

# Costa Rica: Consejos Prácticos

# Costa Rica: Consejos Prácticos

Este estudio ha sido realizado por Pedro Adams bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Panamá

**Enero, 2008**

# 10 CONSEJOS DEL CONSEJERO

---

1. Puntualidad. Si tiene una reunión pautada para una hora, trate de llegar a tiempo, en caso de que se retrase, avise al Empresario, en Costa Rica usualmente las actividades se retrasan media hora, pero cuando se trata de negocios, los empresarios esperan puntualidad.

2. Estabilidad Económica y Política: Es un país donde siempre se ha considerado estable políticamente, ya que no cuenta con ejército y económicamente, siempre ha tratado de superar las crisis económicas.

3. Asesoría: Es conveniente asesorarse por la Oficina Comercial que está en Panamá o bien en la Cámara Oficial Española de Comercio e Industria en Costa Rica.

4. Información en la Página Web: Ingresar a la Página de la Cámara: [www.coeccr.com](http://www.coeccr.com), donde podrá encontrar mucha información valiosa para hacer negocios en Costa Rica.

5. Analizar la legislación sobre la exclusividad: Tomar en consideración que algunas leyes son proteccionistas de cara al empresario del país.

6. Contrate un buen Abogado: Esta contratación es importante de cara a realizar negocios en el país, porque existen muchas legislaciones que pueden afectar los intereses de las empresas extranjeras.

7. Paciencia. Tenga paciencia cuando está haciendo negocios en el país, porque el funcionamiento de los estamentos públicos no funciona como en Europa y burocracia es lenta y pesada.

## **COSTA RICA: CONSEJOS PRÁCTICOS**

---

8. Infórmese del país en el país: Es importante conocer el país estando en el país, ya que la imagen en el exterior, no es necesariamente es lo que refleja la realidad del país. Es importante conocer las experiencias de otros españoles que han establecido negocios en Costa Rica.

9. Ubicación de Costa Rica. Aproveche la ubicación del país para sus negocios. La conexión con Centro y Suramérica, Norteamérica y Caribe así como los tratados de libre comercio con muchos países lo hace ser un país sumamente atractivo para establecer inversiones y exportar a esos mercados.

10. Tamaño de la empresa local. Las empresas locales son relativamente pequeñas, por que lo que los volúmenes de contratación son también pequeños.



ICEX