

# CÓMO HACER NEGOCIOS CON COSTA RICA

## 1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

### 1. ACUERDOS Y/O TRATADOS COMERCIALES VIGENTES

Entre Chile y Costa Rica existe un **Tratado de Libre Comercio**, que entró en vigencia el 14 de febrero del 2002 (Ley 8055 del 04 de enero del 2001, publicada en la Gaceta No. 42 del 28 de febrero del 2001).

Si bien la negociación de este Tratado fue realizada a nivel de Centroamérica, existen protocolos independientes vigentes con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua que dan forma al Tratado. Además de un **Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones**, vigente desde julio 2002.

### 2. COMERCIO CON CHILE

En el año 2015, las exportaciones chilenas a Costa Rica alcanzaron 259 millones, un 0.5% menos que el año anterior. En el siguiente cuadro se aprecian las cifras totales:

#### Cuadro No. 1

#### Comercio Exterior Chile - Costa Rica y N° de productos y empresas

Período: 2012 al 2015

Monto: US\$

	2012	2013	2014	2015	% Var 15/14
Exportaciones (Miles U\$S)	262.915	260.894	259.093	257.303	-1%
Importaciones (Miles U\$S)	26.389	23.922	35.939	29.978	-17%
N° de productos	666	660	711	631	-11%
N° de empresas	421	398	416	398	-4%

Fuente: Departamento de Estudio/Información Comercial DIRECON/ProChile con cifras del Banco Central al 07/06/2016 y Cifras del Servicio Nacional de Aduanas al 07/06/2016

En el cuadro anterior, se puede apreciar que el número de productos se redujeron en un 11%, respecto del año anterior, así como el número de empresas en un 4%. Además, se observa en los datos anteriores que en el año 2015 las exportaciones chilenas a Costa Rica alcanzaron 257 millones de dólares, un 1% menos (según cifras Bco. Central) que el año anterior debido principalmente a una contracción en los sectores de manufacturas, productos del mar, vinos e industria forestal.

Cabe señalar que, desde el año 2015, un 95,5% de los productos chilenos ingresan libre de arancel a Costa Rica y un 95,2% de los productos costarricenses ingresan con 0% arancel a Chile.

Con relación a la evolución sectorial de las exportaciones chilenas al mercado de Costa Rica 134 millones US\$ corresponde a manufacturas, representando el 52% del total exportado por Chile en el año 2015, las que disminuyeron en un 5.5%, principalmente por menores envíos de manufacturas de Cobre y sus aleaciones, Films/Láminas/Placas, Maquinaria eléctrica, equipo y partes, productos de Limpieza, envases metálicos y otros. Le sigue en orden de valor, Alimentos agropecuarios con 60 millones US\$, con un 19% de aumento en sus exportaciones en el año 2015 con relación al 2014. Se destaca el aumento en Carnes procesadas y/o congeladas de Porcinos y Carnes procesadas y/o congeladas de Bovinos. Por otra, los productos del mar disminuyen en un 27 % sus exportaciones.

El comportamiento del total de los sectores se aprecia en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 2**  
**Exportaciones Chilenas a Costa Rica por Sector**  
**Período: 2012 al 2015**  
**Monto: Miles US\$**

Exportación Sector (Miles US\$)	2012	2013	2014	2015	% Var 15/14
Industria Forestal	50.536	50.024	49.110	47.887	-2%
Manufacturas	154.261	147.717	141.489	133.804	-5%
Minerales	456	372	494	596	21%
Productos Agropecuarios	45.636	48.661	51.462	61.140	19 %
Productos del Mar	3.133	4.071	5.821	4.259	-27%
Servicios	1.130	1.181	1.614	3.158	95.6%
Vinos	8.893	9.982	10.842	9.957	-8%
<b>Total general</b>	<b>262.915</b>	<b>260.827</b>	<b>259.220</b>	<b>257.644</b>	<b>-0.5%</b>

Fuente: Departamento de Estudios/Información Comercial DIRECON/ProChile con cifras del Banco Central al 07/06/2016

**3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A COSTA RICA DE:**

**Cuadro No. 3**  
**Principales socios comerciales-importaciones 2013-2015. Valor CIF (Miles de US\$)**

Nº	PAÍS	2013	2014	2015	CRECIMIENTO 2014-2015	PARTICIPACIÓN DE MERCADO 2015
1	Estados Unidos	8,741,740.53	7,614,369.73	6,145,640.95	-19.3%	39.6%
2	China	1,602,186.01	1,715,659.78	1,947,536.00	13.5%	12.6%
3	México	1,115,288.07	1,147,125.90	1,153,294.27	0.5%	7.4%
4	Japón	529,061.03	475,323.88	418,780.25	-11.9%	2.7%
5	Guatemala	386,068.56	408,973.38	399,176.77	-2.4%	2.6%
6	Corea del Sur	340,249.55	326,413.27	391,010.70	19.8%	2.5%
7	Alemania	338,623.21	360,603.13	378,493.14	5.0%	2.4%
8	ND	428,539.02	365,604.52	356,192.22	-2.6%	2.3%

9	Colombia	322,550.08	316,703.98	306,993.43	-3.1%	2.0%
10	Brasil	377,870.62	272,704.63	296,025.97	8.6%	1.9%
11	Panamá	331,257.34	355,633.98	285,579.67	-19.7%	1.8%
12	Chile	271,616.95	277,397.58	268,441.32	-3.2%	1.7%
13	Los demás países	3,216,631.37	3,453,673.64	3,157,306.05	-8.6%	20.4%
	<b>Total</b>	<b>18,001,682.34</b>	<b>17,090,187.39</b>	<b>15,504,470.75</b>	<b>-9.3%</b>	

Fuente: PROCOMER [http://procomer.com/downloads/estudios/estudio\\_estadistico\\_2016/cap10.pdf](http://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2016/cap10.pdf)

Como se aprecia en el cuadro No. 3, las importaciones totales de Costa Rica en el año 2015 alcanzaron 15,504,470.75 millones de dólares, un 9.3 % menos que el año anterior. Los principales países proveedores fueron EE.UU (39.6%), China (12.6%), México (7.4%), Japón (2.7), Guatemala (2.6%), Corea del Sur (2.5), Alemania (2.4%), Colombia (2%), Brasil (1.9%), Panamá (1.8%) Chile (1.7%) entre otros. Cabe resaltar que Chile en el año 2015 fue el doceavo país proveedor de Costa Rica.

Con relación a los productos importados, en el anexo No. 1 se indican los principales 25 productos que importó Costa Rica del mundo en el año 2015.

En relación a los diez principales bienes que Chile vendió a Costa Rica, se encuentran los siguientes productos con su porcentaje de participación con relación al valor exportado a este país en el año 2015:

33.9%	Alambres de cobre
12.3%	Madera Pino insigne aserrada y otras presentaciones
3.8%	Vino envasado
3.2%	Cartulinas
3.0%	Leche condensada
2.9 %	Manzanas
2.7%	Carne cerdo congelada
2%	Depósitos de hierro o acero
1.9%	Carne de bovino deshuesada congelada
1.5%	Placas, láminas, tiras y hojas de plástico

Fuente: COMEX Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica

#### 4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS

En general, la oferta de alimentos y bebidas de Chile es complementaria con la producción costarricense. La producción local es escasa o no competitiva, como por ejemplo: forestal, envases, productos farmacéuticos, servicios educacionales, entre otros, la importancia del sector turismo en la economía del país, permite el desarrollo del canal food service. Por otra parte, existe una tendencia a consumir productos sanos y amigables con el medio ambiente.

En 2015, el número de turistas que ingresaron a Costa Rica creció 5,5% respecto a 2014, Las divisas generadas por concepto de turismo superaron los \$2.800 millones, registrando un aumento de 9% respecto a 2014, y el porcentaje que representó el sector turismo en el PIB de Costa Rica fue de un 5,3% Entre los visitantes, destacan los estadounidenses y los europeos.

Cabe mencionar que estamos siendo desplazados por países que sin tener Acuerdo Comercial pero con una estrategia comercial agresiva por parte de los empresarios de dichos mercados, como Argentina en Vinos, EE.UU.

en Carnes, debido a una agresiva estrategia promocional. A ello, se le suman Colombia, Venezuela, China y algunos países Europeos

A manera de ejemplo, se menciona a continuación los países que son competencia de Chile en los siguientes productos que exporta a este mercado:

- 1- Alambre de cobre (Brasil y EEUU)
- 2- Maderas aserradas (EEUU y Argentina)
- 3- Envases plásticos (EEUU y Brasil)
- 4- Placas, láminas, hojas y tiras de plástico (Argentina y España)
- 5- Manzanas (EEUU y Francia)
- 6- Leche condensada (Panamá y EEUU)
- 7- Envases metálicos (EEUU y Brasil)
- 8- Uvas (Perú y EEUU)
- 9- Medicamentos (México, Suiza y Alemania)
- 10- Preparaciones alimenticias (EEUU, México y Uruguay)
- 11- Carne Porcina congelada (EEUU y Canadá)
- 12- Preparaciones para la alimentación infantil (México e Irlanda)
- 13- Nitrato de Amonio (Rusia, Ucrania y Estonia)

Fuente: Procomer (Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica)

En relación a las oportunidades comerciales para los productos chilenos seguidamente se analizan los sectores:

**ALIMENTOS AGROPECUARIOS:** las exportaciones en el año 2015, alcanzaron a Miles US\$ 60.799 un 19% más que el año 2014, En este sector, se destacan los incrementos en los envíos de carnes procesadas y/o congeladas porcinos (63,6%), carnes procesadas y/o congeladas bovinos (947%), deshidratados de frutas y hortalizas (67,5%), confitería (11,3%), alimentos para animales (21,9%), manjar (12,8%), jugos concentrados de frutas y hortalizas (77,3%), fruta fresca cítricos (68,9%), entre otros.

**ALIMENTOS/ORIGEN DEL MAR:** las exportaciones fueron de Miles US\$ 4, 258,701, en el año 2015 este valor disminuyó en un -26,8% con relación al año anterior. Este comportamiento obedece a la disminución de salmón y trucha (-12,8%), y Jibias (-31,9%), siendo los principales productos que se han venido exportando en los años anteriores. Se destaca un incremento de mejillones (14%), demás moluscos (100,3%), ostiones (285,9%), caracoles de mar (65,8%).

Si bien existe oferta de productos locales, la demanda es creciente especialmente orientada a retail y food service. Productos como salmón, jibias, choritos y otros tienen excelente recepción en el mercado.

**ALIMENTOS/VINOS** Los envíos chilenos alcanzaron en el año 2015 a Miles US\$ 9, 957,207 cifra que representó una disminución de un -8,2% con respecto al año anterior. Chile es líder del mercado con un 50% del total de importaciones de vino.

Cabe destacar, que si bien el mercado tiende a saturarse, existen espacios para vinos premiun con reconocimiento internacional así vinos de menor precio, especialmente para canal horeca/ food service.

En el mercado de Costa Rica se encuentran sepas de amplia variedad, siendo el vino chileno el más buscado y consumido ya sea por precio, variedad, gusto, cercanía y hasta por preferencias arancelarias gracias al TLC entre ambas naciones. Existen en el mercado más de 75 marcas de vinos chilenos. Los principales países proveedores de vino al mercado de Costa Rica son: Francia, Italia, España y Argentina.

**INDUSTRIA FORESTAL:** las exportaciones en el año 2015 fueron de Miles US\$47, 886 el valor se redujo en un (-2,5%) con relación al año anterior Este sector es muy dinámico y existe permanente demanda de productos forestales chilenos. La producción local es baja y de maderas originarias que no tienen mayor competencia con la madera chilena. Las principales disminuciones en el valor exportado a Costa Rica se dieron en madera y derivados (-27,3%), celulosa (-58,6%), productos de madera (-53,6%), tissue (-81.5%).

Costa Rica a pesar de tener una importante industria maderera de teca y melina, su oferta no es suficiente para el mercado local. Se destacan las importaciones de madera aserrada de pino radiata principalmente para la industria de mueblerías, construcción de tarimas y, en menor escala, para la construcción habitacionales o similares.

Las principales oportunidades son para productos orientados a la fabricación de muebles en menor escala la construcción (postes y para vivienda dos o de turismo), además de la industria de embalajes para las exportaciones costarricenses, especialmente de fruta fresca, medicamentos y otros.

Otro ámbito es el interés de las autoridades costarricenses de incorporar la madera en las viviendas de interés social, por menor costo y cuidado del medio ambiente, gran oportunidad para Chile en capacitar en estas y contribuir a éste interés público.

Con respecto a productos derivados del sector forestal las mayores oportunidades comerciales que se visualizan son en los siguientes productos: cartulinas, papel autoadhesivo en rollos, los demás papeles, pañales para bebés, agendas y cuadernos.

**MANUFACTURAS:** las exportaciones alcanzaron en el año 2015 un valor de Miles US\$ 133, 694, se presentó una disminución de un 5,5%), con respecto al año 2014, Destacan los incrementos en films/láminas/placas en (89,1%), maquinaria mecánica, equipo y partes (151,5%), productos de hierro y acero (10,8%), envases metálicos (1,5%), maquinaria mecánica, equipo y sus partes (151,5%), productos de hierro y acero (10,8%), fabricación de equipo de transporte (177,7%), otros productos químicos (9,1%), y otros.

Este sector es muy diverso, se destacan productos de limpieza, envases y embalajes, metalmecánica plásticos, Manufacturas de Cobre y sus aleaciones. En el caso de los medicamentos e insumos médicos, son importantes especialmente orientado a las compras del sector público, a través de la Caja Costarricense del Seguro Social. Se suman productos para ferretería y construcción tales como productos de hierro y acero, seguridad industrial (ocupacional), entre otros.

En los siguientes productos, es donde se visualiza una mayor oportunidad de mercado: alambre de cobre refinado, preparaciones químicas, films, láminas, placas, envases metálicos y plásticos, y productos farmacéuticos por mayor demanda por inyectables y productos de limpieza.

**PRODUCTOS FARMACÉUTICOS:**

En el año 2015, Costa Rica importó un total de US\$ 512.5 millones de dólares de medicamentos. El más importante de los productos importados de este subsector correspondió a los demás medicamentos para uso

humano, constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para uso terapéutico o profiláctico representando un 74,80% del valor total importado en ese año, le sigue Medicamentos que contengan otros antibióticos para uso humano con un 3,81%, Vacunas para uso en medicina con un 3,20%, los demás medicamentos para uso veterinario con un 1,86%.<sup>1</sup>

Con relación a los principales países proveedores de este subsector al mercado de Costa Rica se encuentran los siguientes: México (11,82), Panamá (9,68%), Estados Unidos (8,34%), Alemania (7,79%), Francia (6,68%), Suiza (6,66%), entre otros.<sup>2</sup>

Del total de las exportaciones enviadas por Chile al mercado de Costa Rica, en el año 2015, los productos farmacéuticos representaron un 1%.

Si bien, Costa Rica es un mercado de precios, en materia de medicamentos se privilegia la calidad, la presentación y la posición del producto y laboratorio en el mercado nacional.

La Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) es el comprador del 70% del consumo de medicamentos en el mercado de Costa Rica.

Los principales productos que consume la CCSS son: anticonceptivos, medicamentos para enfermedades crónicas, presión alta, inyectables, medicamentos oncológicos sin embargo en la lista oficial de medicamentos tiene más de 15.000 productos.<sup>3</sup>

#### **ENVASES Y EMBALAJES:**

Dada la importancia de la industria alimenticia en Costa Rica, que a su vez exporta al resto de América Central y El Caribe como también a Europa y EE.UU, es importante acercar la oferta chilena en envases y las ventajas de su uso e innovación. La oferta local baja.

Uno de los productos que Chile tiene una importante participación de es en las demás placas, láminas, hojas, cintas, tiras de plástico no celular y sin refuerzo. En el 2015, Costa Rica compró al mundo un total de US\$135 millones de dólares

En relación a este producto, en primer lugar se debe señalar que dentro del marco del TLC entre Chile y Costa Rica los envases flexibles tienen arancel 0% versus el que debe pagar los productos originarios de países que no tienen TLC con Costa Rica, como es el caso de Colombia. El potencial de mercado para envases flexibles metalizados y de plástico en Costa Rica es muy grande, especialmente el orientado a la industria alimenticia, área relevante en la producción nacional.

La industria alimenticia de Costa Rica está compuesta por más de 1.300 industrias en todo el país, en un 98% micro y pequeña empresa, que generan más de 43.000 empleos directos. Con más de 100 años de experiencia ha desarrollado productos de alto valor agregado.

Los industriales del sector alimentos están apostando a la innovación de productos, estrategias de marcas y lealtad del consumidor, certificaciones de calidad, diversificación de los canales de ventas, mejorar la participación en los mercados externos e incrementar su portafolio de productos a objeto de mejorar los márgenes de rentabilidad, ante esta estrategia los empresarios se ven obligados a Innovar permanentemente sus envases, embalajes y etiquetas para mantenerse presentes en las decisiones del consumidor.

<sup>1</sup> PROCOMER

<sup>2</sup> Ídem lo anterior

<sup>3</sup> Caja Costarricense del Seguro Social

Cabe destacar que en Costa Rica se encuentran varias plantas de producción de empresas que atienden el mercado centroamericano como es el caso de Unilever, Galletas Pozuelo, Productos Jacks, Numar, Grupo Florida, CEFA, Demasa, entre otras compañías y existen muchas empresas empacadoras de café para exportación y consumo interno.

## **SERVICIOS**

En el año 2015, las exportaciones chilenas de servicios a Costa Rica alcanzaron la cifra de 3, 158,530 millones de dólares, cifra que mostró un crecimiento de un 95,6% con relación al período anterior. Existen oportunidades en establecer alianzas estratégicas en sector TIC's, muy coordinados con las respectivas asociaciones empresariales de ambos países. Así como también en servicios educacionales de posgrado.

La competencia en la telefonía móvil, ha permitido una mayor accesibilidad y uso del Smartphone en Costa Rica y ello ha generado un aumento del dinamismo del mercado de aplicaciones. El nivel cultural y tecnológico de Costa Rica permite un mayor uso de APPS, además se destaca el liderazgo de Costa Rica en la región centroamericana en lo que respecta a la industria de Tics

Además, el Gobierno de Costa Rica tiene como una de sus prioridades mejorar su Infraestructura Vial y se encuentra en la primera etapa de la construcción del Mega puerto de Moín, dada en concesión a la APM Terminals. En este sentido, se visualiza oportunidades para especialistas chilenos en las siguientes áreas: biología marina, ingeniería sanitaria, ingeniería civil, geotécnica, forestal, agronomía e hidrología, entre otras.

En relación a los servicios de construcción e ingeniería, cabe resaltar que Costa Rica es uno de los países de América Central con la infraestructura más deficiente. Por ello, es prioridad del Nuevo Gobierno avanzar en estas materias, resolver los graves problemas en carreteras (tanto nuevas como mejora de las actuales), puentes, generación eléctrica a precios razonables, suministro y tratamiento de aguas, muelles, entre otros. Existe la voluntad y compromiso de parte de las autoridades costarricenses así como el financiamiento disponible de préstamos provenientes de bancos internacionales para la ejecución de obras civiles y concesiones por un valor de US\$1.600 millones de dólares.

Por otro lado, en inversión eléctrica, Costa Rica registra un crecimiento de la demanda eléctrica del 6% anual, por lo que debe duplicar la producción en 12 años. En virtud de lo anterior, el ICE promueve la construcción de cuatro proyectos hidroeléctricos: Diquis, Pacuare, Savegre y Reventazón.

En vivienda se observan grandes oportunidades, la cartera total de préstamos de vivienda en todo el Sistema Financiero Nacional de Costa Rica supera un 30% de la cartera crediticia total del país, estimada en veinte cinco mil millones de dólares.

El proyecto que representa la inversión más importante en infraestructura del país es la construcción de un nuevo Megapuerto en Moín. Este proyecto fue dado en concesión a la empresa Holandesa APM.

El AYA tiene en ejecución el proyecto de ampliación del alcantarillado sanitario y mejoramiento ambiental de la Gran Área Metropolitana de San José, el financiamiento disponible es de 662 millones de dólares entre ya formalizados y en proceso para financiar proyectos propios a licitar desde el 2014 hasta el 2019

## 2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

### 1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

El Arancel Centroamericano de Importación está constituido por el SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (S.A.C.) basado en la nomenclatura del Sistema Armonizado, y los correspondientes Derechos Arancelarios a la Importación (D.A.I.)

Los aranceles con que están gravadas las mercancías presentan 3 categorías distintas:

- Las partidas arancelarias de importación prohibida (sangre, ruedas usadas (llantas) y material bélico).
- Las partidas arancelarias de importación restringida que requieren permisos especiales (animales, productos vegetales, productos médicos, productos alimenticios, etc.).
- Las partidas arancelarias con derechos ad valorem (que representan la gran mayoría de los productos).

La tributación sobre los productos importados está configurada por los Derechos Arancelarios a la Importación, el IVA, la Ley 6946, el Impuesto Selectivo de Consumo y los impuestos especiales, los cuales se explican a continuación:

**Derechos Arancelarios a la Importación ( D.A.I.):** se aplican en el momento de realizar la nacionalización de los productos y se sitúan entre el 1% para las materias primas, 2% para los bienes de capital, 8-13% para los bienes intermedios, y 18% para los bienes finales. Los productos cárnicos de aves tienen aranceles entre 19-262%.

**IVA:** se aplica un 13% a todos los productos. Excepto a los productos pertenecientes a la canasta básica

Ver más información de la canasta básica en: <http://datosabiertos.mideplan.go.cr/datastreams/79585/variacion-mensual-costo-de-la-canasta-basica-alimentaria-por-grupo-de-alimentos/>

**Ley 6946:** se aplica un 1% a todos los productos sobre el valor aduanero de las mercancías importadas, que se deberá pagar en el momento de liquidarse la póliza correspondiente la recaudación se destina a fines sociales. Este impuesto tiene una finalidad social. No obstante, todos los países que tienen TLC con Costa Rica, como es el caso de Chile, están exentos de pagar este impuesto.

**Impuesto Selectivo de Consumo:** es un impuesto que recae sobre la importación de las mercancías detalladas en el Anexo de la Ley Nº4961, Ley de Consolidación del Impuesto Selectivo de Consumo y sus reformas. Las tasas son variables y selectivas, al afectar solamente ciertos tipos de mercancías. El impuesto se debe pagar en el momento de la nacionalización de los productos de las mercancías efectuado por las aduanas.

**Impuestos específicos:** se aplican impuestos específicos a determinados productos como: vinos, licores, cigarrillos o maderas. Estos productos varían cada 3 meses, tomando en cuenta el grado de inflación del país.

**Impuesto Único:** es un impuesto que sólo se aplica a la importación de hidrocarburos, como su nombre lo indica, es el único impuesto que cancelarán dichas importaciones. Es de hacer notar, que las mismas son realizadas por el gobierno costarricense.



**Contingentes arancelarios**

Un contingente arancelario, es una cantidad específica de un producto que puede importarse por un tiempo específico (de un año o seis meses, por ejemplo), pagando derechos arancelarios a la importación menores a los que se pagan normalmente. En el momento en que la cantidad permitida se alcanza, toda mercancía adicional que se importe bajo esa fracción arancelaria, deberá pagar los derechos arancelarios normales.

Los contingentes arancelarios nacen, con la finalidad de proteger la producción nacional

Por ejemplo, si en un momento dado en Costa Rica, la producción nacional de frijoles es menor que la que se consume en el país, se declara el desabastecimiento del producto y así se permitiría importar frijoles con un arancel menor al establecido hasta cubrir la necesidad nacional. Una vez que esa necesidad es satisfecha, se cierra el beneficio y los frijoles que se importen posteriormente, deberán pagar los derechos arancelarios normales.

Algunos productos sujetos a contingentes en Costa Rica: Carne de cerdo; mantequilla; muartiles de pollo; papa fresca; arroz en granza y cebolla fresca

Para obtener mayor información acerca de la forma de participación en las cuotas asignadas, se recomienda visitar la página web del Ministerio de Comercio Exterior, [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

**2.     NORMATIVAS**

El primer paso que se debe realizar para importar un producto a Costa Rica es presentar ante la Dirección General de Aduanas, Ministerio de Hacienda de Costa Rica, un registro de firmas autorizadas para el endoso de facturas y para la firma de la declaración del valor autenticada por un abogado. Adjuntar una fotocopia de la cédula física o jurídica y presentar dos disketes nuevos etiquetados con el nombre del importador.

La importación de ciertos productos requiere la autorización de diversas instituciones gubernamentales, tales como:

**Servicio Fitosanitario del Estado [www.sfe.go.cr](http://www.sfe.go.cr)**

El Servicio Fitosanitario del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, tiene la competencia para autorizar las importaciones de fertilizantes, plaguicidas y productos de origen vegetal como plantas (semillas, esquejes, plantas enteras, etc.), productos vegetales (granos, frutas, hortalizas, raíces, tubérculos, etc.) y subproductos de origen vegetal (harinas, nueces, etc.) requieren de autorización previa de importación.

Los interesados en importar productos y subproductos de origen vegetal, capaces de transportar plagas o que ofrecen algún tipo de riesgo fitosanitario, deben cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento Técnico y en los manuales. El permiso está sujeto a la NOTA TECNICA DE IMPORTACION No. 35 (Cumplimiento de requisitos fitosanitarios previos). Verificación y aprobación fitosanitaria por parte del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), en el punto de ingreso, para el desalmacenaje.

Para la importación de este tipo de productos no se requiere un registro previo del producto, sólo cumplir con los requisitos establecidos y que el importador en Costa Rica, se encuentre inscrito en el registro de importadores del Ministerio de Agricultura.

**Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) [www.senasa.go.cr](http://www.senasa.go.cr)**

El Servicio Nacional de Salud Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, entre sus funciones está la de otorgar los permisos para la importación de productos animales o de origen animal.

Las importaciones de productos agropecuarios (carnes, lácteos, pescados y moluscos y similares), están sujetas a la NOTA TECNICA DE IMPORTACION No. 44. (Cumplimiento de requisitos zoonosanitarios previos). Verificación y aprobación fitosanitaria por parte de la Dirección de Salud Animal, del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en el punto de ingreso, para el desalmacenaje.

**Ministerio de Salud de Costa Rica** [www.ministeriodesalud.go.cr](http://www.ministeriodesalud.go.cr)

El Ministerio de Salud es la entidad responsable de otorgar los registros sanitarios para los siguientes productos: alimentos y bebidas, cosméticos, medicamentos, estupefacientes, equipo y material biomédico.

Para el registro de productos alimentos, cosméticos, medicamentos equipo y material biomédico y productos naturales, el interesado debe ingresar al portal electrónico [www.registrelo.go.cr](http://www.registrelo.go.cr), donde podrá registrarse con su certificado de firma digital y luego podrá iniciar el trámite requerido ya sea: inscripción, renovación, cambios post registro, uso de registro o reconocimiento de productos de interés sanitario.

Para ingresar a este sistema el ciudadano requiere:

1. Contar con una firma digital.

Mayor información de cómo se obtiene la firma digital, quienes pueden obtenerla, cual es el costo y como se utiliza en el siguiente link: [http://www.bccr.fi.cr/sistema\\_pagos/servicios\\_sinpe/seguridad/firma\\_digital.html](http://www.bccr.fi.cr/sistema_pagos/servicios_sinpe/seguridad/firma_digital.html)

2. Registrarse en el sistema, autorizar a otras personas físicas o jurídicas a realizar trámites en la plataforma en su representación.
3. Completar el formulario electrónico y adjuntar los documentos requeridos según el producto a registrar.

**Requisitos alimentos:**

- Certificado de Libre Venta en el país de origen, original y debidamente consularizado.
- Etiquetas del producto.
- Permiso del funcionamiento del local.

**Requisitos Medicamentos:**

- Certificado de Libre Venta en el país de origen o Certificado de Producto Farmacéutico tipo OMS. Este documento deberá presentarse en idioma español, o en su defecto, acompañado de la correspondiente traducción oficial, debidamente autenticado.
- Original de declaración extendida por el profesional responsable de la fabricación en que se haga constar la fórmula cuantitativa y cualitativa completa del producto, incluyendo principios activos, vehículos, colorantes, edulcorantes y otros aditivos, que deberán estar descritos en forma genérica o con nomenclatura internacional. Este requisito no se exigirá cuando dicha fórmula esté contemplada en el Certificado de Libre Venta o en el Certificado del Producto Farmacéutico.
- Especificaciones físicas, químicas, biológicas y microbiológicas para el control de calidad del producto terminado y la referencia de los métodos. En caso de que no se haya publicado en una farmacopea oficial deben presentar el método o métodos para control de calidad del producto terminado. Copia de los artes de los textos de impresión de los empaques primarios y secundarios e insertos en idioma español.
- Una muestra original del producto.
- Dosis, indicación, contraindicaciones, advertencias, precauciones y categorías farmacológicas.
- Certificado de la marca (en caso que registre un producto bajo esta modalidad).

- Estudio de estabilidad.
- Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura del laboratorio fabricante.

**Requisitos Cosméticos**

- Certificado de operación en el caso de Laboratorios Nacionales. Certificado de Libre Venta en caso de productos importados.
- Original y copia de declaración de la fórmula cualitativa en nomenclatura INCI, firmada por el profesional responsable de la fabricación. En el caso de que el cosmético contenga en su formulación ingredientes controlados, se debe declarar su concentración, la cual debe concordar con las establecidas en las listas oficializadas por la Dirección.
- Original y copia de las especificaciones físico-químicas y microbiológicas para el control de calidad del producto terminado.

4. Firmar digitalmente el formulario.

5. Efectuar el pago en línea del trámite

- US\$ 100 Alimentos
- US\$ 500 Medicamentos
- US\$ 200 Cosméticos

6. Enviar la solicitud al Ministerio de Salud.

7. Atender prevenciones cuando estas son notificadas por parte del Ministerio por medio del correo electrónico.

Si desea mayor información consultar en el siguiente manual de preguntas frecuentes:

[https://registrelo.go.cr/cfm/plantillas/ms/ABC\\_Registrelo.pdf](https://registrelo.go.cr/cfm/plantillas/ms/ABC_Registrelo.pdf)

A continuación, se expone un resumen para realizar un registro e inscripción sanitaria de productos

**¿Qué es un permiso sanitario?**

El registro sanitario es la autorización y el control que ejerce el Ministerio de Salud sobre los productos que son fabricados, importados, envasados o comercializados en el país, que sean de interés sanitario, previa verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el marco legal correspondiente.

Preguntas frecuentes	Registro de Alimentos	Registro de Medicamentos	Registro de Cosméticos
¿Quién puede realizar el registro?	Toda persona física o jurídica puede utilizar la plataforma Registrelo para inscribir un producto de interés sanitario, para lo cual debe contar con Firma Digital y proceder a inscribirse en la plataforma en la sección Registro de usuarios.	Toda persona física o jurídica puede utilizar la plataforma Registrelo para inscribir un producto de interés sanitario, para lo cual debe contar con Firma Digital y proceder a inscribirse en la plataforma en la sección Registro de usuarios.	Toda persona física o jurídica puede utilizar la plataforma Registrelo para inscribir un producto de interés sanitario, para lo cual debe contar con Firma Digital y proceder a inscribirse en la plataforma en la sección Registro de usuarios.

¿Cuáles productos requieren registro sanitario?	Todos los productos de consumo humano a excepción de productos que no hayan sido sometidos a una transformación sustancial donde sus características esenciales hayan cambiado. Ejemplo: Frutas y verduras frescas, congeladas o refrigeradas, cortes de carne cruda, pescados y mariscos frescos, ensaladas mixtas empacadas.	Todos sin excepción	Todos los productos que estén en contacto con el cuerpo humano sin excepción.
Costo de la inscripción	<b>US\$100</b> por derechos fiscales de registro de producto (no incluye el costo en cuanto a honorarios de abogado si el trámite lo realiza un profesional designado al efecto)	<b>US\$500</b> por derechos fiscales de registro de producto (no incluye el costo en cuanto a honorarios de abogado si el trámite lo realiza un profesional designado al efecto)	<b>US\$200</b> por derechos fiscales de registro de producto (no incluye el costo en cuanto a honorarios de abogado si el trámite lo realiza un profesional designado al efecto)
¿Vence el registro sanitario?	El registro sanitario tiene una fecha de caducidad de 5 años. Este deberá renovarse <b>antes</b> de la fecha de vencimiento. Si el registro vence deberá repetirse <b>TODO</b> el trámite desde el inicio.	El registro sanitario tiene una fecha de caducidad de 5 años. Este deberá renovarse <b>antes</b> de la fecha de vencimiento. Si el registro vence deberá repetirse <b>TODO</b> el trámite desde el inicio.	El registro sanitario tiene una fecha de caducidad de 5 años. Este deberá renovarse <b>antes</b> de la fecha de vencimiento. Si el registro vence deberá repetirse <b>TODO</b> el trámite desde el inicio.
¿Se puede realizar un solo registro para un mismo producto con diferentes presentaciones?	Sí, siempre y cuando la fórmula de elaboración del producto sea la misma. Ejemplo aceite de oliva en presentaciones de 500 ml, 1 litro o un galón. Debe de indicarse todas las presentaciones.	Sí, siempre y cuando la fórmula de elaboración del producto sea la misma. No se permite un mismo registro para un medicamento en jarabe y otro en tabletas aunque su función sea la misma.	Sí, siempre y cuando la fórmula de elaboración del producto sea la misma. Se puede optar por un mismo registro cremas que solo cambien aromas y color por ejemplo, pero no componentes químicos esenciales.
¿Pueden varias personas (naturales o jurídicas) utilizar el mismo registro sanitario de un producto a la vez?	Si porque el registro sanitario no es un derecho negociable cual si se tratase de un título valor, sino que el registro se asigna al producto y una vez registrado, el número identifica al producto. Existe el Uso de registro, que significa que si yo pago por el valor del registro, aunque lo haya elaborado otra empresa, puedo importar sin problema ese alimento.	Si porque el registro sanitario no es un derecho negociable cual si se tratase de un título valor, sino que el registro se asigna al producto y una vez registrado, el número identifica al producto.	Si porque el registro sanitario no es un derecho negociable cual si se tratase de un título valor, sino que el registro se asigna al producto y una vez registrado, el número identifica al producto.
Tiempo estimado del trámite	Dos meses	Seis a Nueve meses	Dos meses

Fuente: Elaboración propia de Oficina Comercial en Costa Rica

Como complemento al cuadro anterior, en los siguientes enlaces se describen las guías para el registro de químicos, Equipo y Material Biomédico y la guía para la obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento. Estos documentos fueron elaborados por el Ministerio de salud de Costa Rica.

[Power Of Attorney - GENERAL.docx](#)

[list EMB no necessity registro.docx](#)

[COSTOS REGISTROS EQUIPO BIOMEDICO.docx](#)

[HONORARIOS y requisitos POR CATEGORÍA.pdf](#)

[Reglamento 37295 Alimentos etiquetados y suplementos.pdf](#)

[Reglamento para el registro EQUIPO Y MATERIAL BIOMEDICO.docx](#)

[RTCA COSMETICO REGLAMENTO.pdf](#)

[RTCA 11-03-64-11 PRODUCTO NATURAL VIGENTE.pdf](#)

### 3. CERTIFICACIONES

En general no se solicitan certificaciones adicionales a las señaladas en los requisitos técnicos para registrar productos.

- Todos los productos y sub productos agrícolas requieren Certificados Fitosanitarios; todos los productos pecuarios y del sector pesquero, requieren Certificados zoonarios.
- Se requiere Certificado de Libre Venta en productos como: alimentos y bebidas, cosméticos químicos, sustancias tóxicas, pesticidas, agroquímicos e insecticidas para comprobar que son de libre venta en el país de origen, este debe llevar información acerca de los ingredientes u otra información pertinente y debe ser legalizado por el consulado de Costa Rica.

Para acceder al beneficio de preferencia arancelaria según lo negociado en el TLC, se debe presentar el **Certificado de Origen**, que es llenado por el propio empresario (autocertificación), según formato definido para ello. Se sugiere revisar los link:

<http://www.sofofa.cl/comex/Origen/Formularios/CENTROAMERICA/RVERSOCERT.pdf>

[http://www.comex.go.cr/tramites\\_servicios/certificado\\_origen.aspx](http://www.comex.go.cr/tramites_servicios/certificado_origen.aspx)

### 4. ETIQUETADOS

En Costa Rica se exige etiquetados a los siguientes productos: alimentos y bebidas así como también fertilizantes, pesticidas, hormonas, preparaciones veterinarias, vacunas, sustancias venenosas, enjuagues bucales y farmacéuticos.

El departamento de Reglamentación Técnica del Ministerio de Economía Industria y Comercio es la entidad encargada de regular el etiquetado de productos, en el siguiente link se encuentra las disposiciones fundamentales para la confección correcta de las etiquetas de productos: <http://meic.go.cr/reglatec>

# 3. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

## 1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Según datos del INEC, Costa Rica cuenta con una población de 4.832.234 personas (al 30 de junio del 2015), lo que supone un incremento del 1.1% (52 644 habitantes) con respecto a 2014.

Para una información amplia de antecedentes básicos sobre Costa Rica (organización político administrativa, población, superficie, datos , comercio exterior y sectores productivos), véase documento: Guía País Costa Rica 2016, elaborado por la Oficina Comercial en Costa Rica, publicado por ProChile, en el siguiente link : <http://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/guia-pais-costa-rica-2015/>

Por otra parte, cabe señalar que en Costa Rica existen agresivos incentivos para la atracción de la inversión extranjera (impuestos, infraestructura, I+D), dando prioridad a inversiones de alta tecnología (TI y Salud). Esto implica un alto flujo de profesionales extranjeros en el país. A su vez, las inversiones chilenas en Costa Rica están presentes en sectores tales como: farmacéutico, automotriz, operadores portuarios, TIC y acuicultura.

En general, los alimentos y bebidas se compran en los supermercados, siendo las cadenas más representativas Wal Mart, Automercado, Fresh Market – AM PM, Perimercados y Megasuper. En general, existen distintos formatos, dependiendo del consumidor, desde mayoristas hasta más exclusivos. En el último año han surgido los formatos, tiendas de conveniencia, con stock reducido que responde a la compra específica por necesidad mediata.

En relación al mercado de Costa Rica y Chile cabe mencionar lo siguiente:

- El 99,7% es no cobre, participación importante de productos con valor agregado, especialmente en alimentos y bebidas.
- Buena relación precio/calidad.
- Opciones concretas para diversificar oferta de productos.
- Relaciones comerciales de largo plazo.
- Mismo idioma y gran empatía por Chile.
- Crecimiento demanda Manufacturas de cobre, hierro y acero Costa Rica, recuperación construcción.
- Habilitación de plantas para aprobación de exportación de productos de origen animal a CR.
- Aumento demanda de productos farmacéuticos.
- Fuerte Desarrollo del Canal Food Service (turismo).
- El mercado de Costa Rica tiene escasa o nula industria u oferta local en algunos sectores. (Madera, envases, medicamentos, entre otros) y cabe destacar la importancia y fuerte desarrollo del Canal HORECA/Food Service y del Seguro Social en el mercado de medicamentos e insumos médicos.
- En el mercado de Costa Rica se da una tendencia a consumir sano y es amigable con el medio ambiente.

Existe una tendencia a consumir:

- Productos libres de gluten.
- Incipiente, pero creciente, productos orgánicos.
- Amigables con el medio ambiente (CR).

- Fuerte Desarrollo del Canal Food Service (turismo).
- Marcas Propias - Supermercados, especialmente Walmart (tiene mayor número de puntos en Centro América).
- Especialización en algunos sectores/Nichos ej. Vino, Madera.
- Clave: mercados de precios, buena relación precio/calidad.

## 2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

El consumidor en Costa Rica ha ido sofisticando su consumo, influenciados por el marketing de las distintas empresas como por la alta presencia de extranjeros que residen en el país (resultado de una agresiva estrategia de atracción de inversión extranjera por parte de Costa Rica, se han instalado una serie de empresas transnacionales como por ejemplo INTEL, HP, IBAM, Procter&Gamble, DHL, etc. y por adultos mayores que vienen a pasar su vejez (Canadá y EE.UU)).

Costa Rica sigue siendo un mercado de precios, donde el consumidor siempre busca productos y servicios con una buena relación precio /calidad, no necesariamente están dispuestos a pagar más. Hay que tener presente que una parte importante de la población son de menores ingresos, por ello la importancia de alimentos y bebidas de consumo masivo y la cada vez más presente “marca propia”, muy característica del canal retail.

Otro aspecto a considerar es la fuerte presencia de productos de Estados Unidos (en 2015 el 40% de las importaciones de Costa Rica provienen de éste mercado). Estos están presentes en todos los sectores, alimentos, bebidas, ferretería, seguridad industrial, entre otros.<sup>4</sup>

El consumidor costarricense tiende a comprar motivado más por el interés de bajos precios del producto que por la calidad del mismo. Decisiones de compra en las que prevalecerá la sensibilidad al precio que a las marcas figuran como las principales tendencias que describen al consumidor del futuro, según el último informe global “Consumer 2020: Reading the signs” elaborado por Deloitte.

Este informe señala que el 70% de los consumidores prefieren realizar sus compras en los supermercados y una de las principales razones es la comodidad de encontrar en un solo lugar una amplia gama de productos de diferentes categorías (abarrotes, ropa, cosméticos, electrodomésticos, pago de servicios, farmacias, etc.).

Según encuestas sobre el consumo de la firma Deloitte, un 51% de los jefes de familias dijo que le da mucha o alguna importancia a las promociones como motivación para hacer sus compras. Un porcentaje similar (52%) afirmó que le resulta atractivo acudir a los puntos de venta de cadenas que considera como baratos. La razón es sencilla: en las grandes cadenas de supermercados crece oferta de marcas privadas, logrando a través de la distribución de estas líneas, reducir los precios entre un 10% y 15%, por lo que para los consumidores, la diferencia en el costo es cada vez más atractiva y el aumento en la oferta de las marcas es prueba de ello.

## 3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

Los ejecutivos son abiertos y accesibles en las conversaciones de negocios, son personas preparadas e informadas. En su mayoría, hablan inglés fluido y están constantemente viajando a otros países en búsqueda de nuevos negocios, proveedores.

<sup>4</sup> Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

Es importante establecer una relación cordial con la contraparte antes de iniciar la discusión de negocios. No suelen alargar demasiado las reuniones y presentaciones, salvo cuando las partes no se ponen de acuerdo. Puede que sea necesario realizar más de un viaje a Costa Rica para lograr sus objetivos.

Tienen un alto sentido del honor e igualdad social. En general, tienen principios y valores bastante tradicionales y le dan mucha importancia a la honestidad y la confianza. Una pérdida de confianza de sus interlocutores puede hacer fracasar los negocios.

Las conversaciones son generalmente, en las primeras ocasiones, un medio de profundizar en el conocimiento personal. Los temas más apropiados para conversar son cualquiera de las excelencias de Costa Rica, sus paisajes, sus gentes, sus bellezas naturales. También son buenos temas de conversación los de actualidad, evitando temas como la política, religión y otros.

La puntualidad es imprescindible en las citas. Puede que hagan esperar en más de una ocasión, se admite una cierta flexibilidad. Es necesario tenerlo presente a la hora de organizar la agenda, los retrasos en algunas citas, pueden afectar de manera importante a las siguientes.

Para concertar una cita, el teléfono sigue siendo una herramienta imprescindible. También se admiten los correos electrónicos. No obstante, es muy usual tener que confirmar la cita unos días antes y reconfirmarla dos o incluso, un día antes para estar seguro de que le atenderán.

Reiterar que los empresarios locales buscan en el exportador/proveedor un real socio comercial, que les permita ir avanzando juntos, en base a la honestidad y transparencia. El logro de los objetivos en el mercado debe ser una responsabilidad compartida.

#### 4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

En cuanto a las estrategias y formas de negociar, se rige por las prácticas internacionales. Se considera muy importante la visita o presentación de la oferta personalmente, en la que no pueden faltar las muestras (cuando aplique), lista de precios en dólares y tarjetas de presentación. El éxito en el cierre de negocios tiene mayor probabilidad si se visita en terreno que por correo electrónico o teléfono. Hay que considerar que este mercado es muy visitado por exportadores individuales o por misiones comerciales, iniciativas que son complementadas por los gobiernos que hacen grandes inversiones en difusión sobre la oferta de las delegaciones empresariales, que ha beneficiado la inserción de nuevas líneas de productos provenientes de países como Colombia, Brasil, Perú, España Estados Unidos y de países asiáticos, entre otros.

Referente a las recomendaciones legales en Costa Rica, cabe mencionar que los acuerdos con empresas locales pueden ser de cuatro formas: compra simple, distribución, representación, y operaciones en Costa Rica. Todo acuerdo debe ser por escrito en relación a plazo, arbitraje, metas, pago y exclusividad. La exclusividad depende de la estrategia del empresario en la región. Las formas de pago que se usan son: por adelantado, crédito, carta de crédito, y garantía bancaria. En el caso de que los empresarios de Costa Rica no paguen se puede recurrir a cobro judicial, ejecución de garantías, contacto a instancias diplomáticas y factoreo de facturas.<sup>5</sup>

La Oficina Comercial de Chile en Costa Rica podrá sugerir, de ser necesario y requerido, el apoyo de firmas de abogados costarricenses especializados en derecho comercial.

En relación a las formas de pago se usan por adelantado, crédito, carta de crédito y garantía bancaria.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Bufete Zurcher Odio & Raven.

<sup>6</sup> Bufete Zurcher Odio & Raven.



Por último, es importante destacar que los empresarios chilenos que deseen ingresar a Costa Rica provenientes de los siguientes destinos deben portar su carnet de vacuna de la fiebre amarilla: Bolivia, Venezuela, Brasil, Perú, Colombia y Ecuador. Para los pasajeros en tránsito, no aplica esta normativa.

## 5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

Los productos y servicios chilenos son considerados de excelente calidad y de gran competitividad internacional. La eficiencia y eficacia del profesional chileno es indiscutiblemente uno de los elementos que se resaltan en la evaluación costarricense respecto a los factores comerciales chilenos, es un plus que facilita el contacto de negocios.

Es importante que el exportador maneje muy bien la información de precios, características de los productos (atributos, propiedades, costos etc.) y logística desde Chile. Es vital facilitar en negocio al empresario local y asegurar cumplimiento de compromisos asumidos, por ejemplo: envío de muestras, material promocional, financiar o cofinanciar costo de los registros (cuando aplique), cumplir con las fechas de envío de los productos, responder ante cualquier problema que exista en calidad /o cantidad de los productos.

Se debe tomar en cuenta que el importador juega un papel fundamental en el proceso de la tramitación anterior al ingreso del embarque. Por tal motivo, el establecer una relación transparente con las contrapartes, conlleva al éxito en la inserción de un producto a este mercado.

Dependiendo de los productos, es fundamental apoyar al importador en la promoción de los productos, ya sea realizando eventos de lanzamiento, visitas a terreno a puntos de ventas, degustaciones o demostraciones de los productos y sus bondades, destacando la relación precio/calidad.

Es primordial que los empresarios chilenos respondan a los compromisos asumidos en sus reuniones de negocios, es vital responder a tiempo lo comprometido, en primera instancia puede ser “a la brevedad responderé o enviaré cotización, o la información de interés”. También aplica en caso que la respuesta sea negativa.

Hay que tener presente calendario de fiestas locales y las vacaciones. Los períodos vacacionales más importantes son:

- Navidad y año nuevo: generalmente, las empresas y el gobierno cierran a partir del 15 de Diciembre y hasta el primer lunes del año nuevo.
- Semana Santa: aunque los días feriados por Ley son el Jueves y Viernes Santos, es usual que las empresas y el gobierno cierren para disfrutar a la cuenta de vacaciones, el lunes, el martes y el miércoles Santo.
- Vacaciones: El período escolar es desde Diciembre hasta la segunda semana de Febrero y las de medio año, durante las dos primeras semanas de Julio, más la Semana Santa.

En relación al desarrollo del negocio el empresario chileno debe tener claro los siguientes puntos: proyección de largo plazo, conocimiento del producto, definición clara de los objetivos, mercado meta, abastecimiento adecuado y tener un precio competitivo en el segmento del mercado donde va a participar. Es recomendable que establezcan una relación comercial de “socios” que les permita crecer juntos.

### **Un punto muy importante: Envío de Muestras**

Tomando en consideración que la regulación establece que para el desalmacenaje de muestras para tres categorías de productos (alimentos y bebidas; cosméticos y fármacos), se debe gestionar el permiso ante el Ministerio de Salud. Para ello, es requisito indispensable presentar el Certificado de Libre Venta (CLV), consularizado en el Consulado de Costa Rica en Chile y, a su vez, refrendados por el Ministerio de Relaciones Exteriores en Costa Rica.

- **Envío de Muestras para degustación y exhibición en eventos**

En relación al envío de muestras de alimentos y bebidas destinados a degustaciones y exhibición en eventos, con el apoyo de la Oficina Comercial de ProChile en Costa Rica, se deberá considerar lo siguiente:

La Oficina Comercial tiene establecido un procedimiento de apoyo a las empresas exportadoras chilenas para tramitar el permiso de ingreso de muestras para “Degustación y Exhibición de Productos”. Los exportadores chilenos interesados podrán dirigirse a la Oficina Comercial con una anticipación al evento de, a lo menos 30 días corridos (previos al envío de las muestras), para iniciar la tramitación de dicho permiso y contar con una información detallada de dicho procedimiento y los requisitos y cada uno de los trámites que se deben cumplir.

Cabe señalar que, en ningún caso, ProChile podrá incurrir en gastos para des-almacenar las muestras.

## 6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

Costa Rica, al igual que muchos otros países latinos, tiene costumbres muy similares a las de países dentro de su entorno. La gente es muy cercana, amable y servicial. El turismo es su principal industria y por ello son muy amables con todos los visitantes.

Las citas pueden hacerse vía correo electrónico y reconfirmarse antes del viaje de negocios, cuando la entrevista es en la sede empresa, es recomendable llegar puntualmente y reconfirmar de ser posible un día antes. Usualmente las citas suelen durar de 30 a 45 minutos. Es importante considerar que las citas se inician conversando generalmente acerca de Chile, contingencia, cercanía, etc. (tener presente que la señal internacional de TVN es muy vista en Costa Rica).

Los almuerzos suelen ser de negocios, cuando las reuniones coinciden a última hora de la mañana. Las cenas son reuniones más sociales, donde suelen ser invitadas las señoras o parejas de los asistentes. Un buen tema de conversación son las bellezas naturales de Costa Rica, el fútbol, entre otros.

La seriedad al momento de hacer los negocios es uno de los elementos claves para lograr resultados beneficiosos, puntualidad en los pedidos, franqueza sobre las características de los productos, seguimiento al proceso de comercialización.

A los costarricenses se les denomina comúnmente “ticos”, por la tendencia a usar diminutivos y acortar las palabras.

Tanto los hombres como las mujeres de negocios frecuentemente estrechan las manos en señal de saludo. Los abrazos entre hombres de negocios solamente se dan cuando existe una relación cercana familiar o de amistad, de lo contrario es poco frecuente.

En cuanto a la vestimenta, los hombres de negocios suelen utilizar trajes conservadores, siempre con corbata. Para entrevistas en el área técnica son más sencillos para vestirse, pero casi siempre acompañado de chaquetas deportivas. Las mujeres suelen vestir faldas y blusas, en caso de utilizar pantalones, deben acompañarse de chaquetas.

Los costarricenses son bastante formales en el trato y no se acostumbra tutearse de inmediato. Las personas que no poseen títulos profesionales pueden ser llamados como: Señor, Señora o Señorita, también el trato de usted, acompañado del Don o Doña es bien aceptado.

Los costarricenses son muy hospitalarios, pero no suelen invitar a sus casas, hasta que sus relaciones personales no son algo más cercanas con sus invitados. Una vez que han estrechado relaciones, pueden surgir invitaciones a su casa.

# 4. INFORMACIÓN ADICIONAL

## 1. ORGANISMOS RELEVANTES

**Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.** <http://www.comex.go.cr>.

Entidad encargada de la formulación, planificación y la dirección de las políticas de comercio exterior, de inversiones y de cooperación económica externa en materia de comercio exterior.

**Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).** [www.procomer.com](http://www.procomer.com). Entidad homóloga a ProChile.

**Ventanilla Única de Comercio Exterior.** Creada bajo acuerdo presidencial en 1988, pertenece a la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), es conocida por sus siglas VUCE y es la oficina que integra en un punto físico único, a delegados de las diferentes instituciones involucradas en el otorgamiento de permisos y autorizaciones de importación. <http://www.procomer.com/contenido/ventanilla-%C3%BAnica-de-comercio-exterior.html>

**Sistema de notas técnicas de comercio exterior en línea.** Es un sistema creado con el fin de que los permisos, tanto de importación como de exportación, puedan solicitarse de forma expedita por vía electrónica, a través de la página de PROCOMER. El sistema es gratuito y puede ser utilizado, tanto por agencias de aduanas como por empresas importadoras y exportadoras, utilizando el “Formulario de Autorización de Desalmacenaje (FAD)”. Se sugiere consultar el sitio:

Para consultar cada una de las **NOTAS TECNICAS DE IMPORTACIONES**, favor acceder el sitio:

[http://www.procomer.com/contenido/descargables/MANUAL\\_DE\\_NOTAS\\_TECNICAS\\_DE\\_IMPORTACION.pdf](http://www.procomer.com/contenido/descargables/MANUAL_DE_NOTAS_TECNICAS_DE_IMPORTACION.pdf)

**Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG):** <http://www.mag.go.cr>, contiene información reglamentaria para la introducción de productos silvoagropecuarios.

**Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).** <http://www.sfe.go.cr/importaciones/>

**Trámites:** Para facilitar la búsqueda de información, hay una guía para que ingrese en el Catálogo Nacional de Trámites, en el que encontrará una descripción de cada una de las gestiones que usted puede realizar en el SFE. <http://www.sfe.go.cr/tramites/>

Para consultas al Manual de **Procedimientos** de SFE:

<http://www.sfe.go.cr/importaciones/PROCEDIMIENTOS.pdf>

Para consultar los **requisitos Fitosanitarios** de un determinado producto:

<http://www.sfe.go.cr/SFECuarentena.aspx/RequisitosImportacion/ConsultarRequisitosImportacion.aspx>

**Para consulta de requisitos zoonosanitarios, se sugiere visitar el sitio:** [www.senasa.go.cr](http://www.senasa.go.cr)

Ministerio de Salud en su sitio pone a disposición del usuario, el sistema de información especial para las empresas, el cual facilita a los interesados el acceso a servicios que brinda esta institución:

<http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/menu-superior-empresas-ms/menu-superior-empresas-servicios-ms>

**Ministerio de Economía, Industria y Comercio:** En el link: <http://www.reglatec.go.cr/etGuias.htm> se encuentran las guías informativas sobre la reglamentación del etiquetado.

En: <http://www.reglatec.go.cr/regNacionales.htm> En esta página encontrará los reglamentos nacionales, técnicos, leyes, decretos, resoluciones y otra legislación nacional, aplicable a diversos sectores nacionales. Para mayor facilidad, se han dividido en dos grandes sectores:

**Sector alimentario:** Contiene toda la legislación nacional actualizada que productores nacionales y extranjeros deben cumplir para poder colocar los productos en el mercado.

**Sector no alimentario:** Contiene la legislación nacional actualizada que productores nacionales y extranjeros deben cumplir para poder colocar los productos en el mercado.

**Banco Central de Costa Rica:** se encuentra toda la información económica del país, sobre el tipo de cambio y demás indicadores económicos actualizados. [http://www.bccr.fi.cr/flat/bccr\\_flat.htm](http://www.bccr.fi.cr/flat/bccr_flat.htm)

**Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:** es posible obtener estadísticas relevantes en cuanto a las importaciones realizadas por Costa Rica. <http://www.inec.go.cr/>

**Ministerio de Hacienda:** contiene información arancelaria y código de cada producto. <http://www.hacienda.go.cr/tica/consultas/hdbaranc.aspx>

## 2. FERIAS COMERCIALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

### Feria EDIMAQ 2016,

Fecha: 19 al 22 de Julio,

Lugar: Centro de Exposiciones Pedregal, La Asunción de Belén Heredia, Costa Rica.

Página Web: <http://construccion.co.cr/edimag/index.php>

Exhibición exclusiva de: Equipo, Maquinaria, Materiales de Construcción. Acabados Industriales, Infraestructura, servicios financieros, entre otros.

### FERIA EXPHORE

Fecha: 31 de mayo, 1 y 2 de junio del 2016

Lugar: Centro de Exposiciones Pedregal, La Asunción de Belén Heredia, Costa Rica.

Página Web: [www.exphore.com](http://www.exphore.com)

Exhibición de productos y servicios para el canal HORECA (Hoteles y restaurantes)

### EXPOFERRETERA 2017

Fecha: 27,28 y 29 de mayo del 2017

Lugar: Centro de Exposiciones Pedregal, La Asunción de Belén Heredia, Costa Rica.

Página Web: [www.expoferreteria.com](http://www.expoferreteria.com)

La Expo ferretera es patrocinada por la revista TYT. Es el centro de negocios ferreteros donde se reúnen los más importantes proveedores del sector, los compradores con alto poder de decisión y principales participantes del mercado de ferretería y materiales de construcción.

### XIV CONGRESO NACIONAL DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Fecha: 7 de junio

Lugar: Hotel Wyndham Herradura

Exposición de Bienes y Servicios para la Industria Alimentaria y Empresas Afines

Organiza: Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria –CACIA-

Página Web: [www.cacia.org](http://www.cacia.org)

Es la plataforma de negocios más importante en el sector de la industria de alimentos y bebidas de Costa Rica; con una completa exhibición de empresas proveedoras de materias primas, equipos, maquinarias, tecnología, aceites de grado alimenticio, laboratorios, equipo de limpieza, servicios bancarios, suministros, asesorías en mercadeo, finanzas, promoción, retail, legal, así como la exposición de varios sectores

## ANEXO NO. 1

### COSTA RICA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE EL MUNDO

2015, \* por subpartida arancelaria

Nº	Subpartida	Descripción**	Valor US\$	Partic. %
1	271019	Los demás aceites de petróleo o mineral bituminoso, excepto aceites ligeros	630.6	4.1%
2	271012	Aceites ligeros (livianos) y preparaciones de petróleo o de mineral bituminoso	605.9	3.9%
3	300490	Otros medicamentos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	442.5	2.9%
4	870323	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1,500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm <sup>3</sup>	376.4	2.4%
5	851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	364.4	2.4%
6	860900	Contenedores (incluidos los contenedores cisterna y los contenedores de depósito) especialmente concebidos y equipados para uno o varios medios de transporte	196.8	1.3%
7	851762	Aparatos para la recepción, conversión, emisión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento ("switching and routing apparatus")	159.2	1.0%
8	100590	Maíces	158.8	1.0%
9	392690	Manufacturas de plástico	156.2	1.0%
10	870421	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diesel o semi-diesel), de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	148.7	1.0%
11	870322	Vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1,000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1,500 cm <sup>3</sup>	144.7	0.9%
12	901839	Las demás jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares	136.1	0.9%

13	847130	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 Kg., que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	131.9	0.9%
14	210690	Las demás preparaciones alimenticias	122.4	0.8%
15	120190	Las demás habas de soya (soja), incluso quebrantadas	114.0	0.7%
16	870210	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi-Diesel)	94.0	0.6%
17	740811	Alambre de cobre refinado, con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	93.8	0.6%
18	300210	Antisuecos (suecos con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico	93.2	0.6%
19	851770	Partes de teléfonos y demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos	86.2	0.6%
20	852872	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado, en colores	83.6	0.5%
21	870333	Vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semidiesel), de cilindrada superior a 2,500 cm <sup>3</sup>	77.0	0.5%
22	732690	Manufacturas de hierro o acero	73.5	0.5%
23	854231	Procesadores y controladores, incluso combinados con memorias, convertidores, circuitos lógicos, amplificadores, relojes y circuitos de sincronización, u otros circuitos	71.5	0.5%
24	480519	Papeles para acanalar	70.6	0.5%
25	901890	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía y veterinaria	67.9	0.4%
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4,700.1</b>	<b>30.3%</b>
Las demás			10,804.3	69.7%
<b>TOTAL</b>			<b>15,504.5</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: COMEX con base en cifras del BCCR. Datos preliminares sujetos a revisión.

\*Datos preliminares sujetos a revisión.

\*\*La descripción se adjunta únicamente como referencia.