

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios de Costa Rica

**La calidad, diversidad en los productos y el precio competitivo, son los factores claves para ingresar al mercado de Costa Rica**

Por: Legiscomex.com

**Imagen 1: Mercado de Costa Rica**



Fuente: [www.embajadecostarica.org](http://www.embajadecostarica.org)

Ubicado en el corazón del continente americano, Costa Rica es uno de los países con mayor diversidad del planeta, un 4% en total y cuenta con cerca del 25% de áreas protegidas para las especies de fauna y flora que habitan a lo largo de su territorio. Comprende en total una extensión de 51.000 km<sup>2</sup> y cerca de 589.000 km<sup>2</sup> de aguas territoriales. Limita al norte con Nicaragua, al sureste con Panamá, al este con el mar caribe y con el océano pacífico.

Con una población de 4,79 millones, Costa Rica se ha caracterizado por ser un país pacífico y democrático, tanto así que desde 1.948 abolieron el ejército. A través de proyectos de comunicación se ha fomentado en los costarricenses la iniciativa y conciencia acerca de temas tan relevantes como el desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente, hecho que ha contribuido en gran parte al sustento, el desarrollo y la economía del país.

El país tico también ha sido desde sus inicios un puente para la diversidad cultural, actualmente conviven con la población de las ciudades unas nueve tribus indígenas, con raíces africanas, jamaquinas, judías y chinas. Son muy amables con las personas que visitan el país, ya que su principal fuente de ingreso es el turismo.

## Horarios

La semana laboral en Costa Rica empieza los lunes y termina los viernes; por lo general los descansos se toman el día domingo, con la excepción de los centros comerciales y algunos bancos que trabajan los fines de semana.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicios en establecimientos de Costa Rica**

<b>Comercio</b>
Lunes a Sábado de 8:30 a 19:00 Domingos de 10:00 a 18:00
<b>Centros Comerciales</b>
Domingo a Domingo de 7:00 a 23:00 Algunos establecimientos atienden hasta las 24:00 horas
<b>Oficinas públicas</b>
Lunes a viernes de 7:00 a 15:00 Algunas otras entidades manejan el horario de 8:30 a 16:00
<b>Bancos</b>
Lunes a viernes de 8:00 a 18:00 Sábados de 9:00 a 12:00

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de [www.costarica-embassy.org](http://www.costarica-embassy.org)

## Días festivos

El periodo de vacaciones al que tienen derecho los trabajadores en Costa Rica es de 15 días, siendo uno de los países con más vacaciones al año. Los días festivos varían según como se presenten en cada año, las fiestas más conocidas en Costa Rica son:

**Tabla 2: Días festivos en Costa Rica**

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de enero	Año nuevo
2 de abril	Jueves santo
3 de abril	Viernes santo
11 de abril	Día de Juan Santamaría
1 de mayo	Día Internacional del trabajo
25 de julio	Anexión del partido de Nicoya
2 de agosto	Día de la Virgen de los ángeles
15 de agosto	Día de la madre y Asunción de la Virgen
15 de septiembre	Independencia de Costa Rica

Día	Celebración
12 de octubre	Día de las culturas
25 de diciembre	Natividad de Jesucristo

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de el-calendario.retira.eu

### 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.

### Saludos

Un buen apretón de manos es lo más indicado cuando le presenten a sus posibles socios y cuando se despida de ellos, una vez terminadas las reuniones. Cuando hay más confianza los saludos pueden ser más cercano, se saluda de beso en la mejilla a las mujeres y a los hombres con un abrazo.

Evite tutear en las primeras citas, los cargos medios pueden ser llamados señor, señora o señorita o Don o Doña. El formalismo hace parte de la cultura de los costarricenses.

### Vestidos

Los empresarios de Costa Rica suelen ser conservadores, por lo que se recomienda en el caso de los hombres usar traje y corbata y las mujeres faldas y blusas. En casos más informales se usan pantalones con chaquetas deportivas.

---

## Reuniones

Para los costarricenses la confianza es un elemento muy importante al momento de concretar negocios, así que en las primeras reuniones es muy usual que le hagan preguntas que den a conocer más detalles acerca de usted tanto como persona como empresario.

Realzar la belleza de los paisajes del país centroamericano, su cultura, su gente, su amabilidad, son buenos temas para iniciar una conversación, también son válidos el fútbol y la política de una manera sutil y sin lugar a duda los temas de actualidad.

Las reuniones y presentaciones de negocios con los empresarios no suelen extenderse demasiado, excepto cuando las partes no logran llegar a concretar ningún acuerdo, es posible que se haga más de un receso.

Ya que en las primeras reuniones no se van a tratar directamente los temas de negocios es posible que tenga que realizar más de una presentación para poder concretar algún negocio. No olvide llevar las tarjetas de presentación, las cuales debe entregar al finalizar su exposición.

## Negociaciones

Costa Rica es un país que cuenta con la atención de muchas naciones que quieren entrar al mercado y ofrecer sus productos. Por esto, es importante que para que la negociación sea exitosa la oferta se haga de forma personal en donde se deben entregar las muestras y la lista de precios que debe ser competitiva, pues el precio es un factor determinante al momento de realizar alguna operación. Adicionalmente, la calidad de los bienes es una de las exigencias primordiales que tienen los costarricenses.

De igual forma, los vendedores deben manejar muy bien la información del producto, asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos dentro de la negociación (envío de material promocional, fecha de envío de los bienes) y siempre estar atento ante cualquier inquietud que se presente en cuanto a la calidad y la cantidad de los productos.

Las relaciones transparentes son indispensables, ya que cada una de los participantes está presente en diferentes partes del negocio. Además, en algunos casos el apoyo entre el exportador y el importador deben trabajar de la mano para promocionar los productos.

## Consejos

Por último, **Legiscomex.com** quiere darte unos consejos claves con los cuales podrás tener éxito en las relaciones comerciales que se desarrollen con el país centroamericano:

- En las primeras reuniones no se tratan temas de negocios.
- Al inicio de las negociaciones no es prudente tutear y se debe mantener la distancia en cuanto al saludo.
- Recuerdo llevar las tarjetas de presentación.
- Mantenga siempre las buenas relaciones personales con sus socios, estas son determinantes en el éxito de sus negocios.
- Sea flexible en los puntos de las negociaciones, siempre y cuando éstas no afecten el beneficio de ninguna de las partes.
- Tenga claro todos los temas referentes a normatividad relacionada con comercio exterior, aduanas y documentación.

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com