación arancelaria que corresponde a las “otras” arcillas. Esto le permite al importador declarar cuál es el uso específico que le va a dar a los lotes de mercancía, ya sea uso en nutrición animal o agrícola.

Para aplicar por una exoneración total de derechos arancelarios de importación (DAI) es necesario que el producto tenga una nota de exoneración vigente ante el Ministerio de Hacienda. Esta nota se obtiene mediante la presentación de un análisis completo y avalado por un técnico responsable o regente que certifique cuál es la composición y el uso que se le da al producto; nótese que tanto el uso agrícola como enmienda y el uso en animales como materia prima para adicionar a alimentos que estos consumen, son aceptables para una nota exoneración, mientras que cualquier otro uso diferente a los mencionados, no aplicaría la desgravación arancelaria.

Si se desea aplicar Orykta como un producto sintético de uso agrícola, se debe hacer un registro en el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), el cual está enmarcado en el Decreto 39733 Procedimiento de Registro y modificación de Fertilizantes, Enmiendas y Bio-estimulantes Agrícolas. El registro para uso como complemento alimenticio en animales, se hace ante la Dirección de Alimentos para Animales de SENASA, ellos respaldan su registro en la Ley 6883 Para el Control de la Elaboración y Expendio de Alimentos para Animales.

A continuación, se detallan las normativas que dan soporte a la variable del registro comercial del Orykta en Costa Rica de acuerdo con el uso al cual estará destinado, ya sea al sector agrícola o de nutrición animal:

Decreto ejecutivo 39733 COMEX-MEIC-MAG.

El decreto ejecutivo 39733 COMEX-MEIC-MAG hace referencia al procedimiento de registro y modificación de fertilizantes, enmiendas y bio-estimulantes agrícolas que han sido extraídos de fuentes naturales para ser importados, distribuidos y comercializados a nivel nacional. Rige a nivel de Centroamérica desde Panamá hasta Guatemala; nació con la idea de homogeneizar los criterios técnicos que se utilizan para el registro de este tipo de productos, y se pretende que, a largo plazo, lo que se registre en Guatemala, sea aceptado en Costa Rica y así con los demás países centroamericanos.

Este tipo de normativas detalla una serie de requisitos técnicos y administrativos que deben seguirse para certificar que el producto es efectivo y apto en el área que se pretende comercializar y, además no implica un riesgo para la salud pública ni ambiental. Si el producto no se registra en concordancia con su sector comercial, hay un riesgo implícito económico, ético, político, dentro de lo que establece el marco legal.

Requisitos administrativos.

Toda persona física o jurídica que desee comercializar un producto de uso agrícola debe estar registrada ante el SFE; esto se realiza mediante un formulario de inscripción y el pago de un canon que ronda los 106 dólares por registro. La compañía debe estar al día con las contribuciones de la Caja Costarricense del Seguro Social; en caso de estar moroso, la solicitud no será admisible. (MAG,2017)

El importador debe presentar adjunto al formulario la cédula física o jurídica, puede ser pasaporte, ubicación de la empresa, información de contacto telefónico y correo electrónico, ya que las notificaciones se harán por correo electrónico. Aceptado el registro, se le asigna un número de compañía y expediente. Una vez que quede inscrita la compañía, tendrá derecho automáticamente a registrar fertilizantes, plaguicidas, y equipo de aplicación agrícola. (MAG, 2017)

Requisitos técnicos.

Entre los requisitos técnicos hay tres certificados fundamentales para completar el trámite: Certificado de Libre Venta, Certificado de Composición y Certificado de Análisis. Seguidamente, se hace una explicación de cada uno de estos documentos:

El Certificado de Libre Venta debe ser estrictamente expedido por el productor o fabricante y debe venir membretado, esto certifica que el producto es de libre venta en su país de origen, o si en el país donde se fabrica no lo comercializa, debe indicar las razones por las cuales no lo venden, puede ser por venta a un tercero o porque no tiene salida en el país. Es de libre venta en el sentido que el país que lo quiere comercializar, su marco legal permite esta comercialización. Hay productos que son restringidos en un lugar y en otros no. Este documento debe venir legalizado a nivel del MAG; se le acepta una apostilla o un papel consularizado.

El Certificado de Composición, al igual que el de libre venta debe ser expedido por el fabricante o productor y estar legalizado ya sea membretado o apostillado. Este documento es una especie de receta del producto, es el compromiso de quien está tramitando la solicitud, brindar información verídica, porque más adelante va a tener que probarlo. El Certificado de Análisis no necesariamente lo debe emitir el fabricante o productor; puede ser emitido por el registrante en Costa Rica, quien, por medio de análisis de laboratorios, corrobora que lo que el Certificado de Composición indica es verdadero.

Nótese que los porcentajes del Certificado de Composición no suelen ser exactos; para esto existe una “Tabla de Tolerancias” por tipo de producto agrícola, que ayuda a la unidad técnica del SFE a determinar si el porcentaje del elemento reportado en el análisis, es aceptable o no. En el caso del Orykta, la Tabla de Tolerancias puede ser consultada en el Reglamento Técnico RTCR 485:2016 Sustancias Químicas, Fertilizantes y Enmiendas para uso agrícola, tolerancias y límites permitidos para la concentración de los elementos contaminantes N° 39994-MAG. Se adjunta la tabla de tolerancia permitida para materias primas:

Tabla 2. Tolerancia Permitida Para Materia Primas

Concentración Declarada (% del elemento)	Tolerancia permitida (en unidades de la concentración declarada)
Hasta 12	± 1,0
Hasta 16	± 1,1
Hasta 20	± 1,2
Hasta 24	± 1,3
Hasta 28	± 1,4
Hasta 32	± 1,5
Hasta 36	± 1,6
Hasta 40	± 1,7
Hasta 44	± 1,8
Hasta 48	± 1,9
Hasta 52	± 2,0
Hasta 56	± 2,1
Hasta 60	± 2,2
Hasta 64	± 2,3
Hasta 68	± 2,4
Hasta 72	± 2,5
Hasta 76	± 2,6
Hasta 80	± 2,7
Hasta 84	± 2,8
Hasta 88	± 2,9
Más de 88	± 3,0

Fuente: Reglamento Técnico RTCR 485:2016

Además, en este análisis de composición debe adjuntarse un estudio de los metales pesados que están contenidos en el producto; esto por un tema de resguardar la salud pública y ambiental y así determinar la toxicidad del producto. Existe una tabla de permisibilidad de porcentajes de metales pesados que se detalla a continuación:

Tabla 3. Contenidos Máximos Aceptables de Metales Pesados en Fertilizantes, Enmiendas y Bio-Estimulantes de Uso Comercial Expresado en Partes por Millón.

Metal Pesado	Arsénico Ppm	Cadmio Ppm	Plomo ppm	Cromo Ppm	Mercurio Ppm
Límite Máximo	60	80	200	500	15

Fuente: Decreto 39733, Servicio Fitosanitario del Estado.

Otro de los aspectos que debe cumplir este certificado de análisis es expresar cada uno de los macro y micro nutrientes en conformidad con lo que el marco legal establece. Los componentes deben expresarse en porcentaje (%), peso/peso o peso/volumen, según su estado físico, como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 4 Expresión de Nutrientes

Elemento	Expresión	Elemento	Expresión
Nitrógeno	% N (indicar las formas determinables del nitrógeno: Amoniacal, Ureico y nitratos y sus porcentajes.)	Cobre	% Cu
Fósforo	% P ₂ O ₅	Hierro	% Fe
Potasio	% K ₂ O	Cobalto	% Co
Magnesio	% MgO	Manganeso	% Mn
Calcio	% CaO	Molibdeno	% Mo
Azufre	% S	Zinc	% Zn
Boro	% B		

Fuente: Decreto 39733, Servicio Fitosanitario del Estado.

Es importante mencionar que existe un análisis químico específico por cada marco elemento expresado; en el Reglamento Técnico RTCR 485:2016 Sustancias Químicas, Fertilizantes y Enmiendas para uso agrícola, tolerancias y límites permitidos para la concentración de los elementos contaminantes N° 39994-MAG; se enlistan cada uno de los métodos aplicables a fertilizantes y enmiendas. La firma y sello del regente debe venir en el Certificado de Análisis; además de la firma y sello del laboratorio que realizó el estudio. No existe en Costa Rica una lista oficial de laboratorios que hagan este análisis por el grado de complejidad que esto significa. Se mencionan algunas instituciones con este tipo de laboratorios:

- El Servicio Fitosanitario
- Universidad de Costa Rica
- Universidad Nacional
- CAFESA, entre otros.

Entre otros aspectos que se declaran están el estado físico, el color, peso, PH, solubilidad, granulometría, corrosividad, entre otras propiedades físicas y químicas. Al momento de registrar el producto debe indicarse el cultivo o familias de cultivos al que será aplicable, la presentación en las que se comercializará el producto, de qué forma se aplicará en estos cultivos. Es decir, hay que indicar si requiere de algún equipo agrícola especial, definir si genera reacciones con otros productos y el definir el riesgo; es muy importante cumplir con lo que el decreto establece en relación con la presentación de los prototipos de etiquetas; en el apéndice D se podrá encontrar los prototipos de etiqueta para productos agrícolas, según el Decreto Ejecutivo 39733.

Una vez que se apruebe la documentación presentada, el SFE procederá a otorgar un número de registro, cuya taxonomía es la siguiente: 1-2017-XX; el primer dígito corresponde a la categoría de fertilizante, seguido por el año de la solicitud en este caso como ejemplo, corresponde al año 2017 y los últimos dígitos, corresponden al número de registro específico del producto.

Ley 6883 para el control de la elaboración y expendio de alimentos para animales.

Esta ley regula el registro y comercialización de productos utilizados en el sector de nutrición animal. El MAG en conjunto con la Dirección de Salud y Producción Pecuaria autorizará a los establecimientos donde estarán estos productos, y regulará la importación, elaboración y expendio de materias primas, pre-mezclas y alimentos para la nutrición animal. Estas entidades tendrán la potestad de registrar o rechazar cualquier solicitud que no se ajuste a las normas de calidad y requisitos establecidos por esta ley y su reglamento.

El artículo 5 de la Ley 6883 detalla los productos que no podrán clasificarse como materia prima, pre-mezcla y alimentos para animales; en el caso del Orykta cumple con los requisitos que lo hacen apto para el consumo animal como materia prima. También regula cuales establecimientos son aptos para almacenar estos productos e indica que previo al registro se hará una inspección para determinar la inocuidad del aposento, así como los vehículos en donde se va a transportar el producto.

Las inspecciones también serán a posteriores; esto con el objetivo de verificar que se sigue cumpliendo la norma, y que el producto realmente se está destinando para el sector que fue registrado. La Ley 6883, en el artículo 5, inciso a., hace mención al análisis que garantiza el valor nutricional del producto, y a la “Tabla de Tolerancias” que garantiza la permisibilidad según el grado de materiales pesados que se reporten para el producto. Nótese, que el Reglamento Técnico Centroamericano establece los criterios de expresión de este análisis.

Otro aspecto importante de esta ley es que sigue los estándares de La Asociación de Funcionarios Americanos de Control de Alimentos (AAFCO), que al igual que la Dirección de Alimentos para Animales (DAA), busca regular la venta y distribución de productos del sector pecuario.

Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495.

Al igual que la Ley 6883, la Ley 8495 tiene como alcances resguardar la salud animal, la salud pública veterinaria, proteger el medio ambiente y controlar la seguridad sanitaria e inocuidad de los productos para animales como el Orykta. También, indica otras directrices que se vayan a aplicar como parte de acuerdos internacionales para que estos no estén en contra o atenten contra la salud y el bienestar animal.

Bajo este marco legal, un producto puede o no puede circular en el sector comercial pecuario. Define los requisitos para que un establecimiento cumpla con las medidas sanitarias, tanto del productor o país de origen como del importador; de igual manera, por medio de esta ley, se determina y acuerda la aplicación del principio de equivalencia de las medidas y garantías sanitarias, que consten en los certificados emitidos por las autoridades de otros países.

En el artículo 40 de esta ley se mencionan los Certificados Veterinarios de Operación (CVO), que es un requisito sumamente importante para todo usuario que desee desarrollar alguna

actividad comercial relacionada con animales, productos, derivados o subproductos de origen animal o de aplicación en ellos. El CVO es un documento que debe estar en constante renovación, ante cualquier cambio en el proceso de producción, composición, importación o manipulación del producto o bien cambios en el establecimiento registrado, deberán notificarse ante SENASA.

Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.52:11.

El Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.52:11 hace referencia a productos utilizados en la alimentación animal y también para aquellos establecimientos que elaboren, comercialicen, almacenen estos productos. Este marco regulatorio, en su inciso 10, indica que existe una prohibición a la importación de productos que no cuenten con un registro sanitario expedido por la autoridad competente, en este caso MAG, el cual se expide por 5 años de validez; si este registro está vencido, entonces no se podrá realizar esta actividad comercial.

Este reglamento también trata aspectos sobre las etiquetas de productos de consumo animal, por ejemplo, indica que, si viniera en otro idioma diferente al español, deberá traducirse. Detalla en el apartado 14.2 el contenido general de etiqueta o empaque; indica lo siguiente:

- Número de registro sanitario
- Nombre del producto
- Forma física del producto (harina, peletizado, polvo y otros).
- Tipo de producto, especie y categoría animal de destino.
- Peso neto del producto.
- Análisis garantizado y sus ingredientes.
- Indicaciones de uso.
- Precauciones, advertencias, restricciones o limitaciones de uso.
- Condiciones de almacenamiento.
- Datos del país de origen y datos del comerciante en destino.

- Número de lote, fecha de fabricación y fecha de expiración.

La ley hace énfasis en detallar el nombre del producto y su utilización con el propósito de orientar al consumidor y promover las buenas prácticas. En el apéndice E, se adjunta el registro de Orykta ante la DAA y el prototipo de etiqueta que actualmente tiene el producto, en la base de datos Feednet.

Entidades que intervienen

Dirección General de Aduanas.

Existen diferentes entidades que intervienen, acompañan y orientan en el proceso de importación de mercancías habituales o no. Cada una de estas entidades tiene un propósito y fueron diseñadas para promover el comercio internacional. Según el capítulo II, artículo 8 de la Ley General de Aduanas 7557: “El Servicio Nacional de Aduanas será el órgano de control del comercio exterior y de la Administración Tributaria; dependerá del Ministerio de Hacienda...”, también indica que: “El Servicio estará constituido por la Dirección General de Aduanas, las aduanas, sus dependencias y los demás órganos aduaneros...”. (Asamblea Legislativa, 2015)

El importador deberá estar registrado ante el órgano superior jerárquico en materia aduanera que es la Dirección General de Aduanas. El registro será mediante el Sistema de Tecnología de Información para el Control Aduanero (TICA), que es la plataforma donde se realiza la transmisión de la documentación que respalda la actividad de importación realizada.

Promotora de Comercio de Costa Rica.

La Promotora de Comercio de Costa Rica (PROCOMER) es un apoyo para todos los importadores y exportadores del país; esta entidad proporciona herramientas útiles que son

utilizadas como marco de referencia para nuevas o ya conocidas actividades comerciales. Genera estudios de mercado, estadísticas de comercio, capacitaciones, talleres, ferias y crea enlaces con mercados internacionales. Es esta entidad quien tiene a cargo el sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior (en lo sucesivo se reconoce como VUCE 2.0), donde actualmente se tramitan las notas técnicas de las mercancías que lo requieren.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

El Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, al igual que PROCOMER, son facilitadores del comercio internacional. En su página oficial definen su labor en relación con la facilitación del comercio como: "...la simplificación, armonización, estandarización y modernización de los procedimientos del comercio." El principal objetivo que persiguen es una reducción de costos de transacción de comercio mediante el enlace empresa-gobierno, lo cual pretende generar empleo, inversión productiva e impulso al emprendedurismo e innovación. (Ministerio de Comercio Exterior [COMEX], 2017)

Ministerio de Hacienda.

El Ministerio de Hacienda es el responsable de recaudar los impuestos y asignar los recursos financieros a las entidades públicas. Administra la deuda pública e impulsa una política fiscal sostenible para contribuir en el desarrollo y crecimiento del país, en el ámbito económico y social. Se encarga de tramitar las notas de exoneración de impuestos por medio de su plataforma virtual EXONET. Ellos velan porque los productos que se destinaron al consumo agrícola o pecuario, que cumplen con los requisitos establecidos en la normativa vigente y puedan gozar de esta desgravación o exoneración total de impuestos; esto con el objetivo de promover el comercio.

Ministerio de Agricultura y Ganadería.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) es la entidad encargada de orientar y supervisar todo lo referente a labores agrícolas y ganaderas del país. Son promotores de la responsabilidad social costarricense, sobre manejo del medio ambiente, la salud fitosanitaria y el desarrollo agropecuario nacional e internacional. Por tal razón, tanto el importador como el producto, deben estar registrados ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería

La Unidad de Registro del Servicio Fitosanitario del Estado es el filtro más importante, por ahí pasan las solicitudes que debe analizar el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Ellos verifican que la solicitud esté conforme a lo establecido en el marco regulatorio vigente; asegurando que sean productos de eficacia agronómica y cuya composición no tenga un impacto ambiental y social perjudicial. También, la Unidad de Fiscalización del MAG es la encargada de controlar que los productos que ya han sido registrados y están circulando en el mercado, estén conforme a lo que la normativa establece.

Servicio Nacional de Salud Animal.

Es la entidad encargada de velar por el ámbito de medicamentos veterinarios, alimentos para animales, inocuidad de alimentos de origen animal, entre otros temas concernientes al bienestar animal y de las personas que, de una u otra forma, estamos expuestos a estos productos.

Por medio de la Dirección de Alimentos para Animales de SENASA, se logra hacer el registro de uso pecuario del Orykta; no sin antes haber cumplido con todo lo que la normativa de esta institución establece. Los productos y empresas registrados pueden ser visualizados por medio de la base de datos de su página oficial “Feednet”. El Servicio de Cuarentena Animal vela por el control en aduanas y control a posterior de los recintos que distribuyen o comercializan este tipo de productos destinados al consumo animal.

Agencia aduanera.

La agencia aduanera ILG Logistics, es un auxiliar de la función pública que tiene más de treinta años de estar en el mercado y cuenta con oficinas propias en las aduanas de los pasos fronterizos terrestres, marítimos y aeroportuarios. La casa matriz se ubica en Costa Rica, esta agencia apoya al importador o exportador que desea abrir mercado en un nuevo país o con un nuevo producto. Coordina la logística según el término de negociación que se pacte e incluye los servicios que el cliente desee, tanto de registro del producto, transporte, seguros, almacenaje, transmisión de documentación, cálculo de derechos arancelarios y otros gastos de importación.

Naviera.

La naviera Mediterranean Shipping Company S.A es independiente a la empresa ILG Logistics; ha sido la encargada de transportar y custodiar los contenedores de Orykta, a lo largo de la trayectoria de importación de este producto a Costa Rica. Esta naviera fue contratada por la empresa Exorna S.A, una empresa familiar ubicada en Puriscal, que actualmente importan el producto y han promovido su comercialización en las diferentes zonas agrícolas del país.

Depositario aduanero.

La Ley General de Aduanas en el capítulo V, artículo 46, describe a los depositarios aduaneros como quienes “custodian y conservan temporalmente, con suspensión del pago de tributos, mercancías objeto de comercio exterior, bajo la supervisión y control de la autoridad aduanera.” Es el depositario aduanero quien digita el movimiento de inventario en TICA y el pago correspondiente a los impuestos, realizado por la agencia aduanera, con esto se determina si es necesario algún tipo de inspección de documentos o revisión física de la mercancía, de lo contrario si todo está en conformidad con la normativa, se procederá al levante o liberación de la mercancía para su libre distribución y comercialización en el territorio aduanero costarricense.

Gastos del Proceso

En la tabla 5 se muestran algunos de los valores aproximados en colones costarricenses de los gastos, en los que se incurre con el proceso de importación de este producto a Costa Rica. Además, una vez que el producto se nacionaliza, se lleva al centro comercial donde es empaquetado en sacos de 1kg, 5kg, 10kg, 22.5 kg y 50 kg. La Tabla 6 muestra el precio de venta para cada una de estas presentaciones:

Tabla 5. Gastos del Proceso de Importación

Concepto	Valor expresado en colones costarricenses
Precio de un contenedor de Orykta (18 000 Kg)	4,828,000.00
Costo del Transporte Oakland- Caldera+ Seguro	3,124,000.00
Otros gastos en destino	247,080.00
Terminal Handling Charge THC	93,720.00
Costo del traslado Puerto-Puriscal	284,000.00
Nacionalización y almacén fiscal	568,000.00
Total	9,144,800

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos brindados por la empresa Exorna S.A

Tabla 6. Precios de Venta

Precio de Venta en Costa Rica	Valor expresado en colones costarricenses
1kg	1,200.00
5kg	5,000.00
10kg	10,000.00
22.5 kg	15,000.00
50kg	30,000.00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos brindados por la empresa Exorna S.A

Expansión Comercial

La expansión comercial es la tendencia de una empresa a extender la influencia, en este caso comercial, sobre otras entidades (DRAE,2017). Se trata del desarrollo de productos y mercados tradicionales de una empresa. Busca la ampliación o explotación del negocio actual de la empresa, lo que implica una estrecha relación con su actividad actual. Esta investigación busca expandir la comercialización del Orykta en Costa Rica, mediante el cumplimiento del marco legal de registros de productos y su comercialización.

Identificación de la necesidad

Todo producto que exista en el mercado, busca satisfacer una necesidad de los consumidores. Constantemente se hacen modificaciones a productos ya existentes con el propósito de maximizar los beneficios siguiendo procesos eficientes. Tal es el caso del Orykta, este producto nació ante la necesidad que tienen los seres humanos de recuperar los nutrientes perdidos a lo largo del tiempo. Si bien es cierto, este producto fue creado por la naturaleza, los

expertos fueron quienes analizaron las muchas propiedades que tenían y los alcances en el sector agropecuario.

Muchos de los productores y agricultores costarricenses, tienen conocimientos básicos sobre las implicaciones a mediano y largo plazo, que tienen las prácticas que hoy en día realizan. Hay ciertos productos que generan buenos resultados a corto plazo, pero a la larga, son grandes contaminantes; e inclusive, se convierten en perjudiciales para la salud humana. Orykta es un producto relativamente nuevo, que debe darse a conocer para abrir el mercado y esto es parte de lo que implica lograr una expansión en su comercialización.

Implicaciones

Primero se debe conocer el producto para lograr desarrollar su mercado. Es importante no solo investigar lo que está disponible en las redes sobre este producto; sino también conocer de sus beneficios y aplicaciones, por experiencia propia. Exorna S.A, tiempo antes de empezar a comercializar el producto, tomó la decisión de importarlo para uso en su local. Esta empresa era dueña de un vivero y se encargaban de aplicar Orykta en sus plantas para aprender como método de prueba. Los resultados fueron satisfactorios y es así como empezaron a vender el concepto del Orykta a través de la belleza y calidad de sus plantas, tiempo después fueron otros agricultores quienes decidieron utilizar este producto.

Sin duda, el marketing es una pieza clave para una expansión comercial; vender el concepto de un producto poco común, es aún más complicado, pero no imposible de lograr. Exorna S.A, se ha dado la tarea de visitar a los agricultores y explicarles la metodología de uso y beneficios de este compuesto mineral, utilizando la estrategia de boca en boca, se ha llegado a alcanzar todas las zonas del país, aún hasta las más difíciles de acceso como Talamanca. No ha sido una tarea fácil, amerita tiempo e inversión económica, pero ha tenido sus buenos resultados.

Es importante el apoyo que empresas nacionales le puedan dar a este para lograr su posicionamiento. Compañías como la Cooperativa de Productores de Leche R.L. (Dos Pinos),

trabajan muy de la mano con otras casas comerciales, que son la competencia; esto implica un esfuerzo mucho más grande para ganar prestigio comercial y llamar la atención de estas grandes empresas hacia el Orykta.

El dinero es otra implicación importante, ya que trae el producto y movilizarlo aun en territorio aduanero costarricense implica gastos. Se debe contar con una oferta de importación estable, ya que la demanda crece, y si no hay oferta disponible, se podrían perder clientes potenciales. El apoyo y cumplimiento de las regulaciones que las diferentes entidades del estado exigen es esencial para no sacar el producto del mercado, por incumplimientos.

Relevancia y beneficios

Entre los beneficios más importantes que puede brindar este producto se encuentran:

Económico.

Mejorar el rendimiento de los suelos y de los animales, hace que el agricultor o productor no tenga que recurrir a otro tipo de productos alternos para tratar problemas como las enfermedades de los animales, infertilidad de suelos y carencia de nutrientes. A menores gastos, hay más posibilidad de reducir costos y de esta manera lograr, una inserción más rápida y competente en el mercado.

Social.

Se identificó la necesidad de incorporar Orykta para mejorar el problema de la desnutrición y falta de minerales en el cuerpo humano. Los suelos que comúnmente son llamados, infértiles pueden ser desbloqueados y las plantas que crecen en él, puedan desarrollarse

con los más altos estándares de calidad. Los animales que comen de estas plantas o consumen el producto complementándolo con el alimento, llegan a tener un mejor rendimiento y las personas que consumen los productos derivados del animal o bien cosechas tratadas con Orykta, estarán recibiendo mayor cantidad de nutrientes. (Orykta Mineral Goods, 2017)

Ambiental.

Orykta es un producto natural que no contiene aditivos, por lo tanto, no daña el ambiente ni representa una amenaza para los mantos acuíferos, por donde muchas veces se escurren los químicos utilizados en la agricultura. Este producto está catalogado como OMRI Listed y certificado por Eco-Lógica, lo cual es un respaldo a un producto orgánico y amigable con el ambiente. (Orykta Mineral Goods, 2017)

CAPITULO III MARCO REFERENCIAL

Enfoque de la Investigación

La presente investigación tiene como finalidad examinar el proceso de importación y características necesarias para la expansión del Orykta en Costa Rica, a través de un enfoque de tipo cualitativo, basado en experiencias de las personas que han tenido algún tipo de relación con el producto y que pueden compartir sus puntos de vista. La forma en que las personas perciben y describen estas experiencias, en un ambiente realista y natural, permitirá comprender y dar un panorama más amplio del estudio.

Este enfoque también permite recabar en literatura publicada sobre el tema, para que esta sea utilizada como apoyo en la investigación. La literatura es relevante porque permite explorar el asunto planteado, analizar las proyecciones e identificar quienes serán los informantes potenciales, que aportarán los datos para lograr una compenetración y entendimiento del producto, la importación y la comercialización. Lo anterior será obtenido a través de una serie de interrogantes que serán analizadas con una perspectiva interpretativa.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) expresan sobre el enfoque cualitativo:

En la aproximación cualitativa hay una variedad de concepciones o marcos de interpretación, que guardan un común denominador: todo individuo, grupo o sistema social tiene una manera única de ver el mundo y entender situaciones y eventos, el cual se construye por el inconsciente, lo transmitido por otros y por la experiencia, y mediante la investigación, debemos tratar de comprenderla en su contexto. (p.9).

Diseño de la Investigación

Esta investigación se fundamenta sobre el paradigma naturalista, también conocido como método cualitativo, el cual tiene un enfoque dinámico, que permite trabajar con personas que conocen el tema; no se limita a una sola opinión o bien una misma percepción, sino más bien, hay diversidad de criterios, que permiten enriquecer el estudio. Todas las experiencias que se logren reunir son producto de situaciones que ocurrieron y de una u otra forma son consistentes con la teoría fundamental, aunque no se deriven directamente de la misma.

Es un diseño etnográfico porque considera el estudio de personas, identidades y contextos socioculturales, en el que tomaron lugar las experiencias y conocimientos entorno al Orykta. Al vincular los aspectos socioculturales, es más sencillo contrastar lo que la gente dice y hace con respecto al tema de investigación. Comprender las particularidades individuales mediante la observación y análisis, es clave para llegar a conclusiones y recomendaciones acertadas.

Otro de los aspectos que considera un estudio naturalista es el desarrollo ideográfico y hermenéutico, porque se interpretaran las respuestas, opiniones y experiencias obtenidas de una forma objetiva, en cuanto al contexto en el que se dieron los hechos, pero también de forma subjetiva, muy característica del enfoque cualitativo. Además, la investigación pretende lograr un alcance descriptivo, por cuanto se limita a describir los acontecimientos tal cual sucedieron sin interferir en ellos (Hernández et al., 2014, p.155).

Muestra de la Investigación

Población

Para efectos de esta investigación se trata de empresas que han participado en el proceso de importación y comercialización del Orykta como fertilizante, en Costa Rica tales como empresas del sector agropecuario, funcionarios aduaneros, agencias aduanales, compañías de logística y transportistas; ellos fueron seleccionados por su conocimiento y experiencia en

materia de importación de este tipo de producto. Lo anterior hace que se considere el estudio de esta población como viable y relevante, según el enfoque cualitativo que posee. Según la Real Academia Española, la población es el “conjunto de los elementos sometidos a una evaluación estadística mediante un muestreo.” (Diccionario de la Real Academia Española [DRAE], 2017).

Muestra

La muestra está conformada por personas que conocen del tema en estudio y que han tenido algún tipo de experiencia o relación con el Orykta, o bien, han tenido relación con el proceso de importaciones de productos similares del sector agropecuario; esto con el propósito de que su criterio añada datos importantes a esta investigación. Por lo anterior, se considera que el tipo de muestreo idóneo es el no probabilístico, basado en el criterio de experto y selección intencional. La muestra es la “parte o porción extraída de un conjunto por métodos que permiten considerarla como representativa de él.” (DRAE, 2017).

Tabla 7. Muestra de la Investigación

Entrevistado	Organización	Cargo
Entrevistado 1	Exorna SA	Propietario
Entrevistado 2	Exorna SA	Gerente de Importaciones
Entrevistado 3	ILG Logistics	Agente Aduanal
Entrevistado 4	Dos Pinos	Productor Lechero Independiente
Entrevistado 5	Transportista	Distribuidor exclusivo de Exorna S.A
Entrevistado 6	Obando International Services	Representante de la Mina en Costa Rica
Entrevistado 7	DAA, SENASA	Jefe de Dirección de Alimentos para animales
Entrevistado 8	MAG- SFE	Técnico de la Unidad de Registro
Entrevistado 9	Innovaplant	Regente
Entrevistado 10	DAA SENASA	Ingeniero Sistema VUCE

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación.

Unidades de Análisis

Proceso

El proceso permite lograr uno o varios resultados relacionados a un interés en particular. Las acciones toman lugar al momento de realizar una importación de un producto; en este caso se refiere a los actos realizados para la importación del Orykta y el proceso de distribución comercial que se le da una vez que llega a Costa Rica. Todos estos actos tienen un orden lógico y una razón de ser. El significado teórico de esta unidad se entiende como el conjunto de acciones sucesivas de una operación. (DRAE,2017).

Como parte de esta investigación se busca conocer el proceso y los resultados que los clientes de Orykta, en Costa Rica, esperarían obtener ante el correcto registro comercial y clasificación arancelaria. Esto sería para ellos de suma importancia a nivel de calidad comercial, rendimiento productivo, y muchos otros intereses. Entender el proceso de distribución también es relevante para que se logre la diversificación e internacionalización del mercado en el que se trabaja el producto actualmente. Todos los actos que se lleven a cabo antes, durante, y después del proceso de importación del Orykta son relevantes para esta investigación y ayudaran a tener un panorama más amplio de qué implican y qué oportunidades de mejora pueden tener para lograr mayores y mejores resultados.

Características

En el caso del Orykta, su composición y utilización presenta características que deben ser consideradas al momento de determinar su clasificación arancelaria y las regulaciones que amerita. El máximo aprovechamiento de los beneficios que puede brindar el producto y la expansión comercial que se le pueda dar en el territorio aduanero costarricense depende de estas características. En el caso del Orykta, se trata de un compuesto natural de cuarenta y cinco minerales, los cuales cumplen una función específica al momento de la aplicación del producto,

tanto en animales como en suelos y sus cosechas. Todo esto sin dañar el ambiente, lo cual colabora con las buenas prácticas agrícolas. El significado teórico de esta unidad se entiende como las cualidades que permiten distinguir a algo o alguien de sus semejantes (DRAE,2017).

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

El cuestionario es un instrumento que se utiliza para recoger datos alusivos a una investigación. La utilización de este instrumento permite plantear un conjunto de preguntas abiertas basadas en un enfoque cualitativo y de acuerdo con el paradigma naturalista. Se considera este como el instrumento más apropiado, debido al enfoque etnográfico, en donde la opinión y criterio de personas expertas es sumamente valioso para el estudio. Además, se pretende dar un enfoque semiestructurado, donde no se limita a la aparición de nuevas interrogantes.

El cuestionario permite recopilar las experiencias y criterios de las personas seleccionadas como parte de la muestra de la investigación. Permite conocer cómo es el proceso de importación del Orykta, cuáles son los aspectos positivos y negativos que han hallado dentro de este proceso; identificar que tanto conocimiento tienen sobre el producto y la necesidad de expandir su comercialización, entre otros temas. Las percepciones son de suma importancia para comprender mejor el tema de investigación y llegar a dar respuesta a la interrogante planteada.

El cuestionario no solo trata de preguntas más o menos estructuradas para su aplicación a una población determinada, sino que también tiene que ver con recopilar datos cualitativos que van a ser tratados y analizados. Además, el investigador debe tener presente qué se investiga, cómo se investiga y el propósito por el que lo hace. Lo anterior permitirá que pese a que exista subjetividad en la forma en cómo se interpretan las respuestas recopiladas, siempre existirá un hilo conductor enfocado en alcanzar los objetivos que se plantearon para la investigación. (Meneses, 2016, p.11)

Entrevista

La entrevista es la técnica para aplicar el cuestionario como instrumento. Estas entrevistas llevadas a cabo de manera presencial, en donde las partes pueden interactuar y lograr una comunicación más fluida y mucho más amplia, respecto al tema de investigación del Orykta. Se espera que el entrevistado tenga más libertad de opinión y el entrevistador tenga mayor posibilidad de observar los detalles de la información, lo cual reviste de importancia la interacción presencial.

Los procesos de entrevistas suponen que un buen observador cualitativo: “Necesita saber escuchar y utilizar los sentidos, poner atención a los detalles, poseer habilidades para descifrar y comprender conductas, ser reflexivo y flexible para cambiar el centro de atención, si es necesario” (Hernández et al, 2014, p.403).

Proceso para la Recolección de Datos

El proceso de recolección de datos es relevante para fundamentar el análisis de datos e interrogantes que surjan de esta investigación. La aplicación del cuestionario como instrumento y la entrevista como técnica, serán las fuentes secundarias de esta investigación. Al trabajar con un enfoque cualitativo, es necesario recolectar datos que sirvan para medir las unidades de análisis, datos que estén acorde a los objetivos y que permitan generar inferencias y análisis detallados. Estos datos son obtenidos en las formas propias de expresión que tengan los entrevistados, en un ambiente natural y cotidiano para así comprender mejor cómo se sienten, cómo piensan y cómo interactúan. (Hernández et al., 2014, p.397).

Se estructurarán las preguntas que aplicadas a los expertos para recolectar la información de interés. Vía correo electrónico, se contacta a los entrevistados con el propósito de solicitarles el permiso y la confirmación del día y la hora de su cita. Una vez que se calendarice la entrevista,

se visitan en el lugar, hora y fecha acordadas. Se toman notas y se graban audios, para lo cual se les pide el permiso correspondiente para luego transcribir y no perder detalles de las respuestas brindadas. Una vez que se recopilen los datos estos son analizados para obtener una comprensión profunda del tema planteado.

Como fuentes primarias se tienen las publicaciones del Orykta, en páginas y sitios oficiales, periódicos con temas relacionados al sector agrícola y pecuario, los libros de apoyo tanto para el tema en estudio, definiciones, así como para la elaboración y estructuración metodológica de este trabajo. Se consultan páginas oficiales de comercio internacional y aduanas en Costa Rica para verificar regulaciones y prácticas del proceso de importación del producto.

Método de Análisis de la Investigación

El análisis cualitativo propio de esta investigación, implica que los datos obtenidos en un ambiente natural, sean transformados en información y conocimiento, a través de un análisis apropiado. El enfoque semiestructurado que tendrá el cuestionario como instrumento de recopilación de datos, permitirá la aparición de nuevas preguntas que serán analizadas para obtener una mejor comprensión del estudio y que el mismo esté fundamentado en el criterio de los expertos. Se contará con categorías de análisis resultantes de la investigación por cada unidad de análisis, las cuales serán descritas, definidas y analizadas apropiadamente.

Para el enfoque cualitativo, al igual que para el cuantitativo, la recolección de datos resulta fundamental, solamente que su propósito no es medir variables para llevar a cabo inferencias y análisis estadístico. Lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias “formas de expresión” de cada uno. Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes, ya sea de manera individual, grupal o colectiva. Se recolectan con la finalidad de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento. (Hernández et al., 2014, pp.396-397).

CAPITULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo se realiza un análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas, a partir de la muestra de investigación. Inicialmente se establece una tabla de categorías de análisis, que se subdividen a través de las unidades de análisis exploradas, estas fueron creadas a partir de los objetivos específicos de la investigación. La segunda parte describe y analiza las categorías apoyadas a la teoría relacionada. El objetivo principal del análisis es darle respuesta a la problemática planteada.

Tabla 8. Análisis de Resultados

Unidad	Categoría
Proceso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oportunidades 2. Limitantes 3. Registro Agrícola 4. Registro Pecuario 5. Ética 6. Costos 7. Distribución 8. Expectativa
Características	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiencia 2. Etiqueta 3. Certificaciones 4. Clasificación Arancelaria 5. Uso Agrícola 6. Nutrición Animal 7. Mercadeo 8. Expansión Comercial

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación.

Unidad de Análisis 1: Proceso

El proceso hace referencia a las diferentes etapas por las que atraviesa la importación del Orykta para poder ser comercializado en el territorio aduanero costarricense, desde que sale de la mina donde es extraído, hasta que llega a las manos del consumidor final según el sector comercial al que vaya destinado. Este proceso implica una serie de medidas regulatorias establecidas por las autoridades competentes, muchos de ellos auxiliares de la función pública, que garantizan que esta actividad comercial se lleve a cabo dentro del marco legal establecido, promoviendo así el libre comercio.

Dentro de esta unidad se enlistan las siguientes categorías de análisis:

1. Oportunidades
2. Limitantes
3. Registro Agrícola
4. Registro Pecuario
5. Ética
6. Costos
7. Distribución
8. Expectativa

Cada una de las categorías de análisis mencionadas estarán respaldadas por factores o subdivisiones que son resultado de las respuestas brindadas por la muestra seleccionada. Para respaldar cada dato será fundamental el criterio aportado por los expertos en la materia, tal es el caso de la agencia aduanal, importador, transportista, regente, funcionarios del MAG y de SENASA. El análisis es de carácter interpretativo, además de tener como base la teoría expuesta en esta investigación.

Categoría 1: Oportunidades

Descripción.

Las oportunidades en el proceso de importación del Orykta inician desde la primera visión que se tuvo de buscar una negociación, importar un producto innovador y buscar su desarrollo de mercado en Costa Rica. Esta categoría también trata de todas aquellas circunstancias o aspectos que tienen la posibilidad de lograr algún tipo de mejora ya sea comercial, social, ambiental o bien agilizar etapas del proceso, que actualmente se realizan, pero que podrían ser más eficientes.

Hay que recordar que el comercio internacional no es un proceso inflexible ni estático; todo lo contrario, se transforma constantemente y se adecua a las necesidades y exigencias de los mercados mundiales. Siempre hay oportunidad de ser más competente y expandir las fronteras a nuevas demandas. Los criterios de los expertos en materia de oportunidades del proceso de importación de este producto son los siguientes:

- *“Laboratorios FARIVET, quienes fabrican una gran gama de productos para la nutrición animal, se encargaban de importar el Orykta a Costa Rica para utilizarlo como un complemento en vitaminas, y otros medicamentos para animales. Se utilizaba como materia prima en núcleos, que se después eran incorporados al producto final. Para esta empresa no les era rentable realizar estas importaciones porque solo necesitaban pequeñas cantidades, y fue este el motivo por el cual dejaron de importarlo. El representante de la casa comercial Orykta en Costa Rica, don Miguel Obando, en búsqueda de un nuevo socio comercial, visitó nuestro local Exorna de Puriscal y nos habló de las propiedades que tenía este compuesto mineral; sin embargo, fuimos escépticos y dejamos el tiempo pasar. Tiempo después, aplicamos el producto a nuestros cultivos y evaluamos los resultados, los cuales fueron positivos; estábamos sorprendidos. Abrimos las puertas a la negociación con la mina y a la oportunidad que don Miguel nos estaba brindando para*

comercializar este producto en Costa Rica, pero con un enfoque diferente, esta vez sería un fertilizante mineral, ya no en menor escala como se solía importar anteriormente.”
Entrevistado 1.

- *“La oportunidad que tenemos de poder importar un producto de tan alta calidad, con certificado de altos estándares internacionales como la OMRI, FDA y a nivel nacional Eco-lógica quien también lo certificó como un producto 100% orgánico, totalmente amigable con el ambiente, es algo que no se debe dejar pasar y por el contrario se deben promover y apoyar las buenas prácticas agrícolas acompañadas de productos como el Orykta”. Entrevistado 2.*

- *“Como agencia aduanera, nos preocupamos por asesorar al nuevo importador, para que exista un acompañamiento de principio a fin, en cada proceso que este realice. Para nosotros es importante hacer una verificación inicial de todos nuestros clientes para corroborar que sean personas físicas o jurídicas, sin ningún tipo de problemas fiscales o de cierta índole comercial que pueda afectar nuestros estándares de calidad y la de nuestros clientes.*

Es oportuno mencionar que ILG Logistics maneja un 5% de aforos rojos y amarillos, el otro 95% es verde, y como estamos en un proceso de certificación de PROPACK con la Dirección General de Aduanas, que es una certificación de operador económico autorizado, nuestros clientes cumplen con excelente prestigio comercial, tal es el caso de Exorna S.A un cliente bastante ordenado y puntual.

Actualmente ellos no realizan todo el proceso de importación con nosotros, ya que los servicios de transporte, incluyendo la naviera son un servicio subcontratado por la empresa directamente. Se suele recomendar a nuestro cliente centralizar el proceso logístico de importación con nosotros, dado a que se puede llevar un mejor registro de todos los movimientos en la base de datos que manejamos por número de cliente

A nivel de herramientas y plataformas de información virtual, el comercio nacional ha evolucionado bastante. Un buen ejemplo de esto es la facilidad de obtener información,

estudios, estadísticas, capacitaciones y asesoría, por medio de la página de PROCOMER y COMEX. Sistemas de información como TICA facilitan nuestro trabajo para registrar a los importadores y poder transmitir los documentos de importación de sus cargas. Otro sistema que facilita nuestra labor es EXONET para tramitar notas de exoneración o renovarlas, ante el Ministerio de Hacienda, tal como este tipo de producto de uso agrícola cuentan con este tipo de exoneraciones, lo cual es ventajoso para el importador.” Entrevistado 3.

- *“La casa comercial ha brindado los permisos y la documentación necesaria para poder tramitar los registros y certificaciones en el país de este producto. Ellos ven en Costa Rica, una oportunidad para expandir sus fronteras comerciales.” Entrevistado 6.*
- *“A nivel nacional, por un tema de conservación ambiental, es muy difícil que se extraigan este tipo de productos y que se registren ante la D.A.A, por eso es necesario traerlos del extranjero”. Entrevistado 7.*

Análisis.

La oportunidad que tiene el país de comercializar un producto que brinde verdaderas ventajas prácticas al sector productivo local, es digno de ser apoyado. El proceso de importación no es tarea fácil, pero tienen la ventaja de estar acompañado y asesorado por empresas de logística, transporte y entidades estatales, que son de gran prestigio y que tienen la disponibilidad para ayudar al importador y consumidor, tal es el caso de las entidades como PROCOMER, COMEX, MAG, ILG Logistics y SENASA.

Como país, conviene que se importe este tipo de productos 100% orgánicos y que sean de calidad en el ámbito agropecuario esto porque las políticas nacionales para la extracción de recursos naturales son bastante estrictas. Hay muchas posibilidades y herramientas tecnológicas que facilitan los procesos de importación y exportación; tal es el caso de plataformas como

TICA, EXONET, VUCE, Feednet, entre otras. Con la llegada del internet, se han acrecentado las oportunidades para realizar operaciones con mayor rapidez y precisión. El comercio electrónico a permitido facilitar el intercambio de información, pedidos, pagos, transacciones; prácticamente todo se puede manejar por Internet, no en papel. (Kotler, Armstrong, 2003, p.82)

Categoría 2: Limitantes

Descripción.

Los limitantes son variables en el proceso de importación que de alguna forma obstaculizan el cumplimiento de los objetivos planteados, tanto por el importador como por el exportador del producto. Entre los factores que pueden considerarse como limitantes están: la falta de conocimiento del proceso de importación, la experiencia, el reconocimiento de la marca en el país, la rotación de inventarios, los tramites de registro, tanto de empresa como de producto, documentación requerida y las competencias. Entre las respuestas obtenidas podemos destacar las siguientes opiniones relacionadas con estos factores limitantes:

- *“Hemos tenido dificultades con el fabricante en la obtención del papeleo llámese: certificados de origen apostillados o consulados, traducción oficial de la factura, análisis de laboratorio en origen, este último fue uno de los más difíciles de obtener.”
Entrevistado 2.*
- *“Antes de iniciar la logística de importación se verifica si la cedula jurídica del importador ya aparece en TICA; a veces, la información no se registra tan rápido en este sistema, y si se va a importar en un corto plazo y el registro no sale reflejado en la plataforma, las trasmisiones de aduanas no van a pasar.
Se estima que el tiempo de tránsito es de una semana, pero los procesos en puertos nacionales no suelen ser los más eficientes; un barco puede descargarse entre 24 a 36, y*

de 2 a 3 días la carga estará en almacén fiscal de la zona portuaria. La digitación de la verificación y pesaje de la carga en almacén podría tardar 24 horas máximo, en verse reflejado en sistema. La agencia va a tardar en hacer la transmisión, dependiendo si tienen todos los documentos e impuestos pagados, la transmisión tardaría horas si el semáforo sale verde.

Si el semáforo sale rojo o amarillo el aforador tiene 72 horas para revisar la mercancía o mandar alguna observación, generalmente es antes. Si tiene duda de algo, ellos piden nuevamente la información en TICA, puede que llegara información ilegible o borrosa, esto atrasaría el proceso para poder disponer de la carga.

Usualmente un semáforo sale en amarillo o rojo por tres razones principales: porque la cédula jurídica del importador o exportador está en riesgo por algún antecedente; la agencia a veces está en investigación o bien, la partida arancelaria está en revisión. Ha pasado que la naviera digita un contenedor, pero al final no venía en el barco y si se le pagaron los impuestos por un despacho anticipado, entonces se vuelve a hacer el trámite de exportación y hay que volver a pagar estos impuestos.

Se puede hacer un reclamo a Hacienda, presentando pruebas, pero Hacienda no le va a devolver tan rápido el dinero; interviene tesorería nacional y es un procedimiento que lleva su tiempo. ILG Logísticas solicita a los de carga anticipada una carta que les exime de esa responsabilidad.” Entrevistado 3.

- *“Actualmente una de las limitantes que enfrentamos es que Exorna no trae contenedores regularmente, ha pasado que la falta de contenedores ha dejado en espera a algunos clientes potenciales de la zona de San Carlos, los cuales han optado por productos alternos. Entonces si hubiese mayor demanda, se tendría mayor estabilidad en la comercialización porque existiría una mayor rotación.” Entrevistado 4.*
- *“Hace 5 años en un almacén ubicado en Talamanca, al distribuidor de la zona se le dejó el producto y este hizo todo lo posible por moverlo, pero el producto sufrió un estancamiento porque no era reconocido. Exorna no tenía la capacidad logística de*

enviar un representante a buscar compradores potenciales, como sí tienen la capacidad las grandes empresas de agro insumos como Bayer.” Entrevistado 5

- *“El propietario de la mina no es experto en materia de exportaciones ni en comercio internacional, los requisitos en origen, en este caso Costa Rica, era un tema nuevo para él, lo que complico más el proceso” Entrevistado 6.*
- *“A nivel de TICA es muy difícil conocer otros importadores del producto por partida y por tipo de producto, este sistema está muy delimitado por un tema de competencias.” Entrevistado 10.*

Análisis.

Después de haber superado la primera importación de este producto en Costa Rica, tanto el importador como el exportador ganaron experiencia en el proceso. Esta experiencia era indispensable para concretar el primer proceso de importación, sin retrasos.

Cuando se trata de un producto del cual las personas no tienen mucho conocimiento, amerita mucho acompañamiento, esto se ha dificultado ante los pocos recursos o representantes que puedan trasladarse a las distintas zonas para orientar a los clientes sobre el producto, caso contrario como grandes empresas que sí tienen ingenieros agrónomos. Es importante identificar al público meta, datos demográficos, edad, sexo, hábitos de consumo que le permitan al vendedor crear una necesidad de consumo basándose en estos detalles. (Redacción en estrategia, 2011).

Es importante mantener una buena rotación de inventario, considerando oferta y demanda del producto para no perder clientes, considerar los tiempos de tránsito que rondan una semana. También, es importante el cumplimiento de los requisitos técnicos y administrativos de los registros comerciales para lograr la libre venta del producto. Se debe aportar la documentación legible y original que exige la Ley General de Aduanas, tal es el caso de la Declaración Única Aduanera (DUA) la cual debe contener los requisitos que pide el capítulo V, artículo 314 de esta

ley, facturas comerciales, bill of lading, certificado de origen, entre otros documentos exigidos para a evitar semáforos en amarillo o rojo que implican atrasos. (Asamblea Legislativa, 2015).

En cuanto al sistema TICA, existen deficiencias como que los registros no suelen reflejarse en tiempo real y debe haber un tiempo de espera; además, cualquier tipo de información ilegible o borrosa podría generar atrasos, debido a las revisiones que ocurren cuando los semáforos son rojos o amarillos. Esta base de datos lamentablemente, no es un sistema abierto que le permita al importador conocer datos de otros importadores para utilizarlos de referencia, sino que la información es escasa por un tema de competencias. Es importante comprender que el comercio presiona a dejar los métodos tradicionales y buscar el beneficio en estas plataformas integradas que permitan la difusión de información en tiempo real a todos los medios, empresas y sectores del área de interés. (Redacción en estrategia, 2011).

Categoría 3: Registro agrícola

Descripción.

La categoría registro agrícola para efectos de esta investigación hace referencia a todos los requerimientos necesarios para registrar un producto que vaya a ser comercializado, con fines agrícolas. Según los entrevistados el registro agrícola está relacionado con:

- *“Orykta cuenta con un registro ante el MAG, como fertilizante mineral no. 4500 para aplicar el suelo en una categoría que se conoce como enmiendas. Esta es la manera en cómo se importa actualmente.” Entrevistado 2*
- *“Hay una exoneración sobre los derechos arancelarios de importación del Orykta, vinculado al registro agrícola del producto.” Entrevistado 3*

- *“Para las personas que estamos en el campo del comercio internacional, conocemos el peso que tiene seguir las políticas y lineamientos legales sobre el registro de productos comerciales, tanto el SFE como el MAG son entidades que lejos de hacer una tramitología burocrática para registrar un producto, ellos tienen la gran responsabilidad de otorgar, denegar, o retirar un producto, que sea perjudicial para la salud pública, que atente contra el bien de la agricultura y el buen funcionamiento de la producción nacional.*

Con el registro agrícola se sabe que el producto paso por una revisión detallada y es de libre venta, porque no es toxico para la salud humana ni es un riesgo para el ambiente. Velan porque cumpla con la función para la cual fue registrado, si no sirve entonces no debería estar comercializándose.” Entrevistado 6.

- *“En Costa Rica para hacer el registro de un fertilizante ante la unidad técnica del SFE, se tiene que seguir el decreto 39733 COMEX, MEIC, MAG que rige a nivel de toda Centroamérica, desde Panamá hasta Guatemala. El decreto es deficiente porque tiene vacíos que no se pensaron para todos los productos agrícolas; el documento se creó pensando únicamente en fertilizantes sintéticos, no naturales, ya que para estos últimos no tiene el suficiente sustento legal ni reglamentación.*

Para hacer el registro de un producto, primeramente, la empresa que lo va a comercializar deberá registrarse ante el SFE y deberá aportar la documentación y certificaciones que se le solicitan por tipo de producto; en este caso necesita el certificado de libre venta, certificado de composición y el de análisis, además de reportar los metales pesados y no exceder los porcentajes permitidos de estos elementos.

Otros de los aspectos que debe aportar en el Registro Agrícola es el estado físico, el color, peso, PH, solubilidad, granulometría, corrosividad, entre otras propiedades físicas y químicas que se le piden para todo fertilizante. Los nutrientes deben expresarse según el Decreto 39733. Ejemplo: el nitrógeno se expresa como elemento N, el magnesio debe expresarse como oxido: MgO. Estas expresiones son en las que más se falla al registrar un producto.

Se debe especificar cuál es el ámbito de aplicación, directo en el suelo, en ambiente controlado, con avioneta, bomba de espalda si fuese líquido. Además, se debe indicar a cuáles cultivos, se les podrá aplicar el fertilizante, suele manejarse por familias de cultivos por ejemplo “hortalizas”. Indicar con qué otros elementos o productos no es compatible. Si el SFE determina que es un producto seguro y realmente sirve para lo que se pactó, entonces se le asignará un número de registro que les permitirá comercializarlo libremente.

Si el registro se les niega por algún fallo, existe la Ley 8820 de simplificación de trámites, que establece que se puede abrir el trámite desde cero o bien, se puede tomar del expediente ciertos papeles válidos a la fecha para reutilizarlos. El registrante es responsable de saber qué es lo que está en el expediente, fechas, detalles para evitar que existan otros contratiempos por vencimiento. Para el nuevo trámite se paga nuevamente el derecho de registro.” Entrevistado 8.

- *“El análisis de producto para su registro, debe ser muy riguroso para evitar cualquier impacto a nivel ambiental y social, además de que, si no se hace conforme a lo que ley establece, entonces se estaría poniendo en riesgo la aceptación del trámite de registro. En el certificado de análisis, debe indicarse la fitotoxicidad del producto; es decir, a las dosis adecuadas y para los cultivos que se recomendó ese producto no va a producir ningún tipo de efecto tóxico en el crecimiento de las plantas.*

Recordemos que todas las plantas requieren de tres nutrientes en mayor cantidad NPK: nitrógeno, fósforo y potasio; todos lo demás son elementos menores. Cada macro nutriente debe ser analizado bajo un método, existe una sección en el certificado que se llama métodos de análisis entonces acá se reporta cada uno de los métodos que se utilizó, para identificar el porcentaje de los macro elementos, para los menores o micronutrientes solo existe un método.” Entrevistado 9

Análisis.

Toda persona física o jurídica que importe productos y equipos agrícolas debe estar registrada ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Esta entidad es promotora de la

responsabilidad en relación con la sociedad costarricense, el medio ambiente y el desarrollo agropecuario nacional e internacional. La Unidad de Registro del Servicio Fitosanitario del Estado, es el filtro más importante por donde deben pasar las solicitudes que deberán ser analizadas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Es la Unidad de Fiscalización del MAG que se encarga de controlar los productos que ya han sido registrados y están circulando en el mercado, con el objetivo de velar que estén conforme a lo que la normativa establece. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana., 2016)

Este producto cuenta con el registro agrícola que le permite su libre venta en este sector comercial, el cual lleva por número 4500. La normativa aplicable, Decreto 39733 COMEX-MEIC-MAG explica cada uno de los requisitos técnicos y administrativos que deben cumplirse para poder registrar un producto. En caso de que el registro sea denegado la primera vez, el importador puede hacer uso de lo establecido en la Ley 8820 de simplificación de trámites, la cual establece que puede reutilizar información presentada en el expediente del primer registro, siempre y cuando no esté vencida; se hace un nuevo trámite corrigiendo el motivo de rechazo. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana., 2016)

Al presentar la documentación válida, tanto los certificados de libre venta, certificado de composición, análisis, estudio toxicológico y eco toxicológico, conforme el decreto lo establece; es decir, vienen de las fuentes correctas, expresan los elementos de manera correcta, aplican la metodología de análisis correcta según el elemento, y los porcentajes reportados en la composición están conforme a la tabla de tolerancias permitidas; tanto el MAG como la Unidad de Registro del SFE se asegura que el producto es efectivo para el fin agronómico que persigue y no representa un riesgo que pueda dañar la salud o el ambiente. Es la Unidad de Fiscalización quien posterior al registro se encarga de velar, porque los productos que estén circulando en el mercado cumplan con lo que el decreto establece. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana., 2016)

Categoría 4: Registro pecuario

Descripción.

La categoría registro pecuario para efectos de esta investigación hace referencia al registro que se realiza antes SENASA y la Dirección de Alimentos para Animales con el objetivo de que este producto se comercialice con fines pecuarios o de nutrición animal. Esta entidad y su subdivisión velan porque los permisos que se otorguen estén fundamentados en el marco regulatorio de la Ley 6883, el Reglamento Técnico Centroamericano y la Ley SENASA 8495.

Tanto el producto como el establecimiento deben estar registrados, ya que ambos serán sujetos de evaluaciones y controles que realiza esta entidad en conjunto con el departamento de fiscalización y cuarentena animal, con el objetivo de velar por el cumplimiento de las normas, aun después de que ya el producto se haya registrado y se esté comercializando. Es decir, se verifica que el uso que se le dé, sea para el cual se registró y que el producto o establecimiento no haya sufrido cambios que puedan atentar contra la salud del animal. Los expertos opinaron lo siguientes respecto a esta categoría:

- *“La comercialización en el sector pecuario ha sido complicada, porque no contábamos con los permisos ni el registro que SENASA exigía. Ahora lo tenemos, pero nos falta demanda del producto.” Entrevistado 1.*
- *“El registro pecuario que tiene el producto es como aditivo anti aglomerante, que es una materia prima para mezclar con alimentos de animales, fue otorgado por SENASA con el no. 818-003. Este último registro se obtuvo en mayo 2017. A octubre 2017, no se ha hecho ninguna importación bajo este registro, porque entre los requisitos que exige SENASA es que debe venir etiquetado como anti aglomerante, aparte que la demanda no es lo suficientemente grande como para importar en las dos modalidades diferentes pecuario y agrícola.” Entrevistado 2*

- *“Sería importante que registren bien el producto en el sector pecuario; porque empresas como Dos Pinos necesitan tener esos respaldos.” Entrevistado 4.*
- *“La autorización para importar y comercializar un producto de consumo animal en Costa Rica, está en el marco regulatorio de la Ley 6883 para el Control de la Elaboración y Expendido de Alimentos para Animales. Esta ley indica que le corresponde a la DAA controlar los productos destinados a animales, tanto materias primas de origen animal y vegetal y las materias primas tanto nacional como productos internacionales. Su reglamento es el Decreto Ejecutivo 16899 MAG, que aclara los requisitos de registro. Como dirección también nos apoyamos en el Reglamento Técnico Centroamericano, por sus siglas RTCA número 65.05.52:11, está vigente desde el 2014 y define los requisitos para el registro de productos tanto nacionales como importados, y en su apartado 4 establece los requisitos para el registro sanitario de los establecimientos. La Ley SENASA número 8495, en el art 56 establece cuáles establecimientos están sujetos a esta ley; es decir, los que producen, exportan e importan alimentos para animales deben estar inscritos en SENASA. Un establecimiento que quiera ser registrado debe tener un CVO, hacer la petición, registrarse como persona física o jurídica, indicar la ubicación de la planta que será previamente inspeccionada para cuidar la inocuidad de los productos. Todo CVO de empresa está inscrito en un sistema informático, que se llama SIREA, pertenece a SENASA, el CVO tiene una validez de un año, si está vencido no se podrá importar. Verificando el registro de este producto a nivel pecuario, está inscrito ante la página de “Feednet” como producto 100% roca volcánica, con una clasificación técnica de materia prima como aditivo. Este registro tiene una exoneración de impuestos y su registro es bastante sencillo porque al estar registrado como aditivo, se usa en pequeñas porciones y no representa un riesgo para los animales. A mí no me agradan estos registros porque no detallan realmente la composición del producto. Inclusive, no tiene nota técnica porque cuando un producto está registrado como aditivo, las normativas de SENASA son más flexibles y permiten que el producto ingrese sin*

inspección. Ahora si quisieran registrar todos esos nutrientes y componentes que dicen que tiene el producto, entonces ocupan un certificado de análisis y composición que lo pruebe, y ya pasaría de ser aditivo a ser suplemento mineral y sobre los suplementos si existen controles más estrictos como nota técnica he impuestos.” Entrevistado 7.

Análisis.

El Servicio Nacional de Salud Animal vela por el registro de medicamentos veterinarios, alimentos para animales, inocuidad de alimentos de origen animal, entre otros temas concernientes al bienestar animal y de las personas que de alguna forma están expuestas a estos productos. La Dirección de Alimentos para Animales se encarga de hacer el registro pecuario del Orykta. Tanto la persona física o jurídica, el producto y el establecimiento deben estar debidamente registrados. El Servicio de Cuarentena Animal vela por el control en aduanas y control a posterior de los recintos que distribuyen o comercializan este tipo de productos, destinados al consumo animal. (Servicio Nacional de Salud Animal [SENASA], 2006)

El Orykta cuenta con un registro pecuario número 818-003, dónde se le asigna la categoría de materia prima como aditivo, cuya composición declarada es roca de actividad geológica 100%; es decir, no puede ser comercializado de otra forma. Conforme a los estudios comerciales, se conoce que la propiedad de aditivo no es la única que posee este producto; pero para registrarlo como suplemento nutricional, se deberá iniciar un nuevo proceso de registro ante la Dirección de Alimentos para Animales de SENASA. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, Universidad Nacional de Costa Rica., 2017).

Todo establecimiento que este registrado ante el MAG-DAA debe contar con un Certificado Veterinario de Operación (CVO), que certifica que el establecimiento es apto para el almacenamiento de estos productos. El marco regulatorio Ley 6883, RTCA número 65.05.52:11, Ley SENASA 8495, Decreto 16899, regulan que el mercado se vendan productos que no

cumplan con los requisitos mínimos legales y que no funcionen para lo que se dice que funcionan; sin estas normativas el registro no tendría fundamento y por ende se pondrían en riesgo la salud animal y la salud pública en general. (Servicio Nacional de Salud Animal, 2006).

Categoría 5: Ética

Descripción.

La ética está enteramente relacionada al comportamiento humano ya sea correcto o equivocado, bueno o malo. Todas las acciones que se realizan en la importación de un producto nuevo o habitual, están pautadas en normativas que se crearon con el objetivo de resguardar la ética comercial y velar por que se cumpla el principio de la buena fe, que en derecho simboliza un estado de honradez, convicción de la verdad y una conducta recta u honesta.

Para seguir un proceso ético en la importación del Orykta se necesita: ser profesionales, registrar correctamente los productos de acuerdo a su fin comercial, proveer documentos legítimos, declarar valores reales, no engañar al consumidor y ofrecerle realmente lo que está indicado en las etiquetas de los productos. Cualquier falta u omisión en el proceso de importación, puede considerarse una falta ante la ética del proceso. Los entrevistados opinan sobre la ética comercial lo siguiente:

- *“El BL y la factura comercial ocupa ciertos requisitos, como el nombre del vendedor, nombre del consignatario, descripción de la mercancía; si viene en otro idioma, según el artículo 317 de la Ley General de Aduanas, pide que sea traducido al idioma oficial que sería el español. La factura debe indicar el término de negociación o Incoterm, lugar y fecha donde se extendió y muy importante, al reverso traer la leyenda donde el importador declara que los precios son reales y toda la información es real; debe venir firmada por el representante legal de la empresa.*

Una vez que el depositario digite el movimiento, la agencia hace la transmisión a aduanas contando con todos los documentos originales; lo único que la ley permite es la factura que sea copia, sin embargo, 3 días después de la presentación del DUA, la agencia tiene que presentar los originales. El BL debe ser original, porque eso es equivalente al título de propiedad. Las navieras no entregan el original hasta que le paguen; si la agencia hace el despacho con un BL copia, la naviera puede acusar a la agencia por fraude.” Entrevistado 3.

- *“La Dos Pinos ya tienen sus marcas de producto y esos son los que estamos autorizados a utilizar para la producción de leche; sin embargo, no siempre son los mejores. Las mezclas no son tan puras; es por eso que recurrimos a alternativas, aunque por convenios no es lo más ético.” Entrevistado 4.*
- *“Como distribuidor no considero ético engañar a los clientes y ofrecerles algo que yo sé que no funciona; si lo distribuyo, es porque he probado el producto en mis animales y plantas y he visto los resultados.” Entrevistado 5.*
- *“Como representante de una casa comercial, procuramos hacer lazos con compañías que tengan ética profesional, buscamos que la marca esté bien representada en Costa Rica y el mundo.” Entrevistado 6.*
- *“Existen controles a posteriores en fábricas que coordina la DAA de SENASA, se revisan los lotes para verificar que el producto y el establecimiento es conforme a lo que el marco regulatorio establece.” Entrevistado 7.*
- *“Toda persona física o jurídica que desee comercializar un producto en este país, debe estar inscrita como compañía ante las autoridades competentes. El producto debe pertenecer a alguien, y ese alguien debe responder por los trámites legales, gastos y cualquier eventualidad referente a este producto. En la página del MAG se le puede dar*

seguimiento al trámite de registro; siempre se le asigna un agrónomo a la compañía, que revisará que la documentación esté a la luz de lo que el reglamento establezca.

Todos los documentos provistos deben ser legítimos, y si algo faltara o bien se tuviera que corregir, la compañía será notificada y debe responder en 15 días, este plazo se podrá extender siempre y cuando exista un motivo de peso; hay personas que mienten, pero todo eso está regulado”. Entrevistado 8.

- *“El Decreto 39733 y la Ley 6883 establecen bien que uno debe reportar en el certificado de composición, los elementos que tiene el producto y las cantidades correctas, no suelen ser exactas, pero uno tiene que hacer las mejores estimaciones, para luego probarlo con el certificado de análisis. No se le puede poner a una etiqueta un elemento o nutriente que el producto no tiene, porque esto sería engañar al consumidor.” Entrevistado 9.*
- *“Al producto se le aplican exoneraciones del Ministerio de Hacienda por el uso que se le dé, no sería ético que como empresa se reporte el uso incorrecto.” Entrevistado 10.*

Análisis.

Aunque otros compuestos o sustancias volcánicas, ricas en minerales existen y son utilizadas en el área de la agricultura, la mayor parte de ellas sufren alteraciones en su composición, perdiendo así su presentación natural y, además, se reducen las propiedades originales. Si bien es cierto empresas como la Cooperativa de Productores de Lecha (Dos Pinos) proveen a los lecheros productos registrados y calificados como de excelente calidad en el área agropecuaria, los entrevistados consideran que los productos no suelen ser tan puros y eficientes lo que les hace recurrir a otras opciones como el Orykta. Esto lamentablemente no es una práctica ética, ya que el producto no es parte de las marcas que maneja y acepta esta compañía.

Otro aspecto importante sobre la ética es el seguimiento de las normativas que regulan el comercio de bienes y servicios. No se puede importar un producto que no cumpla con los

requisitos legales, que no siga el debido proceso y para el cual no se aporte la documentación de importación exigida por Ley General de Aduanas. (Asamblea Legislativa, 2015)

Categoría 6: Costos

Descripción.

La categoría costos se refiere a todos aquellos gastos en los que incurre la empresa, el importador, exportador, transportista, entre otros, para la libre venta del Orykta en el territorio aduanero costarricense; esto incluye también los costos de registro de producto y empresa. Otro de los aspectos que abarca esta categoría es la opinión de los expertos en cuanto al precio de venta del producto. A continuación, se enlistan los comentarios de los entrevistados:

- *“La presentación que más vendemos es la de 22.5 kilos la cual tiene un costo de 15 000 colones y en el mercado suele revenderse hasta en 21 000 colones, dejando un margen de ganancia, tanto para el importador como para el re vendedor” Entrevistado 1.*
- *“Se paga un total de 8000 dólares por adelantado correspondientes a la mercancía que suelen ser 20 toneladas USA; 15 días después se paga el monto faltante. Entre el transporte principal y el seguro, se pagan 5500 dólares desde el puerto de Oakland, CA hasta Caldera, CR, y 165 dólares de manipulación en puerto o THC, entre otros gastos.” Entrevistado 2.*
- *“Este producto tiene una gran ventaja y es que se le aplica el tratado de libre comercio CAFTA, que lo exonera de impuestos DAI. Una vez que el producto llega a destino, se paga una tarifa por documentación que es de 20 a 15 dólares, más el bodegaje en el almacén fiscal que depende del valor y del tiempo, que este la mercancía ahí. Una ventaja es que el almacenamiento de este producto es sencillo; es decir, puede estar en un ambiente controlado, no ocupa incurrir en gastos de electricidad u otros. Los*

almacenes dan tres días dentro de la tarifa básica. Este producto llega al almacén A220 se reporta vacío el contenedor; se devuelve a la naviera para no incurrir en gastos de demora con la naviera. Una vez que sale el DUA Exorna van a retirar el producto.”
Entrevistado 3.

- *“El costo del producto es bastante accesible, en comparación con la competencia.”*
Entrevistado 4.
- *“El registro de una compañía en DAA no tiene ningún costo.”* Entrevistado 7.
- *“Se paga como 106 dólares por el registro de una compañía de productos agrícolas. Se le asigna un número de compañía y una vez que esté inscrita tiene derecho automáticamente a registrar fertilizantes, plaguicidas, y equipo de aplicación agrícola. También hay un canon anual que toda compañía inscrita debe pagar para que se le permita importar.”* Entrevistado 8.

Análisis.

El registro comercial de este producto, así como el registro de empresa son montos significativamente accesibles, que no representan mayor problema para quienes tienen que afrontarlos. Es importante destacar que, la Dirección de Alimentos para Animales a diferencia de la Unidad de Registro del SFE, no cobran un canon de registro de producto ni un canon anual por el registro de empresa, lo cual resulta ventajoso para el importador y al final para el precio que se le asigne al mercado.

El costo del producto, una vez nacionalizado, da un margen de rentabilidad importante para el importador y también para quienes deseen revender el producto. Además de que sus precios son accesibles para el mercado al que están enfocados. Ventajosamente, al ser materia

inerte, este es un producto no amerita un manejo de carga riguroso o peligroso, ni tampoco se incurren en gastos elevados de almacenamiento, porque como anteriormente se mencionó, este producto solo necesita estar en un lugar fresco, ventilado y sobre tarimas, algo sencillo en comparación con otros productos de composición química que requieren muchos más controles. (Orykta Mineral Goods, 2017)

Categoría 7: Distribución

Descripción.

La categoría distribución se refiere al reparto de un producto a los lugares en que va a comercializarse (DRAE,2017). Por lo anterior, se puede decir que es el conjunto de actividades para llevar el producto, desde la fábrica a las manos del consumidor final. La distribución evoluciona con la especialización, la diversificación y la internacionalización, ya que aumentan la cantidad de empresas y la demanda hacia ellas.

La distribución comercial del Orykta en Costa Rica, se logra con todas las actividades desde que sale de la mina en California Estados Unidos de América, hasta que llega a la empresa Exorna S.A, ubicada en Puriscal, quien lo distribuye en zonas o puntos estratégicos de venta, hasta que llega a los clientes de forma directa con la menor cantidad de intermediarios posibles. Sobre este proceso de distribución se tienen las siguientes opiniones de los entrevistados:

- *“Existe un proceso de distribución a nivel de país que lo lleva a cabo nuestra empresa con ayuda de personas específicas por zona. Tenemos los camiones y el personal para esta tarea. Suelo ir en representación de la empresa a San Carlos, todos los jueves en donde aprovecho para hablarle del producto a los agricultores y ganaderos de esta zona. Mediante una charla presencial en las fincas, les explica su utilización y los costos para poder utilizarlo.” Entrevistado 1.*

- *“Exorna ha ganado clientes alrededor de todas las zonas del país, San Carlos mayormente, zona sur Pérez Zeledón, zona Atlántica de Guápiles, Limón y Talamanca; Valle Central y Pacífico. Se está tratando de abrir mercado con cámaras de productores: cámara de cañeros de Pérez Zeledón, centros agrícolas cantonales, Cámara de Ganaderos Liberia, Coopeagro. El objetivo que buscamos es que el Orykta llegue al productor directamente, con los menos intermediarios posibles.” Entrevistado 2.*
- *“Los productores de leche de la zona norte del país pueden adquirir el producto directamente con Exorna, que distribuye los jueves; y esta empresa factura para luego cobrar a Dos Pinos. El productor Dos Pinos tiene derecho a un crédito que le permite costear el producto a 3, 4 hasta 6 meses plazo. Dos Pinos únicamente brinda este crédito para productos que ellos no distribuyan, ya que están asociados con la Bayer; esta empresa al no brindarle anti aglomerantes Exorna puede comercializar el Orykta bajo esta categoría.” Entrevistado 4.*
- *“Recibo el producto en San Carlos, en bolsas 22 kilos, y las distribuyo entre ganaderos y productores de leche de la zona. Algunos de los cuales tratan sus fincas con Orykta para aumentar la producción de pasto y leche. Entrevistado 5.*
- *“Para facilitar el sistema de venta y mercadeo y para abaratar costos, se trabaja con una cadena de distribuidores estratégicamente localizados a nivel nacional.” Entrevistado 6.*

Análisis.

A nivel Internacional existe una distribución comercial en muchos lugares de Estados Unidos, como lo son California, Arizona, Arkansas, Georgia, Colorado, Texas donde el producto llega a ser utilizado en producciones de algodón, papas, trigo y en el sector de la ganadería y

mejora de subproductos. El mercado asiático también comercializa Orykta en cultivos de arroz, tomates, bananos, maíz y caña de azúcar. (Orykta Mineral Goods, 2017).

En lo que respecta a Costa Rica, es un país que se ha caracterizado por ser productor de diversidad de productos agropecuarios. En cada zona de este país hay variedad de agricultores, ganadero, lecheros, entre otros. Bien lo muestran las estadísticas de PROCOMER, en cuanto al sector productivo de exportación agropecuaria que alcanzo un total de 30.3%. (PROCOMER, 2016)

El mercado agropecuario es grande y la distribución comercial del Orykta debe cubrir todo este mercado; llegar a todos esos puntos estratégicos de venta donde los productores están ansiosos por aplicar productos que den buenos resultados y que, como valor agregado, proporcionen un ahorro económico. La categoría de distribución ha permitido identificar la presentación de 22.5 kilos, como la más vendida y distribuida en el territorio nacional.

La distribución directa es la más adecuada para un producto que está posicionándose y todavía ocupa acompañamiento para darlo a conocer. Tal es el caso de las visitas que hace el importador a los agricultores y lecheros de las zonas de San Carlos donde toma ventaja para vender el producto y explicarles cómo deben utilizarlo y cuáles son los beneficios del mismo; esto no solo da a conocer el producto, sino que a su vez está posicionando la marca y ganando la fidelidad de los clientes. Este tipo de distribución y venta se fundamenta en las relaciones personales con miras a la promoción individual, social y empresarial; se trata de un proceso de compraventa cara a cara, utilizando la demostración como recurso para dar a conocer el producto. (Ongallo, 2007, pp. 5-8)

Categoría 8: Expectativa

Descripción.

La expectativa está relacionada con la búsqueda de intereses en particular. Como parte de esta investigación, esta categoría busca conocer los resultados esperados con el proceso de importación del Orykta en Costa Rica. Los entrevistados opinan que lograr posicionamiento, reconocimiento, una logística fluida, una libre venta del producto, mediante el cumplimiento de leyes y una expansión comercial dinámica, serán importantes a nivel de calidad comercial, rendimiento productivo, y muchos otros intereses. A continuación, se citan algunas expectativas:

- *“Queremos posicionar el producto, buscar un reconocimiento de la marca, siempre manteniendo precios viables para el consumidor.” Entrevistado 1.*
- *“Con el correcto registro de importación de este producto en el sector agrícola y el sector pecuario, pretendemos una libre venta y aceptación por grandes empresas.” Entrevistado 2.*
- *“Lograr una buena logística de importación para nosotros es todo un compromiso, cumplir con lo que la Ley General de Aduanas establece, evitar contratiempos, brindar asesoría y hacer de éste un proceso fluido y eficiente, es nuestra meta. Promovemos el comercio internacional y el desarrollo del país y sus empresas. Entrevistado 3.*
- *“Tener acceso a mezclas más puras y eficientes.” Entrevistado 4.*
- *“Como distribuidor también soy un vocero, y siempre quiero que las personas se convenzan cada día más de la calidad de este producto.” Entrevistado 5.*
- *“Expandir nuestras fronteras y sectores comerciales.” Entrevistado 6.*
- *“Los productos que se registran ante nuestra entidad tienen nuestro respaldo de que no son dañinos para el ambiente, las personas, y nuestro principal foco son*

los animales. Es nuestro deber velar por la salud y la nutrición animal.” Entrevistado 7.

- *“El producto tiene que cumplir con registro que lo categorice como un producto que no impacta la salud pública; es para el bien de la agricultura y es para el bien de la agricultura nacional.” Entrevistado 8.*
- *“Lograr una correcta inspección de los productos antes de que estos salgan al mercado, es esencial para asegurarnos que no van a causar un daño y que, por el contrario, cumplen con lo que el marco regulatorio establece.” Entrevistado 10.*

Análisis.

El posicionamiento y reconocimiento de una marca o producto no se logra de la noche a la mañana. Es una tarea que amerita perseverancia y esfuerzo. Si se cumple con todo lo que la normativa establece en materia de importaciones, tanto regulaciones arancelarias como no arancelarias, trámites técnicos y administrativos, entonces se asegura que el proceso de importación se lleve a cabo de manera fluida. Cuando se importa un producto hay que tener claro que debe existir una necesidad comercial; si esta necesidad existe, será más fácil lograr la expansión comercial que se busca. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

Con el proceso de importación de este producto se espera una mejora en el rendimiento de las cosechas; lo cual que hace que el producto no tenga que incurrir en otros productos para tratar problemas de los suelos, como la infertilidad y sequía. A menores gastos, hay más posibilidad de reducir costos y, de esta manera, lograr una inserción más rápida y competente en el mercado. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Los animales que comen de estas plantas o consumen el producto complementándolo con el alimento, llegarán a tener un mejor rendimiento y las personas que consumen los productos derivados del animal o bien las cosechas, estarán recibiendo mayor cantidad de nutrientes, atacando así la desnutrición. Orykta es un producto natural que no contiene aditivos, por lo tanto, no daña el ambiente ni representa una amenaza para los mantos acuíferos, por donde muchas veces se escurren los químicos utilizados en la agricultura; la expectativa pro-ambiente es grande. (Orykta Mineral Goods, 2017).

Unidad de Análisis 2: Características

Las características son cualidades que permiten distinguir a algo o alguien de sus semejantes (DRAE,2017). Determinar las características de un producto que se importa a un país, es un factor determinante para aprobar o denegar su registro y comercialización. Si debido a la composición se determina que hay un riesgo implícito que atenta contra la salud pública, la seguridad agrícola ambiental y la seguridad animal, este no podrá considerarse para la libre venta y esto obstaculizaría el proceso de mercadeo y expansión comercial.

Dentro de esta unidad se enlistan las siguientes categorías de análisis:

1. Eficiencia
2. Etiqueta
3. Certificaciones
4. Clasificación Arancelaria
5. Uso Agrícola
6. Nutrición Animal
7. Mercadeo
8. Expansión Comercial

Estas categorías y sus factores se fundamentan en las respuestas recopiladas, según la muestra seleccionada. Es fundamental el criterio aportado por los expertos en el tema; tal es el caso de la agencia aduanal, importador, transportista, regente, funcionarios del MAG y SENASA. El análisis es de carácter interpretativo; además, de tener como base la teoría expuesta en esta investigación.

Categoría 1: Eficiencia

Descripción.

La eficiencia es la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera (DRAE,2017). Para efectos de esta investigación se entiende por esta categoría de análisis que el producto y sus características lo hacen apto y útil para la agricultura y la ganadería; inclusive hay estudios científicos que respaldan estas teorías. Cabe destacar la transparencia con la que se lleva a cabo los procesos de registro, importación y comercialización del producto para probar la eficiencia del mismo.

Además, en Costa Rica como parte del proceso de registro, siempre se solicita el respaldo de expertos colegiados en el campo de aplicación, entre ellos agrónomos, técnicos, regentes y otros, que pueden dar fe de la veracidad de composición y función de este producto. Los entrevistados afirman algunos beneficios y eficiencia de Orykta:

- *“Nuestra empresa ha realizado pruebas con el producto, inclusive antes de empezar a distribuirlo a nuestros clientes; comprobamos que sí funciona.”
Entrevistado 1.*
- *“Como este era un producto nuevo, le pedimos al cliente que presentará la ficha técnica del Orykta que debía de venir hecha por el fabricante. Nosotros la llevamos a nuestra unidad técnica que, entre muchas de sus funciones, revisa las*

pólizas y cuando viene un producto nuevo ellos revisan la ficha técnica con todas las propiedades del producto para definir qué clasificación arancelaria le corresponde. Esto es vital porque al estado no se le puede mentir debemos ser transparentes en la clasificación, documentación y en todos los procesos que sigamos al importar o exportar productos.” Entrevistado 3.

- *“Sabemos que el producto sirve; ayuda al sector agropecuario, hay estudios científicos, investigaciones y pruebas que lo demuestran a nivel mundial.” Entrevistado 6.*
- *“Todo certificado, documento, registro que se presente debe contar con las firmas y sellos correspondientes, y si lo amerita debe llevar el visto bueno del consulado o estar apostillado; esto da fe y veracidad que lo que se está presentando es real y transparente ante la ley.” Entrevistado 7.*
- *“La Ley del colegio de químicos de Costa Rica exige que todo documento que lleve un análisis químico debe venir refrendado por un químico que este incorporado y cuente con el sello del colegio de químicos. Los certificados de análisis y composición deben venir sellados y firmados del químico colegiado junto con el sello y firma del colegio de químicos. Cada macro nutriente debe ser analizado bajo un método de análisis, que ya está descrito.” Entrevistado 8.*
- *“Como regente, es vital que analice todas las características del producto para poder determinar su composición y aplicación, muchos de las funciones son sencillas de terminar con solo saber que elemento tiene el producto; es decir, no hay que ser muy expertos para saber que es verdad que los tres macro nutrientes nitrógeno, potasio y fósforo ayudan a las plantas. Entrevistado 9.”*

Análisis.

A nivel de país, ningún producto destinado a la agricultura y la ganadería puede ser comercializado sin antes haber pasado los filtros y requerimientos del MAG y SENASA, que lo registran como un producto eficiente y apto para estos sectores. Los análisis que ellos exigen tiene que ser aprobados por expertos en la materia; usualmente son personas colegiadas con amplios conocimientos en análisis técnicos, cualitativos, cuantitativos, toxicológicos y ecotoxicológicos cuyo objetivo es comprobar la veracidad y efectividad del producto en el sector comercial y descartar cualquier otra implicación negativa. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana, 2016)

A nivel de importación, no se puede clasificar un producto que antes no haya sido inspeccionado y mediante la ficha técnica, aporte la información y composición necesaria para considerarlo dentro de una cuantía arancelaria y determinar así las regulaciones adscritas a esta. Al final, se tendrá la certeza que lo que se le ofrece al consumidor es real y eficiente. El laboratorio aduanero es quien realiza estas inspecciones, estudios físicos, químicos, de las mercancías a solicitud de las diferentes dependencias del Servicio Nacional de Aduanas y otras instancias que así lo requiera, con el objetivo de interpretar y emitir el criterio de la correcta clasificación arancelaria. (Servicio Nacional de Aduanas, 2008).

Categoría 2: Etiqueta

Descripción.

La categoría de investigación etiqueta es una parte esencial en el proceso de importación del Orykta, ya que esto va a identificar, describir y diferenciar el producto de todos los demás y va a permitir la aplicación o desaplicación del CAFTA. De acuerdo al sector comercial, existen normativas que regulan los prototipos de etiqueta, tanto MAG como SENASA velan por el cumplimiento de este requisito y realizan un proceso de fiscalización y control a posterior para

corroborar que el producto se esté vendiendo con la etiqueta aprobada. Entre los aspectos que mencionaron los entrevistados sobre la etiqueta, tenemos los siguientes:

- *“La etiqueta ha sido todo un tema; la mina tardó bastante en ayudarnos a cumplir con los prototipos que realmente se ajustaban a la ley.” Entrevistado 2.*
- *“El origen es importante para aplicar el tratado; el importador es quien da el criterio de origen, y como este es un producto que viene de Estados Unidos, el tratado CAFTA exige el marcado de origen en las etiquetas; sin esto se desaplica.” Entrevistado 3.*
- *“Este producto tiene aprobado un tipo de etiqueta a una cara, en donde se indica el nombre del producto, función anti aglomerante, ingredientes, básicamente se registró como roca 100% volcánica, trae indicaciones de uso que es una ración 3 a 3.5% en alimentos para animales, número de lote, fecha de elaboración, caducidad, detalles del fabricante y distribuidor en Costa Rica.
Este es un prototipo sencillo, pero si vemos no se reportó ningún otro nutriente o elemento que ayude como suplemento mineral, si se desea agregarlo debe realizar un análisis de composición y presentar un nuevo prototipo de etiqueta. Al consumidor no le puede engañar, lo que la etiqueta dice eso es lo que es.” Entrevistado 7.*
- *“El Decreto 39733 dice que en la etiqueta del producto se coloca lo que dice el certificado de composición; no lo que dice el certificado de análisis que hizo el regente o químico. Dependiendo de cómo se va a comercializar el producto, si es granel, tanquetas, sacos, entre otros, va a necesitar una etiqueta de 1, 2 hasta 3 caras.
Las presentaciones pequeñas desde 0,5 hasta 20 kilos o litros, se puede presentar la información en etiquetas de 2 o 3 caras, porque trae información del uso del producto contenido medidas de aplicación, cultivos en los que se puede utilizar, con cuáles productos no es compatible; porque usualmente, quienes compran este producto son agricultores pequeños que no van a tener asesoría. Lo que buscamos es que contenga la mayor información posible.*

Presentaciones de 21 a 45 o más kilos o litros, no necesitan tener una etiqueta muy detallada; puede ser a una cara, ya que usualmente las empresas que los adquieren son grandes compañías que tienen un agrónomo que les brinda asesoría. El MAG y su Unidad de Fiscalización regulan que los productos que ya están comercializándose cumplan con la información correcta en etiquetas.

Un ejemplo es que, si un producto se registró para distribuirse en una cantidad de 1 kilo con etiqueta 2 caras, pero en el día a día se vende en sacos de 21 kilos con 1 cara, mientras tenga la información adecuada no lo sacan de mercado. En la calle se ve de todo, gente que utiliza el producto con otros propósitos de lo que dice la etiqueta, es algo inevitable. Entrevistado 8.

Análisis.

La etiqueta puede incorporar un producto al mercado o sacarlo de él. Se deben de seguir las normativas vigentes para el diseño, además de aportar el marcado de origen para la aplicación del CAFTA. La Unidad de Registro del SFE se encarga de aprobar los prototipos de etiqueta establecidos, según el Decreto Ejecutivo 39733-COMEX-MEIC-MAG y el procedimiento de registro y modificación de fertilizantes, enmiendas, y bioestimulantes agrícolas. Según este procedimiento, los prototipos de etiquetas van a variar de acuerdo con la presentación final del producto. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana, 2016)

Se dice que, a menor contenido de producto, ya sean kilos o litros, la información debe ser más detallada; a mayor contenido, debe aportar información más específica; el factor determinante es la asesoría que el comprador pueda tener. A nivel pecuario, la DAA es quien aprueba el registro de etiquetas, según indica el Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.52:11. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana, 2012)

La ley exige que la etiqueta debe aportar los porcentajes de elementos declarados en el certificado de composición; no los del certificado de análisis, el contenido de la etiqueta debe ser información verdadera y que haya sido probada mediante los diferentes análisis técnicos, que se hacen al registrar el producto, detallar el uso, y si hubiese algún riesgo. Uno de los aspectos importantes de la etiqueta, es la protección al consumidor, que lo que el este comprando sea real, eficiente y sobretodo que le aporte la información que necesita para conocer sobre el uso y los beneficios del producto. (Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana, 2016)

Categoría 3: Certificaciones

Descripción.

La declaración oficial y certeza de un hecho se da por medio de las certificaciones. Esta categoría surge como resultado de los estudios y análisis que se le han hecho al Orykta, y que le han permitido ser reconocido como un producto orgánico ante la OMRI y Eco-lógica, como producto seguro ante la FDA y de libre venta en Costa Rica, según los certificados de análisis y composición que aplicaron para su registro.

- *“Eco-lógica aceptó la certificación del Orykta como un producto orgánico; esto le ha dado renombre a nivel nacional. También contamos con el respaldo de la certificación OMRI que es similar a Eco-lógica, pero en Estados Unidos y Canadá; eso también le da mucha visibilidad mundial.” Entrevistado 2.*
- *“La mina debe aportar el certificado de libre venta y composición.” Entrevistado 6*
- *“El certificado de composición es la receta de su producto, es el compromiso de quien está tramitando la solicitud, brindar información verídica, porque más adelante va a tener que probarlo.” Entrevistado 7.*

- *“Hay tres certificados que son fundamentales para el registro del SFE: el certificado de libre venta, el de composición y el de análisis. Con respecto al de libre venta, lastimosamente, hay productos que son restringidos en un lugar, pero en otro no; lo cual me parece ilógico porque si algún país lo prohibió es porque encontró algún riesgo o algo no anda bien, con el producto, pero así son las leyes. Contamos con la dicha que Costa Rica tiene un buen marco legal en materia de fertilizantes.*

Existe una tabla de tolerancias aplicable al certificado de análisis, esto va a depender del sector, porque el MAG y SENASA tienen sus distinciones, pero esta tabla que le menciono es muy estricta. Supongamos que en el certificado de composición se declaró que tenía 12% de concentración del elemento; pero en realidad tenía 10%, eso legalmente es inaceptable porque la tabla permite más o menos de 1% de lo declarado; es decir, estas robándole un 2% al consumidor, para arriba si es permisible, ya que si tuviera un 14% más bien le estas dando más al consumidor.” Entrevistado 8.
- *“Veo que tiene un certificado de FDA, ellos tienen unas divisiones que son de alimentos para animales, es un certificado con mayor visibilidad a nivel de Estados Unidos, pero podríamos decir que si lo tiene es porque es un producto seguro para el consumo.” Entrevistado 10.*

Análisis.

Lo más importante de los certificados es que proporcionan una garantía para el importador, porque adquiere un producto seguro y de libre venta; un respaldo para el consumidor, porque compra un producto efectivo y de reconocida calidad, y para el país que resguarda ante todo la salud pública y la seguridad animal y vegetal de su nación.

El marco legal que regula la certificación de productos orgánicos en Costa Rica es el Reglamento de Agricultura Orgánica 29782-MAG, que se apoya en la Ley de Protección Fitosanitaria 7664 y la Ley General de Salud Animal 6243. Orykta es un producto certificado

como 100% orgánico a nivel internacional, por la OMRI, y a nivel nacional, por Eco-lógica. Estos reconocimientos le dan un plus al producto, ya que las tendencias nos motivan a desarrollar técnicas agropecuarias amigables con el ambiente, no contaminantes y que procuren el desarrollo ambiental sostenible. La FDA certifica este producto como seguro, y entidades nacionales como MAG y SENASA han respaldado su libre venta. (Orykta Mineral Goods,2017).

Categoría 4: Clasificación arancelaria

Descripción.

Esta categoría de análisis surge de la necesidad de lograr una correcta clasificación arancelaria del producto que permita expandir su comercialización en el sector agropecuario, cumpliendo las formalidades aduaneras. La clasificación arancelaria permite el surgimiento de estadísticas de gobierno. Es la base imponible para el cálculo de impuestos y son determinantes para la aplicación de notas técnicas. Usualmente, suelen ser determinadas por la composición, naturaleza y uso del producto, en un sector comercial específico. Se enlistan a continuación las opiniones de los entrevistados respecto a esta categoría:

- *“La clasificación es elemental dentro de la presentación y declaración aduanera porque si algo se clasifica mal no se lleva la estadística como la pide el gobierno, se evade o se paga más impuestos y es la base imponible para el cálculo de impuestos.” Entrevistado 2.*
- *“Cuando el aforador de la aduana tiene duda respecto a la clasificación arancelaria aun cuando le de levante al DUA para disponer de la carga, el aforador tiene la potestad para mandar una muestra a revisión de laboratorio. Sí que comprueba que la clasificación es correcta no hay implicaciones, sin embargo, si fuese un cambio de partida puede haber un ajuste a posterior de impuestos. Las revisiones a posteriores a la importación pueden darse de 4 a 5 años es por eso que las agencias aduanales custodian los documentos que los importadores hasta 5 años plazo.” Entrevistado 3.*

- *“Es muy importante desde un inicio, darle la correcta clasificación arancelaria, pues una vez declarado ante la aduana nacional, queda establecido para siempre. En el caso de una mala clasificación el producto puede generar otros impuestos, que lo que haría es encarecerlo y sacarlo de la competencia en el mercado. De la clasificación arancelaria dependen la exoneración de impuestos y abaratar los costos del producto en suelo nacional, además de tomar las medidas y el cuidado que un producto de esta partida requiere.” Entrevistado 6.*
- *“La clasificación arancelaria de este producto es abierta, es decir aplica tanto para uso agrícola como pecuario, ventajosamente, el uso que se le dio a nivel pecuario como aditivo materia prima, no tiene una nota técnica asociada a la clasificación porque el riesgo del producto es mínimo es decir no amerita inspección sanitaria del departamento de cuarentena animal.” Entrevistado 7.*
- *“Muchos productos están exonerados por ser clasificaciones de uso agrícola. El Orykta al ser materia inerte no se considera riesgosa y no le aplica a esta partida una nota técnica del SFE.” Entrevistado 8.*
- *“Las notas técnicas están asociadas a la clasificación arancelaria, las que son de uso agrícola se les aplica la nota 35 del SFE, y las de uso pecuario la 44 que es la de SENASA. Una misma partida puede tener dos notas técnicas, pero si se les hace muy tedioso que le estén cayendo dos notas de inspección y revisión a la misma clasificación, el importador puede presentar la petición a SENASA para que se cree una apertura de partida específica por uso.” Entrevistado 10.*

Análisis.

Los expertos opinan que la clasificación arancelaria que se le ha dado a este producto, número 2508 40 90 00 90 “otras arcillas”, según el sistema SA, es la más adecuada por la

naturaleza del producto, pese a que tiene dos fines distintos; uno agrícola y otro pecuarios, se encuentra en una partida abierta que le permite su comercialización en ambos sectores, siempre y cuando, los lotes de productos que se vaya a destinar a uno u otro sector comercial hayan sido reportados tal cual ante el Ministerio de Hacienda, porque las notas de exoneración se aplican según el uso del producto. (VI Enmienda SAC, 2017).

Aunque existen notas técnicas asociadas al uso agrícola y pecuario, a esta partida no se le aplican porque la naturaleza del producto es materia inerte; es decir, no hay mayor riesgo implícito en su composición y su manipulación. Esta clasificación está sujeta a los controles previos, durante y posteriormente a la importación. Una ventaja competitiva que posee el producto es contar con notas de exoneración de impuestos asociadas al uso agrícola y pecuario que le dan, esto permite una reducción de costos que benefician tanto al importador como al consumidor final. La Ley Reguladora de todas las Exoneraciones Vigentes, su Derogatoria y sus Excepciones establece en el artículo V:

Exonérese de todo tributo y sobretasas, la importación de maquinaria, equipo, insumos para la actividad agropecuaria, así como las mercancías que requiera la actividad pesquera, excepto la pesca deportiva...La actividad agropecuaria comprende la actividad agrícola, la avícola, la apícola, la pecuaria, la porcicultura y la acuícola, entre otras. Las anteriores exoneraciones se otorgarán siempre que no exista producción en condiciones adecuadas de cantidad, precio, calidad y oportunidad de entrega... (Asamblea Legislativa, 1992)

Categoría 5: Uso agrícola

Descripción.

La utilización es la acción de hacer uso de algo, es decir hacer que sirva para un fin determinado (DRAE,2017). Todo objeto puede ser utilizado para alcanzar una meta en específico, también puede usarse algo simbólico o no material. Orykta, como compuesto natural puede ser utilizado como una práctica agrícola sostenible con el ambiente, en búsqueda de optimizar los resultados obtenidos en las producciones agropecuarias. Los entrevistados

consideran que el uso de este producto ayuda a optimizar las funciones, potencializar por resultados, mejorar la fertilidad y valor nutricional de los suelos.

- *“Utilizamos Orykta en la mayoría de hortalizas y frutas. Todas las plantas de nuestro vivero empezaron a tener una mejor apariencia, mayor resistencia, daban frutos tempranamente y el crecimiento era notable. Todo esto fue resultado de suelos con alto valor nutricional y buena captación del agua.” Entrevistado 1.*
- *“Orykta, al ser una formula natural completa, más pesada que el agua; esta se impregna en el suelo y va desbloqueando los minerales químicos sintéticos que están en el suelo y los vuelve a re-insertar por la actividad de la placa bacteriana y además libera los elementos del Orykta gradualmente, eliminando el proceso de lixiviación o lavado de los fertilizantes por el efecto de las lluvias severas en esta latitud tropical. Este proceso le permite al usuario, una economía de un 40-60%, solo en el proceso de fertilización. Se dice que, en lugares lluviosos, los fertilizantes sintéticos, como el NPK Nitrógeno, Potasio y Fósforo, se lixivian o lavan por las lluvias en un 30%. Esta cantidad la pierde o la bota el agricultor. Por esa razón es que Orykta es una maravilla, pues es natural, no se lixivian, se obtienen mejores resultados en cuanto el producto final, como en ahorro al salir al mercado antes de los parámetros normales.” Entrevistado 6.*
- *“Este es un producto sintético extraído de la tierra pero que se empaca en fábrica a diferencia de los bio-estimulantes que son a base de microorganismos, hongos, bacterias, hormonas entre otros. Este tipo de productos potencializan las funciones de las plantas como su resistencia.” Entrevistado 8.*
- *“El producto Orykta es un complejo multi-mineral que sirve para complementar la fertilidad del suelo, sobre todo en suelos desgastados por el uso frecuente y la erosión, aporta una serie de nutrientes minerales que no se suministran normalmente junto con los fertilizantes químicos. Por lo que el balance nutricional en el suelo se beneficia,*

mejorando el aprovechamiento por parte de la planta de todos los nutrientes ya presentes antes de aplicar el producto. Entrevistado 9.

Análisis.

Orykta revitaliza los suelos, aumentando la porosidad y la capacidad de retención del agua; a mayor humedad va a existir mayor retención de nutrientes. Los suelos áridos con gran cantidad de sodio hacen la lixiviación más lenta, pues es un proceso en donde un disolvente líquido pasa a través de un sólido, causando la disolución de los componentes, hace que el suelo atrape los nutrientes de forma más lenta y quizás hasta los llegue a perder. La aridez causa pérdida de transpiración, cierre de estomas, disminuye la fotosíntesis, lo que incide en el crecimiento y la abundancia cualitativa y cuantitativa de ciertos compuestos. Estos suelos poco permeables son tratados aplicando yeso, un sulfato de calcio hidratado, el cual es uno de los componentes del Orykta. (Alegría, 2016, p.26)

El PH es otro factor controlado por este producto. La cantidad de acidez o alcalinidad del suelo, dependiendo su nivel, va a llegar a beneficiar o perjudicar a algunas plantaciones más que otras. Es importante considerar que el calcio reemplaza el sodio permitiendo una disminución del PH del suelo que puede llegar a pasar de 9 a 10 a alcanzar alrededor de 8 a 6, favoreciendo la diversidad de plantaciones y acortando los ciclos de producción para una temprana introducción al mercado. (Barbaro, Karlanian, Mata, 2014, p.3).

La aplicación del Orykta en suelos y diferentes familias de cultivos, es una práctica agrícola sostenible con el ambiente, los entrevistados coinciden en que el producto ayuda a que el crecimiento, resistencia y otras cualidades de las plantas mejoren considerablemente, los tiempos para que la planta genere sus frutos se reducen generando mayor producción en menos tiempo y con mayor valor nutricional.

Está comprobado que las plantas pierden en la fertilización de 50% a 60% de los abonos nitrogenados; de 20% a 30% de los abonos fosfatados y de 30% a 40% de los abonos potásicos, son los elementos que más consumen estos vegetales para cumplir con sus funciones, y es que la fórmula NPK (Nitrógeno, Potasio y Fosforo) está presente en el Orykta para ayudar a que la planta lleve a cabo estas funciones eficientemente. (Andrades, Martínez, 2014, p.25).

Categoría 6: Nutrición animal

Descripción.

Diferentes pruebas del Orykta en el sector pecuario, avícola, equino y porcino han determinado que es útil para mejorar el sistema inmunológico, producción de leche en ganado, fertilidad, crecimiento y rendimiento del animal. Su acción anti aglomerante y de atrapamiento de toxinas permite un mejor aprovechamiento de los nutrientes y una fácil expulsión de estos elementos dañinos. Estos son algunos de los usos que mencionaron los entrevistados:

- *“Además de ser agricultor, también soy amante de los animales, he complementado la nutrición de mis animales de granja con Orykta y no tengo queja alguna. He notado como sus mecanismos de defensa han aumentado, ya no padecen de tantas enfermedades, su apariencia es más robusta y su pelaje es hermoso. Complemento su alimento con Orykta en raciones de 3 a 3.5%.” Entrevistado 1.*
- *“Utilizaba Orykta en el pasto, pero conforme me puse a investigar, me enteré que también podía ser aplicado en animales, fue cuando comencé a hacer pruebas con mi ganado. Las terneras tenían un gran problema con las diarreas, su crecimiento no era tan deficiente, pero sabían que podría ser mejor con respecto a otro ganado de la zona. A la fecha, no sólo se lo doy a las terneras, sino que también lo utilizo de forma directa en el proceso de producción de leche de las vacas. Pasé de darles dos sacos y medio de minerales por semana a las vacas a darles dos sacos de Orykta y sólo medio de*

minerales; esto representó un ahorro de dinero. Además, en la revisión de la palpación mensual para determinar la preñez, pasé de un 30% a un 60% en los meses más críticos como son noviembre, diciembre y enero a un 85% hasta 90%. En el proceso de inseminación pasé de usar 2.2 pajillas a 1.7 pajillas por vaca, es decir tengo un ganado más fértil, más sano y todo este rendimiento me brinda una mejor rentabilidad en mi negocio como productor de leche.” Entrevistado 4.

- *“Desde hace 35 años, soy ganadero, hoy tengo el privilegio de ser transportista y distribuidor del producto en la zona de San Carlos. Me gusta ofrecer un producto que yo he probado y me ha parecido muy beneficioso. Los primeros 20 sacos de Orykta que llegaron a mi finca fueron de uso personal. He realizado pruebas en ganado en su temprana edad, criándolos con agua, alimento y Orykta en una ración del 3%. He destetado al animal en su corta edad, y las propiedades del Orykta han permitido que el ternero se mantenga saludable y nutrido sin necesidad de la leche materna después del mes a mes y medio de nacido.*

Se disminuyó considerablemente la desnutrición en mi ganado y el padecimiento de enfermedades como Anaplasmosis y Mastitis. También, he utilizado Orykta en pollos, y sin duda es una mejor carne y muchísimo más sabor a diferencia de otros negocios que los tratan con muchas hormonas. Gasto 1 saco de Orykta por semana en 75 cabezas de ganado, es bastante económico.” Entrevistado 5

- *“El agrónomo de la mina, pudo notar que los animales de granja que se ubicaban alrededor de esta, tenían características muy particulares, pues las dimensiones de estos se salían de lo normal. Como suplementación animal, en ganado vacuno (leche y carne), equino, caprino, ovino, porcino, avícola, entre otros. Actualmente están llevando ensayos muy importantes en el ser humano para tratar la Osteoporosis.” Entrevistado 6.*
- *“Este producto cumple una función muy importante en los animales, es un atrapante de micro toxinas, un aditivo anti aglomerante, esto lo convierte en un insumo para agregarlo a otros en pequeñas cantidades. Está comprobado que la mayoría de plantas y*

alimentos provenientes de la tierra que consumimos tienen micro toxinas que son difíciles de liberar por el cuerpo, por eso existen productos como estos que las atrapan, las aglomeran y permiten que el cuerpo las expulse de forma más sencilla por medio del excremento.

Tal es el caso de los elefantes, ellos comen muchas plantas y migran a otras tierras más áridas a comer arcilla, porque la arcilla cumple en el organismo atrapa las toxinas de la planta que se comieron y permite que el organismo aproveche más los nutrientes, todo lo demás lo excreta.” Entrevistado 7.

- *“En el caso de producción animal sirve para complementar la dieta que se les da a los animales. Siendo un multi-mineral altamente digerible. Además, el dióxido de silicio contenido en un 59% en el Orykta también realiza una función anti-aglomerante aplicado junto con los concentrados. Esto significa o da como resultado una mejora en el aprovechamiento del alimento.” Entrevistado 9.*

Análisis.

La composición y características del Orykta permiten que sea de fácil asimilación por los animales. En raciones correctas, el producto es eficiente para mejorar el sistema inmunológico y apariencia. Muchas personas consideran que por utilizar más cantidad de producto va a brindar mayores resultados, pero la realidad es que las raciones se dictaron por una razón, es lo que el animal necesita. Técnicamente el dióxido de silicio contenido en un 59% cumple la función anti-aglomerante atrapando las micro toxinas que el cuerpo del animal necesita liberar, causando un mayor aprovechamiento de nutrientes y mejor calidad de producto.

La digestibilidad es un fuerte indicador de la calidad del producto, ya que es la facilidad con que este el alimento se convierte en sustancias útiles para la nutrición. Comprende dos fases: la digestión, que corresponde la hidrólisis de las moléculas complejas de los alimentos, y la absorción de pequeñas moléculas (aminoácidos, ácidos grasos) en el intestino. Un producto que

disminuya la digestibilidad se va a necesitarse en mayores cantidades para que el animal logre obtener los nutrientes que ocupa. No satisfacer los requerimientos necesarios provoca desequilibrios orgánicos e impiden que el animal tenga un buen desempeño productivo. (Instituto nacional Tecnológico [INATEC], 2016, pp.2-29)

Categoría 7: Mercadeo

Descripción.

La categoría mercadeo se enfoca en dar a conocer este nuevo producto y su marca, mediante diferentes estrategias como: brindar asesorías agropecuarias, charlas, medios audiovisuales, marketing de boca en boca y venta directa para que los clientes tengan al alcance la información relacionada a su uso y beneficios.

- *“La venta directa, que es el método que utilizamos, es mucho más complicada y lenta. Algunos expertos en mercadeo nos han recomendado la distribución indirecta, sin embargo, en la etapa en la que está este producto no consideramos que sea lo más conveniente; ya que, si en un mostrador de un local se coloca un producto que nadie sabe que es, para que se usa y menos si tiene un nombre tan poco familiar, entonces la gente es probable que no lo vaya a comprar. Mientras que por este método de venta directa tenemos la oportunidad de visitar al cliente, explicarle que es, como se usa, que es lo especial del producto y sus beneficios, además de ocuparnos del marketing de boca a boca para darlo a conocer.” Entrevistado 1.*
- *“Orykta Mineral Goods de PMMR no son una mega empresa, son dueños de una mina y el poder económico les ha permitido llevar su producto a diferentes partes del mundo. Poco a poco han ido adquiriendo experiencia en lo que al principio era un mercado totalmente nuevo para ellos. En Costa rica, a diferencia de otras partes del mundo donde se importa este producto, se comenzó a crear un fenómeno en donde, se le ha dado*

seriedad al producto, se le ha hecho un mercadeo a nivel nacional, y se ha tratado de posicionar; falta mucho, pero se le dio una cara al producto.

En agosto 2017, el propietario de la mina visitó nuestro país y se fue muy sorprendido de ver la seriedad con que se ha tomado el tema y todo el fenómeno mercadológico, que se le está dando a través de vídeos, charlas, visitas a los agricultores y productores, boletines, televisión más que noticias, páginas de Facebook y web sobre asesorías agropecuarias, entre otros.” Entrevistado 2.

- *“A mis compañeros en la producción lechera yo les recomiendo usarlo, hasta les muestro mi ganado y les demuestro los cambios que he experimentado.” Entrevistado 4.*
- *“Hay que reconocer el arduo trabajo y la dedicación que le ha puesto Exorna al posicionamiento de este producto y reconocimiento de la marca. Aún falta mucho mercado que ganar, pero sin duda, hemos dado grandes pasos a nivel de marketing y publicidad del Orykta en este país”. Entrevistado 6.*

Análisis.

Dar a conocer el Orykta no ha sido tarea fácil; la experiencia ha demostrado que para posicionar una marca o un producto es necesario contar con buenas estrategias de mercadeo. El fenómeno mercadológico que le está dando Exorna a este producto, en Costa Rica, ha servido de modelo para otros países, comenzando por Estados Unidos, donde sus estrategias de publicidad y ventas no han sido las más fuertes, a pesar de ser la casa comercial.

Este producto sigue siendo muy nuevo en el mercado, falta mucho para lograr que los agricultores y ganaderos del país lo reconozcan, sin la necesidad de que se les brinde una charla o una asesoría sobre cómo utilizarlo. La venta directa ha permitido este espacio para compartir el conocimiento y a esto se le suman las experiencias que de persona a persona se han ido transmitiendo, poco a poco. Este tipo de distribución y venta se fundamenta en las relaciones personales con miras a la promoción individual, social y empresarial; se trata de un proceso de

compraventa cara a cara, utilizando la demostración como recurso para dar a conocer el producto. (Ongallo, 2007, pp. 5-8)

Categoría 8: Expansión comercial

Descripción.

La expansión comercial es la tendencia de una empresa a extender la influencia, en este caso comercial, sobre otras entidades (DRAE,2017). Se trata del desarrollo de productos y mercados. Se pueden utilizar los mismos recursos técnicos, financieros y comerciales que se emplean para la línea de producto actual para llegar a nuevos mercados. Con esta investigación se busca expandir la comercialización del producto de una manera sostenida, en Costa Rica.

- *“Se quiere una expansión sostenida; pero tampoco vertiginosa por la naturaleza de nuestra empresa. El producto se ha desarrollado con una velocidad más lenta, en comparación con otras grandes empresas que quizás tengan mayor experiencia en el lanzamiento y promoción de productos.” Entrevistado 1.*
- *“El producto presiona a la expansión comercial; Colombia es un ejemplo de esto, nosotros ayudamos a un contacto en este país a enlazarse con la mina y ahorita están importando. Constantemente estamos asistiendo a ferias de cámaras del sector agropecuario en Costa Rica; entre las audiencias han estado presentes representantes de Nigeria, Cuba, Nicaragua; hay muchas posibilidades de expansión a nivel Centroamérica.” Entrevistado 2.*
- *“Si este producto tuviera más demanda, se importaría con más frecuencia y la rotación sería en un menor tiempo. Actualmente, como solo se trae un contenedor a veces no se logra abastecer a todos los clientes en el tiempo que ellos lo*

necesitan; hemos perdido clientes por este tipo de situaciones. Ocupamos que exista una mayor facilidad de acceso al producto y estabilidad.” Entrevistado 5.

- *“Al desarrollar Orykta a gran escala, uno de los principales beneficios es que este es un producto natural, amigable con el medio ambiente, estamos re-incorporando los elementos químicos sintéticos que están bloqueando el suelo y aportamos micro y macro elementos, evitamos pérdidas cuantiosas por efectos de Lixiviación por el exceso de lluvias. Al final se obtienen excelentes resultados a menos costos financieros” Entrevistado 6.*

Análisis.

Para lograr una expansión comercial de este producto que vaya a tener un impacto económico, social y ambiental positivo; más allá de una reclasificación arancelaria, lo que se necesita es la correcta elaboración del registro comercial del producto en el sector industrial al cual estará destinado, el agrícola está conforme a la normativa, pero el pecuario esta deficiente por ende debe ser mejorado. Siguiendo el marco legal ya establecido a nivel de país por las entidades competentes, MAG y SENASA, es posible lograr una expansión sostenida, estable y que beneficie, no solo al productor, al exportador e importador, sino también al consumidor final y al medio ambiente. El producto presiona a ensanchar las fronteras a países centroamericanos, y a la utilización de herramientas como el mercadeo estratégico:

Éste es el punto de partida del márketing estratégico: la definición de la propia empresa y el negocio en el que está, el producto que vende o el servicio que presta, el mercado al que va dirigido con ese producto o servicio y a quién va dirigido. El márketing estratégico nos sirve para que la empresa pueda aprovechar todas las oportunidades que le ofrece el entorno, superando las amenazas del mismo, haciendo frente a los retos constantes que se le presentan. Así pues, el márketing estratégico es indispensable para que la empresa pueda, no sólo sobrevivir, sino posicionarse en un lugar destacado en el futuro. (Almoguera, 2009, p.83)

Interpretación de Datos

El motivo de una negociación comercial va más allá del interés económico; también busca cubrir una necesidad de carácter social, político o ambiental. Cuando se iniciaron las negociaciones con el fabricante de Orykta, PMMR Corporation, no se tenía tanta certeza de que iba a suceder con la importación del producto. Potencialmente; era una gran oportunidad comercial; pero existía incertidumbre, ya que implicaba desarrollar un nuevo producto y encontrarle mercado. En Costa Rica se trataba de una marca desconocida y esto ameritaba un arduo trabajo por darle a conocer.

Desde el principio se tuvo claridad de que se trataba de un producto de alta calidad. Existía un referente internacional el cual era la certificación OMRI como producto 100% orgánico y contaba con el respaldo de la FDA, como un producto seguro y de libre venta en los Estados Unidos. Estas fueron de las consideraciones más importantes, sin duda, para iniciar el lazo comercial. El exportador brindó el apoyo, en cuanto a la documentación para la importación en el país; y la empresa importadora se encargó de buscar entidades con experiencia en importaciones, como la agencia ILG Logistics y la naviera Mediterranean Shipping.

No todo fue tarea fácil, existieron limitantes al proceso de importación. Para el fabricante era su primera vez exportando un producto a Costa Rica y desconocía los requerimientos que el país exigía. Las ventas fueron difíciles en un inicio, porque las personas no conocían el producto. Esto motivo al acompañamiento de la empresa importadora en la distribución y comercialización del producto, esto fue clave durante la etapa inicial, donde la venta directa permitió llegar cara a cara con el cliente y demostrarle todo el potencial de Orykta, estrechando así nuevos lazos comerciales.

Ha existido una excelente respuesta por parte de los agricultores y ganaderos quienes consideran que el precio del producto no solo es accesible, sino que también es justo, esto les ha permitido aumentar sus ganancias y duplicar sus resultados. Una vez nacionalizado el Orykta, y luego de haber aplicado las diferentes exoneraciones según su uso comercial, así como el tratado

arancelario preferencial CAFTA, se logra trasladar el beneficio al importador, quien puede incorporarse al mercado con precios mucho más competitivos.

Afortunadamente, las declaraciones aduaneras seleccionadas para revisión física y documental, no han requerido mayor intervención de los aforadores en puerto Caldera lo cual ha permitido que el proceso sea fluido; es importante considerar que hay mucho que mejorar en cuanto a plataformas electrónicas, tal es el caso de TICA donde la información no suele fluir en tiempo real; por ejemplo, los registros de importador que suelen tramitarse con anticipación para evitar contratiempos, lo cual no es funcional si se quisiera tramitar una importación a corto plazo.

Entre los objetivos primordiales de la mejora continua de estas plataformas electrónicas de información es acrecentar las oportunidades para realizar operaciones con mayor rapidez y precisión. El comercio Internacional y las nuevas generaciones presionan a ser cada vez más competitivos, más tecnológicos y mucho más eficientes en la transición de datos en tiempo real y sin el uso de archivos físicos o papel que a la larga representan gastos y prácticas no sostenibles con el ambiente.

Hay dos instituciones que tienen especial cuidado en lo que respecta a materia agrícola y nutrición animal, en nuestro país, las cuales corresponden al Servicio Fitosanitario del MAG y la Dirección de Alimentos para Animales de SENASA. Ambas instituciones cuentan con un marco legal que ampara el registro de productos agropecuarios; en estas normativas se encuentra fundamentado cómo deben ser presentados los certificados, análisis de composición, toxicológicos, eco toxicológicos, entre otros estudios que pretenden velar por el registro de productos que no atenten contra la salud pública y que, por el contrario, busquen promover la agricultura y la ganadería.

El registro comercial actual del producto, en relación con la nutrición animal, debe ser mejorado para certificar no solamente la cualidad antiglomerante, sino también todos los demás elementos y beneficios asociados a su composición, esto permite agregar valor a la marca y lo vuelve más atractivo para el consumidor. Orykta es un producto eficiente, y se recomienda su uso

en la agricultura para mejorar los niveles productivos, el valor nutricional de las cosechas, mantener los grados aptos de PH y, muy importante, mejorar la capacidad de absorción del agua de los suelos.

En lo que respecta a nutrición animal, la digestibilidad del Orykta es un fuerte indicador de la calidad del producto. Hay un gran aprovechamiento de los nutrientes que causan una mejoría en la apariencia física y sistema inmunológico, de esta forma se evita la aparición de patologías de las pezuñas, renquera del ganado, aumenta la preñez, disminuye los trastornos digestivos y las anemias que causan debilidad, depresión y caída de la producción láctea.

Se debe destacar la importancia de las etiquetas en todo proceso comercial; ya que, estas son necesarias para determinar el origen del producto y poder aplicar el tratado CAFTA, que es un gran beneficio para el país. También, por medio de la etiqueta que el consumidor podrá entender qué contiene el producto, cómo se utiliza, qué beneficios obtiene y qué implicaciones debe considerar. Un producto agrícola o pecuario no debería comercializarse sin los prototipos de etiqueta aprobados por el MAG o SENASA. Desafortunadamente, se logró determinar con este estudio hay muchos productos circulando en el mercado que quizás tengan estos prototipos ambiguos o incompletos; pero, aun así, se comercializan.

Finalmente se logra interpretar que una expansión comercial del producto debe estar muy bien acompañada de un proceso de distribución directa, con la menor cantidad de intermediarios para dar un mejor acompañamiento al producto y darle a conocer por medio de estrategias fuertes de mercadeo y ventas, como ya se ha venido haciendo mediante charlas, entrevistas, volantes y participaciones en ferias de cámaras agricultores y ganaderos.

Este producto se debe importar bajo la clasificación arancelaria correcta y se debe declarar ante el Ministerio de Hacienda, el uso al cual estará destinado; para así poder obtener las notas de exoneración asociadas al uso pecuario y agrícola. Como último punto, el correcto registro comercial es la clave para abrirle las puertas al producto en su comercialización, en el territorio aduanero costarricense.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones de la Investigación

El proceso de importación del Orykta presenta la ventaja competitiva de ser relativamente sencillo en comparación con el de otros productos.

Existen plataformas electrónicas de datos como VUCE, EXONET, Feednet, entre otras, que facilitan, aceleran y hacen más preciso el proceso de importación.

La falta de experiencia ha sido una limitante del proceso, así como la aceptación del producto, oferta y demanda para lograr una buena rotación del mismo.

Todo producto que desee comercializarse en el sector agrícola, debe cumplir con los requisitos técnicos y administrativos descritos en el Decreto 39733 COMEX-MEIC-MAG.

El registro pecuario existente está incompleto, ya que su composición está catalogada como piedra 100% volcánica; es decir, no reporta los 45 minerales que posee.

Existe una falta de control de la Unidad de Fiscalización del SFE y el departamento de Cuarentena Animal de SENASA sobre los productos que se comercializan en el mercado agropecuario.

Se logró determinar que, debido a la inestabilidad de las ventas, el importador aun depende de otras actividades económicas para poder sostener las importaciones del producto.

El tratado CAFTA y las notas de exoneración asociadas al producto permiten abaratar costos e introducir el producto a un precio más competente y favorable para el consumidor.

El sistema de distribución directa que actualmente realizan con el Orykta en Costa Rica es el más adecuado para esta fase introductoria y de desarrollo de producto.

Algunas de las expectativas con la importación de este producto corresponden al posicionamiento, reconocimiento, expansión comercial y fluidez en la logística de importación.

El respaldo de análisis técnicos, cualitativos, cuantitativos, toxicológicos y eco toxicológico con los que el producto cuenta, han determinado la eficiencia del mismo.

Se concluye, que los prototipos de etiquetas a una, dos o tres caras van a depender del contenido del producto y de la asesoría que el comprador pueda tener por parte de un agrónomo.

No se debe olvidar el marcado de origen de las etiquetas para poder aplicar el CAFTA.

Orykta está respaldado por certificaciones internacionales y nacionales como lo son OMRI, FDA y Eco-lógica, quienes le catalogaron como un producto seguro y orgánico.

Se puede concluir que el producto cuenta con la clasificación arancelaria correcta, misma que le permite ser comercializado en ambos sectores, pecuario y agrícola.

El ámbito de aplicación agrícola que tiene este producto es el más conocido; en este sector, se han llevado la mayor cantidad de pruebas y estudios científicos.

Se comprobó que el producto también es efectivo en la nutrición animal, tanto en el sector pecuario, avícola, porcino entre otros.

Pese a que se han implementado estrategias de mercadeo, la competencia sigue siendo fuerte, el producto poco conocido y el recurso económico escaso para publicitarle.

El producto presiona a la expansión comercial. A nivel nacional no hay muchos productos registrados de esta índole, por políticas de protección ambiental.

Una expansión comercial sostenida se logra con el correcto registro comercial y la correcta clasificación arancelaria; además de cumplir con los lineamientos legales.

Recomendaciones

Se recomienda al importador del Orykta, estar asesorado por agrónomos, técnicos en el área de registro de productos agropecuarios y expertos en comercio internacional, además de utilizar como medios de consulta y asesoría, las plataformas electrónicas de PROCOMER, COMEX, MAG, SENESA y el Ministerio de Hacienda, donde se puede obtener capacitaciones y se puede consultar las normativas aplicables, con el objetivo de alcanzar experiencia y una logística de importación fluida.

Se incentiva al Ministerio de Agricultura y Ganadería y a la Promotora de Comercio de Costa Rica a mantener una mejora continua de las plataformas electrónicas de información, en donde, los registros comerciales sean actualizados en tiempo real, para esto es necesario invertir en desarrolladores de tecnologías de información que puedan brindar asesoría y soluciones informáticas que hagan a estos sistemas más competitivos a nivel nacional e internacional.

Se recomienda al importador mantener el registro comercial agrícola al día, esto incluye el pago del canon anual por empresa; lo anterior se puede lograr mediante una buena planificación interna como empresa y una buena coordinación de los tiempos en que se van a realizar las importaciones, esto para no tener contratiempos al momento de que la mercancía arribe a puerto.

Se recomienda al importador hacer un análisis completo de los elementos y beneficios del Orykta asociados al sector de nutrición animal, esto se logra mediante un certificado de composición del fabricante donde enliste el contenido de cada elemento presente en el producto y

un certificado de análisis realizado en alguno de los laboratorios acreditados en Costa Rica, ya sea el laboratorio de la Universidad Nacional, Universidad de Costa Rica, CAFESA o bien el del Servicio Fitosanitario del Estado. Una vez listo el análisis debe presentarse ante la Dirección de Alimentos para Animales de SENASA con los resultados y una nueva propuesta de etiqueta. La importancia de realizar este análisis es garantizarle un valor agregado al producto y a su consumidor.

Se incentiva al exportador, agencia aduanal e importador a aportar la documentación del proceso de importación de forma legítima, en los tiempos y formatos exigidos por la Ley General de Aduanas; esto se logra haciendo una planificación de la logística de importación y una excelente comunicación entre las partes. Se debe aportar los valores y situaciones reales; evitar el fraude, ya que, podría traer repercusiones muy altas. Debe existir siempre transparencia con el Ministerio de Hacienda que, si se exoneró para un uso en específico, entonces que realmente el producto esté destinado a ese uso.

Se recomienda a la agencia aduanal iniciar el trámite de renovación de notas de exoneración dos meses antes de su fecha de caducidad, porque suele durar 22 días para ser aprobada por el Ministerio de Hacienda. También es importante que el importador tramite estas exoneraciones según el uso comercial del producto aportando el formulario de solicitud ante el Ministerio de Hacienda, esto hace que se reduzcan costos y se traslade el beneficio al comerciante que podrá introducir el producto al mercado con precios más competitivos.

Se motiva al distribuidor del producto en Costa Rica, a mantenerse en constante comunicación con sus clientes mediante la venta directa, sin dejar de lado el acompañamiento aun después de la compra mediante asesorías, charlas e información de cómo utilizar y sacar el mejor provecho del mismo. Otra recomendación importante, es continuar la expansión comercial mediante el apoyo de las cámaras de agricultura y ganadería al país, además de mantener la distribución en las distintas zonas del país, cuidando la frecuencia con la que se visitan estos sectores para no perder a los clientes. Lo anterior va a ayudar a consolidar las relaciones comerciales.

Se insta a la empresa importador a una a desarrollar estrategias de mercadeo que permitan aumentar la demanda del producto; algunas de las estrategias son: brindar asesorías agrícolas, charlas, participar de ferias del sector agropecuario, publicitar la marca en medios de comunicación y radio, capacitar agrónomos para que visiten las zonas donde se distribuye el producto, buscar patrocinadores y empezar a ensanchar la visión hacia una venta indirecta por medio de centros comerciales de prestigio, esto permite que se alcance un posicionamiento y reconocimiento de la marca.

Se motiva a los costarricenses a creer en la eficiencia del producto y a comprar el producto. Gracias a los diferentes estudios comerciales, análisis químicos, certificados de composición y el respaldo de certificaciones internacionales como OMRI, nacionales como Eco-lógica, se prueba que el producto es útil y apto para mejorar el bienestar de la agricultura y la ganadería.

Se recomienda a los compradores de este producto agropecuario, y otros de su clase, a seguir cada una de las instrucciones de uso contenida en los prototipos de etiqueta aprobados por el MAG y SENASA. En las etiquetas se explica cómo debe utilizarse el producto, cuales son los cultivos aprobados, precauciones de uso, condiciones de almacenamiento, raciones, entre otros detalles que guían al consumidor para hacer un uso inteligente y sin poner en riesgo su salud ni la de las demás personas.

Se incentiva al fabricante a mantener el proceso de fabricación del producto, ya que actualmente han sido estas prácticas de manufactura las que han permitido obtener la categoría de producto 100% orgánico, lo cual es un concepto que tiene mucho auge en estos tiempos. Tanto la certificación de OMRI como Eco-lógica habla de la calidad del producto y permite una aceptación a nivel nacional e internacional.

Se recomienda a la agencia aduanal a mantener la clasificación arancelaria 2508 40 90 00 90 equivalente a “otras” arcillas para la importación de este producto, esta es una partida abierta

que permite la importación con un ámbito de aplicación en el sector agrícola y de uso en nutrición animal. No se puede olvidar que la clasificación arancelaria está sujeta a control a posteriores, por lo que cualquier error podría terminar en consecuencias monetaria y penales

Se motiva al agricultor costarricense a utilizar Orykta para tratar sus tierras. Puede ser utilizado en todo tipo de cultivos, no solo porque es beneficioso con el ambiente, sino también porque ayuda a aumentar el valor nutricional de las cosechas al tiempo que le permite disminuir los tiempos de producción e incorporarse en el mercado rápidamente con productos de alta calidad.

También, se motiva al ganadero a utilizar Orykta no solo como aditivo anti-aglomerante para el atrapamiento y liberación de toxinas, sino también, como suplemento nutricional que va a mejorar el rendimiento del animal. Como bien mencionaban los entrevistados, no solamente hay un beneficio en el aumento de la producción de leche y derivados, sino que también se reducen gastos por deficiencias en el sistema inmunológico del animal.

Se motiva al importador a designar un presupuesto para el desarrollo de mercadeo estratégico que permitan atraer la atención los consumidores; aunque la competencia sea fuerte, la persistencia y la buena planificación estratégica pueden ser factores clave para ganarle mercado a la competencia.

Finalmente, se motiva a la empresa importadora a velar por la correcta clasificación arancelaria, el correcto registro comercial y la libre venta del producto en Costa Rica. Esto se logra a través del debido proceso de importación según la Ley General de Aduanas lo establece; el cumplimiento de normas establecidas por entes reguladoras del comercio en el sector agropecuario, y una buena actuación de las diferentes entidades que realizan la comercialización del producto. La expansión comercial depende de la constancia en las importaciones y del esfuerzo por dar a conocer la marca, creando así una necesidad y una expansión comercial no solo en Costa Rica, sino también en Centroamérica.

REFERENCIAS

Libros

Alegría, W. (2016). Texto básico para profesional en ingeniería forestal en el área de fisiología vegetal. Iquitos. Perú.

Almoguera, J. (2009). Manual Práctico del Emprendedor. Madrid. España.

Andrades, Martínez (2014). Fertilidad del suelo y parámetros que la definen. 3era Edición. Logroño. España.

Asamblea Legislativa. (2015). Ley General de Aduanas y su Reglamento. Edición 12. San José, Costa Rica.

Barbaro, Karlanian, Mata (2014). Importancia del PH y la conductividad eléctrica (CE) en los sustratos para plantas. Argentina.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México.

Instituto Nacional Tecnológico [INATEC]. (2016). Nutrición Animal. Nicaragua.

Kotler, P., Armstrong, G. (2003). Fundamentos de Marketing. Sexta Edición. Estados Unidos.

Meneses, J. (2016). El Cuestionario. 2da Edición. Barcelona. España.

Ongallo, C. (2007). El libro de la venta directa. Primera Edición. España.

Comunicaciones en línea

Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana. (2012) Productos utilizados en alimentación animal y establecimientos. Requisitos de registro sanitario y control.

[Reglamento Técnico Centroamericano 65.05.52:11]. Recuperado de:

<http://tramites.gob.hn/sites/default/files/Registro%20de%20Alimentos%20de%20Animales.pdf>

Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana. (2016). Decreto Ejecutivo 39733-COMEX-MEIC-MAG. [Decreto]. Recuperado de:
<https://www.sfe.go.cr/Decretos/Decreto%20N%C2%B0%2039733%20%20RTC%2065.05.54.15%20Fertilizantes%20y%20enmiendas%20de%20uso%20agr%C3%ADcola.%20Requisitos%20para%20el%20registro.pdf>

Heffer, P., Prud'homme, M. (noviembre,2015). Short-Term Fertilizer Outlook. [Resumen de Foro Estratégico de La Asociación Internacional de Fertilizantes, París, 2015]. Recuperado de:
http://www.fertilizer.org/imis20/images/Library_Downloads/2015_ifa_paris_summary.pdf?WebsiteKey=411e9724-4bda-422f-abfc-8152ed74f306&=404%3bhttp%3a%2f%2fwww.fertilizer.org%3a80%2fen%2fimages%2fLibrary_Downloads%2f2015_ifa_paris_summary.pdf

La Gaceta (2016). RTCR 485:2016. Sustancias químicas, fertilizantes y enmiendas para uso agrícola. tolerancias y límites permitidos para la concentración de los elementos y contaminantes. [Reglamento Técnico]. Recuperado de:
https://www.imprentanacional.go.cr/pub/2016/12/15/ALCA309_15_12_2016.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (1983). Ley 6883 Para el Control de la Elaboración y Expendio de Alimentos para Animales. [Ley]. Recuperado de:
<http://www.feednet.ucr.ac.cr/legal/ley6883.htm>

Ministerio de Agricultura y Ganadería, Universidad Nacional de Costa Rica. (2017). [Feednet].
 Recuperado de: http://www.feednet.ucr.ac.cr/consulta/empresas/emp_detail2.cfm

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2016). Guía Básica para el Proceso de Importación. [Guía]. Recuperado de: <http://camara-comercio.com/wp-content/uploads/2016/05/Gu%C3%ADa-B%C3%A1sica-para-el-Proceso-de-Importaci%C3%B3n.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2017). Facilitación del Comercio. [Definición].

Recuperado de:

http://www.comex.go.cr/tratados/multilaterales/Facilitacion_del_Comercio/Facilitacion%20de%20Comercio.aspx

Ministerio de Hacienda. (2017). Gestión de Exención de Impuestos para Importación de Mercancías. [Instructivo]. Recuperado de:

http://www.hacienda.go.cr/docs/59f8f0fc490bf_00.pdf

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2017). Facilitación del comercio. [Página Oficial].

Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop/s/tradfa/s/tradfa_s.htm

Orykta® (2017). Enriching The Cycle of Life [Sitio oficial del producto]. Recuperado de:

<https://www.oryktamineralgoods.com>

Promotora de Comercio de Costa Rica (2014). Guía informativa sobre temas de comercio exterior. [Guía]. Recuperado de:

<http://www.procomer.com/uploads/downloads/2ce4726ece975be905a7f0276f6d9e505321c441.pdf>

Promotora de Comercio de Costa Rica (2016). Exportaciones según sector productivo. [Estudio Estadístico]. Recuperado de:

http://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2016/Capitulo2.pdf

Real Academia Española (2017). Diccionario de la lengua española. [Versión electrónica].

Recuperado de: www.rae.es

Redacción en Estrategia. (2011). Marketing y estrategias eficaces para dar a conocer nuevos productos. Recuperado de: <http://www.puromarketing.com/13/8877/marketing-estrategias-eficaces-para-conocer-nuevos-productos.html>

Sánchez, P. (11 de octubre de 2014). Impuestos Verdes sin voracidad fiscal. La Nación.

Recuperado de: http://www.nacion.com/opinion/foros/Impuestos-verdes-voracidad-fiscal_0_1444455545.html

Servicio Nacional de Aduanas. (2008). Procedimiento para la emisión de criterios sobre clasificación arancelaria. Recuperado de:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=63488&nValor3=73030&strTipM=TC

Servicio Nacional de Salud Animal. (2006). Ley General del Servicio de Salud Animal 8495.

[Ley]. Recuperado de: <http://www.senasa.go.cr/informacion/legislacion-y-normativa/leyes>

APÉNDICES

Apéndice A: Cuestionario

Universidad Internacional de las Américas

Carrera: Bachillerato en Comercio Internacional

Estudiante: Valeria Del Jesús Jiménez Núñez

El presente cuestionario será aplicado como parte del trabajo de investigación para optar por el grado de Bachillerato en Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas. Esta investigación lleva como título 'Proceso de importación del Orykta con miras a la expansión de su comercialización en el territorio aduanero costarricense'. Todos los datos recopilados serán utilizados estrictamente para efectos del presente trabajo.

1. ¿Cuál es el uso que le da al producto?
2. ¿Cómo influye su composición en la importación y utilización en el país?
3. ¿Cuáles son los procedimientos que se toman antes, durante y después de la importación del Orykta a Costa Rica?
4. ¿Por qué considera importante definir la correcta clasificación arancelaria del Orykta según su uso?
5. ¿Cuál es el proceso de distribución que realizan con el producto, en el país?
6. ¿Qué beneficios se obtendrían con la expansión comercial del Orykta en el país y las diversas aplicaciones que se le puede dar?

Apéndice B: Solicitud de criterio técnico sobre clasificación arancelaria de mercancías



SOLICITUD DE CRITERIO TÉCNICO SOBRE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE MERCANCÍAS

(Para obtener ayuda en la confección del formulario debe posicionarse en el espacio sombreado y oprimir la tecla F1)

Solicitud dirigida al Departamento:		PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS	
Página N°:	Cantidad de Líneas:	FECHA INGRESO:	NÚMERO DE SOLICITUD:
Con fundamento en lo establecido en el artículo 85 de la Ley 7557 de fecha 20 de octubre de 1995 "Ley General de Aduanas" y sus reformas, solicito se emita criterio técnico respecto a la clasificación arancelaria (SAC) de las siguientes mercancías:			
DATOS DEL SOLICITANTE			
Nombre o razón social:			
Tipo de identificación:	Especifique:		Número:
Contacto:	Teléfono:	Fax:	Correo Electrónico:
DATOS DE LA MERCANCÍA			
Nombre comercial o patente	Descripción y presentación de la mercancía	Clasificación propuesta	Aporta:
			Muestra SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Catálogo SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Ficha Técnica SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Otro (especifique):
			Muestra SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Catálogo SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Ficha Técnica SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Otro (especifique):
			Muestra SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Catálogo SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Ficha Técnica SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Otro (especifique):
			Muestra SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Catálogo SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Ficha Técnica SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Otro (especifique):
REQUIERE SE LE INDIQUEN LOS IMPUESTOS: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			

Apéndice C: Certificación de Origen CAFTA

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos

CERTIFICATION OF ORIGIN (Instructions on reverse)

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN (Instrucciones al reverso)

<p>1 Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:</p>		<p>2 Blanket period: Periodo que cubre:</p> <p style="text-align: center;"> From D M Y - A To D M Y - A De <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> A <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> </p>				
<p>3 Producer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor</p>		<p>4 Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:</p>				
<p>5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)</p>		<p>6 HS tariff classification Clasificación arancelaria</p>	<p>7 Preferential treatment criteria Criterio para trato preferencial</p>	<p>8 Other criteria Otros criterios</p>	<p>9 Producer Productor</p>	<p>10 Country of origin País de origen</p>
<p>11 Remarks - Observaciones</p>						
<p>12 Under oath I certify that:</p> <p>- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving what is hereby certified. I am aware that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document.</p> <p>- I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification.</p> <p>- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, unless those specifically determine in Article 4.12, Annex 4.1, or Appendix 3.3.6.</p> <p>This Certification consists in _____ pages, including all attachments Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.</p>		<p>Declaro bajo juramento que:</p> <p>- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento.</p> <p>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes; salvo en los casos permitidos en el Artículo 4.12, el Anexo 4.1 o en el Apéndice 3.3.6.</p>				
<p>Authorized Signature - Firma autorizada</p>			<p>Company - Empresa</p>			
<p>Name - Nombre</p>			<p>Title - Cargo</p>			

Apéndice D: Prototipos de etiquetas según el Decreto Ejecutivo 39733

Propuesta de etiqueta de tres caras para fertilizantes menores a 20 kg o Litros.

¡ALTO LEA ESTA ETIQUETA ANTES DE MANIPULAR EL PRODUCTO!	Logo de la compañía	Instrucciones de uso
	Nombre del producto.	
	Clase o tipo.	Cultivos (nombres científicos) o familias:
Primeros auxilios en caso de intoxicación (En Costa Rica en caso de intoxicación llamar al 911).	Mezcla física o fórmula química (solo para sólidos inorgánicos).	
	Composición química % p/p o % p/v	Dosis e intervalos de aplicación:
Medidas de mitigación y protección al ambiente.	(Según lo indicado en el certificado de composición)	Preparación de la mezcla (dependerá del producto, si necesita ser mezclado).
	Densidad=g/ml (Solo para líquidos)	
Almacenamiento y transporte.	Contenido neto: presentaciones	Forma de aplicación: suelo, foliar o aéreo*
	Fabricante o Formulador	
	País de origen del fabricante	
	Importador y distribuidor	
	País de registro: Costa Rica	
	No. de registro	Incompatibilidad:
	No. de lote	
	Fecha de vencimiento	Fitotoxicidad:

* Para productos recomendados para aplicaciones aéreas debe indicarse en la solicitud y en la etiqueta la siguiente información: cultivos recomendados, dosis, volumen de caldo de aplicación, máximas aplicaciones por ciclo, intervalo de aplicación. En la etiqueta se debe anotar la siguiente leyenda: "se debe cumplir con las recomendaciones de aplicación aérea indicadas en el D.E 31520-MS-MAG-MINAE-MOPT-MGPSP (Reglamento para las actividades de Aviación Agrícola)"

Propuesta de etiqueta de dos caras para fertilizantes menores a 20 kg o Litros.

Logo de la compañía	¡ALTO LEA ESTA ETIQUETA ANTES DE MANIPULAR EL PRODUCTO!
Nombre del producto.	Cultivos (nombres científicos) o familias:
Clase o tipo.	Dosis e intervalos de aplicación:
Mezcla física o fórmula química (solo para sólidos inorgánicos).	Preparación de la mezcla (dependerá del producto, si necesita ser mezclado).
Composición química % p/p o % p/v (Según lo indicado en el certificado de composición)	Forma de aplicación: suelo, foliar o aéreo*
Densidad=g/ml (Solo para líquidos)	Primeros auxilios en caso de intoxicación (En Costa Rica en caso de intoxicación llamar al 911).
Contenido neto: presentaciones	Medidas de mitigación y protección al ambiente.
Fabricante o Formulador	Almacenamiento y transporte.
País de origen del fabricante	Incompatibilidad:
Importador y distribuidor	Fitotoxicidad:
País de registro: Costa Rica	
No. de registro	
No. de lote	
Fecha de vencimiento	

*Para productos recomendados para aplicaciones aéreas debe indicarse en la solicitud y en la etiqueta la siguiente información: cultivos recomendados, dosis, volumen de caldo de aplicación, máximas aplicaciones por ciclo, intervalo de aplicación. En la etiqueta se debe anotar la siguiente leyenda: "se debe cumplir con las recomendaciones de aplicación aérea indicadas en el D.E 31520-MS-MAG-MINAE-MOPT-MGPSP (Reglamento para las actividades de Aviación Agrícola)"

Propuesta etiqueta para fertilizantes igual o mayores a 20 Kg o Litros

Logo de la compañía

Nombre del producto.

Clase o tipo.

Mezcla física o fórmula química
(solo para sólidos inorgánicos).

Composición química % p/p o % p/v

(Según lo indicado en el certificado
de composición)

Densidad=g/ml (Solo para líquidos)

Contenido neto: presentaciones

Fabricante o Formulador

País de origen del fabricante

Importador y distribuidor

País de registro

No. de registro

No. de lote

Fecha de vencimiento

Propuesta de etiqueta de tres caras para enmiendas menores a 20 kg o Litros.

“ENMIENDA AGRICOLA”

Seguir recomendación de la franja según los numerales p.1, p.2, p.2.1, p.2.1.1, p.2.1.3 PARTE II del Decreto actual.

¡ALTO LEA ESTA ETIQUETA ANTES DE MANIPULAR EL PRODUCTO!

Primeros auxilios en caso de intoxicación (En Costa Rica en caso de intoxicación llamar al 911).

Medidas de mitigación y protección al ambiente.

Almacenamiento y transporte.

Logo de la compañía

Nombre del producto.

Enmienda.

Composición química % p/p o % p/v

(Según lo indicado en el certificado de composición)

PRNT (enmienda mineral)

Granulometría (enmienda mineral)

Contenido neto: presentaciones

Fabricante o Formulador

País de origen del fabricante

Importador y distribuidor

País de registro

No. de registro

No. de lote

Fecha de vencimiento

Instrucciones de uso

Cultivos (nombres científicos) o familias:

Dosis e intervalos de aplicación:

Preparación de la mezcla (dependerá del producto, si necesita ser mezclado).

Forma de aplicación: suelo, foliar o aéreo*

Incompatibilidad:

Fitotoxicidad:

*Para productos recomendados para aplicaciones aéreas debe indicarse en la solicitud y en la etiqueta la siguiente información: cultivos recomendados, dosis, volumen de caldo de aplicación, máximas aplicaciones por ciclo, intervalo de aplicación. En la etiqueta se debe anotar la

Propuesta etiqueta para enmiendas en presentaciones igual o superiores a 20 Kg.

“ENMIENDA AGRICOLA”

Seguir recomendación de la franja según los numerales p.1, p.2, p.2.1, p.2.1.1, p.2.1.3 PARTE II del Decreto actual.

Logo de la compañía

Nombre del producto.

Enmienda.

Composición química % p/p o %
p/v

(Según lo indicado en el certificado
de composición)

PRNT (enmienda mineral)

Granulometría (enmienda
mineral)

Contenido neto: presentaciones

Fabricante o Formulador
País de origen del fabricante
Importador y distribuidor

País de registro

No. de registro

No. de lote

Fecha de vencimiento

FIGURA 6.**Propuesta etiqueta para Materias Primas.**

Logo de la compañía	¡ALTO LEA ESTA ETIQUETA ANTES DE MANIPULAR EL PRODUCTO!
Nombre del producto.	MATERIA PARA FORMULAR FERTILIZANTES DE USO EN LA AGRICULTURA
FERTILIZANTE MATERIA PRIMA.	ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE.
Composición química % p/p o % p/v (Según lo indicado en el certificado de composición)	IMPORTADOR
Contenido neto: presentaciones	NÚMERO DE REGISTRO MAG:
Nombre y dirección del Fabricante o Formulador	FECHA DE REGISTRO

Apéndice E: Registro de Orykta ante DAA y etiqueta

 FEEDNET Comunidad Internet para la Nutrición Animal Costarricense		 Programa de Registro y Control de Calidad de Alimentos para Animales Convenio MAG-UCR				
Listado de los Productos No Vencidos Registrados por la Empresa						
Nota: La columna Transacción debe decir "Activo" para cada Producto. De lo contrario, ese producto tiene problemas registrales y debe comunicarse con la DAA al teléfono 2511-2024.						
Lic. DAA-MAG	Nombre del Producto	Paga Imp	País	Categoría	Fecha Vence	Transacción
			ESTADOS UNIDOS			
818-003	ORYKTA	No	ESTADOS UNIDOS	Aditivo / Materia prima	04/05/2022	Activo

LIC. DAA-MAG: 818-003

Peso neto: granel, 22.5 y 909 kg.

ORYKTA

Aditivo anti aglomerante

Para ser utilizado en la elaboración de alimentos balanceados para animales productores.

Análisis Garantizado:

Roca de Actividad Geológica 100%.

INGREDIENTES Roca de Actividad Geológica

Indicaciones de Uso:

Agregar 3 - 3,5% en alimentos.

Para mayor información consulte a nuestro departamento técnico.

Precauciones:

Almacenar en un lugar fresco y ventilado, sobre tarimas.

Producto Elaborado por Precious Mineral Mining and Refining Corporation, P.O. Box 270, fairview, PA, 19409, USA.

Producto importado y distribuido por Exorna de Puriscal, S.A. San Antonio, contiguo al booster del AyA, Puriscal, San José, Costa Rica. Teléfonos 2416-7220, 2416-6729, correo info@exornacr.com.

Fecha de Elaboración: _____ Fecha de Vencimiento: _____ Lote: _____

04/05/2017
 Autorizado:
 Vencimiento: 04/05/2022

[Handwritten signature and stamp]