

# CÓMO HACER NEGOCIOS CON COSTA RICA 2014

## 1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

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

Entre Chile y Costa Rica existe un **Tratado de Libre Comercio**, el cual 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 (acuerdos) vigentes con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua.

Además de un **Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones**, vigente desde julio 2002.

### 2. COMERCIO CON CHILE

En el año 2013, las exportaciones chilenas a Costa Rica alcanzaron 261 millones de dólares (un 54% del total exportado por Chile a Centroamérica y 100% son exportaciones no cobre), un 0.7% menos que el año anterior. Cabe señalar, que tuvieron un mejor comportamiento que el total de las exportaciones de Chile, las que disminuyeron en un 1% respecto del año precedente.

A su vez, este monto exportado implica un 309% de crecimiento respecto del 2002, año que entró en vigencia el TLC entre ambos países. En el siguiente cuadro se aprecia cifras totales:

|                          | 2002<br>MMUS\$ | 2012<br>MMUS\$ | 2013<br>MMUS\$ | Crecimiento<br>% 2002-<br>2013 | Crecimiento<br>% 2012-2013 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------------------|----------------------------|
| Exportaciones            | 64             | 263            | 261            | 309%                           | -0.7%                      |
| Importaciones            | 4              | 26             | 25             | 550%                           | -3.8%                      |
| Balanza<br>Comercial     | 60             | 237            | 236            | 295%                           |                            |
| Intercambio<br>Comercial | 68             | 290            | 286            | 326%                           | -1%                        |

Fuente: Banco Central de Chile

A nivel sectorial, 148 millones corresponden a manufacturas, representando el 55% del total exportado por Chile, las que disminuyeron en un 0.05%, principalmente por menores envíos de envases metálicos (único sector que tuvo este comportamiento). Le sigue, en orden de valor, Alimentos agropecuarios son 49 millones, 15% de aumento en sus exportaciones. El comportamiento del total de sectores se aprecia en el siguiente cuadro:

| Sector                         | 2012<br>MMUS\$ | 2013<br>MMUS\$ | Crecimiento<br>% 2012-2013 |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| <b>Alimentos Agropecuarios</b> | 42             | 49             | 15%                        |
| <b>Alimentos Mar</b>           | 3              | 4              | 33%                        |
| <b>Alimentos Vino</b>          | 9              | 10             | 11%                        |
| <b>Industria Forestal</b>      | 48             | 50             | 4%                         |
| <b>Manufacturas</b>            | 157            | 148            | -0.05                      |
| <b>Minerales</b>               | 0              | 0.3            |                            |
| <b>Otros</b>                   | 4              | 0              |                            |

Fuente: Banco Central de Chile

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

En el año 2013, Chile representó el 1.5% del valor total importado por Costa Rica y ocupó el puesto N°. 11 en la tabla de los países proveedores.

Chile como proveedor en Costa Rica se puede señalar lo que representa en participación en algunos productos:

|     |   |
|-----|---|
| 53% | Alambre de cobre                                    |
| 96% | Madera Pino insigne aserrada y otras presentaciones |
| 67% | Cartulinas  |
| 94% | Leche condensada                                    |
| 55% | Vino envasado                                       |
| 69% | Fruta Fresca  |
| 98% | Salmón congelado                                    |
| 44% | Carne cerdo congelada                               |
| 1%  | Medicamentos para consumo humano                    |

### 4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS

**Alimentos Agropecuarios:** alimentos procesados para los canales de retail y horeca/food service, se suman productos para “consume sano” y “libre de gluten”. Importante que tengan buena relación precio/calidad y considerar volúmenes del mercado, que en su mayoría tiende a ser consolidado.

**Alimentos Mar:** 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 Vino:** Si bien el mercado tiende a saturarse existen espacios para vinos premium con reconocimiento internacional, así como vinos de menor precio, especialmente para canal Horeca. Se aprecia en el mercado una mayor diversificación de productos como vinos orgánicos, vinos en lata.

Dada la importancia del sector turismo, 6% del PIB de Costa Rica, la industria de alimentos y bebidas orientadas a los canales horeca/food service, tiene gran aceptación entre importadores y distribuidores de este canal de comercialización.

**Industria Forestal:** los productos forestales chilenos son los que tienen mayor demanda en el mercado de Costa Rica. La oferta local es escasa, y no está orientada especialmente a los segmentos que la utilizan, como lo es la madera chilena. Los subsectores que han logrado un mayor desarrollo son madera aserrada de pino insigne (radiata), madera cepillada para la fabricación de partes y piezas de carpintería para construcciones, tableros de fibra de madera, molduras y las demás maderas contrachapadas, entre otros.

Cabe señalar, que Chile es el principal proveedor de madera aserrada, cerca del 96% del total importado por Costa Rica. Las principales oportunidades son para productos orientados a la construcción, fabricación de muebles, además de la industria de tarimas para las exportaciones costarricenses, especialmente de fruta fresca, medicamentos y otros.

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:** 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 e inversión chilena de la empresa CFR y productos de limpieza.

**Servicios:** El sector de servicios ha generado una transformación en la estructura de la economía costarricense, Costa Rica se está posicionando como un líder regional en servicios de informática y tecnologías de la información, así como en servicios empresariales. Durante los últimos 14 años, las exportaciones de servicios han crecido, en promedio, un 9,6% anual. Las exportaciones de servicios de informática e información y de servicios empresariales, están liderando este impulso, con un crecimiento promedio anual de 21,8% en el período 1999-2012. Por primera vez, en 2012 las exportaciones de estos dos sectores fueron superiores a las exportaciones de productos agrícolas, alcanzando una participación del 15,6% dentro de las exportaciones totales del país.

La competencia en el mercado de telefonía móvil ha permitido una mayor accesibilidad y uso de 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

## 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 N°4961, 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 período determinado (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.

En el siguiente enlace se puede ver el “Manual de Notas Técnicas de Importación” y de otros trámites previos a la importación elaborado por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). En este documento se expone los pasos para realizar un trámite de importación así como las notas técnicas que corresponde a los productos

[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)

Tal como se menciona en dicho manual, 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<sup>1</sup> (Cumplimiento de

<sup>1</sup> Manual de Notas técnicas para la Importación en [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)

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 y 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.<sup>2</sup> (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.

Dependiendo del producto los registros se hacen ante diferentes instancias del ministerio de Salud:

- Los productos alimenticios deben solicitar el registro ante el Departamento de Control de Alimentos del Ministerio de Salud. NOTA TECNICA DE IMPORTACION No. 50<sup>3</sup>
- Los productos químicos, agropecuarios y sanitarios se registran en el Departamento de Sustancias Tóxicas y Medicinas del Trabajo del Ministerio de Salud.
- Los medicamentos, cosméticos, productos sanitarios, estupefacientes y psicotrópicos se registran en el Departamento de Drogas, Estupefacientes, Controles y Registro del Ministerio de Salud. NOTA TECNICA DE IMPORTACION No. 57<sup>4</sup>

A continuación un cuadro resumen para realizar un registro sanitario:

| Preguntas frecuentes              | Registro de Alimentos   | Registro de medicamentos  | Registro de cosméticos   |
|-----------------------------------|---|---|--|
| Quien puede realizar el registro? | Cualquier persona natural o jurídica que cuente con permiso de funcionamiento <sup>5</sup> otorgado por el Ministerio de Salud. Las empresas extranjeras deben de estar debidamente establecidas en el país o contar con alguna representación. | Cualquier persona natural o jurídica que cuente con permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud. Las empresas extranjeras deben de estar debidamente establecidas en el país o contar con | Cualquier persona natural o jurídica que cuente con permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud. Las empresas extranjeras deben de estar debidamente establecidas en el país o contar con alguna |

<sup>2</sup> Idem 1

<sup>3</sup> Idem 1

<sup>4</sup> Idem 1

<sup>5</sup> Es el documento otorgado por el Ministerio de Salud a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en los reglamentos correspondientes.

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  |  | alguna representación.  | representación.   |
| Cuales 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  | US \$100 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)   | US\$500 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)                           | US\$200 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 TODO 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 TODO 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 TODO 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. |
| 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                | 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  | 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  | 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   |

|                                    |   |  |   |
|------------------------------------|---|--|---|
| sanitario de un producto a la vez? | identifica al producto.<br>Es requerido que la persona se registre ante el Ministerio de Salud, haciendo uso de la fórmula <b>“Registro existente”</b> . Debe pagar los US \$100. | producto y una vez registrado, el número identifica al producto.<br>Es requerido que la persona se registre ante el Ministerio de Salud, haciendo uso de la fórmula <b>“Registro existente”</b> . No debe pagar los US\$500. | registrado, el número identifica al producto.<br>Es requerido que la persona se registre ante el Ministerio de Salud, haciendo uso de la fórmula <b>“Registro existente”</b> . No debe pagar los US\$200. |
| Tiempo estimado del trámite        | Tres meses  | Diez meses   | Seis meses  |

Fuente: Elaboración propia ProChile con datos del Ministerio de Salud de 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.

[Guía para el Registro de Equipo y Material Biomédico - Octubre 2012.pdf](#)

[Guía para el Registro de Químicos - Octubre 2012.pdf](#)

[Guía para la obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento - Octubre 2012.pdf](#)

Cabe señalar, que el Ministerio de Salud de Costa Rica está implementando un sistema que agilizará este trámite en la plataforma digital, a través de la dirección electrónica: [www.registrelo.go.cr](http://www.registrelo.go.cr), este sistema permitirá acelerar el proceso de inscripción de los productos a 15 días y crear un expediente único electrónico completo del producto.

A partir del primer trimestre del año 2014, si iniciarán de forma paulatina los trámites de registro de alimentos, cosméticos, equipo y material biomédico y productos naturales. Toda persona física o jurídica puede utilizar la plataforma Regístrelo 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.

**Información a tener presente:**

- Los productos alimenticios, cosméticos químicos, sustancias tóxicas, pesticidas, agroquímicos e insecticidas, requieren de un Certificado de Libre Venta, para comprobar que son de libre venta y consumo 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 del país de origen y ratificado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Costa Rica.
- Para comercializar, importar y distribuir alimentos con un nombre determinado y marca de fábrica y las materias primas alimentarias, se debe obtener previamente su Registro y solamente se registran los alimentos importados que sean de libre venta en el país de origen.
- El Registro Sanitario tiene vigencia por cinco años y la inscripción tiene la vigencia que le quede al registro al momento de que el producto es inscrito.
- El Registro y la Inscripción pueden ser renovados, presentando nuevamente los requisitos. Para la renovar la Inscripción es necesario que el producto tenga el Registro vigente.



- Se exceptúan del registro los alimentos importados temporalmente, las muestras sin valor comercial, las materias primas y los aditivos alimentarios; sin perjuicio de los controles que ejercen las autoridades de salud sobre este tipo de productos.

Por último, a modo de información se menciona que, a nivel centroamericano, en particular a través del Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), se han adoptado una serie de reglamentos técnicos para la homologación de los requisitos y procesos, tanto de registros sanitarios como etiquetado de productos como el reconocimiento mutuo de registros sanitarios, que solo aplica a productos originarios de los países centroamericanos. Esto implica que tendrán reglamentos comunes y en algunos casos procedimientos abreviados. Para mayor información, se sugiere revisar el siguiente enlace:

<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentoMatriz.aspx?ClasificacionId=2>

### 3. CERTIFICACIONES

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

- Todos los productos y subproductos agrícolas requieren Certificados Fitosanitarios. Todos los productos pecuarios y del sector pesquero, requieren Certificados Zoosanitarios.
- 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, 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 encuentran 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

En el año 2013, según proyecciones del INEC, la población de Costa Rica, asciende a 4.713.168 personas, cerca del 70% tiene entre 15 y 64 años. El PIB per cápita (PPA) de US\$ 10.528,2 (a diciembre del 2013, según el Banco Central) y el turismo es de aproximadamente 3 millones de visitantes al año, representando el 6% del PIB del país.

Costa Rica se encuentra dividida políticamente en 7 provincias: San José, Alajuela, Heredia, Cartago, Guanacaste, Puntarenas y Limón. Estas provincias se dividen en 81 cantones y estos a su vez en 463 distritos. San José concentra el 30% de la población del país, a su vez la Gran área metropolitana - GAM (San José, Alajuela, Heredia, Cartago) vive aproximadamente el 61.7% de la población total del país y el 65,6% de la fuerza laboral total nacional.

Existen importantes incentivos para 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.

Otro mercado a destacar es lo referente a las compras públicas, sector muy relevante en Costa Rica, las cuales cerca del 85% se pública, licita y adjudica en el portal [www.mer-link.co.cr](http://www.mer-link.co.cr)

En la relación comercial Costa Rica - Chile, cabe mencionar lo siguiente:

- Entre Chile y Costa Rica existe un Tratado de Libre Comercio, el cual 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).
- 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.
- Costa Rica, recuperación construcción
- Crecimiento demanda de manufacturas de cobre, hierro y acero.
- 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 (45 a 50% del mercado).
- El mercado de Costa Rica se da una tendencia a consumir sano y es amigable con el medio ambiente.

En resumen existe tendencia a consumir:

- Productos libres de gluten
- Incipiente, pero creciente interés por 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

En Costa Rica no existe información que permita clasificar a la población según segmento por poder adquisitivo, la información existente es INEC que presenta población por quintiles. La última información disponible señala que el quintil más pobre representa el 23% de la población y el más rico el 17%.

El consumidor en Costa Rica ha ido sofisticando su consumo influenciado 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 precio, 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 2013 el 48.5% de las importaciones de Costa Rica provienen de éste mercado ). Los productos norteamericanos están presentes en todos los sectores, alimentos, bebidas, ferretería, seguridad industrial, entre otros.<sup>6</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

<sup>6</sup> Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

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.

Dada la importancia del sector turismo, 6% del PIB de Costa Rica, la industria de alimentos y bebidas orientadas a los canales horeca/food service tiene gran aceptación entre importadores y distribuidores de este canal de comercialización.

Se suma la tendencia de consumir sano, dados los altos niveles de obesidad en el país, especialmente en los niños. Las autoridades gubernamentales tienen como prioridad incentivar el consumo de alimentos que contribuyan a una mejor calidad de vida. Así consumo de productos y servicios amigables con el medio ambiente.

### 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 y proveedores.

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. 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 terminar con 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 temas de actualidad, evitando temas como la política, y otros que eventualmente pudieran ser conflictivos.

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

Para concertar una cita, el teléfono sigue siendo una herramienta imprescindible como también se usan 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 atenderán la entrevista.

Se reitera que los empresarios locales buscan en el exportador/proveedor un real socio comercial que les permita avanzar juntos en base al interés común en el desarrollo de negocios, honestidad y transparencia. El logro de los objetivos en el mercado debe ser una responsabilidad compartida.

### 4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

En cuanto a las políticas y forma de negociar se rige por la norma internacional. 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 tremendamente visitado por exportadores individuales o por misiones comerciales, iniciativas que son complementadas por los gobiernos que hacen grandes inversiones en promoción y difusión apoyando la oferta de las delegaciones

empresariales, lo que ha beneficiado la inserción de nuevas líneas de productos provenientes de países tales 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>7</sup>

La Oficina Comercial cuenta con el apoyo de firmas de abogados especializados en derecho comercial, por lo que siempre que las empresas chilenas visitan el país se agenda una reunión (sin costo alguno), para una asesoría preliminar, pues es importante conocer la legislación existente, así como los términos de un contrato, que depende del tipo de relación que se desea establecer.

En relación a las formas de pago, se usan por adelantado, crédito, carta de crédito y garantía bancaria.<sup>8</sup>

Por último, es importante destacar que los empresarios chilenos que deseen ingresar a Costa Rica **procedentes** 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 (bondades, propiedades, economías, 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 trámites de autorización de la importación, anteriores al ingreso del embarque. Por tal motivo, el establecimiento de una relación transparente, conlleva al éxito en la inserción de un producto a este mercado.

Dependiendo de los productos, es fundamental apoyar al importador en su promoción en el mercado, ya sea realizando eventos de lanzamiento, visitas a terreno a puntos de venta, 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.

<sup>7</sup> Bufete Zurcher Odio & Raven.

<sup>8</sup> Bufete Zurcher Odio & Raven.

Hay que tener presente el 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 fundamental que establezcan una relación comercial de “socios” que les permita crecer juntos.

### **Un punto muy importante es el envío de Muestras**

Tomando en consideración que la regulación establece que para el desalmacenaje de muestras de estas tres categorías de productos (alimentos y bebidas; cosméticos y fármacos), se debe gestionar el permiso ante el Ministerio de Salud y 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.

En relación al envío de muestras de alimentos y bebidas a **través de la Oficina Comercial de ProChile Costa Rica**, se debe considerar:

Dependiendo el uso o destino de las muestras, hay 2 opciones:

#### **a. Muestras para degustación y exhibición**

ProChile deberá redactar una carta al Ministerio de Salud de Costa Rica/Dirección de Atención al Cliente, donde solicitará un permiso de “Degustación y Exhibición de Productos”. En la carta debe indicarse el uso que se le dará a las muestras. Prochile entregará la carta (junto con el certificado de libre venta original y debidamente consularizado y la factura proforma) ante la Dirección de Atención al Cliente del Ministerio de Salud de Costa Rica el cual tiene un plazo de 10 días hábiles para la entrega del permiso.

Para lo anterior, el empresario (a) deberán enviar vía courier, a la Oficina Comercial de ProChile Costa Rica, los siguientes documentos con al menos 18 días hábiles de anticipación a la recepción de las muestras en Costa Rica:

Certificado de Libre Venta de los productos a degustar original y consularizado en el Consulado de Costa Rica en Chile ([consulado@costarica.cl](mailto:consulado@costarica.cl) teléfono: 23341600). Este trámite tiene un costo de US\$ 40. El mismo se debe cancelar en el banco que el Consulado de Costa Rica en Chile haya designado para tales efectos.

Factura proforma de las muestras a enviar.

Luego el empresario (a) deberá informar a la Oficina de ProChile CR, la empresa Courier (contacto) elegido para el transporte de las muestras, a objeto que se le envíe copia del oficio emitido por el Ministerio de Salud de Costa Rica para el respectivo desalmacenaje

La empresa de courier debe presentar ante “Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER (entidad encargada de los trámites de exportación e importación en Costa Rica)”, toda la documentación requerida para la autorización del desalmacenaje de las muestras.

**b. Otros usos (diferentes a la degustación ).**

Cantidad permitida: 3 unidades

La Oficina de ProChile redactará una carta la cual será entregada a la empresa de courier (elegida por el empresario (a) en la cual se hará constar que las muestras no serán utilizadas para fines de degustación, y se especificará su uso.

La empresa de courier se encargará de tramitar el permiso ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior de PROCOMER (idem caso anterior).

**En ambos casos favor considerar:**

- El empresario (a) deberá enviar las muestras a:  
  
 Marcela Aravena Castillo Directora ProChile Costa Rica - Embajada de Chile  
 Dirección: 225 al Sur del Automercado Los Yoses  
 Teléfono: 506-2224-1547
- El servicio a contratar deberá ser Puerta a Puerta
- El empresario debe gestionar los permisos en coordinación con la Oficina Comercial, al menos 18 días hábiles antes del envío de las mismas.
- ProChile no puede incurrir en ningún costo para desalmacenar 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 llega 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 mujeres 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 de 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 deben 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, puede que le inviten 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 TÉCNICAS 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 facilitarle 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/asp/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>

**Registros:** <http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/servicios-registros-ms>. Para obtener la información se debe solamente pinchar el sector que le interesa.

- **Registro de Alimentos**
- **Registro de Cosméticos**
- **Registro de Medicamentos**
- **Productos higiénicos**
- **Registro de Productos Naturales**
- **Registro de Equipo y Material Biomédico**
- **Registro de Productos Químicos y Peligrosos**

**Requisitos:** <http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms>

1. **Medicamentos:** [http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat\\_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/241-medicamentos](http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/241-medicamentos)
2. **Cosméticos:** [http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat\\_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/239-cosmeticos](http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/239-cosmeticos)
3. **Alimentos:** [http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat\\_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/212-alimentos](http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/212-alimentos)
4. **Registro de Equipo y Material Biomédico:** [http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat\\_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/211-equipo-y-material-biomedico](http://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ciudadanos-servicios-requisitos-ms/cat_view/133-direccion-de-atencion-al-cliente/205-servicios/207-requisitos/211-equipo-y-material-biomedico)

**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

### **EXPOFERRETERA 2014**

Fecha: 30,31 de mayo y 1 de junio 2014

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

Página Web: <http://www.expoferreteria.com>

Contacto: Braulio Chavarría, Asesor comercial

E-mail: [braulio.chavarria@eka.net](mailto:braulio.chavarria@eka.net)

Teléfono: (506) 7014-3611

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.

### **EXPHORE Expo Hoteles y Restaurantes**

Fecha: 6 al 8 de mayo del 2014

Lugar: Eventos Pedregal, Belén, Heredia, Costa Rica.

Página Web: <http://www.exphore.com>

Contacto: Guillermo Rodríguez, asesor comercial

e-mail: [guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net)

Teléfono: (506) 8997-1651

Este evento cuenta con más de 200 stands de proveedores de la industria con productos, servicios, actividades y concursos. Los visitantes pueden identificar oportunidades que les ayuden a hacer más eficiente su negocio y permite a los proveedores introducir nuevos productos y fortalecer relaciones con los clientes.

### **CONGRESO CENTROAMERICANO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA**

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

Fecha: 10 de junio del 2014

Organiza: Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria –CACIA-

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

Contacto: Mario Montero, Director Ejecutivo.

Teléfono: (506) 2234-1127

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