

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

ESTUDIO DE LAS ACCIONES DEL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y
CULTO DE COSTA RICA DENTRO DE LA RELACIÓN COMERCIAL CON LOS
PAÍSES BAJOS EN EL PERIODO 2010-2016.

Trabajo Final de Investigación aplicada sometido a la consideración de la Comisión del
Programa de Estudios de Posgrado en Administración Pública para optar al grado y
título de la Maestría Profesional en Diplomacia

KATHERINE TAPIA ÁLVAREZ

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica

2021

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios, quién me dio la oportunidad de llevar a cabo mis estudios en Diplomacia con salud, trabajo y bienestar. La promesa Al Más Grande y Poderoso, de llevar su mensaje de amor a todos los lugares donde este logro me lo permita.

Asímismo, dedico este trabajo a mi esposo Andrés, quien estuvo conmigo desde el momento de mi ingreso al programa hasta el día final del mismo, apoyándome moralmente, así como con las cargas diarias de la familia para yo poder completar mi maestría. Mi familia que está hoy, y que estará; son la razón de ser de todos mis esfuerzos para que tengan la mejor versión de mí.

A mis padres y hermanas, por siempre creer en mí, haciéndome creer que el único límite que tendría en mi vida, eran los que yo decidiera que así lo fueran. Su ejemplo de lucha en cada una de sus tareas en la vida, de cómo convertir la nada, en grandes logros a partir de trabajo, dedicación y visión, y siempre poniendo mis proyectos en las manos de Dios.

Agradecimientos

Agradecer a todos los profesores de la generación 2015-2016 del Programa de Maestría en Diplomacia del Instituto Manuel María Peralta por sus lecciones que llevaré en mi memoria en toda mi vida profesional que está por venir.

Un especial agradecimiento a mi tutor de tesis, Michel Chartier Fuscaldo por ser inspiración con sus experiencias profesionales para cuestionar y brindar soluciones y mejores prácticas para la diplomacia costarricense. A mis lectores, Jeannette Valverde y Rafael Sánchez, por guiar y dar las sugerencias que darían a mi trabajo un nivel de excelencia tan alto como su profesionalismo. Sobre todo, por acompañarme con paciencia y disponibilidad durante donde años de proceso de investigación.

A los profesores de la Maestría Carlos Cascante y Jorge Saénz Carbonnel, por ser profesores inspiradores en temas diplomáticos y políticos durante mi estancia en el programa de Maestría. Me llevo la pasión por la Investigación y la Historia tras haber compartido las aulas con tan grandes académicos.

Asimismo, al funcionario Juan Andrés Zamora, Asesor del Departamento Diplomático en la Dirección de Servicio Exterior, por facilitar los informes de promoción comercial del país en estudio ante la urgencia del presente trabajo.

A mis jefes de Citi Service Center Costa Rica, por siempre brindarme las oportunidades y flexibilidades para poder finalizar una meta personal tan importante, como es mi Maestría en Diplomacia.

“Este trabajo final de investigación aplicada fue aceptado por la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado en Administración Pública de la Universidad de Costa Rica, como requisito parcial para optar al grado y título de la Maestría Profesional en Diplomacia”

Dr. Roberto Guillén Pacheco
**Representante del Decano
Sistema de Estudios de Posgrado**

M. Sc. Michel Chartier Fuscaldo
Profesor Guía

Dra. Jeannette Valverde Chaves
Lectora

M. Sc. Rafael Sánchez Meza
Lector

M. Sc. José Martí Álvarez Hidalgo
Coordinador del Programa de Posgrado en Maestría en Diplomacia

Katherine Tapia Álvarez
Sustentante

Contenido

.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimientos.....	iii
Hoja de Aprobación.....	iv
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Introducción	1
Capítulo I.....	4
Justificación del tema	4
Problema de Investigación	6
Objetivos	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos	6
Limitaciones	7
Marco metodológico.....	7
Tipo de investigación	7
Enfoque de Investigación.....	8
Tipos de fuente	8
Instrumentos.....	8
Procedimientos (para aplicar el tratamiento y para recolectar la información)	9
Variables.....	10
Capítulo II: Referente teórico	12
Medidas de medición de eficacia de la diplomacia económica	14
Capítulo III: Resultados	21
Sección i: Antecedentes históricos y políticos de las relaciones bilaterales de Costa Rica y los Países Bajos.....	21
Sección ii: Exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos, durante el periodo 2010-2016: composición y comportamiento.	53
Sección iii: Revisión de los Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de Costa Rica en Reino de los Países Bajos para la identificación de potenciales acciones que influyeron en el aumento en las exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos 2010-2016.	74
Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones.....	93

Bibliografía.....	97
Anexos	101
Anexo I: Artículo 8 sobre Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, perteneciente al Reglamento (CE) No 980/2005 del Consejo de la Unión Europea.....	101
Anexo II: Ejemplo de Matriz de gestión propuesta para diplomacia económica	102

Resumen

A pesar que la diplomacia entre los Países Bajos y Costa Rica surge ante los intereses de los países en obtener reconocimiento y aprovechar las relaciones comerciales, en la década de los años 2000 se ha supuesto una división de la política comercial dentro de las áreas de acción de las embajadas de Costa Rica en el extranjero.

Dentro de los hallazgos de la presente investigación, no se encuentra mayor evidencia en los Planes Anuales de Trabajo que comprueben la incidencia del accionar del Ministerio de Relaciones y Culto de Costa Rica, en este aumento. Ante esto, se propone un modelo de gestión llamada *Contratos versus contactos*, el cual tiene como beneficio ser un indicador centralizado y estándar para la institución en materia de diplomacia económica. Adicionalmente, según lo señalado por el señor Erick Ulate, para la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), la herramienta propuesta tiene el beneficio de ser un envío periódico, sostenible y estándar de los contactos comerciales por parte de las embajadas de Costa Rica en el exterior. Finalmente, para Costa Rica, la herramienta viene a acercar la gestión comercial para un potencial aumento y diversificación de las exportaciones de Costa Rica, lo cual se traduce en una reducción de dependencias hacia un solo destino o producto, para sostener las exportaciones del país. Esto, como se mencionaba al inicio de la investigación es parte de los objetivos de diplomacia económica, lo cual es parte importante para la soberanía de un Estado.

Abstract

Although bilateral diplomacy between Netherlands and Costa Rica rose from the interest of recognition and trade; in the decade of the 2000s Costa Rican embassies separate the commercial and trade policy from the political diplomacy executed.

Within the findings of this research, there is no evidence in the Annual Work Plans that prove the incidence of the actions of the Foreign Affairs Ministry of Costa Rica (*Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto*), in the Costa Rica to Netherlands exports increase. Given this, a management model called Contracts versus contacts is proposed, which has the benefit of being a centralized and standard indicator for the institution in terms of economic diplomacy. Additionally, as indicated by Mr. Erick Ulate, for the Foreign Trade Promoter (PROCOMER), the proposed tool has the benefit of being a periodic, sustainable and standard reports of commercial contacts by the Costa Rican embassies in foreign jurisdictions. Finally, for Costa Rica, the tool brings commercial management and a potential increase and diversification of Costa Rican exports, which translates into a reduction of dependencies towards a single destination or product, to sustain the country's exports. This, as mentioned at the beginning of the research, is part of the objectives of economic diplomacy, which is a key for the State sovereignty.

Lista de Tablas

Tabla 1. Tratados bilaterales entre la República de Costa Rica y el Reino de los Países Bajos.....	33
Tabla 2. Resumen de la desgravación arancelaria a partir del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.	42
Tabla 3. Variaciones interanuales en valor de exportaciones FOB por destino en el periodo 2010-2016.....	56
Tabla 4. Valor FOB de las exportaciones hacia Holanda por macro sector, en el periodo 2010-2016. (miles de USD)	61
Tabla 5. Condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea tras el Acuerdo de Asociación Centroamérica y la U.E. Extracto del Documento explicativo del Ministerio de Comercio Exterior (2012)	63
Tabla 6. Mapa de calor del comportamiento del valor de las exportaciones de los principales productos exportados de Costa Rica hacia Holanda en el año 2016, durante el período 2010-2016.....	68
Tabla 7. Principales Exportadores Costa Rica hacia Holanda, en el período 2010-2016. .	69
Tabla 8. Construcción del Índice Balassa para los productos de mayor exportación hacia Holanda Durante el período 2012-2016.	72
Tabla 9. Resumen los objetivos relacionados a promoción comercial, de los Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de la República de Costa Rica en los Holanda 2011-2016.....	76

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Exportaciones FOB Totales, por destino	55
Ilustración 2. Mapa de calor del Valor FOB en miles de USD de las exportaciones hacia Holanda según capítulo del Sistema Armonizado, periodo 2010-2016	58
Ilustración 3. Exportaciones FOB de los Principales productos hacia Holanda en el periodo 2010-2016 (miles de USD)	60
Ilustración 4. Matriz propuesta para seguimiento semanal de contactos comerciales.....	87
Ilustración 5. Oficinas regionales de PROCOMER a Enero 2020.	90



Autorización para digitalización y comunicación pública de Trabajos Finales de Graduación del Sistema de Estudios de Posgrado en el Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica.

Yo, Katherine Tapia Alvarez, con cédula de identidad 113930080, en mi condición de autor del TFG titulado Estudios de las acciones del Ministerio de Relaciones Exteriores y Ases de Costa Rica dentro de la relación comercial en la Parais Bajal en el periodo 2010-2016.

Autorizo a la Universidad de Costa Rica para digitalizar y hacer divulgación pública de forma gratuita de dicho TFG a través del Repositorio Institucional u otro medio electrónico, para ser puesto a disposición del público según lo que establezca el Sistema de Estudios de Posgrado. SI [X] NO * []

*En caso de la negativa favor indicar el tiempo de restricción: _____ año (s).

Este Trabajo Final de Graduación será publicado en formato PDF, o en el formato que en el momento se establezca, de tal forma que el acceso al mismo sea libre, con el fin de permitir la consulta e impresión, pero no su modificación.

Manifiesto que mi Trabajo Final de Graduación fue debidamente subido al sistema digital Kerwá y su contenido corresponde al documento original que sirvió para la obtención de mi título, y que su información no infringe ni violenta ningún derecho a terceros. El TFG además cuenta con el visto bueno de mi Director (a) de Tesis o Tutor (a) y cumplió con lo establecido en la revisión del Formato por parte del Sistema de Estudios de Posgrado.

INFORMACIÓN DEL ESTUDIANTE:

Nombre Completo: Katherine Tapia Alvarez

Número de Carné: A76447 Número de cédula: 113930080

Correo Electrónico: Ktapita89@gmail.com

Fecha: 26 Abril 2021 Número de teléfono: 36 30123 2443

Nombre del Director (a) de Tesis o Tutor (a): Michel Chartier Furcado

[Handwritten signature]

FIRMA ESTUDIANTE

Nota: El presente documento constituye una declaración jurada, cuyos alcances aseguran a la Universidad, que su contenido sea tomado como cierto. Su importancia radica en que permite abreviar procedimientos administrativos, y al mismo tiempo genera una responsabilidad legal para que quien declare contrario a la verdad de lo que manifiesta, puede como consecuencia, enfrentar un proceso penal por delito de perjurio, tipificado en el artículo 318 de nuestro Código Penal. Lo anterior implica que el estudiante se vea forzado a realizar su mayor esfuerzo para que no sólo incluya información veraz en la Licencia de Publicación, sino que también realice diligentemente la gestión de subir el documento correcto en la plataforma digital Kerwá.

Introducción

Costa Rica dentro del marco de la globalización, ha tenido que enfrentarse a muchas decisiones respecto al modelo de desarrollo en una realidad que cambia a una velocidad nunca antes vista. Una de estas decisiones, es cómo crear una estabilidad económica en el largo plazo para el Estado, en una realidad donde la incertidumbre y volatilidad de los mercados, pone en peligro los indicadores de crecimiento para los países.

Ejemplo de lo anterior, fueron los efectos de la crisis financiera del 2008 en Costa Rica. La crisis de hipotecas *subprime*, tuvo como consecuencias a nivel mundial una crisis alimentaria, alza en los precios del petróleo y desaceleración económica. Esta crisis no tardó más de 3 meses para traer sus consecuencias a Costa Rica (Financial Crisis inquiry Commission, s.f.).

“Uno de los canales de contagio de la crisis internacional fue a través de la cuenta financiera, la cual recoge las transacciones internacionales con activos y pasivos de los residentes con el resto del mundo. Costa Rica muestra un nivel muy alto de vinculación financiera con los mercados internacionales, tanto en lo que se refiere al crédito internacional como a los flujos de inversión extranjera directa. (...) Para la mayoría de los países de América Latina el crédito internacional no sobrepasa el 12% del PIB en el período comprendido entre el año 2006 y el 2009. Sin embargo, para Costa Rica y Chile esta proporción superó el 15% en todo ese período, proporción que es prácticamente el doble de la observada en países con importantes centros financieros como Brasil (6,95%) y México (6,42%). Estos resultados confirman Esta vinculación financiera resultó ser un canal claro de

transmisión de la crisis financiera global y Costa Rica no fue la excepción. La quiebra del banco de inversión Lehman Brothers el 15 de septiembre del 2008 es considerada el evento que generaliza y profundiza la crisis financiera porque provocó pánico en los mercados financieros, un colapso en los flujos de capital y de comercio.” (Ulate & Soto, 2019, pág. 15)

Como lo menciona los autores Ulate y Soto (2013) en el extracto anterior, la alta vinculación dada a la globalización comercial que presenta Costa Rica, es una razón de peso para que, dentro del marco de Política Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica, busque dentro de sus objetivos, la estabilidad y seguridad económica del estado.

Otro ejemplo de la vulnerabilidad de la economía costarricense fueron los efectos de la pandemia global del Virus COVID-19 durante el año 2020. “En junio de 2020 la producción del país, medida con el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE), se contrajo por cuarto mes consecutivo. Así, la variación interanual de la serie tendencia ciclo (TC) se ubicó en -7,4% (...) Además, en junio todas las actividades económicas registraron tasas de variación negativas, esto se debió, con la excepción de la industria de la construcción, a los efectos adversos de la pandemia de la COVID-19 en la economía. Destacan las caídas en las actividades de alojamiento y suministro de comida (-59,5%), transporte y almacenamiento (-27,7%) y comercio y reparación de vehículos (-16,0%).” (Banco Central de Costa Rica, 2020, pág. 1)

Los dos ejemplos mencionados de las crisis internacionales, apuntan a la necesidad de una práctica coordinada y conjunta del Ministerio de Relaciones Exteriores y

Culto y Promotora del Comercio Exterior (en adelante PROCOMER). Ambas instituciones coordinadas podrían extender los socios comerciales con Costa Rica y de esta forma, lograr disminuir las dependencias de grandes economías ante una crisis. A pesar del hecho que, al aumentar las relaciones comerciales, aumenta la volatilidad de nuestras cuentas, por el otro lado, permite tener otros mercados para continuar comerciando y disminuir los impactos de una crisis.

El presente trabajo, analiza las acciones tanto de PROCOMER como del Ministerio de Relaciones Exteriores, para evaluar la coordinación existente en Diplomacia económica que pudo inferir en el aumento de las exportaciones de Costa Rica hacia Holanda en el periodo 2010-2016. El objetivo general del presente trabajo es examinar las políticas, reglamentos y comunicados del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica, que tuvieron incidencia en el aumento de las exportaciones de Costa Rica hacia Países Bajos durante el periodo 2010-2016.

Se realizó un análisis de los Planes Anuales de Trabajo para examinar la coordinación entre PROCOMER y la Embajada de la República de Costa Rica en Holanda, y extraer mejores prácticas que se puedan extender en una propuesta de trabajo de seguimiento de Diplomacia Económica para las embajadas de Costa Rica en el exterior.

Capítulo I

Justificación del tema

Según Lee & Hocking (2010) la diplomacia se define como "el medio por el cual los Estados ejercen su política exterior. Por diplomacia económica, se entiende como, la búsqueda de la seguridad del estado en materia económica de cara a un sistema internacional anárquico.

Esta búsqueda de seguridad económica mediante las relaciones comerciales, ha sido un tema de desacuerdo entre PROCOMER y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto(en adelante MREC), en cuanto a definir a quién le corresponde ciertas acciones en aras de alcanzar los objetivos. Con base en los pilares de política exterior y dada la firma del Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea, es de importancia para el Servicio Exterior analizar el papel que ha tenido el MREC en la relación comercial en este país, a pesar del hecho que en Países Bajos se encuentra una oficina de PROCOMER.

No es posible lograr los objetivos trazados sin una participación activa, respetuosa y coordinada de todos los actores nacionales que intervienen en la relación bilateral, de allí que sea muy importante establecer algunos principios generales que puedan verse concretamente en pautas que definan las labores de cada institución. Para lograr maximizar los beneficios de una relación comercial como la que se tiene con Países Bajos, es necesario trabajar de forma coordinada , y así aumentar la seguridad económica mediante la diversificación.

Es importante aclarar de antemano, que según el Director y Comisionado de comercio de PROCOMER en Rotterdam, el señor Alexander Román; el comercio con los Países Bajos va más allá de una demanda interna.

Se considera que las altas cifras que posicionan a los Países Bajos como el principal destino de las exportaciones de Costa Rica a la Unión Europea, no necesariamente quiere decir que los productos son comprados y consumidos en este destino, sino debido a que en este país se encuentra el Puerto de Rotterdam; y este es el principal puerto de ingreso hacia la Unión Europea y punto de distribución hacia los demás países de la región. Este puerto cuenta con una serie de conexiones multimodales que permite el fácil transporte a todo Europa, por ende los Países Bajos vienen siendo un centro de distribución.

Por otra parte, se ha elegido analizar el periodo 2010-2016 dado que brinda un marco de referencia del accionar del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y las otras instituciones mencionadas, antes durante y después de la firma del acuerdo. Las actividades de coordinación de política exterior por parte de la embajada de Costa Rica en Países Bajos, se puede utilizar como referencia, para futuras recomendaciones de coordinación de política comercial entre PROCOMER y las embajadas costarricenses en el exterior.

Lo anterior resume la pertinencia y aporte al campo de conocimiento de la diplomacia costarricense del tema en estudio, realizándose un estudio de la coordinación entre las instituciones de comercio exterior (COMEX y PROCOMER), y el MREC, como institución que debe velar por la seguridad del estado

costarricense; siendo la diplomacia económica, un área a velar por parte de la institución.

Problema de Investigación

¿Cuáles son los factores que incidieron en el aumento de las exportaciones desde Costa Rica hacia los Países Bajos durante el periodo 2010-2016?

Objetivos

Objetivo General

Analizar las políticas, reglamentos y comunicados del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica, que tuvieron incidencia en el aumento de las exportaciones de Costa Rica hacia Países Bajos durante el periodo 2010-2016.

Objetivos Específicos

1. Describir los antecedentes históricos y políticos de las relaciones bilaterales de Costa Rica y los Países Bajos para conocer las relaciones entre los estados analizados.
2. Describir la composición, variantes y organismos responsables de las exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos, durante el periodo 2010-2016 para perfilar las acciones de las instituciones mencionadas.
3. Explicar los factores que influyeron en el aumento en las exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos en el periodo estudiado, para identificar la coordinación y eficacia de las instituciones estudiadas en la diplomacia económica.

Limitaciones

Las dos limitaciones más importantes del siguiente trabajo son las siguientes:

1. Para los datos de exportaciones, se utiliza las relaciones bilaterales con Holanda como *proxy* para las relaciones con los Países Bajos. Esto ya que es en este se encuentra uno de los puertos más grandes Europeos(Rotterdam). Por lo que se debe aclarar, que no se debe concluir que las exportaciones que se analizarán son ante aumentos de demanda propios del país de Holanda.
2. Como informes de gestión, estos no pudieron ser facilitados por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, ya que fueron catalogados como confidenciales durante la administración Solís Rivera. Ante esto, se utilizó los Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de Costa Rica en Holanda, periodo 2011-2016 facilitados para fines de didácticos por parte de la Dirección de Promoción Internacional.

Marco metodológico

Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es una investigación exploratoria sobre la ejecución, coordinación y eficacia de la diplomacia económica por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica. Se lleva a cabo con el caso de los Países Bajos, específicamente Holanda, por el incremento en exportaciones hacia este país, y analizar si esto es resultado de los esfuerzos del Ministerio de RR.EE. y Culto como primer caso de estudio para la exploración de diplomacia económica.

Enfoque de Investigación

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo al buscar medir y establecer controles para la práctica de la diplomacia económica en las embajadas de Costa Rica en el exterior.

Tipos de fuente

Las fuentes para el presente trabajo fueron tanto primarias y secundaria. En el caso de las entrevistas que se enlistan en el siguiente enunciado de instrumentos. También dentro de la fuente primaria, está la revisión de los Planes Anuales de Trabajo, para la revisión de acciones de la embajada. A nivel de datos, estos son primarios extraídos del Banco Central y organizados por la autora. Como fuente secundaria, se utilizó la recapitulación de las relaciones históricas entre Costa Rica y los Países Bajos.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron: revisión bibliográfica, entrevistas, análisis descriptivo mediante gráficos de composición, así como análisis de contenido. En el siguiente apartado se elabora el uso de cada método para los objetivos a realizar.

Las entrevistas se realizaron a las siguientes personas:

- Manuel González Sanz, Ex-Canciller de la República de Costa Rica
Administración Solís Rivera.
- Alexander Román: Director y Comisionado de comercio de PROCOMER en Rotterdam.
- Erick Ulate: Subdirector de Exportaciones PROCOMER

Para la revisión de los temas tratados en los últimos acuerdos con los Países Bajos, se consultó a la biblioteca de Tratados Internacionales de la Asamblea Legislativa de Costa Rica. Por este medio se obtuvieron las copias de los siguientes tratados o acuerdos.

- Acuerdo sobre privilegios e inmunidades de los expertos enviados a Costa Rica por el Reino de los Países Bajos en el marco de la cooperación técnica.
- Convenio de Transporte Aéreo entre el Reino de los Países Bajos y Costa Rica
- Convenio de cooperación técnica con el Reino de los Países Bajos
- Empréstito contratado por Costa Rica para adquirir la sede de la embajada de Costa Rica en La Haya, Países Bajos

Procedimientos (para aplicar el tratamiento y para recolectar la información)

Para llevar a cabo los correspondientes objetivos, se utilizaron las siguientes estrategias metodológicas; los cuales serán desarrollados cada uno en un capítulo individual de investigación. De la misma forma, se adjunta cuadro de concordancia.

1. Recopilación de tratados bilaterales y multilaterales, comunicados de reconocimiento de estado-estado mediante revisión bibliográfica y entrevistas con el cuerpo de diplomático. Las fuentes a utilizar son: Tesis, documentos archivo nacional, entrevistas.
2. Análisis de variación mediante gráficos de composición en los 6 años de estudio para examinar las exportaciones por monto, tipos de productos, así como tasas arancelarias de Costa Rica y tasas arancelarias de la Unión Europea. Las fuentes a utilizar son: Banco Central de Costa Rica.

3. Realizar un análisis de contenido de los comunicados de las instituciones en estudio (embajada de Costa Rica en Países Bajos, embajada de Países Bajos en Costa Rica y oficina de PROCOMER en Rotterdam). Las fuentes a utilizar son el Plan de Trabajo Anual de la Embajada de la República de Costa Rica en Holanda.

Variables

1. Diplomacia Económica: La diplomacia económica es la búsqueda de la seguridad económica en un sistema internacional anárquico. Una breve revisión de los contenidos de los libros de texto más importantes de diplomacia demuestra que la diplomacia económica se define generalmente como el uso de herramientas diplomáticas tradicionales, como la recogida de información, cabildeo, representación, negociación y promoción para fomentar las políticas económicas con el exterior del Estado. (Lee & Hocking, 2010)
2. Agentes de la Diplomacia Económica: Todos los agentes de Gobierno que realizan tareas de diplomacia económica, como lo son los ministerios de relaciones exteriores y los ministerios de asuntos económicos, servicios diplomáticos y comerciales, así como las agencias de promoción de inversión. (Rana, 2000)
3. Inversión Extranjera Directa: Krugman y Obstfeld (economista y académico de la Universidad de California) la definen como sigue: “Flujos internacionales de capital mediante los cuales una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. En ese sentido, las empresas transnacionales (ET)

constituyen el mecanismo principal a través del cual se lleva a cabo la IED”. Mientras que para el FMI (Fondo Monetario Internacional): “La IED, se da cuando un inversionista residente («inversionista directo»), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país («empresa de inversión directa.»)” (Morales, Guerrero, & López, 2009, pág. 145)

Capítulo II: Referente teórico

El término de diplomacia económica se remonta a 1980 según Lee & Hocking(2010). La visión convencional de la diplomacia económica, ve una relación constitutiva entre la diplomacia y la soberanía del Estado, así como una relación constitutiva entre sistemas diplomáticos y un sistema anárquico de Estados. Generalmente la diplomacia (incluyendo la diplomacia económica) es "el medio por el cual los Estados ejercen su política exterior" (Lee & Hocking, 2010, pág. 12). La diplomacia económica es la búsqueda de la seguridad económica en un sistema internacional anárquico. Una breve revisión de la literatura académica sobre la diplomacia demuestra que la diplomacia económica se define generalmente como el uso de herramientas diplomáticas tradicionales, tales como: la recogida de información, cabildeo, representación, negociación y promoción para fomentar las políticas económicas con el exterior del Estado. (Lee & Hocking, 2010).

Así diplomacia económica, concebida desde un punto de vista realista, tiene que ver con la agenda económica en la diplomacia que se puede distinguir de la agenda política y esta no se trata de un tipo diferente de la diplomacia ni un conjunto diferente de actores diplomáticos (Lee & Hocking, 2010). Los nuevos enfoques de la diplomacia económica reconocen que la diplomacia no puede ser fragmentada en la actividad económica y política separada y que, en términos prácticos, la mayoría de los países presentan esta separación tan inviable. En todos los países la diplomacia económica es un aspecto clave en la estrategia diplomática y, por tanto, se hace necesario que los Estados desarrollen una diplomacia integrada o coordinada. Esta diplomacia coordinada involucra una multiplicidad de actores e

individuos contruidos alrededor de las redes de políticas extraídas de varios ministerios del gobierno, incluyendo el Ministerio de Relaciones Exteriores, así como de los actores del sector privado y civil colocados en los planos nacional, regional e internacional.

“Tradicionalmente, los principales objetivos de la diplomacia han sido la cooperación política internacional, la seguridad y el mantenimiento de la paz. Sin embargo, los profundos cambios globales que estamos experimentando en los últimos tiempos han modificado esos objetivos y han determinado un papel primordial para las relaciones económicas internacionales. Así, lo que conocemos como diplomacia económica se ha consolidado como objetivo prioritario de cualquier política exterior. En España, la diplomacia económica es hoy uno de los ejes vertebradores de un Servicio Exterior adaptado a esa nueva realidad. En la actualidad, el concepto de diplomacia política que tienen los Estados para favorecer sus intereses económicos en los mercados internacionales” (Carrascosa, 2011, pág. 15)

Por otro lado, la autora Ana Cosmina (2014) expone en su artículo *Economic Diplomacy in the context of economic crisis*, que el interés por la Diplomacia Económica se presenta cíclicamente, explicado esto por las variaciones que sufren los Estados en sus cambios de ideologías y cultura política, tanto internos como a nivel del Sistema Internacional (Ana-Cosmina, 2014, pág. 12). El estudio de la autora Ana-Cosmina (2014) se realizó para Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Brasil, China, India, Rumania y Rumania. Además resalta la importancia de un trabajo cercano entre las instituciones privadas y el gobierno para el éxito de Diplomacia Económica de los Estados.

Otro Estado que tiene la Diplomacia Económica en su agenda es Suráfrica. Grant (2011) describe el caso de este país donde el sector privado de la economía ha prestado atención nuevamente a las visitas de negocios del Estado. El hecho de viajar juntas las delegaciones gubernamentales y empresarias, crea una plataforma de información completa para el inversionista. Este tipo de visitas diplomáticas no se había practicado en el pasado y ahora es una herramienta de éxito.

Medidas de medición de eficacia de la diplomacia económica

Una vez expuesto la definición de diplomacia económica, es importante identificar una forma de medir o cuantificarla. A pesar de ser la diplomacia un área de las Relaciones Internacionales, es fundamental para la mejora de su eficacia el desarrollar indicadores sobre cuántos contratos o inversión efectiva se está logrando. A continuación se presenta una descripción de algunos métodos según la literatura.

Contactos versus contratos

“La diplomacia económica sólo es uno de los muchos determinantes del comercio exterior y las inversiones, e incluso un factor relativamente pequeño, en comparación con los movimientos empresariales y del mercado. Para esta evaluación se investigó el efecto de la diplomacia económica en dos pasos: de ‘contactos’ (resultados directos en forma de posicionamiento, red y conocimiento) hasta ‘contratos’ (impacto en el valor de exportaciones)”. (Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos, 2013, pág. 128). De esta forma describe el Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos su medida de **efecto de la Diplomacia Económica**.

Objetivos versus concesiones

Woolcock (2003) describe la diplomacia económica de la Unión Europea, en relación a un mejor entendimiento de las decisiones o negociaciones de la misma. Según Woolcock (2003) la medida de efectividad de la Diplomacia Económica se basa en el éxito del país en colocar sus temas preferenciales en la agenda de negociación económica. Aunado a esto, se puede decir que el resultado de la negociación fue efectivo si, por ejemplo, la Unión Europea buscaba “x” concesiones de un tercer país y obtiene las “x” concesiones que tenía como objetivo obtener. Es decir, el resultado cumple el objetivo que buscaba la diplomacia económica de este país.

Modelos de gravedad mediante MCO

Selwyn Moons realiza una recopilación de 29 estudios (Moons S. , 2013) sobre el impacto de la diplomacia económica sobre el comercio y la inversión. Para esto toma distintos organismos como: embajadas, consulados, oficinas de promoción y visitas gubernamentales. Realiza una *meta regresión* en la cual es más significativo el coeficiente de la diplomacia económica, cuando los métodos de diplomacia económica han sido las embajadas o las visitas gubernamentales; comparado con consulados, oficinas de promoción o misiones comerciales.

Este mismo autor en su publicación *Diplomacia Económica, características de los productos y el nivel de desarrollo* (Moons S. , 2013) , utiliza un modelo de gravedad para evaluar el efecto de la Diplomacia Económica en las exportaciones de bienes. Las conclusiones del estudio son que la Diplomacia Económica es más efectiva cuanto más complejo sean los productos a comerciar; así como que la Diplomacia

Económica tiene mayor impacto en los flujos de comercio bilateral cuando los participantes son países de distintos niveles de desarrollo.

Según Moriset & Andrews-Johnson (2004) la efectividad de una agencia de promoción de Inversión Extranjera se basa en su **capacidad de atracción**, a pesar de esto, algunas agencias también se enfocan en aumentar la calidad (creación de empleo, exportaciones y transferencia tecnológica) (Moriset & Andrews-Johnson, 2004). Los autores metodológicamente analizaron la relación entre los esfuerzos de promoción y los flujos de IED para 58 países durante el 2001. Un hallazgo importante, es la evidencia de la importancia del presupuesto anual de las agencias, y cómo este tenía una relación con la efectividad de la agencia. Los autores presentan un modelo de maximización de la utilidad de las agencias de Promoción.

Moriset & Andrews-Johnson (2004), también establecen las cuatro funciones que deben tener las agencias de promoción: Promoción de políticas, construcción de imagen, servicios para los inversionistas y generación de inversión. Para medir la efectividad de la agencia de promoción los autores utilizan el siguiente modelo para explicar la Inversión Extranjera Directa:

$FDI_i = b_0 + b_{11}IB_i + b_{12}IG_i + b_{13}IS_i + b_{14}PA_i + b_2EV_i + b_3IPAC_i$, donde se agregan las variables de EV(variables externas como lo son el nivel de desarrollo y el ambiente para invertir).

Yakop & van Bergeijk (2009) utilizan una regresión de MCO para la ecuación de gravedad, basada en el artículo de Rose (2007), con variables explicativas como el número de misiones en el extranjero (tanto para facilitar importación como

exportación), distancia, PIB per cápita, acuerdos regionales, idioma, una variable dummy para países fronterizos, también para colonias, islas o países sin salida al mar, y uniones monetarias. (Yakop & van Bergeijk , 2009). Los resultados arrojaron que la relevancia de la Diplomacia Económica es más significativa cuando concierne a presencia en países en desarrollo en vez de países desarrollados, esto debido al impacto de las inversiones en el tamaño del comercio de los países. Aunado a esto es importante destacar la idealidad descrita por parte de los autores por mantener la diplomacia económica mediante embajadas y consulados, es el hecho de recabar información de largo plazo sobre los mercados externos, más allá de contactos temporales.

Modelos Probit

El artículo de Creusen & Lejour (2012) analiza el rol de la Diplomacia Económica en la entrada en mercados por parte de las firmas holandesas. Se demuestra la presencia de oficinas del gobierno en países de ingreso medio y misiones comerciales de los gobiernos, para estimular la inversión de las firmas holandesas para ingresar a los mercados. (Creusen & Lejour, 2012) Los autores utilizan un modelo *probit* con variables explicativas como exportaciones, distancia al mercado más cercano, tasa de empleo, PIB, distancia del mercado con Holanda y tarifas de importación.

Este mismo resultado lo obtienen Gil, Llorca y Martínez Serrano (2007) cuando utilizan el mismo modelo de gravedad para analizar el efecto de las agencias españolas de comercio. El resultado les indica que aumentó el comercio en los

países donde se establecieron de estas oficinas. (Llorca, Gil, & Martínez Serrano, 2007)

SERVPERF

Ruël & Zuidema (2012) presentan los resultados en su trabajo, la cual realizaron mediante una encuesta a los diplomáticos comerciales que se encuentran radicados en el exterior. Según los hallazgos, existen indicios de que la experiencia que adquieren los mismos en el extranjero aunado con su red de negocios (Ruël & Zuidema, 2012) son variables que aumentan la eficacia de la diplomacia económica.

Las actividades enlistadas como diplomacia económica son: **inteligencia, referencias, comunicados, coordinación y logística** en pro de promover y facilitar los negocios internacionales. Por otro lado, utilizan la herramienta SERVPERF¹ para medir la calidad de la Diplomacia Comercial. Esta se basa en cinco dimensiones: sensibilidad, seguridad, tangibilidad, la empatía y la fiabilidad.

Diplomacia Económica y sus implicaciones en el comercio y la IED

Jacques Moriset (2003) encuentra que el aumento en agencias de promoción de inversión está asociado con una mayor inversión extranjera directa entre los países. A pesar de esto, se resaltan varios puntos importantes a aclarar. Primeramente, que la efectividad de la agencia es función del ambiente de atracción de inversión del país. Segundo, el listado de actividades a cargo de la agencia, será definitivo para el desempeño de la misma. Por último, se da la recomendación de que las agencias

¹ Encuesta de satisfacción.

de promoción reporten directamente a los creadores de política pública como los presidentes o Primeros Ministros, ya que se encuentra mayor efectividad a las que reportan a estos rangos, que a rangos menores. (Morisset, 2003)

Similar a los resultados anteriores, van Veenstra, Yakop, & van Bergeijk (2010) analizaron en su publicación cómo influencia la Diplomacia Económica el comercio bilateral entre dos países. Se prestó especial atención a dos puntos: la interacción entre agencias promotoras de inversión, embajadas y consulados; y segundo, cómo el nivel de desarrollo impacta estos instrumentos (van Veenstra, Yakop, & van Bergeijk, 2010). El estudio se realiza mediante un modelo de comercio aplicado a 36 países para el año 2006 para enfocarse en la efectividad de dos principales instrumentos de comercio y diplomacia bilateral: agencia de promoción de comercio y misiones extranjeras, como las embajadas. Se concluye que la diplomacia comercial, es más significativa cuando se trata de comercio bilateral con una nación en “vías de desarrollo”.

Morales, Guerrero, & López (2009) mediante un modelo de datos de panel, encontraron que las medidas implementadas para atraer IED en América Latina han presentado un impacto positivo, porque permiten el mayor ingreso de recursos. Por otro lado, el modelo también permite constatar la importancia de otros factores como la estabilidad macroeconómica y el tamaño del mercado, los cuales también explican un buen porcentaje de estos flujos (Morales, Guerrero, & López, 2009). Este análisis brinda un marco para la comprensión de la IED, más no menciona mayor detalle respecto a su relación con la Diplomacia Económica.

Limitaciones de los modelos en referencia

Los métodos mostrados en los apartados anteriores, son difíciles de replicar en Costa Rica, dado que no hay una plataforma o método de evaluación que contenga datos respecto a la diplomacia económica en Costa Rica.

En Costa Rica, a partir del año 2014, se ha dado una formalización de iniciativas relacionadas con diplomacia Económica por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, pero a pesar de esto no existe el indicador mencionado.

En la mayoría de estudios revisados, como los Selwyn Moons (2013), Moriset & Andrews-Johnson (2004), Moriset & Andrews-Johnson (2004) y Yakop & van Bergeijk (2009), se puede rescatar que estos cuentan con métodos estadísticos basado principalmente en el método de Mínimos Cuadros Ordinarios, para explicar mediante diferentes variables explicativas la IED de los casos en estudio. Entre estas se encuentran, por ejemplo: *promoción de políticas, construcción de imagen, servicios para los inversionistas y generación de inversión, agentes de diplomacia (embajadas, consulados, oficinas de promoción y visitas gubernamentales), entre otros.*

Estos datos no son viables para una investigación en Costa Rica. Por tanto, se ha concluido que las técnicas más idóneas para acoplarse a una investigación para este país serían el método de **contactos versus contratos**, o el método de **SERVPERF** para evaluar cómo los interesados de invertir en Costa Rica describen la calidad del servicio recibido por parte de los distintos agentes de diplomacia del país en investigación.

Capítulo III: Resultados

Sección i: Antecedentes históricos y políticos de las relaciones bilaterales de Costa Rica y los Países Bajos

Para comprender las relaciones entre los Países Bajos y Costa Rica, se debe empezar por esbozar como estos países han tenido acercamiento diplomático desde temprana edad del siglo XIX. El presente capítulo está basado en el libro Costa Rica-Los Países Bajos: 150 años de Relaciones Diplomáticas de Ber Van Der Zwan. [et al.].

Costa Rica y los países del Reino de los Países Bajos, tenían en común durante la Edad Moderna la dependencia de la casa de Austria. A pesar de esto, debido a las luchas entre castellanos y holandeses, se dio un conflicto entre los primeros contactos de pobladores de estos países.

Después del florecimiento del protestantismo y pugnas religiosas, el único contacto que se tiene de holandeses en Costa Rica durante el siglo XVI y XVII es de piratas, como por ejemplo Eduard Mansvelt. Como ejemplo de la actividad colonizadora en América, es el establecimiento de la Nueva Ámsterdam, hoy Nueva York, la cual era parte de la presencia holandesa en este continente.

Después de la independencia de la República Federal Centroamericana en 1823-1824, todos los países centroamericanos, muestran un interés especial en las Relaciones Internacionales, debido a la búsqueda internacional del reconocimiento de su independencia. En línea con la búsqueda de este reconocimiento de la Federación Centroamericana, los Países Bajos serían quienes darían el primer reconocimiento a la Federación como independientes. Este reconociendo se hizo

tácito cuando en 1826; el coronel H.W. De Quartel fue acreditado como Encargado de Negocios de S.M. el rey Guillermo I en Centroamérica. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002)

Tanto fue así el interés, que, para noviembre de este año, se daría el “execuátur de estilo” seguido de nombramientos de vicecónsules en el puerto más importante, Trujillo. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002)

Para 1829, el Ministro de los Países Bajos en Centroamérica, Verver, tendría en su política como objetivo fundamental el canal interoceánico por el río San Juan y el Lago de Nicaragua, demostrando intereses geopolíticos del territorio para el comercio internacional del momento. Dado que para este tiempo Centroamérica estaba convulsa en una guerra civil, el General aprovechó esto para ayudar a buscar la paz en la región, con lo que, para 1830 tendría el ambiente idóneo para realizar las negociaciones para la construcción del canal interoceánico. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002)

En 1850, en aras de aumentar el desarrollo del comercio costarricense, el señor Felipe Francisco Molina y Bedoya, como Ministro Plenipotenciario de Costa Rica en los Estados Unidos de América, estaría a cargo de buscar un acercamiento con el Barón Francisco Matero Testa Encargado de Negocios en la Legación Real de los Países Bajos en E.U.A. Debe considerar el lector cuestionarse, cual podría ser el interés de los Países Bajos en un tratado comercial con Costa Rica.

Este caso, según, Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles (2002) existían dos principales intereses: “La Cámara de Rotterdam, veía: la fertilidad del territorio de la

República, la relativa tranquilidad que allí se goza y la influencia de capitales ingleses que han venido en ayuda de la naciente industria de la población, como garantías para un próximo desarrollo, del cual el comercio neerlandés también podría tomar partido y en el cual está ya tiene fijada la mirada” (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 31).

Aunado a lo anterior, era de interés para los Países Bajos la posición geoestratégica de Costa Rica como canal de comunicación entre el Océano Atlántico y Pacífico. Esto, en el caso que “algún día se construyera tal canal” (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 31).

F. Molina como representante de Costa Rica aceptó la cláusula de nación más favorecida² y mencionó el interés de agregar estipulaciones en temas de: nombramiento de cónsules en ambas partes, herencias y el tema de libertad de religión.

El 12 de Julio de 1852, se firma el **tratado Molina-Testa** con el que se daba aceptación recíproca de reconocimiento y vínculos diplomáticos oficiales entre los países. Tres años después de la firma, Costa Rica envió el primer Cónsul Honorario en los Países Bajos, en cual tendría sede en Rotterdam: Huibert van Ryckesvorsel. El interés costarricense, residía en poder aumentar las exportaciones de café al puerto de Rotterdam, el cual era el más importante de los Países Bajos. Como contraparte, los Países Bajos extendieron la jurisdicción del cónsul en Guatemala;

² “cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes, o a ellos destinado”.

para que este fuese reconocido por las autoridades costarricenses (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002). En este caso, el cónsul era F. 't Kint de Roodenbeek; a quién se le nombrara para Guatemala. Esto ya que el mismo pertenecía a la casa comercial West-Indische Mij y era agente de la misma. Este cónsul no logró realizar actividades en los restantes países de Centroamérica. Después de unas vacaciones de 't Kint en Europa, el Ministerio de Asuntos Exteriores descubrió que el nombramiento del señor cónsul no estaba teniendo frutos comerciales, por lo que decidieron cerrar el consulado.

Como consecuencia, se dio un enfriamiento de las relaciones entre los países dado que no se encuentra evidencia más que algunas cartas con sellos circulares por parte del señor van Ryckervorsel. Para 1870, al tomar la presidencia costarricense el General Tomás Guardia, envía a un agente diplomático a la República de los Países Bajos, el Conde Gustave de Belot, de nacionalidad francesa.

Las relaciones en este periodo, se redujeron según los autores a “dos comunicaciones, ambas dirigidas desde París al Secretario de Relaciones Exteriores y carteras anexas Don Lorenzo Montúfar y Rivera”. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 9). Cabe destacar que según Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles (2002), después de la firma del tratado, no se dieron muchas actividades. Esto debido a que el comercio del café costarricense estaba centralizado en los mercaderes británicos. Además, las funciones diplomáticas holandesas del siglo XIX se basaban en intereses comerciales, y como mencionan los autores, eran pocos los casos excepcionales donde los cónsules tenían cargos políticos.

Muchos fueron los intentos de los diplomáticos holandeses en abrir un consulado en Costa Rica, pero siempre se justificaba que no había interés neerlandés en la región. A pesar de esto, el gobernador holandés en Curazao explicó que más de 90 personas de Aruba y Curazao estaban buscando trabajo en la construcción del ferrocarril en Costa Rica, y por la carga del trabajo, algunas estaban falleciendo; motivo por el cual sería importante, según el gobernador, establecer un consulado para conocer sobre la suerte de la población en Costa Rica. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002)

Más adelante, para 1885, muere el Cónsul General de Costa Rica en Rotterdam y a pesar que su sobrino Hendrik Muller realizó una manifestación bastante expresa de su deseo de tomar la posición, no se dio el nombramiento de ningún funcionario en el Consulado General de los Países Bajos hasta el año 1893.

El 4 de noviembre de 1896, se dio la denuncia del tratado Molina-Testa debido a una ola de denuncia de varios tratados por parte de la administración Yglesias Castro. A pesar de darse la denuncia, la República de Costa Rica expresó estar dispuesto a firmar un nuevo convenio con los Países Bajos, pero esto no se concretó.

En 1899, los Países Bajos repuntan en la realidad internacional, tras instalarse la Corte Permanente de Arbitraje, como resultado de las conferencias de paz de La Haya. Ante esto, Costa Rica recibió invitaciones para las conferencias internacionales, aunque destacan los autores Sáenz Carbonell y Hernández Viale (2002), que Costa Rica no participó en la segunda conferencia del año 1907, así como tampoco lo hizo de otras reuniones multilaterales. Sería hasta el año, 1908

cuando se da un reavivamiento de las relaciones, debido a la instalación de la Corte de Justicia Centroamérica (Cartago), como parte del sistema Washington, por lo que nace un interés en ambas naciones, al contar con tribunales internacionales.

Ante la reactivación de relaciones, en 1910 se nombra Don Manuel María Peralta y Alfaro como Ministro Plenipotenciario concurrente en la capital holandesa. Su mayor logro diplomático en las relaciones bilaterales con Holanda, fue la negociación de la convención consular (Convención Peralta-de Mares van Swinderen), la cual admitía agentes consulares costarricenses en colonias holandesas. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002) A pesar de la firma, este no es votada en el Congreso costarricense. Y sería para el año 1911, cuando se acredita por parte de los Países Bajos como cónsul honorario en Costa Rica al señor J. David Sasso.

Es importante aclarar que, aunque existían relaciones formales y representación diplomática recíproca en ambos países, sus relaciones se basaban centralmente en correspondencia, y esta relación no se vio afectada por la I Guerra Mundial. Esto ya que ambos países se mantuvieron neutros en el conflicto, hasta que en 1918 Costa Rica le declaró la guerra al Imperio Alemán.

A pesar del convenio firmado en 1908, la representación diplomática costarricense en las Antillas diplomáticas no era reconocida por los Países Bajos, por lo que inclusive el Encargado del Consulado de los Países Bajos: Charles Napier Piere, envió una nota protestando por detener una naviera, así como la acusación del cobro excesivo de derechos de registro a esta nave. Esto sucede en 1920 con el cónsul Salomón Mordechay Maduro, quien toma el puesto tras la muerte de su padre, Mordechay Maduro.

Desde la perspectiva de los Países Bajos, mencionan los autores que la mayoría de cónsules eran inspirados por interés político. Esto ya que utilizaban las posiciones en otros países, para tener acceso a mercados internacionales, así como autoridades de cada localidad.

A pesar del auge en las relaciones, hubo un momento clave donde se intensificaron las relaciones entre los países y esta fue el año 1938, con las tensiones propias del Segunda Guerra Mundial. El cónsul Lamoral Wilchers se dirigió a la Cancillería costarricense, para expresarle que muchos judíos alemanes pedían visa para viajar a Costa Rica y señalar que muchos de ellos eran personas de gran ilustración y cultura. (...) Sin embargo, el Gobierno de Costa Rica había optado por una actitud francamente hostil a la inmigración judía, y las humanitarias instancias de Lamoral Wilchers cayeron una vez en saco roto. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002).

La mencionada situación, que se convertiría oficialmente en el Segunda Guerra Mundial en el año 1939, traería una decisión importante para el gobierno costarricense de la época respecto al reconocimiento del Reich. En 1941, el Gobierno alemán solicitó a los cuerpos diplomáticos de los territorios ocupados, que solicitaran la acreditación ante el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto del Reich. A pesar de esto, la cancillería costarricense rechazó la solicitud del Reich y las autoridades alemanas vieron inaceptables las funciones consulares costarricenses en los territorios de Amsterdam y Rotterdam. Como respuesta, Costa Rica adjetivizó de la misma forma los representantes del Reich en el país y tres meses después Costa Rica declaró la guerra a Alemania.

Tras la victoria de los aliados, W.S. Lamoral Wilchers vuelve a asumir como Cónsul honorario en Amsterdam. Además, se había mantenido durante el periodo de guerra las funciones de Miltol H.L. Maduro (Consulado de Curazao) y de Abraha, Sasso Chumaceiro (Consulado en Aruba). A los cuales, se agregó Franz H.M. Kramer como Vicecónsul honorario en Orenjestad en 1939, quien sería sucedido por Mario S. Arends en el año 1945, finalizando en 1947. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002)

Desde la perspectiva neerlandesa, para el año 1945 y tras la Segunda Guerra Mundial, se toma la decisión de crear legaciones independientes en los países centroamericanos: Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Esto sería respuesta de un momento histórico en el cual los países mencionados eran protagonistas del primer grupo de países signatarios de la Carta de las Naciones Unidas.

En 1946, Gerardus Marinun Bijvanck el Enviado Extraordinario y Ministro Plenipotenciario de los Países Bajos en Guatemala, solicitó las credenciales como concurrente en Costa Rica al presidente contemporáneo en el país: Teodoro Picado. Como respuesta ante las buenas relaciones que se presentaban para 1946, el 19 de setiembre de este año designaron como Cónsul General honorario en Amsterdam al señor Ronaldo Falconer Davenport.

Después de esto, se presenta en 1948 la guerra civil y con la entrada de la Junta Fundadora de la Segunda República se aceptaron renunciaciones de tres funcionarios consulares honorarios de Costa Rica en Curazao: Cónsul General Abraham Sasso,

el Cónsul Mario S. Arends y el Vicecónsul Alberto M. Sasso; mintiéndose solamente el señor Milto H.L. Maduro.

Un hito importante en las relaciones bilaterales, bajo la presidencia de José Figueres Ferrer en el periodo 1953-1958 al cumplir un centenario de las relaciones; fue la visita de la delegación holandesa por parte del Ministro Plenipotenciario van Panhuys, siendo nombrado Embajador Extraordinario y Plenipotenciario en misión especial. De la mano de esto, se dio el nombramiento del consejero Henri Williem Rudolph de Wall como Encargado de negocios, finalmente con sede en la capital de nuestro país. Como resultado de representaciones más constantes en ambos países en el año 1956 el presidente Figueres realiza una visita a los Países Bajos en octubre, esto de la mano de Karen Olsen Beck y el Rector de la Universidad de Costa Rica: Rodrigo Facio. Ante este hecho, se dio como resultado la acreditación de un representante diplomático en los Países Bajos. Este sería el Ministro Plenipotenciario de Costa Rica en Gran Bretaña: Humberto Pacheco Coto, quien fue nombrado como recurrente en la Haya. A pesar de esto, el Embajador no realizó la presentación de credenciales. A pesar de esto, los autores afirman que “la visita de Figueres Ferrer contribuyó tal vez al mejoramiento de la imagen pública de los Países Bajos en Costa Rica, pero no sentó las bases de una relación bilateral profunda, lo que en realidad era característica para la situación de los años sesenta”. (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 57)

El de 3 de junio de 1957, se dio la suscripción de un tratado en comercio y navegación, esto en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. Este tratado llamado: Gómez-De Waal, el cual se ratificó en Costa Rica en setiembre de 1958.

La relación fue mejorando entre los países en los siguientes tres años, para que en el año 1960; ambos países subiesen de categoría, mediante el nombramiento del Ministro Plenipotenciario Zijderveld a Embajador, el cual en abril de este año se presentó ante Mario Echandi con sus cartas credenciales. A pesar de esto, al señor Alfaro Sotelo, quien fuese la representación concurrente ante La Haya, no se le otorgaron las cartas credenciales por parte de Costa Rica. Inclusive durante la administración de José Orlich Bolmarcich, empezada en el año 1962; tampoco se acreditaron nuevos representantes diplomáticos de Costa Rica ante La Haya.

Cabe acotar que, para la década de los años sesenta del siglo XX, Costa Rica ya era percibida por los Países Bajos como un ejemplo de democracia. Esto lo dejó en claro el representante holandés que presencié el traspaso de poder del año 1962. Costa Rica “es un ejemplo brillante de democracia... esta delegación de poderes presidenciales por un partido mayoritario a una coalición de partidos de oposición odiados, a base de elecciones honestas. Para un pueblo latinoamericano esto significa uno de los pasos más difíciles de que hacer...” (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 58). Pero el interés no solo se encontraba del lado holandés hacia el costarricense, ya que Otilio Ulate tras su visita como precandidato presidencial durante el año 1961 insistió en Costa Rica sobre la importancia de manejar relaciones con Holanda, ya que este era un ejemplo desde en temas navales, como en temas técnicos (instalación de líneas telefónicas) y a nivel socio-económico también se podría aprender bastante.

Durante el periodo del presidente José Joaquín Tejos Fernández (1966-1970); se dio el nombramiento de los Embajadores en Francia, como los recurrentes en los

Países Bajos. El interés político de los Países Bajos en Costa Rica y Centroamérica se vio acrecentado durante la década de los 70-80, cuando diferentes situaciones de insurrección en los países ponían en peligro la paz de la región. Por ejemplo, la situación de las manifestaciones y agresiones en El Salvador del pueblo contra la oligarquía, así como la caída del régimen de Somoza en el año 1979 en Nicaragua. Para los años 1980, Costa Rica era el “oasis de tranquilidad y democracia” (Van der Zwan, Van Zeeland, Jorge, & Charles, 2002, pág. 60), y este oasis, específicamente en su capital de San José, sería la nueva Embajada regional.

La relación para los años 1980, entre los países, tomaba un rumbo distinto. Bajo la presidencia del Luis Alberto Monge, se expresó a al ministro holandés, Van den Broek, el sentimiento de abandono de la región centroamericana por parte de los países democráticos de Europa occidental. Esto, exponía el inicio del interés de Costa Rica sobre una relación bilateral de cooperación entre los países en estudio. Para el año 1982, en la presentación de credenciales del embajador Bertens, se trató nuevamente el tema con el presidente Monge. El interés por de los Países Bajos estaba centrado en colocar asistencia a Costa Rica mediante una relación regional, es decir serían programas centroamericanos de los cuales Costa Rica sería parte. A pesar de esto, a Costa Rica le urgía buscar financiamiento para la reestructuración de la infraestructura y avanzar en sus productividades, ya que la crisis del petróleo estaba impactando la balanza comercial de forma negativa, al tener que importar petróleo y con pocos ingresos por exportaciones por parte de Costa Rico debido a la disminución en la demanda internacional. Este programa tan buscado por Costa Rica, tendría mayor viabilidad al entrar el ministro Bukman como

sucesor de la señora Schoo, ya que bajo este periodo aumentaba el Departamento de Cooperación para el Desarrollo en San José. Aunque la ayuda no era solo para Costa Rica, el hecho de ser este Costa Rica el Puente para los demás países centroamericanos, daba un interés político a la embajada de los Países Bajos en San José.

Antes de ahondar en los tratados más recientes, es importante hacer un breve resumen de los tratados que se tienen al 2018 con el Reino de los Países Bajos (Tabla 1).

Tabla 1. Tratados bilaterales entre la República de Costa Rica y el Reino de los Países Bajos.

Nombre	Tipo	Firma
Tratado de amistad, comercio y navegación entre el Reino de los Países Bajos y Costa Rica	Bilateral	1852
Convenio de Comercio y navegación entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos	Bilateral	1957
Convenio de supresión de visado consular para ciudadanos del Reino de los Países Bajos y Luxemburgo que ingresen al territorio nacional y permanezcan en él por un período máximo de 5 meses	Bilateral	1967
Convenio entre el Reino de los Países Bajos y Costa Rica relacionado con la cooperación en la capacitación vocacional agrícola	Bilateral	1979
Acuerdo sobre privilegios e inmunidades de los expertos enviados a Costa Rica por el Reino de los Países Bajos en el marco de la cooperación técnica	Bilateral	1980
"Convenio entre la Universidad de Costa Rica (UCR), el Ministerio de Agricultura y	Bilateral	1982

<p>Ganadería (MAG), el Instituto de Investigaciones de Ciencias Empresariales del Reino de los Países Bajos y la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo relacionado con un proyecto de formación denominado ""Curso para Fomento de Agroindustrias""</p>		
<p>Acuerdo sobre privilegios e inmunidades de los expertos enviados a Costa Rica por el Reino de los Países Bajos en el marco de la cooperación técnica</p>	Bilateral	1986
<p>Acuerdo de cooperación técnico-económico para el programa de mejoramiento del Catastro Nacional, Catastro Multifinalitario entre Costa Rica y el Ministerio para la Cooperación del Desarrollo del Reino de los Países Bajos</p>	Bilateral	1990
<p>Acuerdo entre Costa Rica y el ministro para la Cooperación Internacional del Reino de los Países Bajos para la ejecución del proyecto de apoyo al programa del sector social productivo</p>	Bilateral	1991

Declaración de intenciones	Bilateral	1992
Ayuda memoria de la primera reunión de discusiones para elaborar un Convenio de desarrollo sostenible entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos	Bilateral	1993
Convenio de cooperación técnica con el Reino de los Países Bajos	Bilateral	1994
Acuerdo por canje de notas entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos sobre el fondo rotatorio para obras de conservación de suelos	Bilateral	1994
Acuerdo por canje de notas entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos sobre el Proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular (Proyecto DRIP)	Bilateral	1994
Comisión interinstitucional para la aplicación del Convenio sobre desarrollo sostenible entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos	Bilateral	1994
Convenio de desarrollo sostenible entre el Reino de los Países Bajos y Costa Rica	Bilateral	1994
"Acuerdo Administrativo entre el Gobierno del Reino de los Países Bajos y Costa Rica	Bilateral	1994

sobre el Proyecto ""Segunda Fase Proyecto DRIP""		
Convenio de Transporte Aéreo entre el Reino de los Países Bajos y Costa Rica	Bilateral	1994
Convenio de cooperación interinstitucional entre el Ministerio de Obras Públicas y Transportes (MOPT) de Costa Rica y la Unidad de Manejo del Proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular (DRIP). Segunda Fase Proyecto DRIP para el Desarrollo Regional Integral y Sostenible en la Península de Nicoya	Bilateral	1997
Empréstito contratado por Costa Rica para adquirir la sede de la embajada de Costa Rica en La Haya, Países Bajos	Bilateral	1999
Acuerdo sobre la promoción y protección recíproca de las inversiones entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos	Bilateral	1999
Memorando de entendimiento	Bilateral	2000
Acuerdo por canje de notas entre Costa Rica y el Reino de los Países Bajos para autorizar a dependientes del personal asignado a una misión diplomática o	Bilateral	2001

consular para desempeñar actividades remuneradas		
Convenio de cooperación entre el Instituto del Servicio Exterior Manuel María de Peralta y el Instituto Clingendael del Reino de los Países Bajos	Bilateral	2001
Acuerdo para el Intercambio de Información en Materia Tributaria y su Protocolo	Bilateral	2011
Memorandum de Entendimiento entre el Presidente de la República de Costa Rica y el Primer Ministro de los Países Bajos	Bilateral	2015
Memorandum de Entendimiento sobre Cooperación en Capacitación Diplomática	Bilateral	2016
Cooperación Bilateral en Materia Agrícola, Ganadería y Agroindustrial	Bilateral	2017
Acuerdo entre la República de Costa Rica y el Reino de los Países Bajos sobre Asistencia Mutua en Asuntos Aduaneros	Bilateral	2018
Acuerdos de Servicios Aéreos entre y más allá de sus respectivos territorios	Bilateral	2018

Elaboración propia, basada en datos del Ministerio de Relaciones y Culto de Costa Rica. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto República de Costa Rica, 2020)

Al categorizar los acuerdos enlistados en la Tabla 2, se puede encontrar como común denominador el tema de la cooperación técnica; en la cual se podrían mencionar acuerdos como: *protección y promoción de inversiones, transporte aéreo, desarrollo de áreas rurales, cooperación agrícola y temas académicos*. Estas líneas de los tratados, engloban un interés comercial y productivo en las relaciones bilaterales; como se demuestra. Para ahondar más y comprender los objetivos de este tipo de cooperación técnica en la relación diplomática entre los países estudiados, se realizará un breve análisis y descripción del texto: Ley 7541- Convenio de Cooperación Técnica con el Reino de los Países Bajos (Holanda).

Este convenio se lleva a cabo entre las partes y se designa como ministerios ejecutantes a: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica y por su parte el Gobierno neerlandés designa al Ministerio para la Cooperación al Desarrollo como autoridad administrativa competente.

El artículo II establece las condiciones y liberaciones de las cuales serán garantes los especialistas neerlandeses que vengán a realizar los proyectos de cooperación a Costa Rica. Lo anterior para temas migratorios, fiscales, restricciones de las regulaciones de cambio de moneda extranjera, entre otros. Los siguientes artículos III-VII, exponen las disposiciones de exportación e importación de los bienes y especialistas que estarán realizando proyectos de cooperación. Por ejemplo, se menciona en el artículo V-5, que el personal neerlandés asignado podrá realizar tareas en el proyecto asignado, pero no podrá ejercer otra actividad fuera del proyecto.

Cabe rescatar dentro de este proyecto, que siempre se describe que el personal neerlandés desarrollará sus tareas según lo establecido por las autoridades de cada país donde se brinda la cooperación. De esta forma, se protegen los intereses nacionales sobre las políticas, prohibiendo que se den acciones no solicitadas por el país receptor de la cooperación. Tanto así, que se aclara que el Gobierno de la República de Costa Rica tendrá el Derecho de retirar cualquier experto en cualquier momento.

En conclusión, las relaciones con el Reino de los Países Bajos, datan de más de 200 años, y han englobado grandes avances comerciales, diplomáticos y técnicos para Costa Rica. Para ahondar cuantitativamente en las relaciones comerciales más recientes, se desarrollará en el capítulo II, un análisis de las exportaciones hacia los Países Bajos en composición y variantes en el periodo 2010-2016.

Acuerdos comerciales con los Países Bajos y la Unión Europea

Las relaciones de la Unión Europea por muchos años se vieron regidas por el Sistema Generalizado de Preferencias. La aplicación empezó en el año 1971 en busca de promover y fortalecer la diversificación de la producción y exportación de los países a los cuales la Unión Europea otorgaba el beneficio. Existían tres tipos de regímenes: general, especial de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernabilidad (SGP Plus) y por último el régimen especial a favor de los países menos desarrollados. Costa Rica era parte del grupo *Plus*, el cual obligaba a los beneficiarios a cumplir ciertos estándares internacionales relacionados a: derechos humanos, aspectos laborales, ambiente. El beneficio de este régimen era la eliminación de las tarifas *ad valorem* del arancel aduanero común europeo para los

productos enumerados que se encontraban en el Anexo II del Reglamento (CE N980/2005³) bajo la clasificación de no sensibles. Para los productos sensibles, se daba una reducción de 3.5 puntos porcentuales de la Nación Más Favorecida, en tanto que los derechos específicos deben reducirse en un 30%. En caso que los productos catalogados como sensibles tuviesen arancel *ad valorem* y derecho específico, éste último no se reducirá. El objetivo del régimen era “suspender los aranceles *ad valorem*⁴, y los derechos específicos⁵.” (Europea, 2005, pág. 1); y de esta forma ayudar a los países en desarrollo que tuviesen aplicación efectiva de convenios internacionales y baja diversificación productiva.

Después de más de 40 años de relaciones comerciales basadas en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, en el año 2010 se concluyó el proceso de 3 años de negociación del Acuerdo de Asociación entre la Centroamérica y la Unión Europea. UE.

Este acuerdo mejoró las preferencias unilaterales otorgadas por la Unión Europea a través del Sistema Generalizado de Preferencias abrió nuevas oportunidades de ingreso al mercado europeo para otra variedad de productos que no eran parte del SGP Plus.

El cambio en las políticas comerciales, constaba en que, la UE desgravará⁶:

³ Ver anexo I.

⁴ Consisten en un porcentaje sobre el valor de la mercancía. Es la forma de tipo impositivo más común.

⁵ En este caso el arancel se aplica sobre una cantidad relacionada directamente con la cantidad de producto que se importa, como por ejemplo el peso neto, el número de unidades, el contenido de alcohol puro, entre otros.

⁶ Para los fines de este estudio no se incluirá los detalles de desgravación de Centroamérica hacia los productos de la Unión Europea, al estar enfocado en las exportaciones de Costa Rica hacia U.E.

- De manera inmediata un 91,7% del universo arancelario,
- Un 3,7% se desgravará entre 3 y 7 años.
- Un 0,8% de las líneas arancelarias tendrán acceso libre de aranceles al mercado europeo dentro de contingentes arancelarios
- 3,8% de las líneas arancelarias, las cuales hacen referencia a las muestras comerciales serán excluidas de la desgravación. Excepcionalmente, solamente el banano, tiene una reducción arancelaria.

Esta desgravación mencionada, se efectuó desde el momento en que entró en vigencia, en diferentes tiempos: desde desgravación inmediata, hasta desgravaciones lineales desde 3 hasta 15 años. El proceso de desgravación se lineal se conoce como recortes iguales todos los años del arancel de cada producto.

Debido a la orientación de la presente investigación, se orientará el resumen del pilar comercial, en el tratamiento arancelario de la Unión Europea a las mercancías originarias de Centroamérica. A continuación, se presente una tabla resumen de productos por sector y las condiciones otorgadas con el acuerdo. Si el lector desea (Ministerio de Comercio Exterior, 2012) una referencia por capítulo del Sistema Armonizado, pueden hacer referencia al documento del Ministerio de Comercio Exterior (2012). La siguiente tabla se utiliza como base para el análisis de las exportaciones hacia Países Bajos, para identificar si, en los periodos de aumentos de exportaciones, se aplicó una desgravación que indujera el aumento de las exportaciones.

Tabla 2. Resumen de la desgravación arancelaria a partir del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

	Libre comercio	Desgravación a 3 años lineal	Desgravación a 5 años lineal	Desgravación a 7 años lineal	Desgravación a 10 años lineal	Otras condiciones	Exclusiones
Sector Agrícola	Todo excepto los productos en mención en las siguientes columnas.	maíz dulce fresco o seco, alcachofas frescas, arroz para siembra, preparaciones a base de carne o despojos de pavo, ron embotellado.	jamonés y tocino entreverado salados, secos, ahumados o en salmuera; preparaciones homogeneizadas de carne.	animales vivos de la especie bovina; aves vivas; carne de cerdo, tocino y grasa de cerdo; leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante; lactosueros; quesos; aceitunas	yogurt; preparaciones alimenticias para lactantes; pastas; extractos, esencias y concentrados, de sustitutos de café tostado (excepto achicoria); helados.	Contingentes regionales para carne de res, arroz, azúcar, ron a granel, maíz preservado, hongos preservados y almidón de yuca. En el caso del banano, se ofrece una reducción del	carne caprina, ovina, fresca, refrigerada o congelada; carne de gallo o gallina; trozos y despojos de aves y pavos; despojos comestibles

				<p>provisionalmente preservadas; remolacha azucarera; caña de azúcar; polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados.</p>		<p>arancel desde €145 hasta €75 por TM en 10 años. Asimismo, se otorga un aumento de 5% por año en las TM que Costa Rica puede exportar a la U.E.</p>	<p>de la especie bovina; suero de mantequilla; huevos fértiles para la reproducción; tomates, frescos o refrigerados; maíz, centeno, cebada, avena; arroz partido; harina de trigo, harina de maíz; harina de</p>
--	--	--	--	--	--	---	---

							centeno; harina de cebada; alimentos preparados para aves; gluten de trigo.
Sector industrial	Todo excepto los productos en mención en las siguientes columnas.	sodio, calcio, bario, óxido de aluminio, hidróxido de aluminio, polvos de tungsteno, polvos de molibdeno, ciertas máquinas y aparatos para la fabricación de	ácido láctico, preparaciones de gel a ser utilizadas en medicina humana o animal, extracto de mimosa (acacia); cueros y pieles de bovino, sin cabello; aluminio sin alear y aleaciones de aluminio.	sal y cloruro de sodio puro.			

		dispositivos de visualización (display) de pantalla plana.					
--	--	---	--	--	--	--	--

Elaboración propia, basada en datos del Diario Oficial de la Unión Europea). Acuerdo Asociación de Centroamérica y Unión Europea.
Obtenido de Acuerdo Asociación de Centroamérica y Unión Europea. (*Diario Oficial de la Unión Europea, 2012*)

Convenio de Diplomacia Económica entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y el Ministerio de Comercio Exterior.

Como accionar del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, basado en su Misión y Visión (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2019), se establece lo siguiente:

“Misión

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto es la institución rectora de la política internacional del Estado costarricense responsable de planificar, dirigir, coordinar, implementar y difundir la política y acción exterior del país, sobre la base de la defensa y la promoción de los intereses nacionales, mediante el ejercicio del derecho diplomático y consular, brindando servicios eficientes y de calidad a los habitantes en el territorio nacional, a los usuarios de las oficinas en el exterior y al cuerpo diplomático en general. Además, mantiene los vínculos con las confesiones religiosas.

Visión

Lograr, mediante la consolidación de una Política Exterior de Estado, un posicionamiento relevante y la inserción estratégica de Costa Rica en el contexto mundial, mediante la articulación dinámica de nuestra política internacional, que responda a las prioridades políticas, económicas, sociales y ambientales del país, sobre la base de un protagonismo activo en nuestras relaciones multilaterales, regionales y bilaterales.

Objetivos

- Brindar asesoramiento al Presidente de la República y otras instituciones del Poder Ejecutivo sobre la conducción de las relaciones internacionales, con el fin de que se manejen exitosamente la representación y las negociaciones externas en los planos económico, político, jurídico y de asistencia técnica.
- Garantizar la satisfacción de las necesidades fundamentales de existencia, seguridad y prosperidad del Estado costarricense y de sus nacionales.
- Proteger efectivamente los intereses del país y de sus nacionales en el exterior.
- Promover y representar los intereses del Estado costarricense.
- Promover al país en diversas instancias del ámbito internacional, con el fin de incentivar el intercambio comercial, y la atracción de inversión turismo y la cooperación internacional.
- (...)
- Defender la soberanía del país, a través del derecho internacional y los instrumentos jurídicos vigentes.” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2019, pág. 1)

En Costa Rica, la Diplomacia Económica se formalizó el 21 de Setiembre del año 2015, mediante la firma del Convenio de Cooperación Interinstitucional para el Desarrollo de la Diplomacia Económica y la Promoción Comercial Efectiva de Costa Rica.

Este convenio, fue firmado entre el Ministerio de Relaciones Exterior y Culto y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Estas dos instituciones son pertinentes para la firma, debido a que según el artículo 140, inciso 12 de la Constitución Política es el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto tiene como tarea dirigir las relaciones internacionales país. A pesar de esto, el 13 de noviembre del 1996, mediante la Ley

7638: “Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica”, se crea PROCOMER como la entidad no estatal encargada de promover los intereses comerciales del país.

Según la entrevista al señor Manuel González Sanz (2019), al crearse la Ley 7638, el Ministerio de Relaciones Exteriores se alejó de la política comercial del país. Cabe destacar que según la Ley N° 3008 del 19 de Julio de 1964: Ley Orgánica del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, es parte de las funciones del mencionado ministerio, el colaborar en la formalización sistematizada de la política exterior del país, en la orientación de sus relaciones internacionales y en la salvaguardia de la soberanía nacional, siendo el medio por el cual el Estado realiza sus gestiones ante Gobiernos e Instituciones extranjeros. Esto se realiza mediante la estructura del Servicio Exterior costarricense, el cual tiene la facultad de promover los intereses del país en los diferentes campos, entre ellos comerciales, financieros y económicos.

Como consecuencia de lo anterior, el mencionado convenio tiene como objetivo:

(...) “establecer los lineamientos generales que regirán las actividades para el desarrollo de proyectos conjuntos en el área de la diplomacia económica, desarrollo que busca unir esfuerzos y potenciar recursos con el propósito de contribuir a aumentar las exportaciones, la inversión extranjera y fortalecer a la imagen exterior de Costa Rica.” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2015, pág. 2)

Específicamente para el ámbito de las embajadas y consulados, este convenio buscaba como objetivo específico, el aumentar la capacidad de las mismas principalmente en

materia de promoción de exportaciones nacionales, trabajando en conjunto con las Oficinas de Promoción Comercial (en adelante OPC) de PROCOMER en el Exterior.

Estructura de trabajo y ejecución del convenio

Por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, se designa al Director de Promoción, y por parte de PROCOMOER, se designa al Gerente General o delegado del mismo. Estas dos representaciones, deben de coordinar las acciones específicas para integrar los equipos de para los planes de trabajo.

Entre estas acciones, se encuentra el establecimiento de un protocolo de comunicación entre las entidades, como procedimientos para la comunicación entre las sedes diplomáticas y las OPC.

Esta unidad ejecutora mencionada, establecería las reuniones de trabajo para diseñar el Plan Estratégico y los planes de trabajo, según el mercado objetivo. La unidad ejecutora, identificará los intereses de las Partes, y elaborará sus Planes de Trabajo Anuales, los cuales deben incluir: objetivos, metas, resultados, actividades, responsables, recursos, cronograma e indicadores de seguimiento; todo lo anterior tanto cualitativa como cuantitativamente. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2015)

Según el convenio, los indicadores de seguimiento y resultados (...) “se tendrán entre otros:

- Número de casos de éxito en exportaciones
- Cantidad de compradores para la *Buyer Trade Mission*⁷

⁷ El *Buyer trade mission*, es la rueda de negocios anual de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, para crear conexiones entre las empresas costarricenses y potenciales compradores. (Ulate E. , 2019)

- Cantidad de nuevos contactos comerciales
- Estudios de precios
- Referencias de empresas
- Agendas de negocios.” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2015, pág. 4)

Entre los países que iniciaron en este convenio en el año 2015, se encontraban las siguientes sedes diplomáticas:

- Colombia
- Corea el Sur
- El Salvador
- España
- Estados Unidos (Los Ángeles)
- Francia
- Guatemala
- Italia
- Japón
- Países Bajos
- Qatar
- Rusia
- Singapur
- Turquía.

En la actualidad, según la confirmación del señor Erick Ulate (2019) , al año 2019 las embajadas y consulados que se encuentran participando en el programa son:

- Alemania
- Argentina
- Bolivia
- Francia
- Inglaterra
- Japón
- Paraguay
- Rusia
- Singapur
- Uruguay
- Cuba
- Qatar
- Australia
- Chicago
- Houston
- Ecuador

El convenio mencionada dos mecanismos de evaluaciones y rendición de cuentas por parte de las unidades: La evaluación cuatrimestral y los informes anuales.

La evaluación cuatrimestral, es la evaluación llevada a cabo por la Unidad Ejecutora de los planes de trabajo y ante esta, se proponen ajustes necesarios para el cumplimiento de los objetivos. En paralelo, se encuentra el Informe anual, el cual se presentará en el

primer bimestre del año, y la Unidad Ejecutora rendirá un informe de resultados ante el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, y la Junta Directiva de PROCOMER.

Dentro de los temas y compromisos a resaltar de este convenio respecto a acciones específicas, se puede mencionar el establecimiento de mecanismos de evaluación para las Misiones Diplomáticas. En la octava cláusula del convenio se menciona la necesidad de establecer los mecanismos de evaluación para saber cuáles representaciones diplomáticas y consulares están preparadas para cooperar en la promoción comercial. Esta misma cláusula, habla también de evaluaciones individuales para los funcionarios de Servicio Exterior de la República respecto a los objetivos del convenio. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2015)

En las siguientes cláusulas del convenio se mencionan temas como el plan integral de capacitación, mediante el cual se daría una capacitación con módulos temáticos en ambas partes. Asimismo, PROCOMER pondría a disponibilidad del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, la información de la Dirección de Inteligencia Comercial tanto para identificar oportunidades de negocio, así como para generar datos estadísticos relevantes. Por último en el convenio, ambas partes se comprometen a promover la Marca País, así como las Sedes Diplomáticas recibir el material de muestras comerciales de PROCOMER.

Sección ii: Exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos, durante el periodo 2010-2016: composición y comportamiento.

La diplomacia económica es por definición la búsqueda de la seguridad económica en un sistema internacional anárquico (Lee & Hocking, 2010), y como parte de esta búsqueda de seguridad económica por parte de Costa Rica, es relevante identificar los ministerios e instituciones que se han encargado de expandir y solidificar las relaciones comerciales.

Como se mencionó en el capítulo I, a finales del año 2013 entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Centroamérica- Unión Europea, el cual según Alexander Román “representa una herramienta potenciadora de negocios para los países involucrados, ya que brinda una serie de ventajas para facilitar el intercambio comercial” (Román, 2017, pág. 2).

“En la actualidad, los actores más importantes de la diplomacia económica no son solo los Estados y los Organismos Internacionales, sino también organismos regionales económicos o financieros, organismos especializados u organismos no gubernamentales (como las cámaras de comercio, uniones empresariales, entre otros), personas o entidades legales”. (Manasserian, 2017, pág. 7). A pesar de esta tendencia global de involucrar otros actores en la diplomacia económica, en el año 2018, el ex Canciller Manuel González afirmaba lo siguiente al periódico La Nación:

“La "diplomacia económica" consiste en utilizar las embajadas y consulados de Costa Rica no solo como representaciones políticas del país, sino como puntos para tenderle

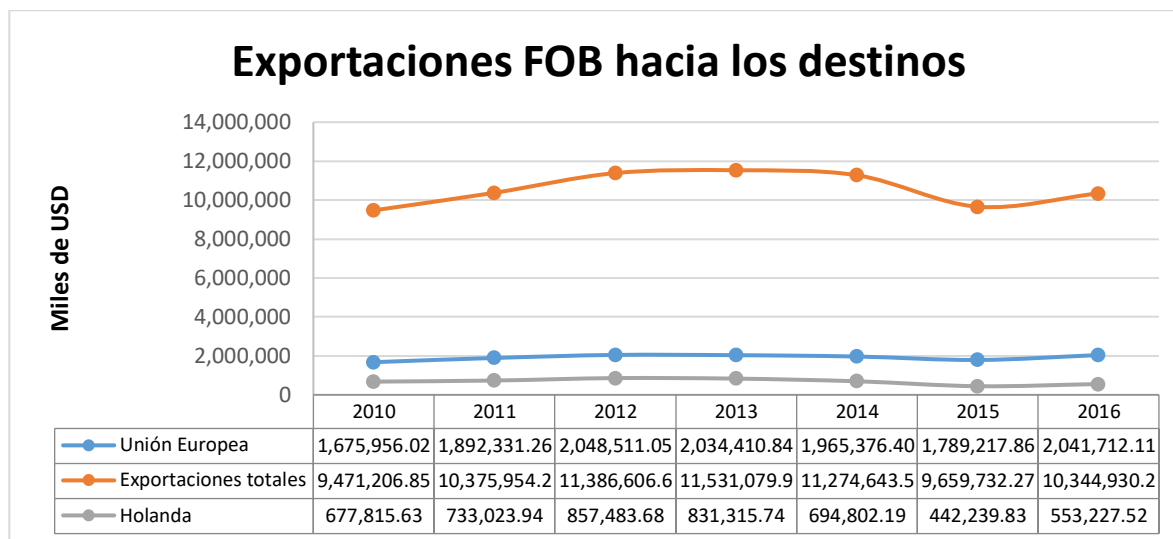
puentes a la exportación de productos costarricenses, así como para atraer inversiones. En palabras del canciller, estas sedes diplomáticas deben ser los centros de promoción de Costa Rica en todos los aspectos, incluyendo el mercantilista, es decir, deben funcionar como "puntos de venta, supermercados" que coloquen el potencial costarricense alrededor del mundo". (Oviedo & Cambroner, 2018, pág. 1).

A pesar que Manasserian (2017) menciona que existen otros agentes en la actualidad que llevan acabo la diplomacia económica, el mismo autor argumenta en la importancia de la misma para los Estados. "Actualmente los principales problemas que la economía enfrenta son los déficits fiscales, de balanza de pagos y comerciales. Por ende, no hay duda que proveer condiciones favorables para hacer negocios y exportaciones mediante la diplomacia económica es necesario". (Manasserian, 2017, pág. 5)

Debido a lo anterior, el primer acercamiento exploratorio del presente capítulo será el analizar la composición y variantes de las exportaciones hacia los Países Bajos en el periodo estudiado, con el fin de comprender cual ha sido la estrategia de exportaciones del periodo en estudio. Una vez identificados los incrementos más importantes por tipo de producto o sistemas armonizados, se procederá a explorar cuáles fueron las instituciones y mecanismos que apoyaron esta tarea.

Como se evidencia en la Ilustración 1, hay aumento del 23% del año 2010-2013 hacia el destino de Holanda, comparado con un 17% de aumento en las exportaciones hacia el destino de la Unión Europea.

Ilustración 1. Exportaciones FOB Totales, por destino



Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Las exportaciones hacia Holanda corresponden a un 40% de las exportaciones totales hacia la Unión Europea del año 2010-2014. A pesar de esto, hay una disminución interanual de 36 puntos porcentuales en el año 2015.

La caída en las exportaciones hacia el destino de Holanda, mantiene el comportamiento general de la caída en exportación del año 2015, donde a nivel de exportaciones totales se da una caída también en las exportaciones hacia el mercado europeo y el holandés.

Tabla 3. Variaciones interanuales en valor de exportaciones FOB por destino en el periodo 2010-2016

Variación Interanual	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Holanda	8%	17%	-3%	-16%	-36%	25%
Unión Europea	13%	8%	-1%	-3%	-9%	14%
Exportaciones totales	10%	10%	1%	-2%	-14%	7%

Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Respecto a la principal caída en exportaciones del año 2015, PROCOMER afirma en el XXII Informe de la Nación (2016): “Según esa entidad, en 2015 las ventas del sector agropecuario se contrajeron -4,5% y las industriales en -17,7%. Parte de la caída en la actividad agrícola se debe a los efectos del fenómeno de El Niño. Las ventas externas de banano disminuyeron en -8,6% y las de piña, segundo producto agrícola de mayor relevancia, se redujeron en -6,7%. (...) Y en lo que concierne a los productos no tradicionales se observa un comportamiento disímil. Como resultado de la reestructuración de la empresa Intel, el grupo de productos eléctricos y electrónicos pasó de representar el 26% de las exportaciones de bienes en 2013, al 5% en 2015. En consecuencia, los dispositivos médicos se convirtieron en el grupo más importante en las exportaciones de bienes (20%) y en 2015 mantuvieron un crecimiento de 18%.” (Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (Costa Rica), 2016, pág. 143)

Relacionado a la disminución en las exportaciones en el sector agrícola, esto tuvo repercusiones también en los principales productos exportados a Holanda. En la Ilustración 2, se puede ahondar un poco más en los principales productos que componen

las exportaciones hacia el mercado holandés en el periodo de estudio. En color azul, se puede identificar los tres capítulos principales que componen entre un 80% y 60% las exportaciones en cada periodo.

Ilustración 2. Mapa de calor del Valor FOB en miles de USD de las exportaciones hacia Holanda según capítulo del Sistema Armonizado, periodo 2010-2016

CAPITULO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	0	0	0	0	0		3
3	1,213	221	1,079	513		0	
5		10	31	1	12	1	0
6	63,692	51,375	56,584	52,084	50,235	43,568	38,123
7	6,216	7,786	7,297	8,097	9,860	11,418	10,763
8	106,402	115,768	156,889	157,790	174,067	181,047	217,453
9	9,620	13,462	13,674	10,749	9,946	10,549	7,107
11	40	37	14	3		8	11
12	1,654	568	1,225	863	249	191	178
13	293	126	63	89			
14		13	1				
15		9,024	3,666	1,123	1,859	31	
16		39					
17	483	1,001	1,043	3,915	1,889	2,336	1,649
18	96		1,100	128	190	245	490
19			0	10	20		
20	85,849	79,585	78,115	78,792	72,773	100,522	121,899
21	28		20	58	37	49	11
22	13,413	12,961	10,289	24,423	25,729	13,324	8,592
24	11	7	7	6	14	44	15
25					59	0	3
27	0	0	0	0	0	0	0
29	1	4	3			839	463
30	0	9	0		0	2	
32	1		10			4	147
33	1,348	1,188	1,809	786	1,141	1,862	916
34	0	0		0	0		0
35	0		55	5			
38	0	4	1	2	8	55	27
39	519	120	185	5,137	7,697	5,143	8,052
40	996	1,716	1,757	1,276	1,154	993	772
41	1,882	354					
42	1	0	0	24	1	0	16
43			0				
44	324	167	166	76	184	83	81
46	0	0					0
47				37			8
48	1	2	105	93	85	59	15
49	6	8	3	13	29	53	4
58				53	31	6	238
61		5	1	13	0	617	0
62	0	30	36	5	4	8	1
63	0	0	0	0	0	9	7
64	0	0	0	0	0	0	1
68		58	0	1	0		0
69	1	1	0	1	0	4	3
70	2	1	0	1	8	137	20
71	0		0	0	0	2	0
72	280	597	491	296	556	214	184
73	532	38	170	28	69	40	9
74	7	160	1,117	2,266	961	462	382
76	188	668	324	286	1,510	347	178
82	3	1	2	1	13	3	9
83		0	7	2	7	3	20
84	187,095	1,137	568	391	236	193	455
85	150,915	380,016	432,415	408,047	278,888	7,894	8,562
86		133	8	66	117		0
87	288	159	10	2	23	18	57
88						0	
89		0	68				
90	45,101	55,256	90,335	73,855	55,113	59,841	126,274
92	1	1	0	0	0		0
94	58	11	4	10	22	9	25
95	1	2	2	3	3	1	2
97	1	4	0	1	1	1	0
Exportaciones totales hacia Holanda	678,562	733,834	860,751	831,423	694,802	442,240	553,228

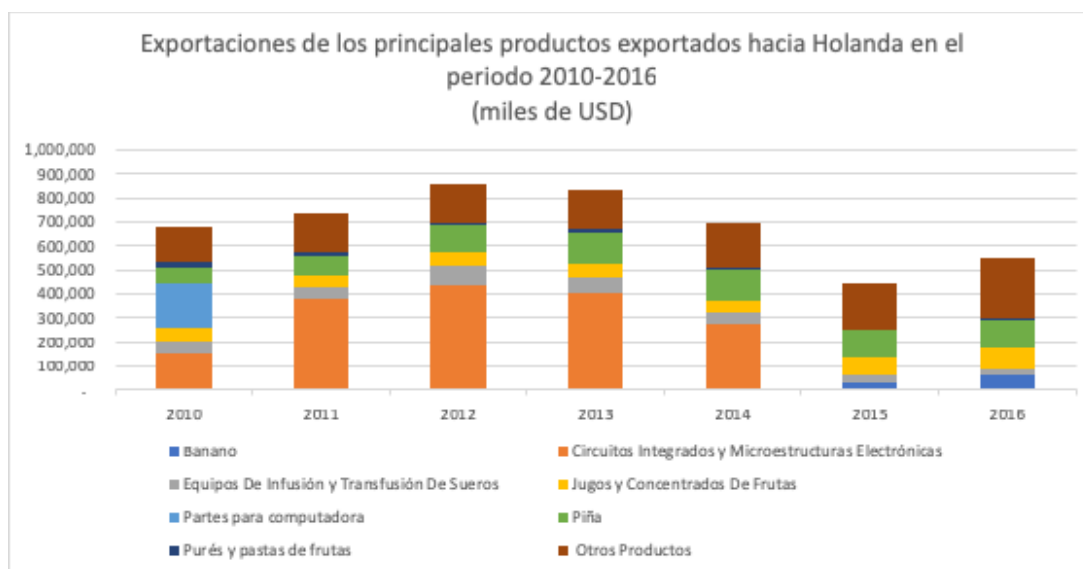
Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Las exportaciones hacia Holanda, en el periodo estudiado, se agrupan principalmente en tres capítulos del Sistema Armonizado, señalados en azul en la Ilustración 2: frutas comestibles, conservas de frutas y hortalizas; y máquinas, aparatos y material eléctrico. Como mencionaba PROCOMER en el XXII Programa Estado Nación, se ve una caída importante en el año 2015 en máquinas, aparatos y material eléctrico debido a la reestructuración de Intel.

Las exportaciones de máquinas eléctricas pasaron de 279 millones de dólares en el año 2014, a 7 millones en el 2015. Cabe mencionar en este apartado, que no se debe concluir que las exportaciones hacia este mercado es resultado de demanda holandesa solamente. “(...) Holanda es un importante aliado comercial de Costa Rica, ya que dispone de una amplia infraestructura, destacando por sus tres puertos principales (puerto de Rotterdam, puertos de Ámsterdam y aeropuerto de Schiphol), lo que convierte a este país en la entrada hacia un mercado de 500 millones de potenciales consumidores.” (COMEX Costa Rica, 2019, pág. 1).

Ante la caída mencionada en las máquinas electrónicas del año 2015, se compensa con un mayor dinamismo en las exportaciones de frutas comerciales y conservas. Como se muestra en la Ilustración 3, el producto de purés y pastas de frutas, así como los jugos y concentrados de frutas y principalmente la piña, tuvieron una importante participación en las exportaciones 2015 y 2016.

Ilustración 3. Exportaciones FOB de los Principales productos hacia Holanda en el periodo 2010-2016 (miles de USD)



Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Como se describió anteriormente, el periodo 2010-2016, tiene dos vertientes en las cuáles se pueden agrupar las exportaciones:

1. 2010-2013: Aumento sostenido de las exportaciones hacia Holanda: Este periodo, además, se caracterizó por mantener la siguiente composición en los principales productos exportados:
 - a. Circuitos integrados y microestructuras electrónicas
 - b. Piña
 - c. Equipos de infusión y transfusión de sueros
 - d. Jugos y concentrados de frutas.

2. 2014-2016: Desaceleración de las exportaciones hacia el destino, aunado a una desaparición del principal producto exportador: Circuitos integrados y microestructuras electrónicas y diversificación de la cartera de productos exportables.

A partir de esta segmentación del periodo, se procede a continuación a describir e identificar los agentes relacionados con estas dinámicas.

Periodo 2010-2013: El periodo de los circuitos y microestructuras electrónicas

Como se mencionó anteriormente, el periodo 2010-2013 es explicado por las exportaciones industriales. (Ver Tabla 2). El aumento de más de cien millones de USD del año 2010, al año 2013 en el macro sector industrial se explica mayoritariamente en el sector Eléctrico y Electrónico (un aumento del 20% en 3 años); así como Equipo de precisión y médico (con un aumento del 64% en el mismo periodo).

Tabla 4. Valor FOB de las exportaciones hacia Holanda por macro sector, en el periodo 2010-2016. (miles de USD)

MACROSECTOR	Agrícola	Industrial	Pecuario y pesca	Holanda Total
2010	187.487	489.116	1.213	677.816
2011	188.851	543.941	232	733.024
2012	235.163	621.210	1.110	857.484
2013	229.579	601.223	514	831.316
2014	244.358	450.432	13	694.802
2015	246.782	195.457	1	442.240
2016	273.635	279.590	3	553.228

Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

En el último año de este periodo, entra en vigencia el AACUE, el cual tenía importantes incentivos a los productos que presentaban una importante participación en las exportaciones.

A continuación, se presenta un extracto del texto *Documento explicativo: Acuerdo de Asociación de Centroamérica y la Unión Europea- Pilar comercial* (Ministerio de Comercio Exterior, 2012) en el cual se muestra una descripción de los productos que pertenecen a cada capítulo y cuál fue su impacto en condiciones de acceso de Centroamérica a U.E. ante la entrada del acuerdo. Estos capítulos son:

Tabla 5. Condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea tras el Acuerdo de Asociación Centroamérica y la U.E. Extracto del Documento explicativo del Ministerio de Comercio Exterior (2012)

Sistema Armonizado descripción abreviada por capítulo	Condiciones de acceso de los productos de Centroamérica al mercado de la UE	Ejemplos de productos en libre comercio
Capítulo 08 Frutas comestibles	Libre comercio, excepto lo siguiente: Desgravación en 3 años lineal: manzanas para cidra; duraznos. Exclusión: uvas; manzanas; melocotones; albaricoque; peras frescas; nectarinas; ciruelas. Contingente: banano, la UE ofrece reducción del arancel partiendo de €145 hasta llegar a €75 por TM en 10 años; Costa Rica puede exportar bajo esta preferencia más de 1,1 millones de TM a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, monto que se incrementa un 5% por año y supera los 1,5 millones de TM al cabo de 10 años.	Piñas Melones Sandias Papayas Guayabas Naranjas y limones Mandarinas Fresas Aguacate Moras Almendras Nueces Avellanas Pistachos Castañas Higos

Capítulo 20	Libre comercio, excepto lo siguiente:	Puré de banano
Conservas de frutas y hortalizas	<p>Desgravación en 10 años lineal: maíz, preparado o conservado, sin contenido de azúcar adicional.</p> <p>Contingente regional: hongos del género Agaricu hongos preservados (525 TM por año, dentro del cual contiene líneas clasificadas en el Capítulo 07); maíz dulce preservado (1.440 TM por año con crecimiento del 8,3%, dentro del cual contiene líneas clasificadas en el Capítulo 07).</p>	<p>Jugo y concentrado de naranja (excepto con alto contenido de azúcar)</p> <p>Palmito preservado</p> <p>Pepinos y pepinillos, elotitos, cebollas</p> <p>Concentrado de tomate</p> <p>Papa pre frita</p> <p>Hortalizas y frutas homogeneizadas</p> <p>Aceitunas preservadas o conservadas</p> <p>Mantequilla de maní</p> <p>Piñas preparadas o conservadas</p> <p>Peras, preparadas o conservadas</p> <p>Jugo de tomate</p>

<p>Capítulo 85</p> <p>Máquinas, aparatos y material eléctrico</p>	<p>Libre comercio, excepto lo siguiente:</p> <p>Desgravación en 3 años: montajes electrónicos para wafer probers.</p>	<p>Motores y generadores eléctricos y sus partes</p> <p>Acoplamientos, embragues, variadores de velocidad y frenos, electromagnéticos</p> <p>Pilas y baterías de pilas, eléctricas</p> <p>Aspiradoras</p> <p>Enceradores de pisos</p> <p>Afeitadoras</p> <p>Máquinas de cortar el pelo o esquilar</p> <p>Bujías de encendido</p> <p>Motores de arranque</p> <p>Aparatos de alumbrado señalización visual para bicicletas</p> <p>Aparatos de depilar</p> <p>Limpiaparabrisas y eliminadores de escarcha o vaho</p> <p>Lámparas</p> <p>Hornos de resistencia, que funcionan por inducción</p>
---	---	---

		Soldadores y pistolas para soldar Secadores para el cabello Aparatos para secar las manos Planchas eléctricas Hornos de microondas Tostadoras de pan Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas Micrófonos y sus soportes Auriculares Equipos eléctricos para amplificación del sonido Contestadores telefónicos Interruptores unipolares
--	--	---

Elaboración propia, basada en datos del Diario Oficial de la Unión Europea). Acuerdo Asociación de Centroamérica y Unión Europea. Obtenido de Acuerdo Asociación de Centroamérica y Unión Europea. (*Diario Oficial de la Unión Europea, 2012*)

Cabe destacar que, en este periodo, a pesar de darse la desgravación mencionada, los principales productos exportados no tuvieron cambios en las condiciones arancelarias de acceso a mercados, esto ya que desde el año 2005, Costa Rica fue parte de los

beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-Plus) de la Unión Europea (UE). “(...), el SGP-Plus permitirá a Costa Rica "gozar de un régimen especial de estímulo a nuestras exportaciones dirigidas a esa región. Entre los principales productos costarricenses de exportación amparados por este régimen están la piña, ciertos tipos de plantas y follajes, y partes de máquinas, entre otros.” (La Nación, 2005, pág. 1)

Paralelamente, respecto al tema de esfuerzos comerciales, en el año 2016 se realizó la apertura de la oficina de PROCOMER en Rotterdam, para promover el comercio en Holanda, siendo este país una de las puertas de ingreso de productos costarricenses en Europa. (Promotora de Comercio Exterior Costa Rica, 2017).

En este periodo, como se puede ver en la Ilustración 3, los principales productos de este periodo que contribuyeron a las exportaciones hacia Holanda fueron:

- Circuitos Integrados Y Microestructuras Electrónicas: aumento del 166% en exportaciones FOB durante el período 2010-2013.
- Piña: aumento del 90% en exportaciones FOB durante el período 2010-2013.
- Equipos De Infusión Y Transfusión De Sueros: aumento del 55% en exportaciones FOB durante el período 2010-2013

Periodo 2014-2016: El periodo de la diversificación

Un rasgo importante de las exportaciones hacia Holanda en el periodo estudiado, es el aumento de la diversificación de las exportaciones. El mejor ejemplo es el año 2016, el cual se puede observar que, los 553 millones de USD exportados están compuestos por más más de los tres productos tradicionales del periodo anterior.

Tabla 6. Mapa de calor del comportamiento del valor de las exportaciones de los principales productos exportados de Costa Rica hacia Holanda en el año 2016, durante el período 2010-2016.

Producto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Banano	6,534	1,610	9,178	7,479	9,880	30,147	63,644
Equipos de Infusión y Transfusión de sueros	43,897	50,888	84,944	68,164	43,729	28,883	26,482
Follajes, hojas y demás	42,773	30,731	29,583	25,870	25,858	24,243	23,046
Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel	5,365	10,414	6,966	6,744	12,959	24,118	27,588
Jugos y concentrados de frutas	58,423	49,523	55,595	54,669	50,050	72,017	89,132
Melón	20,683	20,014	21,842	13,091	22,924	21,397	23,637
Otras agujas y Catéteres, cánulas e instrumentos similares	922		2,412	3,478	6,588	7,105	53,224
Otros dispositivos de uso médico	96	4,282	2,727	2,043	1,637	12,281	27,153
Piña	66,890	81,587	111,772	126,946	127,909	116,957	114,766
Plantas ornamentales	20,653	20,312	26,419	24,190	20,962	19,219	14,940
Prótesis de uso médico					2,317	7,012	12,870
Sandías frescas	7,134	6,178	9,554	6,853	9,010	8,093	10,810
Total de Exportaciones	677,816	733,024	857,484	831,316	694,802	442,240	553,228

Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Como se puede ver en la Tabla 8, las exportaciones del año 2016, se componen de al menos 12 productos líderes hacia Holanda. Existen nuevos productos protagonistas durante el año 2016, como lo son: Otras agujas y catéteres, cánulas u otros similares (10%), banano (12%), Jugos y concentrados de frutas (16%), y piña (21%). Existen pequeños productos que tuvieron un importante aumento en el porcentaje total de las exportaciones, en el año 2016: Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel (aumento del 309% en 6 años), banano (aumento del 751% en el período), Melón (aumento del 81%), y sandías frescas (58% de aumento).

Resultado del cambio en las exportaciones, las principales empresas exportadores hacia Holanda, también tuvieron nuevos participantes como se muestra en la siguiente tabla; con la salida de Intel en el año 2015 como principal exportador, y tomando el liderazgo en exportaciones las empresas Hospira de Costa Rica y Abbott Vascular en los años 2015 y 2016.

Tabla 7. Principales Exportadores Costa Rica hacia Holanda, en el período 2010-2016.

2010	2011	2013
Componentes Intel de Costa Rica S.A.	Componentes Intel de Costa Rica S.A.	Componentes Intel de Costa Rica S.A.
Hospira de Costa Rica Ltda.	Hospira de Costa Rica Ltda.	Hospira de Costa Rica Ltda.
Del Oro S.A.	Compañía Mundimar S.A.	Pineapple Company JS S.A.
Productos Florida S.A.	Comercializadora de Frutas Cofrut S.A.	Productos Florida S.A.
Agrícola Agromonte S.A.	Productos Florida S.A.	Del Oro S.A.
2014	2015	2016
Componentes Intel de Costa Rica S.A.	Hospira de Costa Rica Ltda.	Abbott Vascular Ltda.
Hospira de Costa Rica Ltda.	Productos Florida S.A.	Boston Scientific de Costa Rica S.R.L.
Productos Florida S.A.	Del Oro S.A.	Hospira de Costa Rica Ltda.
Suco- Citro S.A.	Suco- Citro S.A.	Ticofrut S.A.
Panduit Costa Rica Ltda.	Ticofrut S.A.	Compañía Bananera Atlántica Ltda.

Elaboración propia, basada en datos de la Promotora de Comercio Exterior. (PROCOMER, 2011)

Competitividad costarricense en los principales productos exportados a los Países

Bajos

Para identificar si el comportamiento de las exportaciones en el periodo estudiado es resultado de la competitividad de los mismos en el mercado internacional, se presenta a continuación dos índices de los principales productos exportados durante el periodo 2010-2016.

La competitividad de un producto o servicio es un concepto que puede ser muy abstracto pero al mismo tiempo, parece ser un concepto utilizado diariamente en las empresas, organismos comerciales y gobiernos. La primera definición de competitividad se dio siglo XVII, dentro de las discusiones de David Ricardo y las teorías de comercio internacional,

centrado el concepto en aspectos económicos. La metodología utilizada para medir esta competitividad, fue el concepto de ventajas comparativas⁸. (Rojas & Sepulveda, 1999)

Ante el cambio de las dinámicas comerciales y mejoras en las tecnologías, patrones de consumo y preferencia, Rojas (1999) afirma que “se da una re-conceptualización del término ‘competitividad’, donde las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas. Las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales.” (Rojas & Sepulveda, 1999, pág. 12)

Rojas (1999) destaca que existen factores especializados no son heredados, por lo contrario son desarrollados por cada economía, país o empresa, y se derivan de otras habilidades como: sistema educativo, conocimiento tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación, de la capacitación a los y las trabajadores/as, mercados de capitales desarrollados y de una alta cobertura de servicios públicos de apoyo, entre otros. (Rojas & Sepulveda, 1999)

Para medir la competitividad de los principales productos exportados en el periodo estudiando, se utilizará el índice Balassa. (International Trade Centre)

- Índice de Balassa: Se define como el ratio entre la participación(*share*) de la industria en las exportaciones del país y la participación en el comercio mundial.

La limitante de este índice es que puede estar distorsionada por incentivos de

⁸ “La teoría económica clásica basa las ventajas comparativas de una región o una nación en la abundante dotación de factores básicos de producción (tierra, mano de obra y capital) y sobre todo, en la abundancia relativa de recursos naturales.” (Rojas & Sepulveda, 1999, pág. 12)

mercado a los productos en revisión, como lo son incentivos fiscales o barreras de mercado. Si el valor es mayor a uno, significa que el que el país está especializado en exportar estos productos. (International Trade Centre, pág. 35)

$$\text{Indice de Balassa: } \frac{\frac{X_{d,i}}{X_d}}{\frac{X_{w,i}}{X_w}}$$

Donde d , es el país estudiado, i la industria de interés y X_w , serían las exportaciones mundiales.

Recapitulando la lista de productos , a continuación se presenta la tabulación de los mismos en tres variables:

- Porcentaje(%) de Exportaciones del producto respecto a las exportaciones totales del país.
- Porcentaje(%) de Exportaciones del producto respecto a las exportaciones mundiales del mismo.
- Índice Balassa resultante.

Tabla 8. Construcción del Índice Balassa para los productos de mayor exportación hacia Holanda Durante el período 2012-2016.

	% de Participación en las Exportaciones del País				
Producto	2012	2013	2014	2015	2016
Circuitos Integrados y Microestructuras	18,66	20,89	14,72	0,33	0,35
Piña	7,13	7,3	7,95	8,63	9,19
Jugos y Concentrados	1,16	1,5	1,4	1,98	2,78
Aparatos Electromédicos (Partida 9018 que incluye Agujas y catéteres; y Equipo de Infusión y transfusión de sueros)	8,85	9,78	12,49	17,68	20,09
Banano	6,28	6,8	8,07	8,71	10,06
Frutas tropicales concentrados en miel	0,64	0,63	0,47	0,42	0,33
	% de Participación en las Exportaciones mundiales				
Producto	2012	2013	2014	2015	2016
Circuitos Integrados y Microestructuras	0,47	0,47	0,32	0,01	0,01
Piña	12,05	10,85	10,19	9,28	8,74
Jugos y Concentrados	0,78	1,01	0,98	1,26	1,94
Aparatos Electromédicos (Partida 9018 que incluye Aguja y catéteres; y Equipo de Infusión y transfusión de sueros)	1	1,06	1,25	1,56	1,77
Banano	7,85	7,64	8,16	8,26	8,91
Frutas tropicales concentrados en miel	2,54	2,28	1,57	1,29	1,05
	Índice de Balassa				
Producto	2012	2013	2014	2015	2016
Circuitos Integrados y Microestructuras	7,8	7,9	5,5	0,1	0,1
Piña	178,3	182,5	159	172,6	153,2
Jugos y Concentrados	12,9	16,7	17,5	22	31,9
Aparatos Electromédicos (Partida 9018 que incluye Aguja y catéteres; y Equipo de Infusión y transfusión de sueros)	16,4	17,8	21,5	27,2	28,7
Banano	125,6	136	134,5	145,2	143,7
Frutas tropicales concentrados en miel	32	31,5	23,5	21	16,5

Elaboración propia, basada en datos de Trade Competitive Map. (*International Trade Centre*)

Parte de las limitantes mencionadas en el índice Balassa, es el hecho que no captura distorsiones de mercado como lo son las barreras de mercado o por lo contrario incentivos fiscales. Los productos donde hay más dinamismo en el período, son durante

la mayoría de los años, productos especializados. Pero si se liga la lista de productos, con la información mostrada en la Tabla 5; la los productos que tuvieron mayor dinamismo en el periodo, se encuentran en los productos con beneficios fiscales.

Se concluye que las principales exportaciones en el periodo 2010-2016 hacia los Países Bajos son los productos: piña, circuitos integrados y equipos de infusión y transfusión de sueros. A pesar de esto, se da un abrupto cambio en el año 2013, después del cierre de la planta de microchips de Intel en Costa Rica, con la cual la composición de las exportaciones varía. Como consecuencia, los principales exportadores hacia los Países Bajos en la segunda mitad del periodo se convierten las empresas de exportación de equipo médico, seguidos por empresas exportadoras de productos agrícolas. A partir de la revisión de los cambios arancelarios ante la firma del AACUE, en conjunto con el análisis de competitividad; se abstrae la conclusión que el comportamiento de las exportaciones responde a la competitividad del país en los productos exportados.

En el siguiente capítulo se realizará una revisión de los Planes Anuales de Trabajo, en el apartado comercial, para revisar si existió participación de la Embajada de Costa Rica en Reino de los Países Bajos con los potenciales compradores de bienes costarricenses en el destino.

Sección iii: Revisión de los Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de Costa Rica en Reino de los Países Bajos para la identificación de potenciales acciones que influyeron en el aumento en las exportaciones de Costa Rica hacia los Países Bajos 2010-2016.

Para identificar cuáles fueron los entes y factores que incidieron en las relaciones comerciales, se utilizó los informes de promoción de la Dirección del Servicio Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, en su Plan Anual de Trabajo. Asimismo, se realizó una entrevista al Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz, durante el periodo 2014-2018.

Para conocer las acciones por parte de PROCOMER, por otro lado, mediante la entrevista con Erick Ulate, subdirector de exportaciones de PROCOMER y Alexander Román, Director de Comercio de PROCOMER para Europa del Norte.

Como se mencionó en el Capítulo II, Referente Teórico, desde el año 2015, se da la firma del Convenio de Cooperación entre El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y el Ministerio de Comercio Exterior. Antes de este convenio no existía una cooperación pactada, como se analizó en el referente teórico, pero, a pesar de esto, parte de la seguridad de un estado, es la seguridad económica, la cual busca la seguridad en ese aspecto de cara a un sistema internacional anárquico.

Como se puede extraer del texto anterior, la política económica en el ámbito internacional, es parte de los objetivos de acción por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. En línea con lo anterior, cada embajada de Costa Rica en el

extranjero, en su Plan Anual de Trabajo Bilateral(PAT), contempla y describe las acciones llevadas a cabo en esta área.

A continuación se presenta un resumen de las acciones basadas en el PAT por parte la Embajada del Costa Rica en Holanda, como fuente proxy de las acciones de diplomacia económica ejecutadas durante cada año estudiado.

Tabla 9. Resumen los objetivos relacionados a promoción comercial, de los Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de la República de Costa Rica en los Holanda 2011-2016

Año	Acciones Propuestas	Detalles
2011	<p>Diseñar un perfil de los posibles inversores en Cota Rica, para lo cual se debe:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener contacto con CINDE Y Procomer 2. Crear un inventario de grandes inversores 3. Promover reuniones especializadas con inversionistas y empresarios holandeses. ONE 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>En conjunto con CINDE, Procomer y el ICT</u>, la Embajada coordinó la promoción dirigida a empresas de Costa rica en el evento: <i>Nation Branding & Investment Expo 2012</i>. Este evento está dirigido a la atracción de IED por medio de contactos de alto nivel y potenciando la Imagen o Marca País. • <u>En conjunto con PROCOMER</u>, promocionó la actividad <i>CR TECHNOLOGY INSIGHT</i>, en la red de contactos que ha desarrollado la embajada en materia de tecnología y banking. La embajada contactó varias Cámaras de Tecnología de Holanda y empresas de tecnología para una difusión entre una 100 empresas. Se proporcionó

		<p>además una lista de 50 bancos y entidades financieras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>En coordinación con CINDE,</u> la instalación de la empresa Belga Holandesa Bamboology, la cual fue traída para el desarrollo de un proyecto de 5 millones de Euros en la producción de madera y chips de bambú en Costa Rica. • <u>La funcionaria de PROCOMER, Karina López</u> visitó Países Bajos con el fin de realizar un estudio de mercado para la oferta exportable costarricense de productos agrícolas. Entre las visitas de la mencionada funcionaria están: reunión con la Cámara de Comercio de Rotterdam, reunión con la administradora de logística del Puerto de Rotterdam, reunión con la Directora de World Investment Partnership, para revisar la posibilidad de establecer una oficina comercial de PROCOMER en esta ciudad.
2012	<ul style="list-style-type: none"> • Invitar a los sectores de Comercio e 	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante correo electrónico y comunicación telefónica y presencial, se

	<p>Inversión de ambos países a estar conectados a la página web promocional de la embajada y elaborar, conjuntamente con PROCOMER, CINDE e ICT listas de empresas y sectores meta.</p>	<p>invita a acceder a la página web creada durante el 2011 con el objetivo de promocionar la lista de 250 empresas exportadoras costarricenses en los Países Bajos.</p>
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuir al incremento de las relaciones económicas y comerciales con Países Bajos mediante una mayor coordinación con los funcionarios de Procomer ubicados en Alemania, los de 	<ul style="list-style-type: none"> • Durante este año, en el PAT se menciona que el objetivo tuvo cierta dificultad en lograrse debido a una coordinación muy leve dado la distancia entre las sedes mencionadas sedes y la diferencia del entorno comercial. • La embajada atendió varios inversionistas que desean trasladar negocios a Costa Rica proveyéndoles de información comercial así como del entorno del país para impulsar sus proyectos de inversión.

	<p>Cinde desde Bruselas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Se impulsó con CINDE</u> apoyo para dos empresas de gran envergadura, una de alimentos denominada Haak y otra en el área de alta ingeniería en sistemas de medición y entubamiento de petróleo denominada Jonge Flowsystems B.V. • El Grupo de Empresas de energía y sostenibilidad Global Energy Now ha manifestado su interés de retomar el tema de la plataforma para pequeñas y medianas empresas centroamericanas a efectos de proveer una plataforma de apoyo comercial y de inversión con énfasis en las mencionadas áreas.
2014	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar a las autoridades nacionales competentes los lineamientos particulares para los Países Bajos en materia comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>En cooperación con a Procomer</u> se revisó las potencialidades en comercio y las Pymes, en temas como: logística, innovación, necesidades de formación técnica, entre otras. • Se realizó una reunión con la plataforma de comercio para Centroamérica TPCale afín de que ambos se complementaran en la búsqueda de ofrecimiento de servicios

	<ul style="list-style-type: none"> Realizar dos asistencias a las oficinas de promoción de Procomer en los Países Bajos. 	<p>comerciales de Pymes costarricenses en Países Bajos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <u>Se asistió a PROCOMER con</u> una reunión con el CBI (Centro para las Importaciones de países en desarrollo del Ministerio de relaciones Exteriores de los Países Bajos) para recibir apoyo y brindarle asistencia a Pymes costarricenses en las áreas de logística, innovación, valor agregado, encadenamientos agro industriales y servicios y la posibilidad de un HUB logístico en Rotterdam.
2015	<ul style="list-style-type: none"> Realizar dos presentaciones a entes gubernamentales encargadas del comercio en los Países Bajos, sobre la oferta exportable nacional y los acuerdos de libre comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> Visita a las instalaciones de Waterdrinken en Aalsmeer junto con la señora Embajadora del Reino de los Países Bajos, el Sr. embajador de Costa Rica, representantes de otras embajadas y el grupo Network. La visita estuvo precedida por una presentación del sistema de importación de horticultura sostenible, especialmente flores y plantas ornamentales, desde Costa Rica

	<ul style="list-style-type: none">• Realizar dos presentaciones a entes privados encargados del comercio en los Países Bajos, sobre la oferta exportable nacional y los acuerdos de libre comercio.	<ul style="list-style-type: none">• Se realizó una reunión con la plataforma de comercio para Centroamérica TPCale afín de que continuara en la búsqueda de ofrecimiento de servicios comerciales de Pymes costarricenses en Países Bajos como seguimiento de la reunión última que se realizó el 19 de diciembre 2014 con esta plataforma y Procomer.• La embajada estuvo presente en el New Ambassadors Trade Meeting celebrado por el World Trade Center de La Haya.• El señor Embajador se reunió con la Ministra de Comercio Exterior de Países Bajos, Lillian Ploumen, con quien trató temas de comercio entre ambos países.• Se informó al Centro de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo, del Ministerio de Relaciones Exteriores de Países Bajos, sobre el evento BTM 2015 en San José, y se remitieron detalles sobre la oferta exportable, sobre la base de los insumos coordinados con la Dirección
--	---	--

		<p>General del Servicio Exterior y PROCOMER.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se contactaron 2 agencias de promoción comercial privadas de Países Bajos: el Consejo de Promoción Comercial de Países Bajos, y la Netherlands Enterprise Agency. A ambas agencias se les remitió información sobre la oferta exportable de Costa Rica. Una tercera acción se llevó a cabo con FLORAHOLLAND, importadora de plantas y flores de Holanda, a quienes se invitó al Buyers Trade Mission 2015. • El Consejo de Promoción Comercial de Países Bajos circuló entre sus agremiados la información remitida por esta Embajada.
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar dos presentaciones que promuevan Costa Rica en los sectores de comercio, atracción de inversiones, cultura y turismo bajo la 	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizaron 5 presentaciones. • Participaron empresas en la BTM 2016.

	<p>imagen de Marca País en diferentes ciudades de Países Bajos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lograr la participación de dos empresarios de Países Bajos en la BTM 2016 	
--	---	--

Elaboración propia, basada Planes Anuales de Trabajo de la Embajada de la República de Costa Rica en los Holanda 2011-2016. (*Embajada de la República de Costa Rica en los Países Bajos*)

Cabe resaltar que a partir del año 2014, se empiezan a incluir porcentajes de cumplimiento anual, a pesar que en el informe facilitado no se encuentra la evaluación final por parte de la coordinación de promoción del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, más si se encuentra el siguiente comentario:

(Embajada de Costa Rica en los Países Bajos I Semestre): “El tema comercial es sumamente complejo. A Holanda viene un alto porcentaje de las exportaciones a Europa. Los agentes económicos son mucho más ágiles y poderosos que lo que podría hacer esta Embajada. (...)

(Nota del DD): Tomamos nota de que queda pendiente. Como observación general, recordarle a la misión que la sección de promoción le corresponde un total de 33.33%

del total lo que podría perjudicarles significativamente la nota global” (Embajada de Costa Rica en los Países Bajos, 2014, pág. 11)

Esto demuestra que, al comparar las acciones 2013-2014 como consecuencia del cambio de gobierno en Costa Rica, es necesario garantizar que los ejes de acción se van a mantener de administración en administración. De lo contrario, se expone a que una octava parte del tiempo de gestión de una embajada durante una administración del Poder Ejecutivo(1 semestre de 8 en total que existen bajo una Presidencia), sea tiempo no efectivo en acciones comerciales.

Otra nota interesante en el PAT 2016, es el comentario en acciones correctivas que menciona la Embajada de Costa Rica en los Países Bajos:

“Para cumplir este objetivo se requiere que PROCOMER o COMEX nos informe cuántos participantes confirmaron, pues se hicieron las invitaciones pero la Embajada no tiene control sobre las inscripciones, entonces no puede determinar cuántos participaron. Además el cumplimiento depende que haya empresas interesadas que es algo fuera del control de la Embajada.” (Embajada de la República de Costa Rica en los Países Bajos , 2016, pág. 1) .

A partir del análisis de contenido de los informes resumidos en las páginas anteriores, se puede recalcar que durante los años 2011-2014 se hacía más explícita la coordinación entre los entre los entes en estudio como los textos subrayados en la tabla, donde se menciona por ejemplo CINDE y PROCOMER como actores que dan acompañamiento en la acciones de búsqueda de expansión comercial.

Para los años 2015-2016, cabe recalcar que los informes facilitados no presentan tanto detalle en las acciones como se mencionaba en los años anteriores, lo cual coincide como se mencionó con los años de la gestión 2014-2018 del Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz. Se intentó obtener entrevistas.

Durante estos años 2014-2016, se dio una diversificación de exportaciones hacia los Países Bajos, en los cuales aparecen nuevos protagonistas en las exportaciones (Otras agujas y catéteres, cánulas u otros similares (10%), banano (12%), Jugos y concentrados de frutas (16%), y piña (21%) del total de exportaciones 2016). Ahora, al comparar las acciones de este periodo, se debe resaltar que dentro de las acciones del PAT 2015, se menciona que la Embajada de Costa Rica realizó la visita a *FLORAHOLLAND*, y que esta empresa se presentó en la BTM 2015.

Este tipo de acciones, sostenibles en el tiempo es lo que PROCOMER busca poder establecer para poder llevar a cabo diplomacia económica como una práctica común por parte de las embajadas de Costa Rica en el extranjero.

Según la entrevista con el Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz, el ideal del proyecto de diplomacia económica es que “Cancillería debe ser un puente en todos los sentidos de comunicación entre interno y externo. Toda la actividad internacional debe de coordinarse con la Cancillería.” (Gonzalez, 2019) lo cual está en relación con los objetivos y misión del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica mencionados anteriormente.

A pesar de esto, como se puede extraer de la Tabla 10, las acciones concretas que se mencionan en los PAT, que tuviesen potencial impacto en los resultados de las

exportaciones de Costa Rica hacia Holanda, parecen ser poco significativas. Esto ya que solo en uno de los años hay relación entre los productos cuyas exportaciones se dinamizaron, y las acciones contenidas en los Planes de Acción en el periodo estudiado.

Aunado a este resultado de la exploración de los Planes de Trabajo de la Embajada de Costa Rica en Holanda, mediante las entrevistas realizadas a Erick Ulate (Subdirector de Exportaciones PROCOMER) y el Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz; ambos coinciden en la división que existe de la gestión de la Política Comercial entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y PROCOMER. Ante esto, y la no correlación de los productos exportados con las visitas o reuniones reportadas en los Planes Anuales de Trabajo explorados, se concluye que las acciones que generaron el aumento de las exportaciones fueron por parte de PROCOMER como agente principal.

Modelo propuesto: contactos versus contratos comerciales.

Ya que el objetivo que se busca es la promoción para el incentivo de intercambio comercial, y ante el conocimiento de existencia de sobre cargo de funciones para algunos funcionarios del Ministerio de Relaciones y Culto en la actualidad, el siguiente modelo es una sencilla aplicación práctica del indicador: *Contacto versus contrato*. El modelo de gestión se creó para el manejo de potenciales compradores de productos costarricenses.

El objetivo es que se cree un apartado definitivo en el Plan Anual de Trabajo, el cual se alimente de una matriz semanal preparada por cada embajada y distribuida de la siguiente forma.

Ilustración 4. Matriz propuesta para seguimiento semanal de contactos comerciales

Nombre del contacto	Número Telefónico	Nombre de empresa	Sector	Subsector	Producto que demanda	Fecha de contacto	Fecha de Contrato	Documento de confirmación por parte de PROCOMER	Indicador
			Sector Agrícola	Azúcar					No contrato
									No contrato
									No contrato
									No contrato
								Número de Contactos	0
								Número de Contratos	0

Fuente: Elaboración propia.

La ejecución de la misma se propone de la siguiente forma:

El viernes de cada semana, se enviará a la dirección de promoción de cada región de PROCOMER correspondiente, la matriz mostrada en Ilustración 4.

A continuación se describen las columnas:

- Nombre del contacto: Nombre de la persona que se contactó.
- Número Telefónico: Número telefónico con código de área.

Por ejemplo: +00 1 636 722 8833

- Nombre de empresa: Nombre legal de la compañía de ser posible. De lo contrario, nombre comercial.
- Sector: Seleccionar de la lista de opciones: Industria Alimentaria, Sector Agrícola, Sector Servicios o Sector Industrial.
- Subsector: Seleccionar de la lista de opciones mostradas. Los subsectores mostrados son tomados de la página de Oferta exportable costarricense de PROCOMER.
- Producto que demanda : Introducir nombre o descripción del producto de interés.
- Fecha de contacto: fecha donde se obtuvo el contacto.

- Fecha de Contrato: ingresar fecha una vez que PROCOMER confirme alguna venta realizada a este contacto.
- Documento de confirmación por parte de PROCOMER: En esta columna, se puede agregar el Asunto del correo, persona de PROCOMER que envía y Fecha donde se confirma la primera venta realizada a este contacto.

Por ejemplo: **RE: Contactos versus Contratos- Semana 2- Año 2020 /
María Pérez / 15 de Enero 2020**

- **Asunto: RE: Contactos versus Contratos- Semana 2- Año 2020**
- **Remitente: María Pérez**
- **Fecha: 15 de Enero 2020.**

Esta función en las embajadas de Costa Rica en el exterior tendrá el nombre de *Business lead*, y será la persona a cargo de mantener la matriz actualizada semanalmente.

A continuación se muestran las oficinas y regiones actuales de PROCOMER que recibirían esta información.

Ilustración 5. Oficinas regionales de PROCOMER a Enero 2020.

América del Norte

- Canadá
- Estados Unidos (Miami)
- Estados Unidos (New York)
- México

América del Sur

- Chile
- Perú
- Colombia

Asia

- Shangai
- Pekin
- Corea del Sur

Centroamérica

- Dirección Centroamérica
- Cámara de Comercio de Guatemala
- Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador
- Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa
- Cámara de Comercio Americana de Nicaragua (AMCHAM)

Caribe

- República Dominicana y Puerto Rico
- Caribe (Trinidad & Tobago)
- Panamá

Europa

- España
- Medio Oriente
- Italia
- Reino Unido
- Alemania
- Holanda

Elaboración propia, basada Sección de Comprador Internacional de PROCOMER. (*Promotora de Comercio Exterior Costa Rica, 2017*)

Una vez recibida la matriz semanal por parte de PROCOMER, se enviará un recibido y una actualización de cualquier compra en el exterior, registrada de productos costarricenses por parte de algún contacto que se entregó en la matriz.

De esta forma, el encargado de la embajada actualizará la columna **Fecha de contrato** y **Documento de Confirmación**, la cual automáticamente generará la columna **Indicador**, y esta mostrará **Contacto** en el caso que se haya dado una venta a este contacto.

De esta forma, se obtendrá el cuadro a final de vez, donde se va a contabilizar automáticamente el número de contratos comparado contra el número de contratos de cada mes, y de esta forma se tendrá un indicador estándar para el seguimiento de los contactos de la diplomacia comercial para todas las embajadas de la República de Costa Rica.

Este modelo propuesto tiene los siguientes beneficios para el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica:

1. Centralización: Una matriz sencilla para los encargados de cada embajada, en un sistema ya adquirido(Excel), que no generará más recargo de funciones. Por lo contrario, sistematiza toda la información por brindar a PROCOMER en un correo semanal.
2. Estandarización de la medida de diplomacia económica: El actual indicador se puede incluir como resultado en la sección de Promoción e incentivo comercial de los Planes Anuales de Trabajo. Sería el mismo indicador que presentarían todas las embajadas en sus PATs, por lo que se estaría evaluando una misma variable a través de todas las embajadas. Como otro beneficio, se encuentra el hecho que será de fácil comprensión al ser un *ratio*, y fácil actualización para los funcionarios. Asimismo, es más fácil demostrar los avances de forma cuantitativa en gestión y diplomacia económica.

Para PROCOMER presenta el beneficio que se extrajo de la entrevista con el señor Erick Ulate, el cual era tener un envío periódico, sostenible y estándar de los contactos comerciales por parte de las embajadas de Costa Rica en el exterior.

Como país, esta herramienta viene a acercar la gestión comercial para un potencial aumento y diversificación de las exportaciones de Costa Rica, lo cual se traduce en una reducción de dependencias hacia un solo destino o producto, para sostener las exportaciones del país. Esto, como se mencionaba al inicio de la investigación es parte de los objetivos de diplomacia económica, lo cual es parte importante para la soberanía de un estado.

Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones

El presente Trabajo Final de Investigación se realizó una revisión de los Planes de Trabajo de la Embajada de la República de Costa Rica en los Países Bajos para indagar, si este ente tuvo incidencia en el aumento de las exportaciones de Costa Rica hacia Holanda durante el periodo 2010-2016.

La primera conclusión que saltó ante la revisión de las relaciones bilaterales con los Países Bajos es que estas datan de más de 200 años, y han englobado grandes avances comerciales, diplomáticos y técnicos para Costa Rica. Las relaciones surgen primeramente en el nacimiento de la República de Costa Rica en 1821. Y por parte de los Países Bajos hacia Costa Rica, presentan un gran interés de demostrando intereses geopolíticos del territorio para el comercio internacional del momento ante la posibilidad de construcción de un eventual canal interoceánico. Las relaciones y tratados más modernos, estaban basado en cooperación técnica y económica para el país.

Respecto a la caracterización de composición y variaciones de las exportaciones hacia el destino estudiado, se encontró que durante el año 2010, el 50% de las exportaciones se centraban en tres productos: Partes de Computadora, circuitos integrados y microestructuras, y como tercera piña. Para el año 2016, los 553 millones de USD exportados, no tienen tres o cuatro productos principales como en los años 2010-2013. El único producto que se mantiene en el periodo con significativas exportaciones es la piña, con \$114 mil millones de USD, de \$553 millones de USD exportados.

Existen nuevos productos protagonistas durante el año 2016, como lo son: Otras agujas y catéteres, cánulas u otros similares (10%), banano (12%), Jugos y concentrados de frutas (16%), y piña (21%). Otros pequeños productos en porcentaje total de las

exportaciones 2016, tuvieron un importante aumento en el período estudiado: Frutas tropicales conservadas excepto en su jugo de miel (aumento del 309% en 6 años), banano (aumento del 751% en el período), Melón (aumento del 81%), y sandías frescas (58% de aumento).

Cabe destacar que, en este periodo, a pesar de darse la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, los principales productos exportados no tuvieron cambios en las condiciones arancelarias de acceso a mercados, esto ya que desde el año 2005, Costa Rica fue parte de los beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-Plus) de la Unión Europea (UE). “(...), el SGP-Plus permitirá a Costa Rica "gozar de un régimen especial de estímulo a nuestras exportaciones dirigidas a esa región. Entre los principales productos costarricenses de exportación amparados por este régimen están la piña, ciertos tipos de plantas y follajes, y partes de máquinas, entre otros.” (La Nación, 2005, pág. 1)

Al no encontrar relación entre los cambios en aranceles, se procedió a analizar los Planes Anuales de Trabajo 2010-2016 de la Embajada de la República de Costa Rica en Holanda, para identificar si hubo algún esfuerzo o acción concreta que tuviese incidencia o relación con la dinámica las exportaciones.

Se concluye que durante los años 2011-2014 se hacía más explícita la coordinación entre los entes en estudio, donde se menciona por ejemplo CINDE y PROCOMER como actores que dan acompañamiento en las acciones de búsqueda de expansión comercial.

Para los años 2015-2016, cabe recalcar que los informes facilitados no presentan tanto detalle en las acciones como se mencionaba en los años anteriores, lo cual coincide con lo mencionado por el Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz.

Durante estos años 2014-2016, se dio una diversificación de exportaciones hacia los Países Bajos, en los cuales aparecen nuevos protagonistas en las exportaciones (Otras agujas y catéteres, cánulas u otros similares (10%), banano (12%), Jugos y concentrados de frutas (16%), y piña (21%) del total de exportaciones 2016). Ahora, al comparar las acciones de este periodo, se debe resaltar que dentro de las acciones del PAT 2015, se menciona que la Embajada de Costa Rica realizó la visita a *FLORAHOLLAND*, y que esta empresa se presentó en la BTM 2015.

Las acciones concretas que se mencionan en los PAT, que tuviesen potencial impacto en los resultados de las exportaciones de Costa Rica hacia Holanda, parecen ser poco significativas. Esto ya que solo en uno de los años hay relación entre los productos cuyas exportaciones se dinamizaron, y las acciones contenidas en los Planes de Acción en el periodo estudiado.

Aunado a este resultado de la exploración de los Planes de Trabajo de la Embajada de Costa Rica en Holanda, mediante las entrevistas realizadas a Erick Ulate (Subdirector de Exportaciones PROCOMER) y el Excelentísimo ex Canciller de la República de Costa Rica, Manuel González Sanz; ambos coinciden en la división que existe de la gestión de la Política Comercial entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y PROCOMER.

Por otro lado, respecto al tema de esfuerzos comerciales, en el año 2016 se realizó la apertura de la oficina de PROCOMER en Rotterdam, para promover el comercio en Holanda, siendo este país una de las puertas de ingreso de productos costarricenses en Europa. (Promotora de Comercio Exterior Costa Rica, 2017).

Ante esto, y la no correlación de los productos exportados con las visitas o reuniones reportadas en los Planes Anuales de Trabajo explorados, se concluye que las acciones que generaron el aumento de las exportaciones fueron por parte de PROCOMER como agente principal, y consecuencia de la competitividad de cada producto costarricense a nivel internacional.

Ante la revisión y exploración realizada, se propone el siguiente modelo de gestión de contactos por parte de las embajadas, se encuentren o no siendo parte del programa de Diplomacia Económica mencionado en el Marco Teórico, para poder evaluar y dar seguimiento a los mismos. De esta forma, se estaría cumpliendo con los objetivos del Ministerio de Relaciones y Culto respecto a la Política Comercial en el objetivo “Promover al país en diversas instancias del ámbito internacional, con el fin de incentivar el intercambio comercial, y la atracción de inversión turismo y la cooperación internacional”.

Bibliografía

- Ana-Cosmina. (2014). Economic Diplomacy in the context of economic crisis. *EUROPOLITY*, 1-25.
- Banco Central de Costa Rica. (Agosto de 2020). *Informe Mensual de Coyuntura Económica. Agosto 2020*.
Obtenido de Informe Mensual de Coyuntura Económica:
<https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Documentos/Informe%20Mensual/2020/Informe%20Mensual%20de%20Coyuntura%20Econ%C3%B3mica%20agosto%202020.pdf>
- Carrascosa, A. (Marzo de 2011). Diplomacia Económica como estrategia de las relaciones internacionales. *Miradas al Exterior*, 6-15. Obtenido de Miradas al Exterior.
- COMEX Costa Rica. (10 de Mayo de 2019). Costa Rica busca impulsar exportaciones hacia Holanda en encuentro con empresarios de alto nivel . Rotterdam, Holanda.
- Creusen, H., & Lejour, A. (28 de Agosto de 2012). *Market entry and economic diplomacy*. Obtenido de Applied Economics Letters:
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37176576>
- Diario Oficial de la Unión Europea. (15 de Diciembre de 2012). *Acuerdo de Asociación de Centroamérica y la Unión Europea*. Obtenido de
https://eeas.europa.eu/sites/default/files/20130816_04_es.pdf
- Diario Oficial de la Unión Europea. (27 de Mayo de 2017). *Acuerdo Asociación de Centroamerica y Union Europea*. Obtenido de Acuerdo Asociación de Centroamerica y Union Europea:
https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/20130816_04_es.pdf
- Embajada de Costa Rica en los Países Bajos. (2014). PLAN ANUAL DE TRABAJO (PAT) 2014. San José, Costa Rica.
- Embajada de la República de Costa Rica en los Países Bajos . (2016). *Plan Anual de Trabajo*. San José: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica.
- Embajada de la República de Costa Rica en los Países Bajos. (s.f.). *Plan Anual de Trabajo 2011-2015*. San José: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Costa Rica.
- Europea, C. d. (27 de Junio de 2005). *REGLAMENTO (CE) No 980/2005 DEL CONSEJO*. Obtenido de Consejo de la Unión Europea: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:169:0001:0043:ES:PDF>
- Financial Crisis inquiry Commission. (s.f.). *Conclusionw*. Obtenido de Rock Center for Corporate Governance: <http://fcic.law.stanford.edu/report/conclusions>
- Gonzalez, M. (27 de Mayo de 2019). Ex-Canciller de la República 2014-2018. (K. Tapia, Entrevistador)
- Grant, C. (2011). State visits as a tool of Economic Diplomacy: Bandwagon or Business Sense? *Economic Diplomacy Programm*, 1-13.
- International Trade Centre. (s.f.). *Trade Competitiveness Map*. Obtenido de Benchmarking national and sectoral trade performance:
<https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMap-Trade%20PerformanceHS-Technical%20Notes-EN.pdf>

- La Nacion. (5 de December de 2005). *Confirman que país recibirá beneficios arancelarios Unión Europea*. Obtenido de Economía: <https://www.nacion.com/economia/confirman-que-pais-recibira-beneficios-arancelarios-union-europea/X7PXH3VGWJDLTDWFDTAXNR6DWA/story/>
- Lee, D., & Hocking, B. (2010). Economic Diplomacy. En R. A. Denemark, *The International Studies Encyclopedia, Vol. II* (págs. 1216-1227). Wiley Blackwell.
- Llorca, R., Gil, S., & Martinez Serrano, J. (Febrero de 2007). *Measuring the impact of regional export promotion: The Spanish case*. Obtenido de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1435-5957.2007.00155.x/full>
- Manasserian, T. (October de 2017). *Economic diplomacy: from theory to real life (Page 1)*. . Obtenido de Researchgate: <https://www.researchgate.net/publication/320274277> (Page 1).
- Ministerio de Comercio Exterior. (Julio de 2012). *Acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea-Pilar Comercial*-. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj8oZ_egbDgAhWOxVkkHRsrBsgQFjAAegQIChAB&url=http%3A%2F%2Fwww.comex.go.cr%2Ftratados%2Faacue%2F&usg=AOvVaw2Y8jDcwvB4jySuJclocvJ4
- Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos. (2013). En busca de nuevas relaciones. Evaluación de la política exterior de los Países Bajos en América Latina. *IOB Evaluación* , 3-198.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (21 de Setiembre de 2015). Convenio de Cooperación Interinstitucional para el Desarrollo de la Diplomacia Económica y la Promoción Comercial Efectiva de Costa Rica. San José, San José, Costa Rica.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (17 de Agosto de 2019). *Misión, Visión y Objetivos Institucionales*. Obtenido de Ministerio de Relaciones y Culto : <https://www.rree.go.cr/?sec=ministerio&cat=acerca&cont=401>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto República de Costa Rica. (21 de Octubre de 2020). *Instrumentos Jurídicos*. Obtenido de <https://www.rree.go.cr/?sec=exterior&cat=convenios&cont=578>
- Moons, S. (2013). *Economic diplomacy, product characteristics and the level of development*. Obtenido de International Institute of Social Studies of Erasmus University: <http://www.etsg.org/ETSG2014/Papers/105.pdf>
- Moons, S. J. (Agoto de 2013). *Economic Diplomacy Works: A meta analysis of its effect on international economic flows*. Obtenido de Erasmus University Institute of Social Studies and Ministry of Foreign Affairs: http://www2.gre.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0015/822102/Selwyn-J.V.-Moons-and-Peter-A.G.-van-Bergeijk-Economic-Diplomacy-Works-a-meta-analysis-of-its-effect-on-international-economic-flows.pdf
- Morales, L., Guerrero, O., & López, M. (2009). *Una evaluación de las políticas promocionales de inversión extranjera directa en América Latina*. Medellín: Universidad de Antioqui.

- Moriset, J., & Andrews-Johnson, K. (2004). *The Effectiveness of Promotion Agencies in Attracting Foreign Direct Investment*. Washington, DC : The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Morisset, J. (2003). *Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment : A Small Analytical Model Applied to 58 Countries*. . Obtenido de World Bank, Washington, DC: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18230>
- Oviedo, E., & Cambroner, N. (6 de Mayo de 2018). Canciller pide conservar la 'diplomacia económica': las embajadas como 'puntos de venta' del país. San Jose, Costa Rica.
- PROCOMER. (Mayo de 2011). *Estadísticas de Comercio Exterior 2010*. Obtenido de Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica: <https://www.procomer.com/uploads/downloads/anuario-estadistico-2010.pdf>
- Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (Costa Rica). (2016). *Oportunidades, estabilidad y solvencia económicas*. Obtenido de Programa Estado Nación: http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/022/EN-22-CAP3.pdf
- Promotora de Comercio Exterior Costa Rica. (10 de Mayo de 2017). *Promotora de Comercio Exterior Costa Rica*. Obtenido de Costa Rica busca impulsar exportaciones hacia Holanda en encuentro con empresarios de alto nivel: <https://www.procomer.com/es/noticias/costa-rica-busca-impulsar-exportaciones-hacia-holanda-en-encuentro-con-empresarios-de-alto-nivel>
- Rana, K. (2000). *Inside Diplomacy*. Nueva Delhi 2000.
- Rojas, P., & Sepulveda, S. (1999). *Qué es la competitividad?* Obtenido de IICA: <http://repiica.iica.int/docs/B0193e/B0193e.pdf>
- Román, A. (23 de Junio de 2017). Entrevista mediante correo electrónico: relaciones comercial Holanda-Costa Rica. (K. Tapia, Entrevistador)
- Ruël, H., & Zuidema, L. (2012). *The Effectiveness of Commercial Diplomacy: A Survey Among Dutch Embassies and Consulates*. Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael' and Antwerp.
- Ulate, A., & Soto, M. (1 de Octubre de 2019). *PNUD*. Obtenido de Costa Rica: Impactos y lecciones de la crisis internacional 2008-2009 : https://www.undp.org/content/dam/costa_rica/docs/undp_cr_CrisisEconomica.pdf
- Ulate, E. (22 de Abril de 2019). Subdirector de Exportaciones PROCOMER. (K. Tapia, Entrevistador)
- Van der Zwan, B., Van Zeeland, T., Jorge, S., & Charles, H. (2002). *Costa Rica-Los Países Bajos 150 años de Relaciones Diplomáticas*. San José: Masterlitho.
- van Veenstra, M.-L., Yakop, M., & van Bergeijk, P. (Octubre de 2010). *Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade*. Obtenido de Netherlands Institute of International Relations "Clingendael": http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20101000_cdsp_artikel_%20van%20Veenstra,%20Yakop%20and%20van%20Bergeijk.pdf

- Villalovos Álvarez, M. (2010). *Estimación del Impacto de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: Aplicación de un modelo gravitacional de comercio para el caso de Costa Rica*. San Pedro de Montes de Oca: Tesis Economía.
- Woolcock, S. (28 de Abril de 2013). *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations*. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=TjigAgAAQBAJ&dq=measure+effectiveness+of+economic+diplomacy&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Yakop, M., & van Bergeijk, P. (2009). THE WEIGHT OF ECONOMIC AND COMMERCIAL DIPLOMACY . *International Institute of Social Studies*, 1-31.

Anexos

Anexo I: Artículo 8 sobre Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, perteneciente al Reglamento (CE) No 980/2005 del Consejo de la Unión Europea

SECCIÓN 2

Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza

Artículo 8

1. Quedan suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común para todos los productos enumerados en el anexo II originarios de alguno de los países acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza.

2. Quedan totalmente suspendidos los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos a que se refiere el apartado 1, excepto aquellos productos para los cuales el arancel aduanero común incluía también derechos ad valorem.

Para los productos de los códigos NC 1704 10 91 y 1704 10 99 el derecho específico se limitará al 16 % del valor en aduana.

3. Para los países beneficiarios el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza no incluirá los productos de las secciones para las cuales se han suprimido las preferencias arancelarias con arreglo a la columna C del anexo.

Anexo II: Ejemplo de Matriz de gestión propuesta para diplomacia económica

Nombre del contacto	Número Telefónico	Nombre de empresa	Sector	Subsector	Producto que demanda	Fecha de contacto	Fecha de Contrato	Documento de confirmación por parte de PROCOMER	Indicador
			Sector Agrícola	Azúcar					No contrato

Número de Contactos	0
Número de Contratos	0