

Citas y lugares de encuentro

Cómo en todas las citas de negocios, para los costarricenses la puntualidad es algo imprescindible, sin embargo admiten cierta flexibilidad por lo que en ocasiones es posible que tenga que esperar un poco más. Los retrasos injustificados pueden afectar en gran manera las reuniones posteriores.

La mejor manera de concretar las citas es haciendo vía telefónica ya que da más confianza y cercanía; se pueden usar también el correo electrónico, el fax e incluso las cartas tradicionales. Es muy importante que, independientemente del medio por el cual agende la cita, la confirme unos días antes para evitar hacer un viaje en vano.

El clima es un factor que influye demasiado en las épocas en las que decida hacer una cita y que dependiendo de su país de origen lo pueden obligar a tomar precauciones. Se recomienda concretar las citas de negocios en la primavera y otoño durante los meses de febrero a abril y de septiembre a noviembre respectivamente.

Ya que el turismo es uno de sus mayores generadores de ingresos, los costarricenses en general son amables y hospitalarios, sin embargo hasta que no estrechan más las relaciones con sus invitados y/o futuros socios no los invitan a sus casas. Una vez afianzadas dichas relaciones es posible que algunas citas se lleven a cabo en la casa de sus anfitriones.

En ocasiones los almuerzos pueden terminar siendo una cita de negocios si las reuniones en la mañana se extendieron hasta el mediodía. Si se da lugar a las cenas, éstas son más sociables y se recomienda no hablar de negocios salvo que le propongan el tema.

Inteligencia de Mercados
de consulta
LEGISCOMEX.com
