

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**PROGRAMA CENTROAMERICANO DE POSGRADO**  
**DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES**

**Ia. PROMOCIÓN (2004-2007)**

**FLACSO GUATEMALA**

**ESTRATEGIAS DE SOCIALIZACIÓN PROFESIONAL Y POLÍTICA PÚBLICA:**  
**EL CASO DEL EQUIPO NEGOCIADOR DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS**

Tesis presentada para optar al grado de Doctorado en Ciencias Sociales

**Por**

**Eugenia Molina Alfaro**

**30 DE SETIEMBRE 2009**

*A mi abuela Leonor:  
por su voluntad inquebrantable.  
A mis padres Nydia y Ahías:  
por el ejemplo de una vida de trabajo.  
A Jorge: por el amor nuestro de cada día.*

## AGRADECIMIENTO

A lo largo de estos años de investigación he recibido el apoyo de mucha gente y aún sabiendo que no podré mencionar a todas esas personas, deseo expresar mi agradecimiento a quienes influyeron en las principales etapas del proceso.

En primer lugar, quiero expresar mi reconocimiento, a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), por haberme asignado una beca para realizar estudios de doctorado en Guatemala y a la Universidad de Costa Rica, por concederme un complemento que me permitió dedicarme por completo a la investigación; dentro de la primera promoción de Doctorado en Ciencias Sociales de la Sede Guatemala de FLACSO.

Asimismo, expreso mi gratitud con el Dr. Juan Pablo Pérez Sainz, por haberme motivado a entrar al Programa de Doctorado, y al Dr. Jorge Vargas Cullell, por haber aceptado acompañarme en este proceso, como director de tesis.

También deseo dejar constancia de lo significativos que fueron los aportes de varias investigadoras. Entre ellas, especialmente la Dra. Juliana Martínez, quién me facilitó una vasta bibliografía sobre políticas públicas; la Dra Isabel Rodas de FLACSO-Guatemala, quien junto con Ciska Raventós, me motivaron a profundizar en la obra de Pierre Bourdieu y de autores como Ives Dezalay y Bryant Garth.

A mi tribunal examinador compuesto por la Dra. Matilde González, el Dr. Vargas Cullell, el Dr. Pérez Sainz, el Dr. Manuel Rojas y el Dr. Allen Cordero, una especial mención por su colaboración durante la fase final del proceso y por las sugerencias expresadas durante la defensa. Todas ellas fueron tomadas en cuenta para la edición de la versión final de este documento.

Deseo expresar mi gratitud con los colegas Leda Marengo y Alberto Rojas, por el invaluable apoyo que me prestaron en la fase de realización de entrevistas a los sujetos de mi estudio. Así como a Alexis Solís, por su apoyo en la elaboración de un archivo de noticias y en la recolección de información.

No puedo dejar de señalar la importancia que tuvo para mi haber contado con los servicios del Centro de Documentación del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica

(CIDCAS), donde la eficacia y cordialidad del personal, en especial de Lorena Campos, hicieron el trabajo de búsqueda más efectivo y placentero.

Para finalizar, quiero hacer extensivo este agradecimiento a mi pareja, familia y amigas cercanas, que siempre creyeron en mi y con su confianza apuntalaron la conclusión de este trabajo.

## ÍNDICE

	Página
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Indice .....	v
Indice de Tablas y Diagramas .....	x
Siglas utilizadas .....	xiii
Prefacio .....	xiv
<b>CAPÍTULO PRIMERO</b>	
Planteamiento del problema, justificación y abordaje metodológico .....	1
1.1 Planteamiento del problema y justificación .....	1
1.1.1 Unos personajes polémicos para una política relevante .....	1
1.1.2 Los actores y las nuevas formas de gestionar la política .....	5
1.1.3 El papel que juegan las ideas y su origen .....	12
1.1.4 Pregunta de investigación .....	15
1.2 Abordaje metodológico .....	15
1.2.1 Unidades de análisis y de observación .....	15
1.2.2 Definición espacio-temporal .....	15
1.2.3 Tipo de estudio .....	16
1.2.4 Punto de partida .....	17
1.2.5 Los objetivos .....	18
1.2.6 Estrategia analítica, fuentes e instrumentos .....	19
1.2.6.1 La importancia del contexto .....	19
1.2.6.2 Los individuos y sus estrategias de socialización .....	21
1.2.6.3 El equipo negociador, comunidad epistémica y política pública .....	23
1.3 Límites y alcances de la estrategia metodológica .....	25
<b>CAPÍTULO SEGUNDO</b>	
Perspectiva teórica .....	27
2.1 En busca de un enfoque integrador .....	27
2.1.1 Relaciones individuo-sociedad y niveles de análisis micro-macro ....	28
2.1.2 La relación entre agentes y estructuras .....	31

2.2	Las categorías para definir a los negociadores .....	35
2.1.1	Los intelectuales como categoría social .....	35
2.2.2	De los burócratas a los tecnopolíticos .....	37
2.2.3	Grupos profesionales, élites y comunidades epistémicas .....	50
2.2.3.1	Sobre los grupos profesionales .....	50
2.2.3.2	Acerca del concepto de élites .....	51
2.2.3.3	Acerca del concepto de comunidades epistémicas .....	54
2.2.4	Balance sobre las nominaciones de intelectuales .....	55
2.2.4.1	Acerca de las diferencias entre nominaciones de intelectuales .....	55
2.2.4.2	Acerca de la evolución de las mismas .....	56
2.2.4.3	Acerca de la utilidad de las categorías .....	57
2.2.4.4	Comunidades epistémicas como concepto de referencia .....	58
2.3	Las relaciones entre saber, poder y política: la importancia del contexto .....	60
2.3.1	Campos y capitales .....	60
2.3.2	Las condiciones materiales de la producción del saber .....	64
2.3.3	Poder, saber y políticas .....	68
2.4	Socialización profesional, preferencias de los negociadores y políticas .....	71
2.4.1	La socialización: sistema de acción y trayectoria individual .....	71
2.4.2	La socialización profesional .....	74
2.4.3	De la socialización a la producción de políticas .....	77
2.4.3.1	Políticas: paradigmas con pretensión universal .....	77
2.5	A manera de síntesis .....	80
<b>CAPÍTULO TERCERO</b>		
	Estado, saber y TLC .....	82
3.1	Los profesionales y la elitización en la estructura sociocupacional del Estado costarricense .....	82
3.2	Cambios legales: monopolizando las reglas en comercio exterior .....	85

3.3	La institucionalización de la participación de las organizaciones privadas .....	88
3.4	Surgen nuevas áreas de especialización en comercio exterior .....	91
3.5	La dolarización del saber .....	96
3.6	La trayectoria del TLC con Estados Unidos .....	98
	3.6.1 Los talleres exploratorios o talleres técnicos .....	101
	3.6.2 Las rondas de negociación .....	103
	3.6.2.1 La primera etapa: los documentos de base .....	103
	3.6.2.2 Segunda etapa: consolidación de los beneficios del programa de la Cuenca del Caribe .....	106
	3.6.2.3 El cierre de negociaciones .....	108
	3.6.3 Después de la negociación .....	109
<b>CAPÍTULO CUARTO</b>		
	Comunidades epistémicas y socialización profesional .....	112
4.1	Los espacios de Socialización Internacional: del Consenso de Washington a la OMC .....	112
	4.1.1 La USTR .....	118
	4.1.2 La Organización Mundial del Comercio (OMC) .....	122
	4.1.3 Los negociadores en la OMC .....	126
4.2	Los espacios de Socialización Locales .....	129
	4.2.1 El Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) .....	129
	4.2.1.1 El INCAE: su impacto y su relación con el TLC de Estados Unidos.....	133
	4.2.2 La Academia de Centroamérica .....	137
	4.2.2.1 La Academia de Centroamérica: ideas económicas y participación en TLC con Estados Unidos .....	142
4.3	Las estrategias de socialización y formación profesional de los negociadores .....	148
	4.3.1 Alta inversión formativa .....	149
	4.3.2 Sobre los estudios en el exterior .....	150
	4.3.3 Sobre la formación básica y la visión disciplinaria .....	152

4.3.4	La especialización en un área .....	156
4.3.5	Más allá de los códigos profesionales .....	160
<b>CAPÍTULO QUINTO</b>		
	El hombre de referencia: El gran maestro Lizano Fait .....	164
5.1	Acumulando reconocimiento para una trayectoria ejemplarizante .....	164
5.2	Acumulando recursos académicos .....	167
5.3	Usando los recursos académicos fuera de la academia .....	168
5.4	Ocupando posiciones estratégicas .....	172
5.4.1	Un lugar para incidir .....	172
5.5	El método: un esquema para pensar .....	174
5.6	Aportando un modelo normativo para la política comercial .....	176
5.6.1	Sobre la importancia del tratado con Estados Unidos .....	180
5.6.2	Respecto del ámbito del tratado .....	181
5.6.3	Sobre los objetivos .....	181
5.6.4	Sobre cuándo negociar .....	182
5.6.5	Sobre cómo prepararse para negociar .....	183
5.6.6	Sobre cómo negociar .....	185
<b>CAPÍTULO SEXTO</b>		
	Estrategias de ascenso profesional .....	186
6.1	Una visión de conjunto sobre las trayectorias laborales .....	186
6.1.1	El grupo de los transnacionales .....	189
6.1.2	El grupo orientado al sector empresarial privado .....	191
6.1.3	El grupo de los nuevos técnicos o burócratas .....	193
6.2	Tras la identidad transnacional (González y Echandi) .....	194
6.2.1	Entre el sector público y privado .....	196
6.2.2	La construcción de una imagen de éxito profesional .....	198
6.3	Consolidándose en el sector privado: Gabriela Llobet .....	200
6.3.1	Los recursos de partida .....	200
6.3.2	La trayectoria y el perfil laboral .....	201
6.3.3	Los capitales y los aprendizajes .....	202
6.4	Optando por el sector público: los nuevos técnicos Pacheco y Ocampo ....	203
6.4.1	Los recursos de partida .....	203
6.4.2	El perfil laboral .....	204

6.4.3	Aprendizajes y capitales que se potencian en el proceso .....	207
6.5	Tras el ascenso profesional .....	212
<b>CAPÍTULO SÉPTIMO</b>		
	Conclusiones .....	216
7.1	Hallazgos principales .....	216
	7.1.1 El contexto .....	217
	7.1.2 Trayectorias individuales y estrategias de socialización .....	221
	7.1.3 Ideas y comunidades .....	226
7.2	Perspectivas de investigación futura .....	234
	Bibliografía .....	238
	Anexos .....	258

## ÍNDICE DE TABLAS Y DIAGRAMAS

	Página
Tabla No. 1 Titulares de prensa referidos a negociadores del TLC de Costa Rica con Estados Unidos. Período 2003-2005 .....	13
Tabla No. 2 Aspectos clave de las teorías de: los campos, las comunidades epistémicas y la socialización profesional .....	34
Tabla No. 3 Variedad de técnicos .....	38
Tabla No. 4 Número de puestos según categoría en COMEX .....	94
Tabla No. 5 Relación de puestos y salarios COMEX 2003 y 2008.....	97
Tabla No. 6 Rondas de Negociación I, II, III, IV y V .....	104
Tabla No. 7 Rondas de negociación VI, VII .....	106
Tabla No. 8 Ronda VIII .....	107
Tabla No. 9 Ronda No. IX. Costa Rica se retira .....	108
Tabla No. 10 Síntesis de trayectoria del proyecto del TLC con Estados Unidos en Costa Rica ...	110
Tabla No. 11 Últimos Representantes Comerciales .....	121
Tabla No. 12 Conferencias Ministeriales de la OMC .....	123
Tabla No. 13 Ejemplos de la participación de Costa Rica en la OMC. 2002-2003 .....	125
Tabla No. 14 Cumbres del Alca .....	126

Tabla No. 15 Participación de la Embajadora Especial de negociaciones comerciales en las actividades de la OMC .....	127
Tabla No. 16 Costa Rica en la OMC 1999-2006 .....	128
Tabla No. 17 Reconocimientos hacia el INCAE .....	135
Tabla No. 18 Algunos socios de la Academia .....	139
Tabla No. 19 Academia de Centroamérica: Actividades y publicaciones relacionadas con el TLC .....	147
Tabla No. 20 Jefes, mesas de negociación y grupos de trabajo .....	149
Tabla No. 21 Socialización profesional del equipo negociador .....	151
Tabla No. 22 Elementos de racionalidad técnica .....	154
Tabla No. 23 Trabajos finales de graduación de cuatro negociadores del TLC con Estados Unidos .....	157
Tabla No. 24 Mentores de los negociadores .....	159
Tabla No. 25 Algunos reconocimientos a la trayectoria de Lizano Fait .....	165
Tabla No. 26 Trayectoria de Lizano Fait en el Sector Público .....	173
Tabla No. 27 Carrera de ascenso según puesto y tipo de negociador .....	213
Tabla No. 28 Diferencias salariales entre negociadores .....	215

Tabla No. 29	
Equipos, ideas y fases de política: el caso del Ajuste Estructural y TLC .....	232
Tabla No. 30	
Trabajos de graduación y equipos asesores de los principales negociadores .....	259
Tabla No. 31	
La posición nacional .....	261
Tabla No. 32	
Asociados Academia de Centroamérica 2006-2008 .....	265
Tabla No. 33	
Junta Directiva Academia de Centroamérica 2006-2008 .....	266
Tabla No. 34	
Academia de Centroamérica Organizaciones de Apoyo .....	267
Tabla No. 35	
Trayectoria de los negociadores sector público y privado de comercio exterior .....	268
Tabla No. 36	
Miembros Juntas Directivas de CINDE .....	271
Guía de Entrevista aplicada a negociadores clave .....	272
Diagrama No. 1. Estrategias de Socialización Profesionales .....	81

## SIGLAS UTILIZADAS

<b>ADPIC:</b>	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio Internacional.
<b>ALCA:</b>	Área de Libre Comercio de las Américas.
<b>BCIE:</b>	Banco Centroamericano de Integración Económica
<b>BID:</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>CAFTA:</b>	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América.
<b>CARICOM:</b>	Comunidad de Estados del Caribe.
<b>CAT</b>	Certificado de abono tributario
<b>CBI</b>	Iniciativa de la Cuenca del Caribe, por sus siglas en inglés
<b>CBTPA:</b>	Ley de Asociación Comercial para la Cuenca del Caribe (siglas en inglés).
<b>CEFSA</b>	Consultoría Económica y Financiera S.A
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CCSS:</b>	Caja Costarricense de Seguro Social.
<b>CINDE:</b>	Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo
<b>CODESA</b>	Corporación de Desarrollo S.A
<b>CONARE</b>	Comisión Nación de Rectores
<b>COMEX</b>	Ministerio de Comercio Exterior
<b>EE.UU.</b>	Estados Unidos de América.
<b>GATT:</b>	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio)
<b>ICC:</b>	Iniciativa para la Cuenca del Caribe.
<b>ICE:</b>	Instituto Costarricense de Electricidad.
<b>IED:</b>	Inversión extranjera directa.
<b>INCAE</b>	Instituto Centroamericano de Administración Pública
<b>IND</b>	Ingreso Nacional Disponible
<b>INEC:</b>	Instituto Nacional de Estadística y Censos.
<b>INS:</b>	Instituto Nacional de Seguros.
<b>MCCA:</b>	Mercado Común Centroamericano
<b>MIDEPLAN</b>	Ministerio de Planificación y Política Económica
<b>NAFTA:</b>	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (siglas en inglés).
<b>OMC:</b>	Organización Mundial del Comercio.
<b>PROCOMER:</b>	Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.
<b>PYME:</b>	Pequeña y mediana empresa.
<b>SIECA:</b>	Secretaría de Integración Económica Centroamericana.
<b>TLC:</b>	Tratado de libre comercio.
<b>TPL:</b>	Nivel de preferencia arancelaria (siglas en inglés).
<b>UPOV:</b>	Unión Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (siglas en inglés).
<b>USAID:</b>	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (siglas en inglés).
<b>USTR</b>	Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos

## PREFACIO

Esta tesis es un estudio sobre los intelectuales, las ideas y la política pública. Su argumento teórico es que las estrategias de socialización y las ideas profesionales pueden constituirse no solo en elementos de identidad, sino en mecanismos de ascenso social para los intelectuales.

El estudio de caso es el equipo negociador del tratado comercial entre América Central, República Dominicana y Estados Unidos, (TLC-AC-RD-EEUU), en adelante denominado en forma abreviada TLC.

La tesis mostrará, utilizando diversos autores como recursos teóricos, que a partir de un conjunto de estrategias de socialización educacional e institucional común el equipo se constituyó y actuó como parte de una comunidad de pensamiento que se apropió de un campo de política específico. En ese proceso, las ideas profesionales se constituyeron en elemento clave, a través del cual los negociadores imprimieron su visión en la política de comercio exterior. El saber experto generado se constituyó entonces en un recurso de poder que les permitió emerger como un actor diferenciado en la política costarricense y ascender profesionalmente.

Este estudio de caso tiene un valor ejemplarizante y heurístico respecto de afirmaciones teóricamente relevantes y también constituye una fuente de hipótesis para futuras investigaciones de corte comparativo.

El documento está conformado por seis capítulos. En el primero, se presentan las preguntas de investigación y el abordaje metodológico propuesto. En el segundo, se encuentra la perspectiva analítica del trabajo. El tercer capítulo describe el contexto institucional dentro del cual se inscribe el TLC. El cuarto capítulo aborda el tema de las comunidades epistémicas y la socialización profesional del equipo negociador; y en el quinto y sexto capítulos se analizan las principales estrategias de ascenso profesional de los negociadores. Finalmente, el capítulo siete resume las principales conclusiones del estudio de caso. La bibliografía y los anexos cierran este documento.

## **CAPITULO PRIMERO**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, JUSTIFICACIÓN Y ABORDAJE METODOLÓGICO**

Este capítulo se divide en dos grandes apartados. En el primero se plantean las preguntas que guiaron el proceso de investigación y su relevancia teórica y empírica. En el segundo gran apartado se esboza la estrategia metodológica incluyendo la unidad de análisis, los objetivos y la desagregación de las dimensiones centrales del estudio de caso. Este segundo apartado finaliza mencionando algunos de los límites del trabajo.

#### **1.1 Planteamiento del problema y justificación**

Cuando se analiza una política pública, desde el punto de vista de los actores, se puede tener varios focos de atención. Primero se pregunta ¿quiénes son los actores principales que participan y de qué tipo de actor social se trata? En segundo lugar, ¿cómo se gestiona esa política? Y en tercer lugar y no menos importante: ¿cómo se constituyen los actores como gestores de políticas?

Esta investigación pretende aportar respuestas a los tres focos de atención señalados y para ello a continuación se problematiza cada uno de ellos.

##### **1.1.1 Unos personajes polémicos para una política relevante**

Un conjunto de personajes irrumpen la escena pública durante el proceso de definición de una política comercial relevante. Se trata de los siete negociadores del TLC con Estados Unidos, que tuvieron a cargo el liderazgo de la negociación y las cinco mesas principales. Además, ellos tuvieron a cargo no solo la representación del gobierno costarricense, sino la de todos los equipos centroamericanos.

Más allá del interés mediático que pudieran haber suscitado estas personas, se postula que los principales negociadores del TLC se constituyeron en figura pública relevante,

fundamentalmente por su participación en la formulación y negociación de un proyecto de ley de gran preeminencia, no solo para la política comercial del país, sino para otras áreas de política pública.

El TLC es el proyecto de ley más controvertido que ha entrado en la Asamblea Legislativa desde el llamado “Combo del ICE”, debatido en el año 2000. A diferencia de éste, el cual se enfocaba en la apertura de los mercados de electricidad y telecomunicaciones; el TLC a lo largo de sus dos mil quinientas páginas, incluyó cambios en un amplio gama de asuntos, desde la laboral y ambiental hasta la contratación administrativa, seguros, patentes, resolución de conflictos, electricidad y telecomunicaciones.

Mientras para unos el proyecto se visualizó como un instrumento de desarrollo fundamental para el futuro del país, para otros fue el comienzo del fin de la Costa Rica solidaria. Mientras para algunos se vio como un instrumento para consolidar y dar certeza jurídica a los términos comerciales que vinculan a Costa Rica con su principal mercado de exportación, el de los Estados Unidos; para otros se percibió como subterfugio para profundizar y consolidar el cambio de modelo o estilo de desarrollo que viene impulsándose desde la década del ochenta (Hidalgo, 2003 y Rovira, 2004).

Finalizada la última ronda de negociación en febrero del año 2004 y firmado por los ministros de la región en agosto de ese año, doce meses después el TLC no ingresaba a la Asamblea Legislativa para su ratificación y además el Presidente de la República señaló que no lo enviaría hasta estar convencido de que el acuerdo aportara beneficios a los pobres ( Extra 17 de marzo 2005).

Durante el 2005 el debate nacional sobre el proyecto se agudizó, aumentaron las presiones a favor y en contra del envío del proyecto a la Asamblea Legislativa y continuó la protesta social.

Para las Elecciones Nacionales del 2006 el TLC se convirtió en parte central de la agenda electoral e incluso el partido emergente hizo suya la consigna de No al TLC como caballo de batalla.

El siete de octubre del año 2007 se llevó a cabo el primer Referendo en la historia costarricense para dirimir la aprobación o desaprobación del TLC entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos.

Se obtuvo el triunfo del movimiento que apoyaba la ratificación del tratado. Los resultados no solo estuvieron bastante estrechos sino que el proceso de polarización nacional fue en aumento y constituyó una experiencia inédita en este país.

El caso es que, pese a los múltiples intentos que se hicieron por introducir cambios al proyecto de ley, los contenidos del tratado no pudieron ser modificados. El pensamiento de los negociadores se convirtió en ley.

Los aspectos discutibles del proyecto se plantearon en relación al proceso de negociación que se siguió, a los contenidos mismos del acuerdo y respecto de quienes lo negociaron; además éstos últimos se convirtieron en foco de atención pública.

Recién comenzó el ciclo de las nueve rondas de negociación, un grupo de diputados y miembros de diversas organizaciones sociales solicitaron al Presidente de la República el cambio de los negociadores (Semanario Universidad, 3 al 7 de marzo de 2003).

Otros sectores en cambio, del equipo destacaron la “alta calidad, coherencia con los intereses del país y una unidad inquebrantable entre ellos”. Entre quienes así lo hicieron puede mencionarse al agregado comercial de ese momento en la Embajada de Estados Unidos, Todd Chapmann, quien afirmó sobre los negociadores que: “se trata de un equipo de clase mundial”.

Al finalizar la novena ronda de negociación, mientras para unos sectores los negociadores habían traicionado el interés nacional, para otros se había hecho un gran papel, al retirarse del cierre de la negociación y haber solicitado más tiempo para seguir. Esta decisión diferenció a Costa Rica de los demás países del istmo.

La prensa fue la que le reconoció méritos a este equipo y los denominó “Los personajes del 2003”. Además se habló de su gestión como un hecho heroico y aparecieron grandes titulares como: “Apoyo total al equipo costarricense: decisión logró unidad nacional (La Nación 21 de diciembre de 2003).

Esa misma semana también fueron seleccionados como protagonistas del sector público, esta vez en un concurso entre suscriptores del *Semanario El Financiero*. En esa oportunidad, fue calificado como un equipo “venerado y criticado” (El Financiero, 21 de diciembre de 2003).

Al año siguiente, un mes después de que los Ministros de Comercio del istmo firmaron en Estados Unidos el Tratado, el ministro costarricense y la jefa del equipo negociador renunciaron a sus puestos. Esto ocasionó que la controversia entorno al mismo equipo entrara en una nueva fase. Dichas renunciaciones se produjeron una semana después de que se retiraron también del gobierno de la República el ministro de Hacienda, Alberto Dent, y el coordinador del consejo económico, Ronulfo Jiménez (La Nación, 9 de setiembre de 2004).

Cuando se cerraron las negociaciones con “broche de oro”, las renunciaciones mencionadas llamaron poderosamente la atención de la opinión pública. Situación que se repitió a principios del año siguiente cuando se produjeron más despidos y otras renunciaciones dentro del Ministerio de Comercio Exterior.

En esa oportunidad, algunos titulares de la prensa nacional señalaron “Lío en COMEX por despido” (Extra, enero de 2005), “Amparo Pacheco y Fernando Ocampo deben irse” (Extra 11 de enero de 2005), “Fuman la pipa de la paz en COMEX” (Extra 11 de enero de 2005).

### 1.1.2 Los actores y las nuevas formas de gestionar la política

Los negociadores se convirtieron en actores claves, no solo porque ocuparon una posición privilegiada en el Estado para gestionar este acuerdo comercial sino también porque lo hicieron combinando diversos recursos personales e institucionales para lograrlo.

La posibilidad del equipo de gestionar el acuerdo con éxito estuvo puesta en tela de juicio desde el inicio hasta el final del proceso, tanto durante las nueve rondas de negociación como durante el trámite del proyecto en la Asamblea Legislativa y finalmente con la campaña por el referendo que dirimió el conflicto.

Desde los inicios de la polémica en torno al proyecto, surgió una disputa entre ideas e intereses divergentes que se verían beneficiados o perjudicados con el acuerdo comercial. Y los negociadores no fueron vistos por algunos sectores como neutrales, a pesar de los esfuerzos que hicieron por así parecerlo.

Ellos fueron cuestionados por sus vínculos con sectores beneficiarios del tratado y esto planteó la pregunta de si se trataba de un nuevo actor corporativo.

Concretamente se cuestionó que ellos tuvieran relaciones con una fundación privada norteamericano-costarricense, con algunos bufetes y con empresas inversionistas o promotoras de inversión extranjera ubicadas en el país o fuera.

Así, desde el inicio de la negociación los sectores opuestos al Tratado cuestionaron la idoneidad de los negociadores al defender los intereses nacionales, debido a las relaciones cercanas de algunos de ellos con bufetes que a su vez venden servicios a compañías estadounidenses. Apenas en el segundo mes del proceso de negociación se afirmó que “Una compleja red de relaciones comerciales, políticas e ideológicas explican las objeciones que algunos sectores esgrimen contra los negociadores que representan a Costa Rica en la mesa de negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y Estados Unidos” (Semanario Universidad, 28 de febrero de 2003).

En el marco de la polémica por la negociación de este tratado, la prensa informó acerca de una serie de situaciones respecto de ellos como las siguientes:

- Ø El mismo Ministro de Comercio Exterior, Alberto Trejos reconoció públicamente que se canalizaron fondos para la promoción del tratado desde una organización anglo-costarricense denominada Fundación Costa Rica-Estados Unidos de América para la cooperación (CRUSA); por un monto de 385.9 millones y admitió que 89.3 millones fueron para pagar salarios de miembros del equipo negociador (Semanao Universidad 3 de julio de 2003 y 24 de febrero de 2005).
- Ø Se contrataron consultores norteamericanos para capacitaciones ligadas al tratado (Extra, 13 de abril de 2004).
- Ø Una de las negociadoras había tenido vínculos laborales en el pasado inmediato con un bufete fuertemente vinculado al sector de inversionistas norteamericanos. Y el cónyuge de la jefa del equipo negociador los tenía en forma permanente<sup>1</sup>.
- Ø La jefa del equipo inició funciones del cargo mientras tenía en forma paralela, al menos por seis meses, su puesto como directora de una asociación privada sin fines de lucro, orientada a la atracción de inversión extranjera, la Coalición para Iniciativas del Desarrollo (CINDE).

A partir de lo anterior se puede decir que los vínculos que estuvieron claros fueron los que tenía el equipo negociador con organizaciones o personas del país, con el cual se negociaba el

---

<sup>1</sup> En entrevista a González Campabadal se le cuestionó acerca del conflicto de intereses que plantea su jefatura de la negociación, debido a su cercanía a CINDE, como ex Directora; así como el hecho de que la exviceministra Gabriela Llobet y el abogado Francisco Chacón, fuesen miembros de un bufete que, a su vez, representa a empresas transnacionales que se instalan en el país. Además que su esposo Francisco Chacón estuviese realizando un estudio para sustituir los beneficios de las zonas francas a partir del presente año. Ante los cuestionamientos ella atribuyó las acusaciones a actos de mala fe, porque no existe ninguno de esos aludidos conflictos de intereses. “El haber estado en CINDE no implica que exista ningún conflicto para trabajar en el Ministerio. Nunca he entendido por qué se dice esto” (Semanao Universidad, 28 de marzo de 2003).

tratado, lo cual no es suficiente para señalar que formaran parte de una nueva élite empresarial.

El equipo también fue cuestionado respecto de su gestión política durante el proceso.

Desde el punto de vista democrático se cuestionó la discreción guardada sobre el texto de negociación al inicio del proceso, las promesas no cumplidas por ellos sobre contenidos no negociables del tratado y la campaña de promoción a favor de la aprobación del tratado.

Ese tipo de molestias con los negociadores llevó a algunos sectores a considerar excesivo su protagonismo, lo cual aumentó cuándo se supo de las diferencias en torno al proyecto entre el Ministro de Comercio, representante político principal de la negociación y el mismo Presidente de la República.

Pese a todo lo anterior, en la segunda Administración de Arias Sánchez el presidente afirmó que buscaría al equipo negociador anterior para la negociación con Europa (La Nación, 11 de mayo de 2006).

Ante situaciones y denuncias como las mencionadas anteriormente cabe la pregunta: ¿Constituye el equipo negociador un equipo de tecnócratas entendidos como un grupo de técnicos que ganan poder en virtud de sus calificaciones? ¿Se puede hablar del ascenso tecnocrático en Costa Rica?

Algunos autores coinciden en identificar la existencia de ciertas olas de técnicos influyentes (llamadas olas tecnocráticas) en la región latinoamericana (Montesinos, 1997:15).

La primera de estas olas se ubica a fines del siglo XIX en las décadas de 1890 y 1900 en que surgió un grupo de líderes mexicanos conocidos como los “científicos” (Ai Camp, 1997:158) que habían sido formados en la misma escuela nacional del notable general liberal Porfirio Díaz (Silva, 1997; 68).

La segunda ligada a la depresión económica de los años treinta del siglo XX. En México, por ejemplo, se señala que en esa década se hace la conexión entre el Estado y el desarrollo económico y el enfoque keynesiano domina muchas actitudes de la élite política (Ai Camp, 1997: 166 3-101).

Una tercera ola, se da en la década de los sesenta, cuando según Silva (1997:68) es el momento en que “el fenómeno tecnocrático” logra adquirir “una visibilidad generalizada en América Latina”. Esto está relacionado con el contexto desarrollista y se da en sur América con lo que O’ Donnell, (1973) denominó los regímenes burocrático-autoritarios en Chile, Argentina, Brasil y Uruguay. Mientras en Centroamérica los técnicos jugaron un importante papel en la constitución del Mercado Común Centroamericano.<sup>2</sup>

La cuarta ola se puede ubicar en los años 80 y 90 cuando surge un debate en torno al papel estratégico jugado por los técnicos en la formulación y aplicación de las políticas de ajuste estructural y, en menor medida, sobre sus implicaciones en los procesos de transición democrática que estaban viviendo algunos países del cono sur.

De manera que, la influencia de los técnicos en las políticas públicas en términos generales no es un fenómeno nuevo en América Latina. Pero ¿qué características asume este equipo negociador?

En Costa Rica algunos analistas destacaron el fortalecimiento de grupos tecnocráticos y meritocráticos dentro del Estado desde mediados de los años ochenta (Hidalgo Capitán, 2003).

Raventós Vörs (1995) analizó el equipo económico costarricense que negoció los Programas de Ajuste Estructural (PAEs). Concretamente, la firma de los acuerdos y préstamos con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) durante el período 1985-1993. Su trabajo evidenció en primer lugar, el nuevo rol que jugaron los organismos financieros internacionales dentro del sistema político costarricense, durante el período del

---

<sup>2</sup> Hasta fines de los años sesenta en México según Ai Camp, 1997 la generación de tecnócratas tenía una formación generalista aunque ya se impulsa la especialización que dominará las siguientes generaciones.

ajuste y en segundo lugar, el papel de intermediación que llevaron a cabo los técnicos del equipo económico nacional entre los especialistas internacionales y el gobierno. Finalmente, el peso que tuvo el conocimiento experto como fuente de legitimidad en las negociaciones.

Más tarde, refiriéndose al período 1982-1986 se habló de “la ascensión de una nueva clase política, la de los tecnócratas-políticos, que vinieron a reemplazar a los político-empresarios” (Hidalgo, 2003: 91). Fenómeno que se explicó como producto de la crisis socioeconómica y las presiones internacionales que produjeron una serie de conflictos políticos internos y una lucha de poder. Fue así que, ingresan a la arena política un grupo de técnicos “recién llegados” que refuerzan sus posiciones en el gobierno de Monge pero se consolidan durante la administración Arias Sánchez (1986-1990). ¿Cómo se explica el fenómeno?

Schneider (1997) resume para América Latina las explicaciones que se han dado respecto del poder creciente de los tecnócratas en la región, aportando dos factores de tipo endógeno a los tecnócratas y dos de tipo exógeno a su propia dinámica:

- Ø Los argumentos funcionalistas que plantean que las sociedades modernas necesitan personal técnico especializado en el Estado.
- Ø Los argumentos pluralistas que visualizan a los técnicos como cualquier otro grupo social que lucha por poder y para ello despliega sus redes.
- Ø Los que plantean que los técnicos con influencia surgen porque los políticos les delegan poder para reducir la incertidumbre ante las presiones del contexto externo.
- Ø Los tecnócratas adquieren poder porque sirven para restaurar la confianza de los inversionistas demostrando el compromiso del gobierno con las reformas económicas (Schneider 1997:110).

En Costa Rica, en relación con lo sucedido respecto del TLC, se conjugaron elementos de todas las explicaciones, incluyendo la ambigüedad del Presidente frente a cuánto poder les delegaba o no.

Efectivamente, un indicador del desfase entre los negociadores y el Presidente de la República respecto del TLC fueron las tensiones entre funcionarios del equipo y otros funcionarios del gobierno, (incluido el mismo presidente) que culminaron con la renuncia de los primeros en setiembre del año 2004 y pocos meses después, en enero del año 2005, otros negociadores renunciaron o fueron despedidos por diferencias en torno al proyecto.

Pero es conveniente distinguir entre la existencia de tecnócratas y afirmar que estos hayan ascendido al poder o que una sociedad esté gobernada (aunque sea temporalmente) por tecnócratas. Para afirmar tal cosa tendría que haber ocurrido un desplazamiento del poder político por parte de los técnicos.

Al menos dos situaciones impidieron esto en el caso de la negociación del TLC: la primera es que constitucionalmente, en última instancia, los tratados internacionales son competencia decisoria de la Asamblea Legislativa y la segunda, es que el proyecto requiere ser enviado para su trámite por parte del presidente de la República, máximo representante elegido por voto popular en una democracias representativa como la costarricense.

Una de las mayores molestias generadas por este proyecto fue que, por un lado los proponentes impulsaron múltiples foros y charlas para darlo a conocer, mientras por otro lado, los textos que se estaban negociando no podían ser de conocimiento público. Esta molestia se expresó desde que se inició el proceso y llevó a la interposición de un recurso de amparo, que finalmente fue fallado a favor del Ministro de Comercio.

Lo anterior plantea otra pregunta: ¿Qué papel jugaron las ideas en la formulación y gestión de la política?

Uno de los hallazgos de la investigación sobre el equipo económico costarricense que negoció los Programas de Ajuste Estructural (PAEs) en la década 85-95 fue llamar la atención sobre el

hecho de que parte del poder informal adjudicado al mismo provino de su lugar de intermediación entre el gobierno y los funcionarios internacionales. Y en materia de ideas evidenciar el peso que tuvo el conocimiento experto como fuente de legitimidad en las negociaciones. Además, fue claro el predominio de economistas dentro del equipo y el hecho de que compartir la unidad disciplinaria facilitó el entendimiento entre nacionales y extranjeros (Raventós, 1997:118).

Entonces, surge la pregunta ¿En qué medida el éxito logrado por el equipo técnico que negoció las reformas económicas de la década anterior, apelando al conocimiento experto como recurso de legitimación constituye el antecedente más cercano para el equipo que negoció el TLC con Estados Unidos?

Sobre los grupos en ascenso durante la crisis de los años ochenta, Hidalgo Capitán, (2003) los caracterizó ideológicamente señalando que durante el gobierno de Luis Alberto Monge la “asepsia neoliberal” se convirtió en el pensamiento único de la clase política y caracterizó a los integrantes del nuevo grupo con cuatro aspectos fundamentales:

- Ø Ocupan puestos políticos sin tener trayectoria política dentro de ningún partido,
- Ø Cuentan con calificación y prestigio social, a veces con formación económica,
- Ø Se presentan “asépticos de ideología” y proponen soluciones tecno-económicas a la crisis, generalmente a partir de un paradigma propio de las ciencias económicas,
- Ø Ascenden ante el desprestigio de la clase política.

Por su parte, Eduardo Doryan, sin negar el cambio ideológico ocurrido, lo explicó como producto de una destrucción de la legitimidad de la cultura económica precedente a partir de la crisis económica de 1981; la cual aceleró la búsqueda de una estrategia de desarrollo alternativa. En su estudio Doryan (1990) analizó la percepción de los tomadores de decisión y los ejecutores de la política de desarrollo de las administraciones Monge y Arias. Lo hizo

sobre cuatro variables explicativas: a) el cambio en las percepciones e ideas ocasionado por la crisis, b) las oportunidades y limitaciones que presenta la economía política internacional, c) las demandas y presiones de los grupos sociales internos y d) los instrumentos de política disponibles por el Estado (Doryan, 1990: 189).

Doryan (1990) argumentó que las ideas jugaron un papel clave especialmente durante la crisis del periodo 1982-1985 pero tienden a perder fuerza como variable explicativa después que pasa la crisis; ¿Qué papel jugaron ahora quince años después, cuando otra generación negoció el tratado comercial con Estados Unidos?

La pregunta anterior cobra relevancia sobre todo porque los negociadores también fueron cuestionados por sus ideas. Respecto de estas se cuestionó la conveniencia para el Estado costarricense de que los negociadores tuvieran ideas de proliberalización comercial, muy cercanas a las del equipo negociador norteamericano.

Así, algunos sectores sociales denunciaron “la sincronía que parece existir entre quienes representan los intereses estadounidenses y los interlocutores ticos” (Semana Universidad 28 de febrero de 2003) y descalificaron su ideología mientras que éstos se autodefinieron como modernizadores del Estado costarricense. Esto lleva al siguiente apartado:

### 1.1.3 El papel que juegan las ideas y su origen

Una cosa es reconocer que las ideas tengan un peso importante en la gestión y éxito de una política y otra es preguntarse por el origen de las ideas de los actores influyentes.

Esta última pregunta es otra forma de interrogarse ¿Quién o cómo se producen los actores influyentes? Y esto conecta directamente no solo con el poder persuasivo de las ideas sino también con los procesos de socialización profesional a través de los cuales éstas se adoptan.

Uno de los cuestionamientos que se hizo a los negociadores fue su ideología del desarrollo basada en ideas neoliberales (Universidad 28 de febrero 2003) y la lista de titulares de prensa

que se muestra a continuación evidencia que ellos estuvieron en el centro de una serie de conflictos sobre la visión de lo público y lo privado, lo individual y colectivo.

Tabla No.1

Titulares de prensa referidos a negociadores del TLC de Costa Rica con Estados Unidos.  
Período 2003-2005

FECHA	TITULO PRINCIPAL O SUBTITULO DE PRENSA
28 de Febrero 2003 Semanario Universidad	Al tenor de una sola Academia.
Marzo 2003 Semanario Universidad	Piden cambio de negociadores Subtítulo: Conflicto de intereses.
19/5/03 Extra	Denuncian pagos millonarios por negociar TLC con Estados Unidos.
21/12/03 El Financiero	Venerado y Criticado <sup>3</sup>
13/4/04 Extra	En COMEX lo que hay es un pleito de bufetes poderosos.
23/5/04 Extra	A juicio las cuotas patronales de los negociadores del TLC.
12/05/05 Semanario Universidad	Tinglado de extraños nexos rodeo COMEX.
25/6/04 Extra	El PAC denuncia jugosos salarios a negociadores.
3/7/05 Extra	Negociadores del TLC rechazan autorreceta en altos salarios.
7/5/05 Extra	PAC busca llamar a cuentas a ex jefes de PROCOMER.
16/5/05 Extra	Denuncian tráfico de influencias en negociación del TLC.
1/6/05 Extra	Negociadores del TLC con EEUU recibieron aumentos.
22/11/05 Semanario Universidad	Arroceros acusan a exnegociadores de traición.

Como otros trabajos ya mencionados destacaron la influencia de las agencias internacionales no es deleznable a la hora de producir actores protagónicos (Raventós, 1995:69). Aunque éstas últimas no tendrían influencia si no se articularan con las ideas e intereses de los agentes locales.

<sup>3</sup> Se puntualizó algunas de las críticas principales que se hicieron al mismo a lo largo del año en que lideraron las negociaciones con Estados Unidos: la falta de transparencia al no compartir los textos de negociación, el conflicto de intereses al ser financiados por la Fundación Costa Rica-Estados Unidos (Cr-usa), la doble nacionalidad de la jefa de negociaciones y el silencio guardado en torno a la apertura de las telecomunicaciones a petición del Presidente Pacheco (El Financiero, 21 de diciembre 2003).

En relación con los contenidos del Tratado uno de los eventos que más agudizó la polémica nacional y consolidó la oposición al proyecto fueron las declaraciones emitidas por el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, cuando en una visita al país, durante la séptima ronda de negociación afirmó que todo era parte de la negociación y que por lo tanto Costa Rica no podía excluir las telecomunicaciones y los seguros.

A partir de entonces el malestar que muchos sectores sociales habían venido manifestando aumentó y se expresó a través de más marchas y protestas que se hicieron sentir aún más cuando los negociadores aceptaron negociar la apertura del sector de telecomunicaciones y seguros

No obstante, la molestia de muchos sectores sociales del país por esta situación; el acuerdo de que todo era negociable y no se definiría hasta el final de las rondas era parte de una tendencia que iba más allá del caso costarricense.

Uno de los momentos más álgidos, durante la negociación del TLC con Estados Unidos fue poco después de esa visita del señor Zoellick; pues el país sometió a negociación áreas como, el monopolio estatal de las telecomunicaciones y la electricidad; la propiedad intelectual de plantas, y la importación de papas y cebollas, que tanto el Presidente de la República como el propio equipo negociador habían reiterado al inicio del proceso, que se encontraban fuera del ámbito de la negociación.

¿Cambiaron los negociadores sus ideas o compartían la misma visión de los negociadores norteamericanos sobre estos temas?

De acuerdo con todo lo descrito anteriormente cabe preguntarse ¿En qué medida esa ideología del desarrollo (en el sentido que lo señala Doryan, 1990) que empezó a formarse a mediados del ochenta, producto de la crisis, conformó una comunidad de pensamiento nacional que ahora concreta su relevo generacional con el equipo negociador del TLC?

De manera que se requiere explicar no solo la afinidad entre funcionarios nacionales y extranjeros sino también entre distintas generaciones del mismo país. Explicar la forma en que una generación joven accede al Estado e incide en la política pública y en las instituciones. Esto hace de la presente investigación no solo un ejercicio académico para poder entender mejor un fenómeno reciente de gran impacto en la sociedad costarricense sino también para descubrir cómo surgen nuevos actores, nuevos derroteros trazados en el Estado costarricense y las nuevas formas de hacer las políticas públicas.

#### 1.1.4 Pregunta de investigación

Las preguntas planteadas en el apartado anterior pueden resumirse de la siguiente forma: ¿Constituyen los negociadores un actor social? De ser así a través de qué mecanismos se constituyeron como tal y participaron en la negociación del TLC con Estados Unidos?

## 1.2 Abordaje metodológico

En este apartado se incluye la unidad de análisis, la delimitación espacio temporal, las hipótesis y su forma de abordaje, los objetivos, las fuentes de información, las técnicas, el procesamiento de datos y se señalan algunos de los límites y ventajas de la metodología seleccionada.

#### 1.2.1 Unidades de análisis y de observación

La unidad de análisis es el equipo negociador del TLC.

La unidad de observación es cada uno de los integrantes del equipo negociador que fueron relevantes en el proceso de formulación y negociación del acuerdo comercial y el equipo como tal.

#### 1.2.2 Definición espacio- temporal

La definición espacial del estudio es Costa Rica, a pesar de que el tratado es regional y de que el equipo negociador costarricense funcionó como líder regional en el proceso. Se puede decir

que el TLC se definió en un campo nacional e internacional a la vez y que el estudio pone el acento sobre las dimensiones locales o nacionales de esa relación.

En relación a la definición temporal de la investigación se delimitó el período 2001-2007 que incluye la puesta en escena pública del acuerdo, la formulación, negociación y el desenlace el siete de octubre con la realización del referendo que finaliza la etapa de aprobación del mismo.

### 1.2.3 Tipo de estudio

El abordaje metodológico se hizo a través de un estudio de caso cuya unidad de análisis es el equipo costarricense negociador del TLC con Estados Unidos y sus trayectorias laborales.

El tipo de estudio se determinó de acuerdo a lo que estudia, su naturaleza, su alcance y el uso que tendrá. En ese sentido, se trata de un estudio de caso cualitativo que busca conocer en profundidad las estrategias de socialización profesional del equipo negociador del TLC con Estados Unidos. El caso es relevante no solo por el interés histórico que suscita el acuerdo comercial en mención sino también por el potencial que tiene para dilucidar si los negociadores constituyen un nuevo tipo de actor social en Costa Rica y sobre el papel que juegan las ideas y las estrategias de socialización profesional en la gestión de la política pública

En relación con la naturaleza, alcance y uso que tendrá este trabajo, el caso seleccionado no sigue la lógica de la representatividad estadística sino analítica (Coller, 2000:34) pues el objeto de estudio constituye la situación óptima para poner a prueba una serie de afirmaciones teóricas. En ese sentido no se trata de un caso excepcional ni típico sino ilustrativo de situaciones en las cuales la socialización de ideas puede jugar un rol importante en las políticas públicas.

En esa perspectiva, la investigación aspira a generar hipótesis en torno al tipo de mecanismos sociales sobre las relaciones, los nuevos actores, las ideas y las políticas públicas.

Con esa finalidad se aprovechan los aportes de las teorías de alcance intermedio<sup>4</sup> (Merton, 1967) y los estudios recientes que visualizan el futuro de la ciencia social en esta dirección. En ese sentido se puede considerar que “Un mecanismo es una hipótesis plausible o un conjunto de hipótesis plausibles que pudieran tener la explicación de algún fenómeno social, la explicación en términos de interacción entre individuos o entre individuos y algún agregado social” (Shelling, 1978:32 citado por Hedstrom y Swedberg, 1998: 7).

#### 1.2.4 Punto de partida

La investigación no es un proceso lineal sino un proceso de ir y venir desde los puntos de partida conceptuales hacia la información recabada y una vuelta para acotar las preguntas de investigación. En ese sentido presentar la trastienda del proceso es una forma de compartir los caminos que condujeron a las conclusiones obtenidas.

En la primera fase de la investigación y de acuerdo a las denuncias que se hicieron contra los negociadores se plantearon varias posibilidades en torno a la forma dominante que asumió la relación entre ideas e intereses en el caso de los negociadores del TLC. Las situaciones posibles se formularon de la siguiente forma:

- Ø Que los negociadores pertenezcan directamente a grupos de interés económico, (exportador, industrial y comercial, financiero) y que como tales se beneficiarán directamente de la apertura comercial.
  
- Ø Que los negociadores no pertenezcan pero actúen como representantes técnicos de grupos de interés económico y político, (nacional o internacional) manteniendo con éstos vínculos laborales o comerciales indirectos y una red de intercambio de influencias.
  
- Ø Que los negociadores defendieron especialmente su propio interés laboral y se percibieron a sí mismos y actuaron en función de un papel de mediación de intereses

---

<sup>4</sup> Ejemplos de mecanismos son la profecía autocumplida de Merton, la definición de redes de Coleman y la conducta basada en umbrales de Mark Granovetter (Hedstrom y Swedberg, 1998:18).

de otros actores, a partir del cual asimilaron las ideas promovidas por ellos al “interés nacional”.

- Ø Que la orientación de la carrera público-privada de los negociadores explican la racionalidad y las decisiones tomadas por ellos en el marco del TLC.

Mientras las dos primeras afirmaciones interpretaban la acción de los negociadores en función de los intereses económicos, la tercera y cuarta propuesta aludirían a la existencia de una mezcla de interés personal e ideas profesionales, jugando como elementos determinantes en el surgimiento de los negociadores como actor relevante en la formulación y negociación del acuerdo comercial.

El proceso investigativo llevó poco a poco a privilegiar la generación de teoría más que la verificación de hipótesis. En ese sentido se tomaron las últimas dos afirmaciones apuntadas más arriba y con la siguiente afirmación se continuó el proceso de indagación y reflexión:

#### 1.2.5 Los objetivos

Mostrar cómo los negociadores del TLC conformaron una comunidad de pensamiento capaz de influir decisivamente en la política comercial de Costa Rica.

##### Objetivos específicos

- a. Caracterizar el contexto institucional: nacional e internacional en el cual se produjo la socialización profesional de los negociadores.
- b. Identificar posibles diferencias al interior del equipo negociador a partir del análisis de sus trayectorias laborales individuales y sus vínculos con el sector público y privado.

- c. Mostrar la afinidad previa existente entre las ideas de los negociadores sobre comercio y desarrollo y la posición nacional emitida a propósito del TLC con Estados Unidos.

#### 1.2.6 Estrategia analítica, fuentes e instrumentos

La desagregación del objeto de estudio se llevó a cabo a partir de los objetivos planteados objetivos, tal y como se describe a continuación.

##### 1.2.6.1 La importancia del contexto

Se tomó la decisión analítica de enmarcar la acción de los negociadores y el surgimiento del acuerdo comercial dentro de un contexto más amplio para mejor comprender su significación e identificar relaciones asociativas relevantes. En esa sentido se identificaron dos aspectos claves: la conformación de un conjunto de instituciones globales promotoras de la apertura comercial y una serie de cambios en el COMEX relacionadas con las reformas estatales de los últimos veinte años en Costa Rica.

En ambos casos el concepto de referencia es el de campo de poder de Bourdieu en la medida que remite a un espacio de relaciones de tamaños relativos y caracterizados por la disputa de agentes por algún tipo de recurso específico.

Las instituciones globales más influyentes son la Organización Mundial del Comercio (OMC), y la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR). En el ámbito nacional se consideró que otras instituciones cumplieron un papel formativo y promocional en la misma dirección y se seleccionaron la Academia de Centroamérica y el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE).

No obstante, no es objeto de la tesis estudiar este campo, sino utilizarlo como contexto de referencia y significación para las acciones de los actores del estudio.

Para determinar si el equipo negociador constituía un actor relevante en el proceso de formulación y negociación del acuerdo realizaron dos tareas: primero se dio seguimiento al proceso de negociación del acuerdo, a través de la elaboración de una cronología de eventos y en segundo lugar se identificó el lugar de los negociadores en las fases de la producción de esa política comercial específica.

Esa fue una de las primeras fases del proceso, donde se abordó el acuerdo visto como política comercial y se siguió el esquema de etapas de formulación, ejecución y evaluación de una política. En ese sentido se trató de identificar los eventos principales, los contenidos y los actores que participaron en su formulación. Se llevaron a cabo dos tareas: primero se caracterizaron las principales etapas del acuerdo ubicando temporalmente el surgimiento de la idea de negociar un TLC con Estados Unidos, la definición del formato de la negociación, la realización de las rondas de negociación, el ingreso del proyecto a corriente legislativa y finalmente la realización del referendo.

En segundo lugar, se identificaron los principales agentes involucrados en el proceso y los contenidos de lo negociado durante cada una de las rondas de negociación.

Estas tareas sirvieron de insumo básico al inicio de la investigación y luego se retomaron en la última fase.

*Fuentes:*

- Ø Documentos oficiales de COMEX.
- Ø Noticias y reportajes de los siguientes periódicos: La Nación, Diario Extra (conocido popularmente como La Extra), Semanario Universidad, La República, El Financiero.
- Ø Esta fase recayó en gran medida sobre el análisis de periódicos para lo cual se elaboraron descriptores y permitió concretar los siguientes registros de información relacionada con el TLC y los negociadores:

- § Una base de datos de 457 fichas de referencia organizadas según temas y actores claves.
- § Elaboración de matrices identificando eventos claves, actores y posiciones para cada una de las fuentes.
- § Resumen de Comunicados del COMEX: 155
- § La Nación: 215
- § Semanario Universidad : 95
- § Semanario El Financiero: 182
- § Total de referencias: 457
- § Total de páginas: 311

#### 1.2.6.2 Los individuos y sus estrategias de socialización

Aquí se sigue el concepto de estrategia como lo define Bourdieu (1992) que remite a las prácticas de los agentes sociales y a las líneas que pueden trazarse a través de sus acciones. Y se combina con la propuesta de Dubar (1991) de estudiar la socialización profesional desde dos dimensiones: dentro de un sistema de acción y respecto de la biografía del individuo.

Se analizaron las estrategias de socialización académica y laboral de los principales miembros del equipo negociador, tratando de identificar los recursos o capitales puestos en juego por ellos.

Para llevar a cabo lo anterior se distinguió entre:

- Ø Grupos de referencia nacionales e internacionales.

- Ø Similitudes y diferencias entre los sitios de socialización académica y profesional.
  
- Ø Formación académica versus experiencia profesional.
  
- Ø Individuos de referencia claves o las relaciones más significativas para los negociadores en materia laboral (mentores y personas influyentes en su formación y reclutamiento)
  
- Ø Relaciones entre capital internacional, cultural, social y académico.

El contexto de la acción de los negociadores se abordó desde su posición en COMEX y de su biografía interesó particularmente la trayectoria laboral<sup>5</sup>. En relación con COMEX se identificó la valoración de los negociadores sobre los siguientes aspectos: la elección de su carrera, el COMEX como institución, su perfil profesional y su pertenencia al equipo negociador.

Se tomó como uno de los instrumentos claves de esta tesis el análisis de las trayectorias de socialización académica y profesional de los principales miembros del equipo negociador. Para eso las hojas de vida (o currículum) de los negociadores constituyeron una fuente de información muy valiosa disponible en las páginas web donde ellos han laborado. Además se utilizaron las entrevistas que ellos ofrecieron a los medios de prensa.

El análisis de esas hojas de vida evidenció que entre algunos de ellos el ámbito de lo público y lo privado como lugar de trabajo era oscilante y por eso se consideró que la forma en que se decanta revela un factor de diferenciación en el equipo negociador.

Para determinar si la participación en el proceso de negociación del TLC con Estados Unidos significó un ascenso desde el punto de vista de la carrera profesional de los negociadores se

---

<sup>5</sup> Esta perspectiva resulta coherente con tres conceptos utilizados por Merton, (1967) que resultan sugerentes para este estudio de caso, que son los de grupo de referencia (diferente de grupo de pertenencia) y el concepto de socialización anticipatoria que se mencionó en el apartado conceptual.

compararon sus puestos dentro y fuera del COMEX antes y después de la firma del tratado en mención.

Fuentes:

Las fuentes principales de esta fase fueron los relatos biográficos publicados en los periódicos, las hojas de vida publicadas en páginas web y las entrevistas a los negociadores; tanto las que fueron publicadas en periódicos como las entrevistas realizadas para efectos de esta investigación. En total se contó con siete entrevistas a negociadores.

Las fuentes secundarias utilizadas fueron las siguientes:

La información pública relativa a asociaciones privadas con las cuales los negociadores tenían alguna relación, tal como participación en las juntas directivas de los partidos políticos mayoritarios, la Academia de Centroamérica, el INCAE , CINDE, PROCOMER, Por Costa Rica.

#### 1.2.6.3 El equipo negociador, comunidad epistémica y política pública

Para abordar el estudio del equipo negociador se desarrollaron dos enfoques complementarios.

El primero se inspira en el concepto de comunidad epistémica propuesto por Adler y Haas, (1992) y supone tres aspectos:

- Ø Verlo como un grupo cuya cohesión es epistémica, en base a ideas profesionales, creencias, etc.
- Ø Asumirlo como un grupo basado en la afinidad y cooperación sin que haya necesariamente interacción ni disputa interna como en el caso del concepto de campo de Bourdieu (1992)

- Ø Enfatizar en el proceso de gestión de la política estableciendo los mecanismos a través de los cuales el actor agregado o la comunidad influye en la política pública, dejando como resultado una serie de sentidos comunes compartidos respecto de un campo de saber específico.

Para desarrollar este enfoque se requiere la reconstrucción de ¿cómo surge la idea de un acuerdo comercial, el proceso de negociación del mismo y el rol de los negociadores en ese proceso?

El equipo negociador del TLC con Estados Unidos, tiene en común con las comunidades epistémicas de Adler y Haas el haber surgido a partir de la agregación de diversos actores, ideas e intereses, que comparten valores, creencias y una empresa política en el sentido de una finalidad de resolver un problema o conjunto de estos, en un campo específico de política estatal.

Una forma de complementar esa perspectiva más centrada en la gestión de la política por parte de la comunidad epistémica radica en profundizar no solo en las ideas fuerza de los negociadores sino en el origen de éstas. Una perspectiva de esa naturaleza es totalmente coherente con el tema de las estrategias de socialización abordada en el apartado anterior.

Para llevar a cabo esto, se propone evidenciar las relaciones que establecen los negociadores y su relación con la socialización académica o profesional.

Para llevar a cabo tal análisis se propone:

- Ø Identificar temáticas de interés previos a la negociación del tratado.
- Ø Establecer una distinción entre premisas profesionales valores y creencias o supuestos no sometidos a verificación (relaciones entre comercio y desarrollo o sobre igualdad y libertad).

- Ø Identificar en qué medida los asuntos de interés del equipo negociador coinciden o se relacionan con agendas de organizaciones internacionales o globales tales como la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) y con la OMC

El concepto de socialización anticipatoria de Merton, (1967), permite hacer un puente entre la adopción de ideas y valores a través del proceso de socialización profesional. En vista de que el equipo negociador constituye un grupo relativamente pequeño con interacciones cercanas se desarrolló un análisis de caso a partir de la influencia de un personaje prestigioso sobre la Embajadora Especial de negociaciones y sobre los contenidos y la conducción del acuerdo comercial.

Fuentes:

En esta fase las fuentes secundarias principales utilizadas fueron las siguientes:

- Ø Trabajos finales de graduación de los negociadores principales (jefes de mesas de negociación).
- Ø Documentos publicados por ellos en la página web de COMEX.
- Ø La posición nacional publicada por COMEX para justificar el acuerdo.

### **1.3 Límites y alcances de la estrategia metodológica**

Para mejorar los controles de las fuentes de información se triangularon los datos y los enfoques<sup>6</sup>. Concretamente se triangularon las noticias periodísticas registrando el mismo periodo de estudio 2001-2005 en dos semanarios y en los dos matutinos de mayor circulación. Y aprovechando la gran cantidad de información que se gestó en torno al TLC, se dio mayor peso en el análisis a los documentos públicos.

---

<sup>6</sup> Hay cuatro tipos básicos de triangulación posibles: la triangulación de datos, la triangulación de investigadores, la triangulación teórica y la triangulación metodológica. Esta última se refiere al “análisis de distintas metodologías en el análisis de una misma realidad social y puede ser intramétodo y entre métodos (Denzin, 1975 citado en Cea D’Ancona, 2001).

Denzin (1975) señala que triangulación menos alcanzable es la triangulación teórica pero es también el enfoque más prometedor. Visualizándola como la consideración de “ todas las hipótesis que puedan extraerse de un mismo problema de investigación...y abarcar el mayor número de perspectivas de análisis posible” (Citado por Cea D ancona, 2001:50).

Este estudio constituye un aporte en ese sentido en la medida que toma aportes de diversos autores y perspectivas analíticas y los combina para enriquecer el abordaje. Generalmente se estudian políticas pero no los actores que las posibilitan y tampoco es común asignarle un papel importante a las estrategias de socialización de ideas en el estudio de políticas ni en las relaciones entre agentes y estructuras.

Un límite importante en el estudio realizado fue la dificultad de acceso directo a los negociadores durante todo el período de debate nacional en torno al tratado, que duro desde el año 2003-2007. Esto por varias razones, ya sea que estaban muy ocupados, o porque no tenían interés en brindar entrevistas, dado el cuestionamiento del que fueron objeto.

Otros límites importantes se relacionan con el tema y con el tipo de estudio. En relación con lo primero en Costa Rica prácticamente no hay estudios sobre los intelectuales en general ni los técnicos estatales en particular. Tampoco los hay que relacionen ambos temas, es decir que indaguen sobre el papel de los intelectuales en la política pública. Y respecto del tipo de estudio debe recordarse que los estudios de caso no permiten generalizar ni establecer relaciones de causalidad.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **PERSPECTIVA TEÓRICA**

#### **2.1 En busca de un enfoque integrador**

La pregunta de investigación, acerca del equipo negociador del TLC, tiene relevancia teórica en la medida en que se conecta con el problema de cómo se constituye un actor social que incide en políticas relevantes y definición de intereses de Estado.

Responder a lo anterior supone encontrar los hilos o puentes que comunican a determinados individuos con otros, para producir acciones colectivas y productos macrosociales como las políticas públicas.

Todo lo anterior, a su vez forma parte de los debates que alimentan la ciencia social contemporánea y se expresan en las diversas posturas sobre cómo se dan y cómo se pueden estudiar las relaciones entre el nivel de análisis micro y macro social. Igualmente, las relaciones entre los agentes y las estructuras. Incluido el enfoque que, a su vez, se asuma acerca de las relaciones entre la dimensión objetiva y subjetiva de la realidad social.

A pesar de las múltiples posturas existentes en torno a estos debates, pues también depende de la tradición en la cual se inspiren, lo cierto es que existen una serie de elementos que permiten elaborar una perspectiva integradora para responder la pregunta de investigación de este proyecto.

Uno de esos puntos de partida claves consiste en empezar reconociendo que las relaciones entre esas tradicionales dicotomías (micro-macro, individuo-colectividad, objetivo-subjetivo y agentes-estructuras) más que tales constituyen tensiones inherentes al estudio de lo social. Además, resulta importante posicionarse sobre la forma de abordarlas antes de elaborar una perspectiva analítica. A continuación se exponen las opciones tomadas.

### 2.1.1 Relaciones individuo-sociedad y niveles de análisis micro-macro

Durante la década del ochenta se desarrolló en los Estados Unidos una preocupación por desarrollar el vínculo micro-macro entendido, ya sea como la integración entre teorías o la integración entre niveles de análisis. Antes de esa década prevaleció el extremismo, es decir el predominio de teorías y teóricos que asignaron una importancia extrema o al nivel micro, o al nivel macro.

Estos términos (micro-macro) pueden ser utilizados como conceptos analíticos que sugieren la emergencia de niveles dentro de unidades empíricas y, en ese sentido, ser completamente relativistas. Sin embargo, la mayoría de sociólogos los utiliza empíricamente (Ritzer 1993: 461). Ejemplos del esfuerzo por integrar teorías micro y macro van desde la integración del humanismo teórico y el estructuralismo hasta esfuerzos por construir puentes entre teorías atomistas y normativas. Por otro lado, ejemplos de esfuerzos integradores desde los niveles de análisis son los modelos propuestos por George Ritzer (1979), Jeffrey Alexander (1987), Norbert Willey, (1988) y James Coleman (1990).

El nivel micro se puede definir de diferente forma según el autor y puede referirse a fenómenos psicológicos, a individuos o a pautas de interacción entre individuos. Mientras el nivel macro puede referirse a posiciones, a poblaciones, a la sociedad y sus estructuras o a sistemas mundiales (Ritzer,1993: 460).

Ritzer (1993) advierte que todos los fenómenos sociales, micro o macro son también objetivos y subjetivos, lo cual ofrece cuatro niveles de análisis cuyas interrelaciones deberían ser objeto de estudio de los sociólogos. El nivel macro-objetivo se refiere a grandes realidades materiales tales como la sociedad, la burocracia y la tecnología. El nivel macro-subjetivo implica grandes fenómenos no materiales tales como las normas y los valores.

Por micro-objetividad se entiende estudiar pequeñas entidades objetivas tales como las pautas de acción y la interacción, mientras que micro-subjetividad implica analizar los pequeños procesos mentales mediante los cuales las personas construyen la realidad social. Para este

autor cada uno de estos cuatro niveles es importante por si mismo, pero lo más relevante es estudiar las relaciones entre ellos (Ritzer, 1993: 463).

Desde una concepción que define como multidimensional en relación con los niveles de análisis social, Jeffrey Alexander visualiza el continuum micro-macro como un continuo de lo individual a lo colectivo y un continuum entre acción instrumental y acción normativa. Esta interpretación basada en la distinción parsoniana entre acción y orden no difiere mucho de la ofrecida por Ritzer, excepto porque éste último propone que debe haber una relación dialéctica entre los distintos niveles de análisis. Mientras para Alexander es un error teórico atribuir más importancia a los niveles micro, pues a su juicio este conduce a una total incapacidad de predecir (Alexander, 1985 citado por Ritzer, 1993:465).

A juicio de este autor, los teóricos sociales deben elegir entre una perspectiva individualista (micro) y una colectivista (macro). El problema de las teorías colectivo-instrumentales está en no poder explicar la acción individual y, el problema de la teoría individualista es que quienes la utilizan incorporarán fenómenos supraindividuales, esto con el fin de superar el elemento de azar inherente a su teoría. Por eso, el autor se inclina por el nivel colectivo-normativo, ya que “La esperanza de combinar el orden colectivo y el voluntarismo individual reside en la tradición normativa más que en la racionalista” (Alexander, 1987:108).

En síntesis, este autor ofrece un modelo integrado, en el cual, el continuum micro - macro puede verse como una forma de entender cómo se crea el orden en la sociedad, ya sea que se considere posible producirlo mediante fenómenos colectivos o se derive de fuerzas internalizadas, cuya naturaleza es individual. Y es atravesado también por el problema de la acción, la cual puede ser instrumental, racional y condicional o en contraste, normativa, no racional y emocional.

Para efectos de esta investigación se parte de la importancia de utilizar enfoques que aspiren a superar las visiones extremas situadas en un nivel, las cuales, no establecen relaciones con otros niveles de análisis o, también, establezcan las relaciones en una sola dirección. Para ir de lo macro a lo micro por ejemplo, se puede partir de tres modos básicos: lo estructural, la

agregación y los fenómenos globales. Y para ir de lo micro a lo macro se suele utilizar la imagen de la emergencia de factores globales o estructurales a partir del micro nivel (Liska, 1990).

Otro continuum diferente que atraviesa la producción de teoría social es el que va desde el individualismo al holismo metodológico. El individuo como unidad de análisis es de larga tradición dentro del pensamiento científico social, tanto desde la disciplina de la economía como desde la psicología conductista y la misma teoría del intercambio en sociología (Giner, 1998:376).

A pesar de que la Sociología construyó su objeto de estudio a partir de una disputa con el individualismo del siglo XIX, visualizando la sociedad como algo más que la mera suma de individuos; lo cierto es que el uso del individuo como recurso metodológico o unidad básica de análisis siempre ha estado presente y ha ido en aumento. Esto ha ocurrido de la mano no solo de las relaciones entre psicología y sociología, sino también a través de las relaciones con el pensamiento generado desde la economía: primero con la economía clásica y, más recientemente, con el enfoque de la elección racional, el cual ha sido utilizado crecientemente para el tratamiento de problemas de estricta índole social (ejemplos al respecto son J. S. Coleman 1990, John Elster, 2007).

Sea desde un punto de vista de la búsqueda del placer, la felicidad, evitar el dolor, simplemente la lucha por la supervivencia o el bienestar material, las explicaciones individualistas, cuyas raíces se remontan al pensamiento utilitarista, tienen la fortaleza de no reducir la persona a la existencia del colectivo, aun cuando sea un acuerdo bastante extendido que los individuos son, a su vez, productos sociales.

En esta investigación se asume que el problema no es el utilizar al individuo como unidad de análisis, sino caer en explicaciones de los fenómenos que reducen lo social a disposiciones, creencias y relaciones entre individuos producidos por la asociación de elementos simples con una visión atomística (Campos, 1982:26).

Se asume además, que en cada problema de análisis hay que concretar el modo en el cual se establecen las relaciones entre los contextos sociales y las unidades individuales.

Una de las ventajas que supone el individuo como unidad de análisis es como desde allí se pueden plantear y abordar problemas sociales básicos. Tales como: ¿Cuál es la base de las preferencias a partir de las cuales los individuos tomaron determinadas decisiones? ¿Cómo se generan las expectativas y si estaban o no predefinidas sus metas por los contextos y las estructuras sociales?

Esta última pregunta conecta con el tema de ¿Cuál es el lugar de las estructuras en la perspectiva analítica de este trabajo?

### 2.1.2 La relación entre agentes y estructuras

Otro debate teórico actual es el que se plantea acerca del vínculo entre la acción y la estructura. Una revisión de la literatura actualizada muestra que se trata de una discusión que presenta algunas similitudes con la discusión, anteriormente mencionada, acerca de las relaciones entre los niveles de análisis micro y macro. Sin embargo, esta discusión ha sido desarrollada sobre todo por teóricos europeos.

A pesar de que parece haber una estrecha relación entre el nivel micro y el actor y el nivel macro y la estructura, aun así -a pesar de la diversidad de enfoques- es importante no asimilar las dos discusiones. Sobre todo porque, no obstante las semejanzas que se presentan entre ambas literaturas, éstas difieren en sus concepciones del actor y la estructura y derivan sus ideas de tradiciones diferentes. Esto se traduce, a su vez, en diversas formas de ver o utilizar los niveles de análisis, el contexto histórico o las cuestiones morales (Ritzer, 1993: 521).

Desde la década del ochenta, al igual que en el debate mencionado anteriormente, se nota una vuelta al espíritu integrador de los clásicos de la Sociología, aunque a la vez prevalecen enfoques que atribuyen más peso a la estructura o más peso a la acción en sus explicaciones.

Entre los esfuerzos integradores a manera de ejemplo se pueden destacar los realizados por autores como Anthony Giddens (1984); Bourdieu (1984) y Jurgen Habermas (1987).

Estos tres autores ofrecen perspectivas diferentes acerca de la naturaleza del agente y la estructura y parten de tradiciones teóricas diferentes; lo que les lleva a orientarse más hacia la acción o la estructura. El primero lo hace a través de una teoría de la estructuración social. El segundo, utiliza los conceptos de campo y *habitus*. Finalmente, el tercero, desde la idea de la colonización del mundo de la vida por el sistema (Ritzer, 1993: 512-514).

De las formas de abordar el contexto y el nivel macro se toma la idea de la literatura estadounidense, la cual visualiza los agregados, las relaciones estructurales y las propiedades globales como los principales contextos de los fenómenos individuales<sup>7</sup> (Liska: 1990:292).

Se asume el estudio del vínculo entre acción y estructura concebido como el problema central de la teoría actual (Archer, 1988). Esta opción se toma no tanto porque se considera que ese vínculo sea o no la base de una teoría social general. Más bien, la decisión analítica se relaciona con el hecho de que interesa la capacidad de acción humana, la cual conlleva un interés implícito por algún tipo de estructura y porque, la acción y dicha estructura asumen pesos relativos que varían en diferentes ambientes culturales y en diferentes periodos históricos (Ritzer, 1993: 490).

De lo dicho anteriormente este estudio toma de referencia el esfuerzo integrador de Ritzer (1993). Pues este llama la atención sobre la existencia de diversos niveles de análisis y la importancia de establecer interrelaciones entre éstos sin asignar a priori la determinación.

El problema teórico al cual se aboca esta tesis consiste en estudiar la relación producida entre un conjunto de actores (los negociadores del TLC con Estados Unidos) y una política pública. Se trata de examinar la relación entre la acción de estos individuos y un fenómeno macro-subjetivo como lo constituye una política pública.

---

<sup>7</sup> Por agregación se alude a la suma de las características individuales que permiten construir la característica grupal, por estructural se alude a las relaciones de poder o comunicación de un grupo y por fenómenos globales se alude a fenómenos emergentes como por ejemplo el derecho y el lenguaje (Liska, 1990 en Ritzer, 1993:469).

Para llevar a cabo esa tarea se tomará elementos de tres enfoques de diferente tradición teórica. Para contextualizar el nivel macro social se tomarán en cuenta algunos aspectos de la teoría de los campos de Pierre Bourdieu. La misma resulta particularmente apropiada para no perder de vista que los negociadores se ubican dentro de Estados nacionales, que a su vez están enmarcados dentro de campos de disputa y estructuras nacionales e internacionales en las que el poder está desigualmente distribuido.

Para estudiar la acción de los negociadores como grupo y su participación en la política comercial se utilizarán los aportes del programa de investigación planteado por Emanuel Adler y Peter Haas (1992) al estudiar las comunidades epistémicas en diálogo con la teoría de las relaciones internacionales.

Ese enfoque permite complementar el sesgo estructuralista que se le atribuye a la perspectiva de Bourdieu, para lo cual se utilizará el concepto de comunidades epistémicas que pone el acento sobre el papel de las ideas en las políticas públicas (Adler y Haas, 1992).

Y finalmente para comprender los procesos a través de los cuales se producen los negociadores como individuos y como actores sociales se tomarán insumos teóricos de la propuesta de Claude Dubar sobre la socialización profesional y las identidades profesionales.

Al final de este capítulo se presentan los conceptos principales de estos enfoques dentro de un diagrama, de manera que puedan ser utilizados como propuesta analítica para estudios posteriores.

Tabla No. 2

Aspectos clave de las teorías de: los campos, las comunidades epistémicas  
y la socialización profesional

Enfoque/ conceptualización	Teoría de los campos de Bourdieu	Programa de Investigación sobre comunidades epistémicas (Adler y Haas)	Socialización e identidades profesionales (Claude Dubar)
La estructura	Espacio social constituido por microcosmos definidos como campos de disputa de recursos concebidos como capitales. La estructura del campo está determinada por la cantidad de capital que dispone cada agente social y la jerarquía entre estos.	Reconoce importancia causal de la estructura pero no deduce de ella las expectativas, ni la ve solo como distribución material de poder (Adler y Haas, 1992).	Sistema de Acción
Los agentes	Los agentes están determinados por sus posiciones dentro del campo y a su vez tienen disposiciones que corresponden con esas posiciones e influyen sobre la estructura del campo. Estas disposiciones se llaman <i>habitus</i> .	Comunidades epistémicas como actor internacional que aporta prácticas y entendimientos epistémicos para la negociación No son actores hegemónicos	Individuos
La relación agentes/estructuras	Existe una correspondencia entre las posiciones y las disposiciones de los individuos que conforman un campo a lo cual el autor denomina como homología estructural.	Hay estructuras institucionales y de política internacional en las cuales son fundamentales los valores compartidos. La interpretación es la que conecta la estructura con la voluntad de acción.	Categorías Sociales y Trayectorias Individuales
La política	Productos de la disputa dentro del campo de poder del Estado.	Las políticas nacionales pueden surgir de la coordinación con las políticas internacionales a través de las comunidades epistémicas.	No lo aborda

Fuente: Elaboración propia a partir de Adler y Haas, (1992); Bourdieu (1992) y Dubar, (1991).

## 2.2 Las categorías para definir a los negociadores

Existe una gama de términos, con diferente nivel de elaboración, para referirse a quienes se ocupan de elaborar, aplicar y difundir conocimientos especializados. A continuación, se hace un recuento de las principales y diversas categorías analíticas de los intelectuales, utilizadas en la literatura sociológica de políticas públicas para aludir a ellos o caracterizarlos.

Para ello, este apartado se divide en tres sub-apartados. En el primero se presenta un resumen de la evolución de los intelectuales como categoría social en la literatura revisada. En el segundo apartado, se hace un recuento de los términos utilizados para describir el oficio intelectual, según distintos énfasis. Finalmente, el tercero, se presentan algunas categorías muy utilizadas en la actualidad, tal como las de élite, comunidad epistémica y grupos profesionales, pues dentro estos, los intelectuales son los actores clave.

### 2.2.1 Los intelectuales como categoría social

En la tradición sociológica, durante mucho tiempo los intelectuales carecieron de cierta relevancia como objeto de estudio en comparación con otros grupos sociales. No se le atribuyó un papel central en la sociedad, con excepción de Karl Manheim (1893-1847) que, tomando elementos de Marx, Simmel, Weber y Luckacs planteó la determinación social del conocimiento y asignó un papel determinante a la intelligentsia -élite intelectual- en la planificación de una sociedad utópica.

En la medida en que las ideas derivan de los contextos y están relacionadas con las posiciones que ocupan los individuos, las crean y utilizan, la élite científica estaría en una posición de ventaja para discernir entre el error y la verdad. Esto, no tanto porque como grupo esté exento de producir una visión parcial de la realidad social, sino porque tendría más armas para superar dicha limitación. Ya que, es el grupo más capaz de hacer los juicios sobre las relaciones entre ideas específicas, los sistemas de ideas y el sistema social, capaz de elevarse por encima del punto de vista limitado y específico (Ritzer, 1993: 487).

En la obra de Weber <sup>8</sup> y, posteriormente en la de Merton, también aparece el intelectual (definido como burócrata independiente o no) ocupando un lugar más visible en la sociedad.

Para Weber, la figura del burócrata es el prototipo del funcionario principal, afín a la dominación legal, a través del Estado, en el proceso de racionalización y burocratización de la sociedad, la cual, conllevó el desarrollo capitalista. Y de sus aportes, respecto del papel del científico en la sociedad, su esfuerzo mayor es deslindar la actividad del científico tocante a la del político. Asimismo, expresa con ello la tendencia creciente en su tiempo a la autonomización de los campos del saber respecto de otros campos como la religión y la política.

El concepto de intelectual orgánico constituye una categoría social, en tanto, alude a una función de un grupo en la sociedad y se inspira en la teoría social.

Desde la teoría política el lugar asignado al intelectual tampoco aparece muy destacado, pero tiende a modificarse en los últimos veinte años, dentro del ámbito de reflexión de las políticas públicas.

En esa línea de cara al Estado debe señalarse que, aunque el trabajo intelectual juega un papel importante dentro de los grupos poderosos, los intelectuales como grupo no ocupan una posición destacada, según los diversos enfoques de las teorías políticas de inspiración elitista, pluralista y neocorporativista<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Weber define como clases sociales al proletariado, la pequeña burguesía, los propietarios y “la intelligentsia sin propiedad y los expertos profesionales (técnicos, empleados, comerciantes o de otra clase, burócratas; eventualmente pueden estar muy separados entre sí en lo social, en proporción a los costos de su educación)” *Economía y Sociedad*, 1964:244).

<sup>9</sup> En las corrientes del pluralismo la sociedad está conformada por múltiples grupos organizados, asociados libremente, sin interferencia del Estado, para representar sus intereses y éste último constituye una arena donde los grupos luchan por sus intereses sin que ninguno monopolice.

El corporativismo, con sus antecedentes en la sociología histórica alemana, enfatiza en la posibilidad que tiene el Estado para reordenar y estructurar las relaciones sociales y las instituciones, en la medida en que dispone del monopolio en el uso de la fuerza, dispone de personal especializado y posee soberanía como organización. (Howlett y Ramesh, 1995: 24-25).

Por ejemplo: desde la perspectiva del elitismo se habló de élites económicas, políticas y militares, como las principales, y aunque en todas ellas está implícito el saber técnico o experto, ningún autor atribuyó éste como el elemento clave aglutinador ni como el principal capital en juego<sup>10</sup>.

Desde la perspectiva del pluralismo distintos grupos sociales tienen igual acceso para influir en las políticas del Estado. Y aunque más recientemente, en posiciones denominadas neopluralistas, se afirma que no es así, aún estos enfoques tienden a privilegiar los mismos grupos propuestos en las visiones neocorporativistas. Según las cuales, son los industriales, los políticos del congreso y los representantes de los sindicatos fuertes, quienes gozan de posiciones de ventaja para gestionar sus proyectos de clase desde el Estado.

Mientras, desde la perspectiva estatista<sup>11</sup> de las políticas públicas, se acepta que las élites estatales están posicionadas ventajosamente para incidir sobre éstas. En el caso del marxismo, se encuentran un mosaico de posiciones. Entre los principales está la visión instrumental del Estado, según la cual los intelectuales se identifican con los empresarios capitalistas. Por otro lado, el enfoque estructuralista de Nicos Poulantzas reconoce, en última instancia, cierta autonomía relativa a la burocracia como fracción de clase pero subordinada a la clase dominante y Miliband distingue entre élites estatales y no estatales.

### 2.2.2 De los burócratas a los tecnopolíticos

A continuación se agruparon las principales categorías analíticas que describen el oficio del intelectual, según tres criterios: a) la relación implícita que establecen entre saber y poder; b) el espacio institucional donde se ubican y c) el capital principal que suelen disponer.

---

<sup>10</sup> A pesar de su frecuente alusión en el lenguaje común del concepto de élite tecnocrática, no es sino hasta en la década de los noventa que en América Latina se producen una serie de investigaciones que profundizan en la caracterización de tal grupo sociopolítico.

<sup>11</sup> El estatismo, perspectiva que toma como unidad básica de análisis a las instituciones políticas y el estado como organización líder de la sociedad. Con sus antecedentes en la sociología histórica alemana, enfatiza en la posibilidad que tiene el estado para reordenar y estructurar las relaciones sociales y las instituciones, en la medida en que dispone del monopolio en el uso de la fuerza, dispone de personal especializado y posee soberanía como organización. Se articula a partir de la noción de autonomía del estado, como la capacidad “para formular y perseguir objetivos que no sean simple reflejo de las demandas o los intereses de grupos o clases sociales de la sociedad”. En esta perspectiva la política pública es fundamentalmente un producto estatal (Skocpol, 1990: 120-124).

Se puede establecer un continuun que coloca en su extremo izquierdo las categorías ocupacionales enfatizadas de la disposición de un saber y, en el otro extremo, las ocupaciones referentes a los puestos de poder y a la función política. Ejemplos del lado izquierdo son el científico, el burócrata y, más recientemente se acuñó, el término de “analista simbólico”. En el otro extremo está el político. Y en medio de ambos, se encuentran los términos que combinan por partes iguales la función técnica y la función política. Estos son el mismo concepto de intelectual “a secas” (intelectual fundacional), el intelectual orgánico, el de tecnócrata y más recientemente el de “tecnopolítico”.

Tabla No. 3. Variedades de técnicos

<b>Eje/categoría</b>	<b>Relación saber/poder</b>	<b>Capital principal</b>	<b>Ubicación institucional</b>
Científico puro	Mundos separados	Autoridad científica	Universidades públicas y privadas Centros de Investigación
Burócrata	Saber administrativo Subordinado al poder del político	Acceso y estabilidad en el Estado Conocimiento especializado	Instituciones estatales Empresas privadas
Analista Simbólico	Experto sometido a la competencia y al contratante	Destreza para integrar distintos saberes	Consultorías en mercado globalizado
Intelectual	Mantiene autonomía intelectual	Autoridad y prestigio para ejercer la crítica	En diversos campos: artístico, literario, político o científico
Intelectual orgánico	Da homogeneidad económica y política al grupo de la clase ascendente	Capital cultural	Dentro y fuera del Estado
El comprador <sup>12</sup>	Agente intermediario entre funcionarios de países de desarrollo desigual	Aplicado a élites jurídicas bufetes	Instituciones públicas y privadas nacionales e internacionales
Tecnócrata	Saber experto subordinado al político	Conocimiento experto y capacidad de administrar	Institucionales estatales, organismos internacional
Tecnopolítico	Diversos saberes teóricos y prácticas que le dan ventaja respecto del político tradicional -No subordinación	Habilidad para hacer síntesis entre conocimiento teórico y práctica, economía y política	Puestos altos en instituciones de gobierno o en organismos internacionales.
Político	Defiende causas y valores con pasión	La fuerza del poder político La legitimidad popular	Partidos políticos Puestos de gobierno

Fuente: Weber, (1967), Camou, (1997), Centeno y Silva, (1997; Domínguez (1997); Reich (1991) Dezalay y Garth, 2002; Marinis (2006).

<sup>12</sup> Concepto elaborado por Ives Dezalay y B.Garth para describir abogados empresariales y firmas jurídicas nacionales que facilitan la entrada de conglomerados multinacionales, constituyen una parte de la élite legal (2002:303).

En la tradición sociológica fue la reflexión de Max Weber, a fines del siglo XIX, la que más influyó la discusión, y lo continúa haciendo, en torno al perfil del científico y el burócrata en el capitalismo.

La creciente separación de la función técnica y política aparecen asociadas al aumento de la especialización y, al dominio que gana la burocracia, como un tipo de estructura administrativa, afín, por su eficiencia técnica a la base económica racional del capitalismo; permitiéndole a este afrontar la complejidad creciente de la administración masiva (Kamenka, 1981:123). Ese proceso genera la aparición de los burócratas como “un conjunto de trabajadores intelectuales altamente especializados mediante una larga preparación”. Así, la organización administrativa burocrática es la que favorece la separación entre dos funciones dentro del Estado: por un lado, los políticos quienes definen los fines y toman las decisiones y, por otro lado, los burócratas cuya función es la administración de las decisiones de los primeros (Weber, 1967:115).

### Ø El burócrata

Para Weber, el burócrata está definido tanto por su conocimiento técnico como por su posición subordinada a los políticos dentro del Estado. El funcionario se honra, dice Weber, “con su capacidad de ejecutar precisa y concienzuda mente, como si respondiera a sus propias convicciones, una orden de la autoridad superior”. Esta actitud no tiene que ver solo con una posición de subordinación en el Estado, sino también con una ética, según la cual, el burócrata se define por una relación impersonal con su función y su sentido del deber está por encima de su preferencia personal (Kamenka, 1981:131).

Por otro lado, agrega que el burócrata no carece de un interés propio individual o como grupo, pues el vínculo entre el cuadro administrativo y el detentador del poder, precisamente se establece por interés personal, ya sea por la retribución material o el honor social que recibe el funcionario, no por criterios de legitimidad.

El concepto de burócrata ha tenido connotaciones negativas desde su misma aparición. El propio Weber, en varios de sus escritos, manifestó la preocupación por la posibilidad de que los burócratas pudieran llegar a ser los gobernantes de un Estado (Kamenka, 1981:128). Si bien el proceso de especialización y burocratización fue visualizado por él -desde entonces- como indispensable e irreversible para la racionalización y modernización de la sociedad, no era deseable a su parecer, que el mismo llegase a dominar los estilos de vida ni se llegase a otorgar un poder sin control a los burócratas.

En una nueva síntesis de los aportes de Durkheim y Weber, así como complementando los aportes de Parsons, a fines de los años cuarenta del siglo pasado, Robert Merton (1967) analiza el papel de los intelectuales dentro de la burocracia, como grupo socio profesional.

Para Merton el intelectual es una persona que se dedica a formular conocimientos más allá de la experiencia directa y desde su visión estructural funcionalista enfatiza en el papel social del intelectual según el cual este más que difundir se ocupa de aplicar e interpretar conocimientos.

Los tipos de intelectuales en la sociedad capitalista son los intelectuales burocráticos, los independientes y aquellos que siendo independientes entran temporalmente al Estado.

Hay diferencias entre los intelectuales independientes y burocráticos respecto de la relación que establecen con el cliente (el político) y las presiones relacionadas con esa relación. Estas, a su vez, inciden en la definición de los problemas a tratar, de manera que los primeros gozan de mayor libertad para proponer soluciones, pero tienen menos recursos de poder para incidir en las políticas al estar fuera.

Esa posición determina las perspectivas burocráticas, por tanto el intelectual burócrata acepta una posición de subordinación respecto del político, el cual se convierte en “el otro” importante que le conforma su papel de intelectual.

La posición de los intelectuales en la burocracia los convierte en técnicos y apolíticos, puesto que la entrada en la misma supone servir a cualquier estrato que esté en el poder, aceptar el código profesional y renunciar a la definición de los fines de la política.

Por otro lado, su objeto de trabajo le imprime una serie de rasgos a su ejercicio profesional, le coloca en una posición ambigua y vulnerable, y a su vez, le hace depender su éxito de las redes de apoyo y confianza obtenida. Merton se refiere con esto, al hecho de que el intelectual de ciencias sociales trata con problemas acerca de los cuales pueden opinar los no expertos con facilidad y al carácter indeterminado de los resultados que pueden lograrse a través de sus sugerencias con bajas probabilidades de predicción.

Según por lo anterior, el autor señaló como la incidencia de los intelectuales sobre las políticas dependerá del grado en que esté o no definido de antemano el problema, el procedimiento y las soluciones, para las cuales se le solicita participación. También dependerá del momento en el cual se le consulta y, las presiones que sufre para la acción, pues torna su perspectiva en términos instrumentales.

Ante los choques posibles entre valores que traen las demandas de su ejercicio profesional, los intelectuales burocráticos pueden actuar de la siguiente forma: adoptar los valores impuestos por el político, modificarlos o realizar una disociación esquizofrénica entre sus valores y los asignados por la función técnica de la burocracia.

En vista de que el tipo profesional del intelectual se define por oposición al político, precisamente a partir de las posiciones distintas que ocupa cada uno dentro del aparato estatal, y que siguiendo a Weber, el político le define el campo del problema al burócrata, suelen darse choques de valores, vidas opuestas y frustración en las relaciones entre ambos. Donde la reglamentación burocrática conspira contra la autonomía del intelectual y, a veces, les lleva a salir de esta (Merton, 1967:289-302).

### Ø El científico

La vocación del científico, siguiendo a Weber, está asociada a los aportes principales de la ciencia que visualizó el autor y estos, se pueden resumir de la siguiente forma:

- Proporcionar conocimientos sobre la técnica que hay y a través de la previsión dominar la vida.
- Proporcionar disciplina, instrumentos y métodos para pensar.
- Proporcionar claridad en torno a las consecuencias previsibles de la adopción de determinados medios para conseguir determinado fin, sin manifestarse sobre los valores implícitos en las finalidades.
- Proporcionar claridad respecto al sentido último de su propia acción y la acción colectiva (Weber, 1967: 221-223).

En esa tradición de pensamiento, la principal diferencia entre el científico y el burócrata radica en la ubicación institucional diferente. Así, como un rasgo común entre ambos es su no pertenencia partidaria, como tipo ideal (Weber, 1967:115).

Mientras la vocación del científico se realiza a través de la academia en las universidades, el burócrata trabaja al servicio del Estado. Aunque Weber no desarrolla las implicaciones que tiene para el conocimiento el hecho de ser producido o no dentro de los aparatos de gobierno, el sentido del trabajo de ambos es totalmente diferente puesto que señala “La diferencia estriba en que a esos técnicos suele venirles ya dado de antemano lo principal; que es el fin. Esto es justamente lo que a nosotros no se nos da cuando se trata de problemas verdaderamente últimos” (Weber, 1967: 222).

### Ø El analista simbólico

Al calor de la expansión de la llamada economía global, la revolución tecnológica y la liberalización de los mercados financieros entre otros, a principios de la década del noventa, el

estadounidense Robert Reich<sup>13</sup> propone una nueva clasificación de las categorías laborales y ocupacionales, donde ubica como a las tres principales: los servicios rutinarios de producción, los servicios en persona y los servicios simbólico-analíticos.

De esta forma, con el último término se acuñó el de “analistas simbólicos”. Para designar una gran variedad de servicios profesionales que se venden en el nuevo contexto actual, asignado por el vertiginoso avance tecnológico, la reducción del empleo estatal y la creciente flexibilidad en los mercados laborales.

Entre las actividades consideradas dentro de esta categoría de servicios no estandarizados, el autor incluyó un conjunto de tareas relacionadas con la identificación, solución y arbitraje de problemas, mediante la manipulación de símbolos de diverso tipo como datos, palabras o representaciones orales y visuales. Este tipo de actividades son llevadas a cabo por ingenieros de diversos campos, por administradores, abogados, banqueros, profesores universitarios, relacionistas públicos, comunicadores y otros.

“Ellos simplifican la realidad en imágenes abstractas que pueden ser reorganizadas, juzgadas, experimentadas, comunicadas a otros especialistas y así, eventualmente, transformadas en otra realidad. Las manipulaciones se hacen con instrumentos analíticos como algoritmos matemáticos, argumentos legales, principios científicos, discernimientos psicológicos, acerca de cómo persuadir o divertir, trucos financieros, sistemas de inducción o deducción y otros conjuntos de técnicas [...]” (Reich, 1991:178).

Tanto el burócrata, como el científico y el analista simbólico, se definen en función de la disposición de un capital específico de tipo cultural, a través del cual, ellos realizan una función en la sociedad. Mientras el burócrata forma parte del Estado, el científico se ha caracterizado por ubicarse tradicionalmente en la academia y el analista simbólico no tiene adscripción institucional estable; se ubica en el mercado de los servicios profesionales.

---

<sup>13</sup> El concepto aparece en una publicación que se convirtió en “best sellers” (traducido en veinte idiomas) titulada “El Trabajo de las Naciones (1993). El autor se ubica entre la actividad académica y la consultoría política, pues fue ministro de Trabajo del primer gobierno de Bill Clinton y está vinculado al ala liberal del Partido Demócrata Estadounidense. El carácter polifacético de su actividad lo convierte en un exponente de la misma categoría de analista simbólico según comenta Marinis, (2006:2).

## Ø El político

En el otro extremo del continuun de definiciones se localiza el político, cuyo capital principal no radica tanto en su saber especializado como en su capital social y político. Así, siguiendo a Weber, se traduce en el acceso legítimo a los recursos estatales de la violencia física a través de posiciones de poder político. Y, siguiendo a Bourdieu, significa el acceso al monopolio que tiene el Estado sobre la violencia simbólica.

De acuerdo con Weber, los políticos aspiran a obtener poder como medio para la consecución de fines (idealistas o egoístas) o para gozar del sentimiento de prestigio que este confiere. Entre las cualidades más importantes del político están: la pasión, el sentido de responsabilidad y la mesura. La pasión entendida como entrega a una causa; la responsabilidad en términos de hacer de ésta causa la guía para su acción; y la mesura entendida como “capacidad para dejar que la realidad actúe sobre uno sin perder el recogimiento y la tranquilidad, es decir guardar la distancia con los hombres y las cosas” (Weber, 1967:154).

Para esto, los políticos se sirven del discurso y la palabra impresa, ya sea como publicista político o como periodista. Figuras estas, como las más notables del demagogo visualizado por el autor y, a las cuales, más tarde se agregó la del funcionario de partido (Weber, 1967: 84 y 153).

Weber distingue entre el político ocasional, semiprofesional y profesional. El político profesional, sea que viva de o para la política, se concibe como el tomador de decisiones políticas. Cuya acción está circunscrita al estado en tanto, asociación que monopoliza y reúne en el dirigente todos los recursos materiales para ejercer la dominación. Pues, hace uso legítimo de la violencia física, en caso necesario, dentro de un territorio (Weber, 1995:92). Su actitud, en contraste con la imparcialidad que se espera del burócrata, se caracteriza porque, ya sea que viva de o para la política, el político se distingue por la parcialidad, la lucha y la pasión. No obstante, para el autor es deseable que el político combine adecuadamente tanto una ética basada en la convicción como en la responsabilidad.

En la mitad del continuun de términos que enfatizan entre el saber y el poder para definir al intelectual se encuentran el intelectual fundacional, el intelectual orgánico, el comprador, el tecnócrata y el tecnopolítico. En todos ellos coexisten los discursos profesionales y tienen en común el referirse más a una función social y/o política que propiamente a una ocupación.

#### Ø El intelectual fundacional

El uso moderno de la categoría de intelectuales tiene sus orígenes a fines del siglo XIX en Francia. Remite a un individuo con una formación general, ubicado en un ámbito de acción principal, puede ser o no la universidad. Este concepto ha servido para designar a aquellos individuos que reclaman como fundamento de legitimidad para sus intervenciones públicas una forma de pensamiento crítico, independiente de los poderes, y sustentada en el uso de la razón” (Neiburg y Plotkin, 2004: 15). O, como diría Bauman “personas que consideraban como su responsabilidad moral y su derecho colectivo intervenir directamente en el sistema político mediante su influencia sobre las mentes de la nación y la configuración de las acciones de sus dirigentes políticos” (Bauman, 1997:9).

Al intelectual, Marinis la denomina como “intelectual fundacional” retomando una expresión anterior que aludía a esa figura surgida desde el siglo XIX y con plena vigencia durante las primeras décadas del siglo XX. Cuyos rasgos más llamativos fueron su desplazamiento por diversos campos del saber como: el arte, la literatura, la política o la ciencia. Poseedores, además, de un conocimiento general y, donde ejercen influencia directa o indirecta en la actividad política. Se trata pues de “[...] un intelectual humanista, escritor, publicista, jurista, historiador, filántropo, protocientífico de la sociedad, o bien científico de la naturaleza o médico imbuido de inquietudes acerca de cuestiones sociales”(Marinis, 2006:2).

#### Ø El intelectual orgánico

Fue Gramsci (1975) quien acuñó el concepto de intelectual orgánico para distinguirlo del intelectual tradicional, pues distingue al primero, respecto del segundo, por el mayor grado de

articulación y compromiso que establece con el grupo económico ascendente en cada periodo histórico.

Ahora bien, siguiendo a Gramsci: “todos los hombres son intelectuales, pero no todos los hombres tienen en la sociedad la función de intelectuales” (Gramsci, 1975:25). La categoría de intelectuales ha estado asociada precisamente con aquellos que cumplen dicha función social y, por eso, el grupo de intelectuales, en el cual frecuentemente se incluyen literatos, filósofos, artistas y periodistas, constituye en realidad un amplio grupo de individuos que trabajan con distintas formas culturales de conocimiento interpretando la realidad, creando, distribuyendo y aplicando ideas.

Según este autor, la existencia de un grupo social que asume la función intelectual data del mundo clásico y del feudalismo. Aunque, su formación y desarrollo asume en cada periodo características particulares. La categoría de los intelectuales más típica es la de los eclesiásticos, la cual tuvo por largo tiempo el monopolio de algunas actividades como: la ideología religiosa, la filosofía, la ciencia, la enseñanza, la moral, la beneficencia, la justicia y otras. Con el tiempo, las luchas internas -dentro del mismo campo intelectual- dieron origen a una aristocracia de toga, con sus juristas y abogados, que a su vez, desarrolló jerarquías de administradores, científicos, teóricos y filósofos no eclesiásticos entre otros (Gramsci, 1975 24).

La difusión del término intelectual está asociada a tres eventos específicos del siglo XIX<sup>14</sup>, pero para algunos autores es precisamente a inicios de ese siglo que se produce una disociación de la esfera del saber respecto de la esfera del poder. Esto constituye un eje central de la modernidad política. De manera que el concepto de intelectual tomado de la memoria de la era iluminista, surge de la ruptura del monopolio del conocimiento del mundo por parte de

---

<sup>14</sup> A principios del siglo XIX Napoleón denomina a los intelectuales como ideólogos retomando la noción de ideología recientemente acuñada por Destutt de Tracy. En Rusia, hacia 1860 el novelista Boborikin propaga la expresión intelligentsia. Y el 13 de enero de 1898 Emile Zola consagra el partido de los intelectuales cuando publica una carta famosa en la que devela las posiciones antisemitas del estado mayor francés. La carta de denuncia está dirigida al presidente francés con el título J'accuse y en ella defiende al capitán Dreyfus condenado y degradado por la justicia militar francesa por espionaje Giner, 1998:387.

la casta religiosa y, surge en el marco del debate y el nuevo tipo de poder estatal que se expandió con la Revolución Francesa (Bauman, 1997).

### Ø Técnicos y tecnócratas

Siguiendo a Meynaud “la noción más comúnmente admitida del técnico es la del especialista que por formación o experiencia conoce a fondo un dominio o una cuestión particular, el hombre que poseyendo o aparentando poseer una competencia irrecusable en un sector determinado parece capaz de proponer los medios que permitan resolver el problema planteado. El rasgo característico del especialista es, en principio, limitarse al campo de su saber, así se asemeja a la posición que la práctica corriente atribuye al experto” (Meynaud, 1968:32).

La función técnica está relacionada con el desarrollo de la sociedad industrial, y con la idea de dominio sobre la naturaleza y la sociedad con miras a la predicción. La función técnica es la aplicación del conocimiento científico para la resolución de problemas específicos. Esta se ha desarrollado tanto en academias científicas, institutos de investigación o en aparatos del Estado. Mientras se les llama científicos a quienes actúan desde la academia y los institutos privados de investigación, se denominan técnicos a quienes lo hacen desde el Estado y desde los organismos no gubernamentales, ya sea nacional o extranjero.

Un procedimiento o método para resolver un problema en un dominio específico y un reclamo de eficacia son dos de las características esenciales que los técnicos atribuyen a su propio quehacer. El conocimiento técnico es la aplicación de los conocimientos y avances científicos en dominios específicos y, se refiere, tanto al campo de la física y las ciencias naturales, como al campo de las ciencias humanas o las ciencias sociales (Meynaud, 1968:30-35).

Por otro lado, tecnócrata es distinto de un técnico o experto, pues se trata de un técnico con influencia política:

“En política, el tránsito de la función técnica a la tecnocracia se consuma cuando el técnico, en cuanto tal, adquiere la capacidad de decidir o determina de manera preponderante las elecciones del responsable oficial” (Meynaud, 1968:32-35). Si bien los técnicos son tecnócratas en potencia, la gran mayoría no acceden al nivel tecnocrático, en parte debido al carácter parcial y subalterno de los procedimientos que practican.

En la década del 70 en América Latina el libro más importante que aludía a este concepto fue el de Guillermo O'Donnell. El cual asoció el aumento de la función tecnocrática con la consolidación de los regímenes autoritarios y señaló que, para estos individuos “la ambigüedad de la negociación y la política son obstáculos para soluciones racionales “ (O'Donnell, 1982:79-89).

Paralelamente surge la categoría de expertos. Una nominación que se generalizó después de la posguerra bajo el influjo de las ciencias sociales norteamericanas. Esta figura evoca entrenamiento, se aplica a los especialistas que trabajan en y para el Estado y las transnacionales, reclaman la neutralidad axiológica como la base para la búsqueda del bien común (Neiburg y Plotkin, 2004: 15).

En torno al uso del término tecnócrata surgen dos tendencias: una que enfatiza en el capital técnico-científico del intelectual en cuestión y otra que enfatiza en la usurpación del poder político que este realiza.

Un ejemplo de la primera connotación se puede notar en la definición de Patricio Silva, de los tecnócratas como individuos que en función de su competencia y de su saber adquieren influencia política o según sus propias palabras como “individuos de alto nivel de entrenamiento académico especializado que son reclutados a puestos claves de toma de decisiones en virtud de ese criterio” (Silva 1991 citado por Raventós, 2001:378).

Y un ejemplo de la asimilación que se hace entre tecnócrata y político es la perspectiva de Roderic Ai Camp, quien estudiando el caso de México habla del tecnócrata como un “mismo animal político”, el cual, ha variado con el tiempo. De manera que habría un único género

historiado para cada país. En esa línea, los tecnócratas constituyen un tipo de político distinguido de otros por tres aspectos básicos: su reclutamiento, su socialización y la adopción de decisiones (Ai Camp 1997: 156 y 170).

La primera connotación de tecnócrata es conceptualmente más sólida porque especifica lo que distingue un tecnócrata de un técnico o político a secas; mientras que la segunda connotación está muy extendida, le da al término una significación peyorativa y tiene el supuesto de que es posible hacer una separación tajante entre saber y poder.

### Ø El tecnopolítico

Por su parte el concepto de tecnopolítico es mucho más reciente. No solo no tiene la connotación negativa de los conceptos de burócrata y tecnócrata, sino que tiende a ser asociado positivamente, al menos de parte del autor que lo propone y algunos de quienes lo utilizan (Deleuze y Garth, 2002).

Se trata de un tipo de tecnócrata con las siguientes características:

- Son líderes políticos que se encuentran ocupando o están cerca de los puestos altos del gobierno o en la oposición.
- Va más allá de su saber especializado para tomar elementos de diversas corrientes de pensamiento.
- Participan activamente en la vida política de la nación
- Buscan afectar más allá de la esfera económica, y son asociados con un esfuerzo por rehacer su país, la economía, la política y la sociedad.

Además, pueden escalar dentro de la burocracia o venir de fuera, y pueden operar tanto en regímenes democráticos como autoritarios. Definen lo racional en forma diferente a los tecnócratas, porque para ellos “una política racional no es justo la que es técnicamente correcta sino también duradera políticamente” (Domínguez, 1997:7). Con este concepto, el autor trata de dar cuenta de una serie de personajes que aparecieron en la política

latinoamericana en la década del noventa con rasgos de políticos, académicos y burócratas a la vez. Se trata de individuos que incursionan en la política, con trayectoria académica, toman posiciones independientes de los partidos y ocupan puestos dentro del Estado.

### 2.2.3 Grupos profesionales, élites y comunidades epistémicas

En América Latina, entre los actores que emergen con nuevas fuerzas -en la actualidad- están los grupos profesionales, las élites y las comunidades epistémicas.

#### 2.2.3.1 Sobre los grupos profesionales

Ya sea que se entienda que la profesión “emerge cuando un número definido de personas comienza a practicar una técnica definida fundada sobre una formación especializada”. O sea defina como un oficio que ha obtenido para sus practicantes un monopolio sobre las actividades realizadas, y un lugar en la división del trabajo, el cual les impide a los profanos ejercitarse en ese trabajo. Lo cierto es que ha crecido la importancia estratégica creciente de las profesiones. Se puede decir “es uno de los cambios más importantes que intervienen en el seno del sistema de empleo de las sociedades modernas” (Dubar, 1991:139 y 158)

Ahora bien si por grupos profesionales se alude al modelo de las profesiones liberales o que ese concepto incluya a otras organizaciones como los sindicatos de empresas, la socialización profesional constituye, cada vez más, un objeto de investigación de la sociología de las profesiones, la sociología del trabajo y de las relaciones profesionales.

Para efectos de esta investigación, interesa destacar la importancia que han cobrado, no solo los grupos sino también las carreras profesionales como categorías de identificación de las personas. Donde se han convertido en forma creciente en un elemento clave para comprender la acción de muchos actores.

Si, como señala Dubar (1991) la socialización se produce de la articulación de dos procesos: el primero, entre el individuo y los otros (transacción objetiva). Y el segundo, consigo mismo

(transacción subjetiva)<sup>15</sup> y, si en ese proceso, el individuo toma “de las categorías socialmente disponibles y más o menos legítimas”; cabe preguntarse por el lugar que ocupan en la socialización global del individuo, las profesiones como categorías de identificación.

En un estudio sobre la importación y exportación de saberes estatales en América Latina, Ives Dezalay y B. Garth analizaron las profesiones o códigos profesionales como elementos claves de las trayectorias individuales y colectivas, esenciales en las transformaciones del Estado, en las últimas dos décadas. Su estudio incluye los casos de Chile, Brasil, Argentina y México, donde analizan el periodo que va de la posguerra hasta hoy, donde encontraron como las élites jurídicas de forma oscilante, pero en general sostenida, han tenido un papel muy relevante en la región. Analizan el proceso por el cual en algunos periodos y países se produjo un debilitamiento de dichas élites y el traslado del dominio de los abogados a los economistas; un proceso que los autores describen como el paso de los abogados a los tecnopolíticos.

Analizaron la conformación de las élites de los países mencionados, de lo cual proponen tres modelos de estructuras de poder estatal, en las que, el derecho y los abogados juegan un papel esencial. Enfatizan en que su papel no ha dejado de ser importante, pero se ha transformado al subordinarse al dominio inminente de los economistas -en los últimos veinticinco años- y a las presiones más recientes de los profesionales de las ciencias políticas, los cuales también luchan por posicionar su saber dentro las élites estatales nacionales e internacionales.

#### 2.2.3.2 Acerca del concepto de élites

El concepto de élite tomó fuerza a inicios del siglo pasado y, alrededor del mismo, se desarrolló un debate en el que participaron tanto autores de corrientes de pensamiento liberal como marxistas. Debate que en la década de los sesenta fue muy importante en Estados Unidos y en el cual proliferaron diversas perspectivas.

---

<sup>15</sup> El proceso de construcción de identidad se produce a partir de dos procesos: el primero a partir de las atribuciones que otros hacen sobre un individuo y éste acepta o rechaza (transacción objetiva); es decir por “la atribución de la identidad que hacen las instituciones y los agentes directamente en interacción con el individuo”. Esto ocurre dentro de sistemas de acción, relaciones de fuerza y una legitimidad de las categorías que es contingente. El otro proceso concierne a la interiorización e incorporación activa que hace el individuo por sí mismo (transacción subjetiva) (Dubar, 1991:115-116).

Cuando se acuñó el concepto, desde sus fundadores, Mosca (1896) Pareto (1902 y 1916), y Michels (1910) el mismo se refería a la clase política gobernante. En ese sentido más que todo estatal o de los partidos políticos. Aunque al respecto, se desarrolló todo un debate sobre si la base del poder político residía en la posición o dependía también de la índole de las decisiones tomadas.

Hasta fines de los años sesenta se puede decir que el debate alrededor del concepto fue una disputa entre perspectiva distintas del poder y del Estado. Tales como las inspiradas en corrientes pluralistas, marxistas, corporativistas y más tarde estadocéntricas o estatistas.

La élite se entendió como el grupo que ostentaba el poder político y, en el marco de los debates intelectuales, se discutía en torno a las relaciones entre el grupo gobernante y los demás grupos poderosos de la sociedad. En ese sentido, desde muy temprano se extendió su aplicación no solo a los grupos estatales sino hacia otros sectores influyentes. Fue en ese contexto de debate que autores como Wright Mills (1956) vieron en la perspectiva elitista un avance para la superación de la identificación que hicieron algunas posturas marxistas entre la clase económicamente dominante y la clase políticamente dominante.

El desarrollo tecnológico y el aumento en la diferenciación social y de la especialización del conocimiento ha profundizado la aparición de diversos grupos, a los cuales, se ha tendido a denominarles como élites, siempre que ocupen posiciones institucionales jerárquicas dentro de una organización o estructura dada. En ese sentido, se puede decir que, actualmente el concepto de élite se utiliza en un sentido muy amplio para aludir a diversos grupos que dentro o fuera del Estado ocupen posiciones jerárquicas reconocidas.

Un ejemplo de la forma amplia en que se usa este concepto actualmente es la que utiliza una investigadora para analizar los grupos de poder en Guatemala en el periodo 1982-1993. Ella reelabora la definición de élites de Higley (En: John Higley y Gween Moore, 1981: *Elite Integration in the United States and Australia*) de la siguiente forma: élites son: “aquellos individuos que, en virtud de sus posiciones estratégicas en organizaciones poderosas, son

capaces de afectar indirectamente y en el momento en que lo deseen, la distribución de recursos nacionales mediante la formulación de políticas nacionales” (Rachel M. McCleary 1999:53).

Una tendencia con fuerza en las últimas dos décadas es la que relaciona el concepto de élite al de democracia representativa y a los procesos de democratización en América Latina, posteriores a la década de los ochenta.

Ese enfoque indujo a evaluar las acciones de las élites en términos de las implicaciones de éstas desde los valores democráticos. También permitieron hacer visible fenómenos tales como el grado en que diversas élites profesionales o de expertos, por ejemplo, socavan o no las bases de la legitimidad del sistema político (Camou, 1997:67).

De esta manera el uso del concepto, en relación con los parámetros del cumplimiento de las reglas del juego democrático, constituye uno de las vetas más interesantes que este ha tenido en los últimos años.

Se puede decir que el concepto de élites no está articulado a una teoría social, pues este se desarrolló inicialmente en diálogo con el marxismo, buscando reivindicar el estatuto autónomo del poder político. No obstante, ya Poulantzas (1969) había indicado como a pesar de que se reconozca la autonomía de lo político en una visión no instrumental del Estado, prevalece la pregunta de ¿dónde radica el fundamento del poder? Y agregó el autor desde aquel entonces constituye un error de interpretación identificar la definición del fundamento del poder político a partir de las relaciones de producción como una afirmación equivalente a subsumir todas las otras expresiones del poder al poder económico (Poulantzas, 1969: 453-469).

Posteriormente Bourdieu desarrolló la idea de la autonomía relativa de los campos y otros autores como Ives Dezalay y B.Garth (2002) han retomado el concepto de élite entendida como grupos que disputan capitales dentro del campo estatal.

### 2.2.3.3 Acerca del concepto de comunidades epistémicas

Más recientemente se acuñó el concepto ya presentado de comunidades epistémicas, que permite identificar actores emergentes propios del nuevo contexto de internacionalización de la economía de los últimos veinticinco años.

Adler y Haas (1992), definen una comunidad epistémica como una red de profesionales que teniendo un reconocido expertise y competencia en un dominio particular, reclaman una autoridad de conocimiento relevante de políticas dentro del mismo.

La comunidad puede involucrar una variedad de disciplinas, donde se caracteriza por compartir un conjunto de normas, principios y creencias causales. Estas, contribuyen a elucidar relaciones entre acciones políticas y resultados, dentro de un conjunto central de problemas de su dominio.

Además comparten nociones de validez, o criterios definidos internamente para considerar y validar conocimientos en los dominios de su expertise. Finalmente, comparten una empresa política común, entendida como, un conjunto de prácticas comunes asociadas con un grupo de problemas a los cuales su competencia profesional se dirige bajo la convicción presumible de que su gestión redundará en un aumento del bienestar humano (Haas, 1992:3).

En síntesis, este concepto se refiere al involucramiento de distintos grupos de expertos que comparten creencias en torno a las relaciones de causalidad que originan un problema determinado y sus posibles efectos.

Ahora bien: ¿En qué se distingue de otros grupos?

En primer lugar, como se dijo, estos pueden estar conformados por perspectivas interdisciplinarias para la solución de problemas identificados. Lo cual, es más amplio que lo planteado por Thomas Khun acerca de los paradigmas científicos.

En segundo lugar, se distingue de las comunidades científicas, las disciplinas, las profesiones y los cuerpos burocráticos, porque sus miembros comparten una empresa política y no solo un código profesional (Haas, 1992:19).

En tercer lugar, se diferencian de los grupos de interés, en cuanto, confrontados con anomalías que minan su comprensión de la causalidad de los fenómenos ellos se retirarían o retractarían del debate de la política pública (Haas, 1992:18).

En cuarto lugar, este concepto destaca el surgimiento de los técnicos como los nuevos actores -con potencial de cambiar los intereses y las prácticas estatales-, pues éstos se mueven dentro de una tensión entre la función técnica y la persuasión política (Hass, 1992: 385).

En esta investigación, el concepto resulta de mucha pertinencia como un instrumento para explorar en qué medida el equipo negociador del TLC con Estados Unidos puede ser considerado una comunidad de este tipo.

#### 2.2.4 Balance sobre las nominaciones de intelectuales

Para finalizar este apartado interesa presentar una conclusión acerca de tres aspectos: las diferencias entre las categorías más comunes, que revela la evolución de las mismas y, finalmente, señalar la utilidad de algunas de ellas para este estudio de caso.

##### 2.2.4.1 Acerca de las diferencias entre nominaciones de intelectuales

Se podría decir que los intelectuales han sido –históricamente- la élite monopolizadora de las formas culturales de conocimiento, creación y expresión, esto como formas culturales de conciencia. Asimismo, lo han hecho a través de un rol creativo con las distintas formas de conocimiento, un rol intelectual como narradores de su tiempo, un rol social como comunicadores y catalizadores de opinión y un rol político como fuente de legitimación o de crítica del poder y el dinero (Giner, 1998:387).

Dos de las características de esta categoría social es que independientemente de su función social, ellos se perciben como autónomos de los grupos dominantes, tienen un espíritu de cuerpo en relación al conjunto social y son los creadores de sus propias denominaciones (Gramsci, 1975, Bauman, 1997, Neiburg y Plotkin, 2004).

Dicho esto, es importante distinguir, también, cuándo esas denominaciones tienen fines analíticos y cuándo constituyen categorías de identificación. Situación que, los mismos intelectuales, han tendido a confundir (Neiburg y Plotkin (2004).

#### 2.2.4.2 Acerca de la evolución de las mismas

En general las nominaciones que se han propuesto muestran, por un lado, la creciente especialización del conocimiento y, cómo esta afecta las categorías de clasificación. Por ejemplo, la función técnica entendida como la describe Meynaud, ha tendido de denominarse expertise. Y por otro lado, las nuevas denominaciones evidencian en parte -o de alguna forma- los cambios de énfasis en las relaciones entre saber y poder en cada contexto histórico.

Las categorías más relacionadas con la disposición de un saber especializado pasaron de científico, burócrata y técnico a la de analista simbólico. El cual, presenta a un individuo que, si bien está subordinado a las leyes del mercado de trabajo flexible, aparece como un individuo más creativo que el burócrata y el técnico del periodo 1950-1970.

De la categoría de intelectual orgánico, de Gramsci, más ligado a los grupos dominantes, se pasó a visualizar esa función de grupos intelectuales, como élites que pueden localizarse no solo al servicio de las clases dominantes, sino dentro de campos autónomos de producción de conocimiento.

En relación con las denominaciones creadas -aludiendo a posiciones de poder dentro del Estado- en las últimas décadas se perfila un avance de las categorías de intelectuales que logran posiciones de poder, a partir de sus credenciales profesionales o académicas. Como es el ejemplo de los tecnócratas o tecnopolíticos.

Pero llama la atención que no ocurre lo mismo del lado de los saberes con aspiración de autonomía. Si el analista simbólico se acepta como la categoría que describe al tipo de intelectual productor del contexto laboral actual; las nuevas formas de contratación no favorecen la autonomía en la producción del saber.

Por otro lado, el profesional tipo tecnopolítico constituye un modelo que avanza no solo desde el punto de vista de la aceptación de que todo conocimiento puede tener implicaciones políticas, sino también del reconocimiento de los condicionamientos sociales de la producción del saber. Pero, si no se acompaña de controles cruzados sobre esa producción de conocimiento, podría significar una renuncia a la búsqueda de la autonomía del saber en detrimento de la dinámica del mercado. El caso de algunas élites jurídicas descrito por Ives Dezalay y Garth en América Latina (2002) constituye un ejemplo en esa dirección.

#### 2.2.4.3 Acerca de la utilidad de las categorías

Las categorías no son excluyentes, sino que permiten clasificar a los negociadores según su perfil individual en varios términos. Por ejemplo, según su función social global (intelectual orgánico), su ubicación subordinada en el Estado (burócrata o técnico), según su participación en la toma de decisiones políticas (tecnócrata-tecnopolítico) y según su ubicación en el contexto actual o la creatividad con la cual combina sus capitales (analista simbólico o tecnopolítico).

Los negociadores no tienen un perfil homogéneo. Mientras el Ministro de Comercio puede calzar dentro de la caracterización de un tecnopolítico y la jefa de negociaciones como una analista simbólica, el resto del equipo podría considerarse un conjunto de técnicos o burócratas. Dada la connotación peyorativa adquirida -de este término- es preferible referirse a ellos como técnicos o expertos que resultan conceptos semejantes. A su vez, interesa el grupo profesional, al cual pertenecen como un posible indicador de afinidades y procesos de socialización compartidos.

El concepto de élite alude, como se vio también, a una posición jerárquica dentro de una estructura o institución y a su capacidad de controlar o movilizar recursos hacia un área o grupo específico. En ese sentido, el mismo permite relacionar al equipo negociador con otros grupos del campo del poder o, identificarlos, como parte de élites profesionales en el campo jurídico, económico o del comercio exterior. Sin embargo, tal tarea escapa de los alcances de este estudio.

Por lo anterior, el concepto de comunidad epistémica tiene mayor utilidad para caracterizar al equipo como grupo, esto, según su incidencia en la negociación del acuerdo comercial con Estados Unidos.

#### 2.2 4.4 Comunidades epistémicas como concepto de referencia

Para el caso de los negociadores del TLC, el concepto de comunidad epistémica, resulta particularmente pertinente no solo porque refiere a un colectivo de tamaño y nivel intermedio sino también porque es un concepto acuñado en el campo de la producción de las políticas públicas internacionales, lo cual relaciona funcionarios internacionales y nacionales.

El mismo permite visualizar nuevos actores colectivos e ideas influyentes y su centro está puesto sobre la política.

Adler y Haas (1992) definen una comunidad epistémica como una red de profesionales que a partir de su expertise y su competencia reclaman tener autoridad dentro de un campo de políticas. El grupo puede ser interdisciplinario, pero comparte un conjunto de normas, principios y creencias causales sobre un problema. Además, comparten criterios para validar conocimientos en los dominios de su expertise y una empresa política común (Adler y Haas, 1992:3).

Su relevancia para las políticas, radica en que en medio de la creciente complejidad de los problemas globales las comunidades epistémicas aportan ideas en contextos de incertidumbre. Además, son ellas quienes pueden aprovechar el margen de acción del Estado, pues son ellas,

también, las llamadas a identificar sus intereses. Asimismo, son los gestores de políticas o sus asesores quienes pueden jugar un papel clave identificando intereses, esquematizando temas para el debate y proponiendo políticas específicas (Haas, 1992).

De esa forma, las comunidades identifican las medidas necesarias que deben aplicar los gobiernos para la solución de un problema<sup>16</sup>. Ellas surgen a partir de instituciones internacionales, pero se constituyen como comunidades a partir de un proceso de aprendizaje colectivo (Adler, Haas, 1992).

Esta perspectiva de trabajo aporta una serie de fases que sirven de guía a esta investigación, para analizar cómo se genera el acuerdo comercial firmado con Estado Unidos y el lugar que ocupan dentro de ese proceso los negociadores.

El aprendizaje colectivo a través del cual un grupo de funcionarios producen interpretaciones novedosas, asumen presunciones epistemológicas y estructuran la acción y el entendimiento colectivo, evoluciona desde la selección del encuadre de la problemática, al pasar por la difusión de ideas y la socialización de otros respecto de éstas, hasta llegar a la institucionalización y obtener “el estatus de ortodoxia” (Adler y Haas 1992).

La relevancia académica de este enfoque radica, según afirman los mismos autores, en la importancia de estudiar empíricamente el rol de las ideas en las relaciones internacionales. Lo cual, ellos impulsan a partir de una serie de estudios particulares, con aspiraciones de convertirse en un programa de investigación reflexivo, entorno al papel de las comunidades epistémicas, en la formulación de políticas de coordinación internacional.

Esta perspectiva tiene el gran mérito de buscar el pluralismo metodológico y la síntesis teórica, a partir de la cual, se establezca un puente entre acercamientos estructurales e interpretativos. El enfoque se coloca justo en medio de lo que pasa entre la estructura y la

---

<sup>16</sup> Un ejemplo de aplicación del concepto de comunidades epistémicas es la que utiliza el autor para analizar el surgimiento del Plan de Acción Mediterráneo para el control de la contaminación. La comunidad epistémica-ecologista que surge está compuesta de diversos profesionales como geógrafos, biólogos, meteorólogos, químicos, y ecologistas, que identificaron las medidas necesarias para atender al problema de la contaminación del Mediterráneo amparados en los pasos del método científico (Hass, 1992: 384).

acción, porque como señalan los autores “en medio de las estructuras internacionales y la volición humana yace la interpretación [...] de manera tal que la dinámica entre la estructura y la decisión puede ser iluminada” (Haas, 1992).

Dejando de lado la causalidad de la estructura y las asimetrías de poder (sin negarlas tampoco), estos autores ponen la atención sobre la creación de significado colectivo, colocándose en una posición intermedia entre los enfoques de la elección racional y los enfoques de la economía institucional. Por un lado, se pregunta por la fuente de los intereses y expectativas racionales -que da por sentado el enfoque de la elección racional y por otro, no se queda solo con la propuesta de que las instituciones son importantes en el orden actual, como el enfoque institucional, sino que estudia la interacción entre actores nacionales e internacionales que las originan.

La inquietud central del enfoque es el papel que juega el razonamiento, pero no entendido como lo hacen las tradiciones de la elección racional, el neorrealismo o el neofuncionalismo “Por racionalidad entendemos un patrón interno de razonamiento consistente. No necesita ser lógico-deductivo” (Hass, 1992).

## **2.3 Las relaciones entre saber, poder y política: la importancia del contexto**

### **2.3.1 Campos y capitales**

Esta tesis propone la existencia de un campo cuya configuración se produce a partir de la intersección entre instituciones y funcionarios de estados nacionales, organismos y nuevas instituciones o foros multilaterales. En estos espacios de encuentro se intercambian visiones acerca de los problemas estatales y posibles soluciones a estos. Se trata de un conjunto de actores que se convierten en influyentes en el Estado, en el marco del proceso de internacionalización y especialización que toma mayor fuerza en la década del ochenta.

A continuación se desarrolla el concepto de campo tomado de la teoría de Pierre Bourdieu.

Siguiendo a Cassirer, Bourdieu afirma que el modo de pensamiento relacional es la marca distintiva de la ciencia moderna y propone su concepto de campo. Este asume dimensión relativa es: “un espacio de juego [...] cuyos límites son fronteras dinámicas [...]”. El mismo resulta más flexible y relacional que el de estructura de los marxistas estructuralistas y puede ser aplicado tanto a grupos de individuos como a sectores de actividad (artística, científica, religiosa u otros) organizaciones e instituciones sociales (Bourdieu, 1992:69).

Las estructuras sociales son vistas como estructuras materiales y simbólicas simultáneamente (o como estructuras materiales que siempre están construidas en forma simbólica). Asimismo, propone como recurso metodológico central reconstruir la lógica de las prácticas, lo cual requiere estudiar las condiciones de producción de las mismas. Prácticas sociales, las cuales, tienen una doble condición de estructuradas -por las estructuras sociales-, pero no determinadas en el sentido de que los agentes sociales actúan creativamente a partir de sus disposiciones cognitivas, perceptivas y afectivas.

Bourdieu, rescata el principio marxista según el cual lo que estructura la sociedad es la lucha entre fuerzas sociales distintas, pero esas fuerzas no están definidas de antemano, además dependen de cada campo de lucha específico, lo cual permite utilizar el concepto a nivel micro y macrosocial.

De manera tal que, el concepto de campo es un concepto relacional y es útil tanto para analizar relaciones entre Estados a nivel internacional, como para estudiar solo el campo estatal nacional o el equipo mismo de la negociación del TLC con Estados Unidos.

Los campos constituyen microcosmos, relativamente autónomos que producen y reproducen lo simbólico y están animados por la lucha de los agentes, por la acumulación y apropiación de un determinado capital. La lengua, el arte, la religión, lo político y la ciencia son ejemplos de campos donde se libran estas disputas de poder. Bourdieu compara el concepto de campo con el de juego, donde los agentes hacen sus apuestas, existen reglas o regularidades constitutivas de la competencia y del espacio de juego (Bourdieu, 1992:40).

Cada campo tiene su lógica propia, sus reglas de juego y quienes están dentro de él comparten el interés y la creencia de que vale la pena participar en esa lucha o juego. Asimismo, en cada campo los agentes ocupan posiciones objetivas y son portadores de disposiciones subjetivas. Las primeras pueden clasificarse como de dominio o subordinación y las segundas orientadas a la reproducción o hacia el cambio de las relaciones en el mismo campo.

La separación por ejemplo entre el campo político, científico, económico y familiar no debe inducir a una visión formalizada y equivocada de campos artificialmente separados. Ya que los agentes juegan en distintos espacios los distintos capitales y alternan, separando ellos mismos, sus campos de acción<sup>17</sup>. El concepto de campo pone de relieve que en la cúpula de poder no hay tanto un enfrentamiento entre distintas formas de capital como una estrategia para combinar diversas formas. Así, por ejemplo, el capital económico es un requisito para hacer carrera política y ésta abre a la vez el acceso al financiamiento y la reproducción del capital económico.

Los agentes ejercen poder de acuerdo a los recursos o capitales de que disponen y las jerarquías de las diferentes formas de capital (económico, cultural, social, simbólico) se modifican en los diferentes campos. En cada campo se disputa un capital específico que define al mismo campo, producto de una lucha entre diversas fuerzas enfrentadas dentro de éste<sup>18</sup>.

Hay que admitir, según dice el autor “que el capital puede revestir una diversidad de formas, si se quiere explicar la estructura y la dinámica de las sociedades diferenciadas.” (Bourdieu, 1992:82). No obstante hay tres clases fundamentales de capital, cada una de ellas con subespecies: el económico, el cultural y el capital social<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Habría que ver si mantener los campos separados es parte de una distinción simbólica que ayuda a mantener o acumular su capital. Ver si en sus historias de vida la acumulación de cada capital también se fue dando sin estrategia, si fue paralelo y si una forma de acumulación contribuyó a la acumulación del otro tipo de capital.

<sup>18</sup> El autor estudió empíricamente el campo artístico (y dentro de éste el sub campo de literatura y la novela), el campo académico en Francia y el campo burocrático de las políticas de vivienda entre otros.

<sup>19</sup> Además está el capital simbólico, que es la modalidad adoptada por una u otra de dichas especies cuando es captada a través de categorías de percepción que reconocen su lógica específica o que desconocen el carácter arbitrario de su posesión y acumulación (Bourdieu, 1992 82).

El capital cultural se puede entender como el capital informacional y desde la teoría de los campos puede existir bajo tres formas: en estado incorporado, objetivado e institucionalizado. Para efectos de esta investigación interesa particularmente una subespecie particular del capital cultural que es el capital científico.

En palabras del autor se entiende que “El capital social es la suma de los recursos, actuales o potenciales, correspondientes a un individuo o grupo, en virtud de que éstos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados, esto es, la suma de los capitales y poderes que, semejante red permite movilizar” (Bourdieu, 1992: 82).

Ahora bien, los capitales en cada campo asumen una estructura distinta y se invierten de forma diferencial, donde generan lo que el autor denomina estructura de capital global invertido, lo cual no es otra cosa que el peso relativo del capital económico o cultural dentro de ese campo.

Un ejemplo de los diferentes pesos que pueden tener los capitales se muestra en los resultados obtenidos por el autor en sus estudios sobre el sistema escolar francés. Cuando analizó el papel del sistema de enseñanza -dentro de las estrategias de las clases medias y altas- para reproducirse subrayó dos grandes cambios. Por un lado, en el campo económico el aumento “del peso relativo del título escolar (asociado o no a la propiedad) en relación con el título de la propiedad económica. Por otro lado, entre quienes detentan el capital cultural una devaluación de los títulos técnicos a favor de los títulos que garantizan una cultura general de tipo burocrático (Bourdieu, 1989:386)

Desde los años setenta, el autor había señalado como uno de los efectos de los cambios en las reglas del juego económico le significó, a las clases dominantes, una presión por convertir parte de su capital económico en capital cultural. Esto en la medida en que el acceso a las posiciones dirigentes requiere cada día más la posesión de un diploma o título escolar.

Obtener los títulos escolares más altos (es decir obtener capital cultural) supone una inversión económica en ese campo, lo cual explica como las familias con más patrimonio e ingreso

económico tengan más oportunidades de realizar estudios de larga duración. Pero cuando se analiza el éxito o el fracaso escolar, el volumen de capital económico de los padres -de niños que fracasan- está menos correlacionado que el volumen de capital cultural del cual disponen, medido en términos de diplomas (Bourdieu, Boltinski, Saint-Martin, 1973 citado por Dubar,1991:74).

### 2.3.2 Las condiciones materiales de la producción del saber

Esta investigación analiza el surgimiento de un campo específico que surge de la intersección entre individuos formados dentro del campo científico. Estos utilizan y rentabilizan su capital cultural en el marco del campo burocrático. Para efectos de esta investigación interesa particularmente una subespecie específica del capital cultural, el cual se halla en el capital científico y técnico.

#### a) La especificidad del campo científico

Una de las ventajas de esta perspectiva analítica es que permite visualizar la especificidad que tiene la producción del conocimiento científico en relación con otros campos y otros saberes.

Según la sociología de la ciencia la verdad científica, como producto de la ciencia, reside en una especie particular de condiciones sociales de producción, las cuales hacen que un producto pueda ser aceptado por la comunidad científico como tal. El campo científico visto como un sistema de relaciones objetivas (y no de interacciones) en el sentido de posiciones adquiridas o heredadas “es el lugar (es decir el espacio de juego) de una lucha de concurrencia, que tiene por apuesta específica el monopolio de la autoridad científica, inseparablemente definida como capacidad técnica y como poder social, o, si se prefiere, el monopolio de la competencia científica, entendida en el sentido de capacidad de hablar y de actuar legítimamente (es decir, de manera autorizada y con autoridad) en materia de ciencia, que está socialmente reconocida a un agente determinado” (Bourdieu,1999:76).

Esto significa que el campo científico, como cualquier otro, no está ajeno a la lucha por el poder. La autoridad científica es “una especie particular de capital social que asegura un poder sobre los mecanismos constitutivos del campo y que puede ser reconvertido en otras especies de capital” (Bourdieu, 1999b:81).

A la tradición de la sociología de la ciencia, que ve ésta como el reino de la competencia pura y perfecta de las ideas, Bourdieu antepone la visión del campo científico como un campo “que produce y supone una forma específica de interés [...]” (Bourdieu, 1999:76). Interés que cuando se hace pasar por desinteresado lo hace en referencia a intereses de otros campos, pues en si mismo, encierra una apuesta por obtener reconocimiento, prestigio y poder dentro de su campo.

Por lo tanto, la ciencia como cualquier otro campo social es un lugar de relaciones de fuerza, un campo de luchas. Pero, en el caso de las ciencias sociales la competencia es triple. Primero, entre especialistas y científicos de un mismo sub-campo. Segundo, respecto de otros profesionales de la producción simbólica (escritores, políticos o periodistas) que también pretenden producir una representación científica o no científica del mundo social. Finalmente, en tercer lugar, respecto de todos los agentes sociales que con distintos capitales tratan de imponer su visión del mundo social.

Las formas en que se construye el capital científico aportan toda una serie de mecanismos a través de los cuales se instituye un poder en la sociedad, una autoridad para hablar. El autor muestra cómo todos esos mecanismos están más allá de lo que se dice, de la idea y son rituales que crean poderes.

De acuerdo a lo anterior, los científicos son un tipo de intelectual, cuya especificidad como grupo está en buscar el monopolio de la competencia científica, la cual el autor define “como espacio objetivo de un juego donde se encuentran comprometidas apuestas científicas” (Bourdieu, 1999b:78).

## b) Los obstáculos epistemológicos del científico

El hecho de que el científico (y se puede agregar el técnico) tenga por objeto el mundo social hace que no pueda obtener tan fácilmente, como otros sabios, el reconocimiento del monopolio del discurso legítimo sobre su objeto. Los científicos enfrentan condicionamientos objetivos y simbólicos. Los primeros se refieren a las condiciones sociales de los productores de conocimiento social y, los segundos, al condicionamiento de las producciones que ellos, a su vez, dependan del Estado del campo científico en un momento determinado y de las luchas por imponer una determinada representación del mundo social.

Por lo tanto, la producción científica de éstos agentes tiene varios obstáculos epistemológicos (objetivos y simbólicos) que debe superar. Como la producción de cualquier otro campo, en éste, se requieren recursos económicos, lo cual le amarra, en alguna medida, al campo económico. Como producción simbólica, acerca del mismo universo social del que forma parte el investigador y el técnico, el producto mismo está condicionado por sus propias determinaciones sociales y por el lugar, que éste, ocupa en la lucha dentro del campo y fuera de él para imponer una determinada visión del mundo.

El autor plantea tres sesgos que afectan la mirada y los cuales puede afectar a un científico o un técnico. El primero, relacionado con sus características personales, tales como clase, sexo y etnia, entre otros. El segundo, relacionado con la posición que ocupa dentro del microcosmo al que pertenece, es decir, al campo académico o al burocrático. Finalmente, el tercero, el sesgo intelectualista “consiste en concebir el mundo como un espectáculo a ser interpretado y no como conjunto de problemas concretos que reclaman soluciones prácticas” (Bourdieu, 1997: 12).

## c) Cómo enfrentar los obstáculos

El autor plantea la necesidad de una reflexividad epistémica que analiza los condicionamientos sociales, los cuales afectan la práctica científica y profesional, esto con sus propios agentes y sus relaciones como elemento esencial de la mirada.

Se trata de lo que Bourdieu llama objetivar al sujeto objetivante, lo cual supone: ubicar al agente en una posición determinada, analizar las relaciones que mantiene con la realidad que analiza o sobre la cual actúa, así como sus relaciones con sus pares y las instituciones comprometidas en el juego.

Lo primero plantea la cuestión de reflexionar sobre cómo el científico o el técnico aprende la lógica de las prácticas sociales y el sentido de las mismas. Esto al saber que él mismo está inscrito dentro de otra lógica y otro tiempo que es el de la lógica científica. Lo segundo plantea reflexionar acerca de cómo superar los condicionamientos sociales que le afectan en su labor, esto al explicitar su producción de conocimiento -también- como parte de un espacio de juego.

#### d) La Ley: poder que estructura

Para efectos de esta investigación se puede visualizar el caso de los negociadores del TLC como un agente valorizador de su capital técnico, dentro del campo del poder estatal, y que lo combina con el sentido del juego burocrático, es decir el acceso, desde una posición privilegiada, a la gestión de las normas que rigen el funcionamiento del área de comercio exterior.

El estudio acerca de las estrategias de importación y exportación de conocimientos estatales que hicieron Desalay y Garth, en cuatro países latinoamericanos, mostró cómo las leyes pueden ser construidas para acuarpar un determinado equilibrio de poder y cumplir una función central en su reproducción. Siguiendo esa línea de reflexión, cabe preguntarse si estudiar el TLC con Estados Unidos puede verse como una ley que está “en el corazón del proceso que estructura, produce y reproduce el campo del poder” (Dezalay y Garth, 2002).

La incidencia del conocimiento científico-técnico de un área específica de saber dependerá, siguiendo a Bourdieu, de su capacidad de mediación respecto del capital económico o de otros capitales, y ésta, a su vez, de la capacidad para regirse por sus propias reglas. Es decir, de su

autonomía. ¿Cuáles son las reglas del juego burocrático que se imponen a la producción, distribución y uso del saber?

Se puede hacer una distinción entre un capital técnico -ligado a la posición que se ocupe- y uno relacionado con el saber científico que lo fundamenta. Este conocimiento a su vez, puede diferenciarse en función del grado de especialización teórica en una materia (incluyendo los títulos que lo acreditan) y la experiencia adquirida en la práctica.

En ese sentido, en el campo de la política de comercio exterior es teóricamente relevante y sugerente analizar, no solo distintos indicadores de capital científico (tales como títulos, nombre, trayectoria científica o profesional), sino también las diferentes formas de conversión del mismo en otros capitales.

### 2.3.3 Poder, saber y políticas

En relación con el Estado y la política, el trabajo de Bourdieu tiene la ventaja de permitir visualizar a ambos, también, como campos y como productos de las disputas entre diversas fuerzas sociales.

Lo específico del campo estatal, para ese autor, no radica solo en detentar el monopolio de la fuerza física, como diría Weber, sino en ostentar el poder de definir las normas que rigen una sociedad. Dicho en sus propias palabras:

“Así, el Estado, si se insiste en conservar esta designación, sería un conjunto de campos de fuerzas en donde se llevan a cabo luchas cuyo objetivo sería (corrigiendo la célebre fórmula de Max Weber), el monopolio de la violencia simbólica legítima, es decir el poder de constituir e imponer como universal y universalmente aplicable en el marco de una nación, esto es dentro de los límites fronterizos de un país, un conjunto común de normas coercitivas”<sup>20</sup> (Bourdieu, 1992:75).

---

<sup>20</sup> Su visión del estado está relacionada con su visión del poder político y simbólico, esto como algo diseminado en todos los campos de la sociedad y, por lo tanto, su interés de contrarrestar la imagen del estado más difundida, como ente que monopoliza la lucha simbólica. El autor reconoce que el estado es objeto de la lucha política en la

Por lo tanto, el Estado no es una realidad unificada y definida, sino un conjunto de campos burocráticos o administrativos, donde confluyen agentes gubernamentales y no gubernamentales, muchas veces organizados en comisiones “a luchar por esta forma particular de poder que es el poder de regir una esfera particular de prácticas ( por ejemplo comercio exterior<sup>21</sup>) mediante leyes, reglamentos, medidas administrativas (subsidios, autorizaciones, etc.), en fin todo aquello que corresponda a una política” (Bourdieu, 1992:75).

Aunque en el Estado el capital propiamente burocrático consiste en la gestión de los reglamentos, este capital es objeto de interés de otros agentes ubicados, ya sea en distintas instituciones estatales o en otros campos. Y por eso, el Estado puede verse como un campo de poder donde, quienes tienen acceso a él, acceden a un capital específico, el cual, consiste en obtener poder sobre las diferentes especies de capital, sus tasas de intercambio y su reproducción. Esto produce una relación estrecha entre el acceso al Estado y el vínculo con el campo de poder y con la clase dirigente. De hecho, el poder sobre el Estado es parte de la lucha que se libra dentro del campo de poder (Bourdieu, 1992:76).

Según el autor: “El campo de poder es un campo definido en su estructura por el balance de la relación entre formas de poder o de tipos de capital diferentes. Es también, simultáneamente, un campo de luchas por el poder, entre quienes detentan poderes diferentes, un espacio de juego donde los agentes y las instituciones que tienen en común poseer una cantidad específica de capital (económico o cultural especialmente) suficiente para ocupar las posiciones dominantes en el seno de sus campos respectivos, se enfrentan con las estrategias destinadas a conservar o a transformar esa relación de fuerzas” (Bourdieu, 1989:375).

Yves Dezalay y Bryant G.Garth (2002) conceptualizan el campo en el sentido que lo hizo Bourdieu. Además, analizan las estrategias de importación-exportación de conocimiento estatal en América Latina a partir de la posguerra. Ellos hacen visible que las estrategias y las

---

medida en que él mismo establece las reglas y los procedimientos que definen las relaciones de fuerza del campo de poder, pero destaca “las luchas subterráneas que se desarrollan permanentemente a través de la anarquía aparente de las estrategias de reproducción, pero también a través de las luchas colectivas de los cuerpos, los grupos de presión, los partidos, etc. y que [...] afectan profunda y durablemente las relaciones de fuerza en el seno del campo del poder y encierran el verdadero principio de tomas de posición en las luchas políticas por el poder sobre el estado” (Bourdieu, 1989:558).

<sup>21</sup> El paréntesis es mío, el ejemplo del autor es acerca de la política de vivienda.

disputas de los agentes sociales, dentro de los campos nacionales -importadores de saberes estatales- convergen con las disputas de los campos del país exportador.

La investigación muestra que no solo se importa y exporta conocimiento, sino también se exportan “las guerras de palacios” y las estrategias de los agentes para posicionarse nacionalmente. De tal manera, que de esa dinámica se conforma un campo nacional internacional que pone en contacto ambos mundos y, dentro del cual, participan notoriamente los intelectuales.

Las relaciones dentro de ese campo nacional internacional se articulan de acuerdo con la estructura de los Estados y la homogeneidad o heterogeneidad de las élites.

Las estrategias internacionales originan un capital internacional de tipo simbólico, el cual puede traducirse en autoridad, en un saber experto o en relaciones que funcionan como un derecho de entrada en ciertos círculos, donde a su vez, da nuevas oportunidades a los agentes y producen transformaciones en el Estado.

El componente técnico y científico sirve para hacerse paso frente a otras élites, pues se gana notoriedad, autonomía y se recibe beneficios tales como becas, pasantías y otros.

La red de relaciones que se va generando produce un desequilibrio en el mercado de los saberes expertos, porque el valor de éstos depende del mercado del país más poderoso y porque algunos saberes ganan ventaja por ser más internacionales que otros.

De esas relaciones desiguales en el intercambio de conocimientos, Dezalay y Garth muestran como ciertas ideas profesionales juegan un papel relevante en la transformación del Estado en América latina, después de la posguerra. Y argumentan que a partir de las mismas se ha producido una exportación importación de los nuevos universales de la época.

A partir de un análisis acerca de la política extranjera de los Estados Unidos en temas como políticas económicas, administración de la deuda, comercio y derechos humanos, estos

muestran la forma en que operan esas relaciones y, además, como funciona ese campo, el cual es nacional e internacional a la vez.

En el estudio de las estructuras estatales de México, Argentina, Brasil y Chile se encuentra que los profesionales del derecho y la economía han jugado un papel esencial en las transformaciones estatales.

## **2.4 Socialización profesional, preferencias de los negociadores y políticas**

Siguiendo los cuatro niveles de análisis planteados por Ritzer (1993), preguntarse por los negociadores como individuos es situarse en el nivel micro e implica dos cosas: primero, descubrir la fuente de sus expectativas y sus decisiones, segundo, tener una perspectiva para analizar las relaciones entre la dimensión objetiva y subjetiva de su acción social.

### **2.4.1 La socialización: sistema de acción y trayectoria individual**

En el marco de la psicología genética, la teoría de Piaget planteó los mecanismos de base del proceso de socialización, como un doble movimiento, discontinuo de acomodación y asimilación entre el individuo y el medio. Aunque, para ese autor el proceso acaba en la adolescencia, otros autores consideran que la misma teoría da las bases no solo para elaborar enfoques, superadores de la oposición entre puntos de vista psicológicos y sociológicos, sino que aporta el núcleo de un proceso permanente durante todo el ciclo de la vida (Dubar, 1991).

Para las visiones culturalistas, desde las cuales se hicieron diversos estudios empíricos, la socialización se visualizó como un conjunto de mecanismos generales, los cuales aseguran la incorporación de la cultura en las personalidades individuales de los miembros de una sociedad.

En la sociología fue Talcott Parsons que, a partir de aportes de Freud, Durkheim, Weber, Pareto y otros, intentó construir una teoría de la socialización dentro de su teoría general de la

sociedad. Básicamente, le atribuye a este proceso, funciones decisivas como la interiorización de normas y valores y la integración social. Proceso que se realiza desde la primera infancia por asimilación de los grandes modos de orientación de la familia de origen (Parsons, 1961).

A diferencia de la ambición de explicaciones de alcance universal de Parsons, Robert Merton aportó hipótesis para entender algunos mecanismos de relación, a través de los cuales, se produce la adopción de valores y creencias entre los individuos de un grupo, los cuales continúan teniendo un valor heurístico si se ubican dentro análisis empíricos sólidos (Dubar, 1991:64).

El autor, retomó una distinción entre el grupo de pertenencia y el grupo de referencia (ya hecha por Herbert Hyman), según la cual, el primer concepto remite al grupo de origen y, el segundo, se refiere a aquél grupo al cual se aspira formar parte. A partir de la relectura de una gran encuesta acerca de los soldados americanos -durante la segunda guerra mundial- Merton trató de interpretar algunas situaciones encontradas. Para esto, tomó el concepto de frustración relativa, propuesto por los creadores de la encuesta, y en forma similar a éstos, lo definió como el juicio que se hace sobre una situación a partir de la comparación con otro grupo o con un individuo de otra situación.

De la unión de esos tres conceptos elaboró la hipótesis de la socialización anticipatoria, para así, explicar el proceso por el cual un individuo interioriza los valores de un grupo que no es el suyo (grupo de referencia) y, al cual desea pertenecer. Adopción que luego le facilita su adaptación al mismo.

De esta línea de investigación, se pueden destacar dos hallazgos sugerentes para efectos de esta investigación. El primero lo constituye el haber encontrado que, los individuos que están subordinados o aún no están integrados muestran la tendencia a compartir los sentimientos y, además, a conformarse con los valores centrales de los más prestigiosos y más respetados del grupo (Merton, 1967:305-470).

Y el segundo, si la tendencia de los individuos a nivel social fuese a identificarse no con su grupo de pertenencia -o grupo de origen- sino con el más prestigioso; la capacidad o la

incapacidad de la estructura social para ofrecer posibilidades de movilidad social resultaría determinante, esto para entender tanto los niveles de frustración colectiva como las combinaciones de valores, por ejemplo la solidaridad y la competencia entre los individuos.

La propuesta de Pierre Bourdieu, para interpretar la relación entre los agentes y las estructuras, supera algunas limitaciones atribuidas a la visión del estructural funcionalismo. Según el concepto de *habitus*, por ejemplo, el autor ve la socialización como un proceso que estructura y genera las prácticas, a partir del encuentro entre un *habitus* y un campo específico.

El *habitus* constituye un principio generador y unificador de prácticas individuales y colectivas, el cual aparece bajo la forma de principios de percepción, pensamiento y acción (Bourdieu, 1980:95).

Se trata de un sistema de disposiciones duraderas y transferibles, constituidas por el campo, y a la vez, contribuyen a modificarlo como elementos estructurantes. El autor diferencia entre las condiciones objetivas que producen el *habitus* y las condiciones de funcionamiento del mismo. Por tanto, aclara que el ajuste entre ambos (denominado homología) constituye un caso particular y no una garantía de correspondencia entre las expectativas subjetivas del agente y las posibilidades objetivas de satisfacerlas, según su posición en el campo (Bourdieu, 1980:108).

Consiguientemente, el concepto de *habitus* tiene dos facetas: por un lado responde a una posición objetiva dentro de un campo y, por otro lado, es una expectativa subjetiva de un individuo. Esto supone que para conocer el *habitus* de un individuo se requiere conocer su posición en el campo, pero también su trayectoria personal.

Esta manera de ver el proceso socializador y la adopción de valores constituye un avance, respecto, de las posiciones que ven la acción del agente como reacción mecánica inconsciente o como “elección intencional de un actor libre de cualquier condicionamiento”. Esta postura, permite explicar, por un lado, el hecho de que las disposiciones tiendan a ser durables y a reproducirse y más que racionales, los agentes tienden a ser razonables (Bourdieu, 1992:85).

Esta forma de ver la socialización permite preguntarse por las estrategias a través de las cuales los agentes reproducen los *habitus* del campo o lo transforman.

Los *habitus* pueden estudiarse a través de las estrategias que ejecutan los agentes en su acción, de manera tal éstas revelan el sentido del juego y “las potencialidades objetivas dadas en el presente inmediato” (Bourdieu, 1982:89). En palabras del autor: se puede utilizar la palabra estrategia “para designar las líneas de acción objetivamente orientadas que los agentes sociales construyen sin cesar en la práctica y que se definen en el encuentro entre el *habitus* y una coyuntura particular del campo; lo cual despoja de sentido a la cuestión de la conciencia o la inconsciencia de las estrategias y, por tanto de la buena fe o del cinismo de los agentes [...]” (Bourdieu, 1992:89).

#### 2.4.2 La socialización profesional

Los fundadores de la sociología asignan un lugar central al trabajo y a las actividades profesionales en sus reflexiones teóricas y en sus trabajos empíricos (Nisbet, 1966; Marx, 1844; Tonnies, 1887; Durkheim,1902; Spencer,1896; Max Weber,1920, citados en Dubar, 1991).

Para Weber la burocratización junto con la profesionalización constituyen procesos esenciales de la modernización. Así, de acuerdo con los aportes de este autor, una de las diferencias entre oficio y profesión radica en el hecho de que el primero es adscrito, y no responde a una libre decisión individual y a una larga formación, como sí en el segundo caso.

No obstante, según esa diferencia fundamental, ambos tipos de conocimiento tienen en común haberse estructurado en torno a una ética y a un saber. En el caso de las profesiones, estas conquistan su estatus del carácter científico de su saber y del dominio de una competencia especializada. Sin embargo, proceden de un origen histórico de ideal de servicio, dignidad, calidad y honor (Dubar, 1991:139).

El rápido proceso de modernización tecnológica y los cambios organizacionales en las empresas han afectado profundamente las modalidades de construcción, de acuerdo con lo que podría considerarse una identidad profesional de base. Asimismo, los procesos de formación profesional han devenido un componente cada más valorizado, no solo para el acceso, sino también para definir trayectorias, entradas y salidas del empleo (Dubar, 1991:123).

El concepto de socialización profesional alude a dos significaciones: por un lado, a la estructuración de actividades por parte de los empleadores y, por otro lado, a las trayectorias y estrategias de empleo de los individuos (Dubar, 1991:194).

Más recientemente, autores como Habermas retoman los aportes de los fundadores y distinguen dos sistemas de actividades estructurantes: la actividad instrumental, la cual es estratégica, y la actividad comunicacional, que estructura la interacción entre los individuos (Dubar, 1991:89).

Los *habitus* y campos de Bourdieu -como el mundo de la vida y el sistema en Habermas- son formas analíticas para estudiar la dualidad de lo social y el proceso de socialización. En ese proceso se generan resultados estables y provisorios, individuales y colectivos, subjetivos y objetivos, biográficos y estructurales a través de los cuales se construyen los individuos y las instituciones.

En la misma línea Dubar, 1991 postula la existencia de una dualidad irreductible de las dos lógicas constitutivas de lo social, las cuales se expresan en toda identidad social. Por un lado, la lógica que estructura las representaciones del poder y a su vez, orienta las prácticas correspondientes denominada lógica relacional o comunicacional, Y por otro lado, la lógica que dirige las estrategias económicas del acrecentamiento del capital bajo todas sus formas, denominada también, lógica instrumental<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> Estas dos lógicas remiten a los dos tipos de socialización que distingue Max Weber: la socialización comunitaria y la socialización societaria. Mientras en la primera el estatus es heredado en la segunda depende de las tareas efectuadas y de los criterios racionales de competencia y de especialización (Weber, 1920 citado por Dubar, 1991:138.)

De manera que “la identidad social puede ser vista como la doble articulación problemática de una orientación estratégica y una posición relacional que resulta de la interacción entre una trayectoria social y un sistema de acción” (Dubar, 1991:78).

A diferencia de Bourdieu, Dubar no cree que a priori se puedan jerarquizar los diferentes campos de la identificación ni establecer correspondencias necesarias entre las posiciones internas a los diferentes campos. Pero, retomando a Berger y Luckman (1966) cuando señalan que las categorías surgen a través del proceso de tipificación, señala que aunque una persona establece múltiples identificaciones, si se puede identificar modelos y tipos más dominantes.

Coincide con Habermas o Bourdieu en que a partir del encuentro entre un campo o sistema de acción y la historia vivida de un individuo se construye su identidad social, pero defiende la hipótesis de que las categorías definitorias dependen mucho más de la edad y que “la confrontación con el mercado de trabajo constituye un momento esencial de la construcción de una identidad autónoma, lo cual ocurre a la salida del sistema escolar” (Dubar, 1991:122).

Por otro lado, las escogencias de orientación escolar no solo constituyen una fuente de identificación pertinente hoy día, sino también una anticipación importante al futuro estatus social (Dubar, 1991: 123). En esto coincide el punto de vista funcional, según el cual la profesión necesita tanto llenar una necesidad como tener legitimidad. En ese sentido, es importante tomar en cuenta que “el espacio de espacios de reconocimiento de las identidades es inseparable de los espacios de legitimación de los saberes y las competencias asociadas a las identidades” (Dubar, 1991:128).

De tal manera, que el reconocimiento o no reconocimiento de competencias, saberes e imágenes de uno mismo -producidas en el encuentro entre individuos e instituciones- es la clave para poder entender cuál es el espacio de inversión personal privilegiado para el individuo.

Una pista para analizar esto, en casos concretos, la retoma Dubar del estudio de Sansaulieu, (1985), de formas de identificación en el sistema social de la empresa, donde se destacan tres

dimensiones identitarias claves en el lugar de trabajo: el acceso al poder, las normas y los valores (Dubar, 1991:125).

Esta perspectiva plantea la necesidad de realizar una segunda articulación entre la trayectoria anterior del individuo y la estrategia futura, donde se rechaza la continuidad necesaria entre ambas.

#### 2.4.3 De la socialización a la producción de políticas

Ahora bien, ¿Cómo se entiende que esos individuos aquí denominados negociadores del TLC se hayan convertido en actores relevantes de una política pública?

Para responder esa pregunta se debe volver al nivel macrosocial para encontrar la conexión entre ellos como agentes individuales o sociales y la política, en este caso el acuerdo comercial en cuestión.

En esta tesis se propone a las ideas profesionales como las que constituyeron el mecanismo, a través del cual, los negociadores dejaron de ser simples funcionarios estatales para convertirse en actores relevantes. Para fundamentar esa afirmación se tomarán los aportes de Hall, Adler y Haas en torno a la producción de las políticas públicas.

##### 2.4.3.1 Políticas: paradigmas con pretensión universal

Hasta la década de los setenta, los analistas políticos pusieron el énfasis en estudiar las políticas como productos de la relación entre el Estado y los grupos de interés, especialmente corporativo. En años posteriores se desarrolló un mayor interés por destacar el papel que juegan las ideas en la formulación de las políticas.

Seleccionar esa opción teórica no significa visualizar las ideas descarnadas y descontextualizadas históricamente. Existen diversas formas de evitar ese problema.

Un ejemplo lo muestran un conjunto de estudios editados por Peter Hall y otros (1989), donde se estudia la expansión de las ideas económicas keynesianas y, se plantean tres tipos de acercamiento al estudio de la influencia de las ideas en la política pública. El primero, desde las ideas de los profesionales. El segundo tipo, desde el papel que juega la burocracia. Finalmente, un tercer énfasis, desde el rol de otros actores políticos que pueden incidir en el proceso.

El acercamiento propuesto en esta tesis pone el acento en las ideas de los profesionales que participaron del acuerdo comercial y del contexto burocrático institucional donde se gestan.

Además, Hall y otros argumentan como las ideas tienen un peso propio en las políticas públicas. Pero también llaman la atención sobre una serie de factores que intervienen sobre la influencia que ellas puedan ejercer para la adopción de determinadas políticas públicas. Destacan factores como la institucionalidad, el sistema político y el contexto histórico, en el cual, éstas ideas se aplican y llaman la atención sobre un conjunto de variables a tomar en cuenta. Variables como: la estructura del Estado, la orientación del partido gobernante, el discurso nacional imperante, las relaciones entre Estado-sociedad y algunos eventos específicos (Hall, 1989: 363).

Esa perspectiva que destaca la importancia del contexto institucional y subraya, además, la importancia de las instituciones, se debe complementar con la perspectiva de los campos de Bourdieu, anteriormente expuesta. Pues, esta última aporta el elemento relacional, de cambio y disputa, que mueve y produce las políticas.

En la perspectiva que releva el papel de las ideas en la formación de políticas públicas uno de los conceptos más utilizados es el de paradigma. El cual, inspirado en los planteamientos de Thomas Khun (1971) -para las ciencias naturales- se ha adaptado al campo de las ciencias sociales y de la gestión de políticas pública concretamente<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Bourdieu llama la atención sobre el supuesto de Khun de que las revoluciones científicas obedezcan única o fundamentalmente a dinámicas internas y propias a la ciencia, obviando con ello que la ciencia al igual que otros productos de la cultura siguen las leyes de las condiciones materiales de su producción y reproducción social.

Los paradigmas pueden ser visualizados como ejes aglutinadores de políticas y aportar, también, elementos para entender los factores, que explican el cambio, en los procesos de formulación de las políticas públicas.

Haciendo la analogía con el proceso de producción de conocimientos científicos, Peter Hall (1993) señala: “los gestores de la política pública comúnmente trabajan dentro de esquemas de ideas y parámetros que especifican no solo las metas de la política y los tipos de instrumentos que pueden ser usados para lograrlas, sino también la naturaleza de los problemas que ellos intentan tratar” (Hall, 1993: 279).

Además, a partir del análisis de las políticas macroeconómicas en Inglaterra releva la importancia que los paradigmas adquieren en los procesos de cambio y aprendizaje de políticas públicas. Destaca cómo la existencia de un paradigma coherente y fuerte hizo más viable resistir a las presiones sociales al apelar al paradigma que cuando no lo existió. El autor afirma la importancia de estas ideas como ventajas de posicionamiento en la estructura del poder y, que precisamente es a través de ideas que se gana poder.

La perspectiva de los paradigmas, como ejes aglutinadores de asuntos que se traducen en políticas públicas, conviene complementarla con el papel de estructurador social contenido en las relaciones de poder.

En esa perspectiva, Dezalay y Garth, en vez de paradigmas, hablan de “universales” para hacer alusión a ese conjunto de categorías que, a partir de las dinámicas de exportación e importación de saberes estatales, se difunden en un contexto y en una época determinada, pero con aspiración de convertirse en universales.

La existencia de paradigmas en el corazón de las políticas no garantiza su adopción, difusión o influencia. Como ya se argumentó para esto último se requieren individuos y grupos que los vehiculizen y les de viabilidad. Ese papel lo cumplen las comunidades epistémicas.

## 2.5 A manera de síntesis

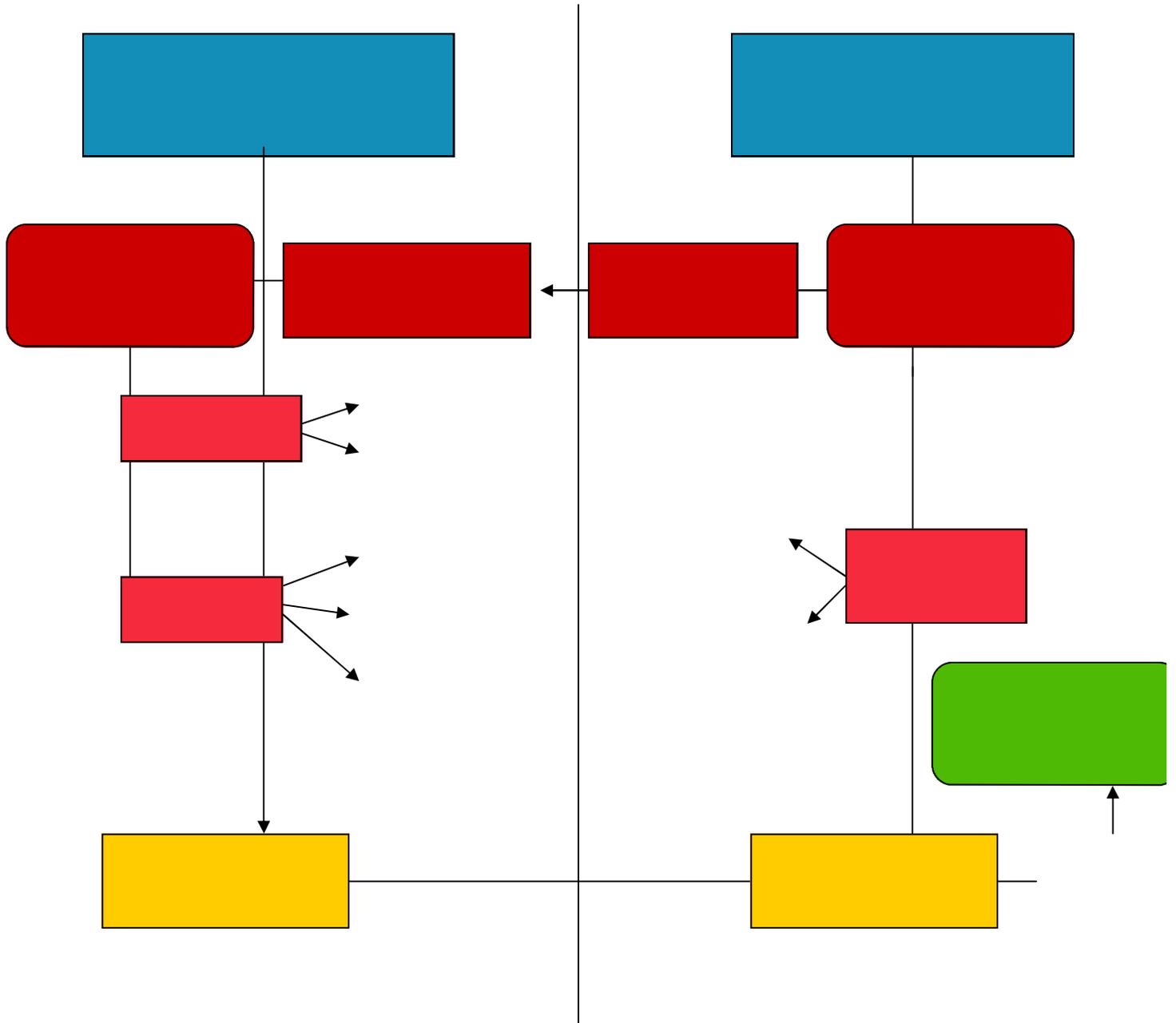
Del marco analítico anterior se pueden obtener varias perspectivas para el estudio de los negociadores del TLC:

En primer lugar, ver a los negociadores como agentes sociales que participan de las estrategias internacionales de importación y exportación de conocimiento, dentro de estructuras internacionales de poder asimétricas entre los países, tal y como plantean Dezalay y Garth, (2002).

En segundo lugar, verlos como un producto de la agregación de individuos que coinciden en torno a una serie de ideas de política y conforman una comunidad epistémica, que facilita la cooperación y el orden internacional, en el sentido que lo postulan Adler y Haas, (1992).

En tercer lugar, ver a cada negociador como un individuo y una trayectoria laboral, donde la conformación de un grupo en el sentido que lo define Merton, (1967) puede ser solo parte de una fase de su socialización profesional o de su trayectoria personal en el sentido que lo entiende Claude Dubar. Cada perspectiva en tanto que aporta una mirada diferente sobre el objeto de estudio de este trabajo, alumbra unos aspectos y obscurece otros. La primera toma en cuenta la ubicación de los actores en estructuras macro y micro atravesadas por las asimetrías del poder, la segunda pone énfasis en el potencial del saber y las ideas profesionales para la formulación de políticas públicas y la tercera coloca en el centro al individuo como unidad de análisis y como sujeto donde confluyen múltiples identidades sociales, base fundamental de la identidad personal y de la acción colectiva.

Las miradas no son excluyentes más bien corresponden con diferentes niveles de análisis desde el nivel más macro, que corresponde con el nivel más amplio de los procesos globales y las estructuras internacionales (tanto, materiales como subjetivas), pasando por niveles intermedios que pueden ser vistos como agregación de individuos, donde se producen las políticas nacionales; hasta llegar al nivel más micro donde están los individuos y las interacciones básicas. En el siguiente diagrama se establecen las relaciones entre los distintos niveles de análisis y los conceptos claves que guiaron este estudio.



## **CAPÍTULO TERCERO**

### **ESTADO, SABER Y TLC**

En este capítulo se aborda el contexto institucional dentro, del cual, se insertó el proyecto del TLC con Estados Unidos y las acciones de los negociadores. Esto se hace desde varios ángulos: primero se destaca el proceso de elitización constatado en el sector público y privado. En segundo lugar se destacan los cambios legales e institucionales impulsados en materia de comercio exterior. Seguidamente, se describe el proceso de institucionalización de la participación del sector privado en la política comercial. Como cuarto punto se desarrolla el argumento de que han surgido nuevas áreas de especialización en comercio exterior. En quinto lugar, se afirma que el nuevo mercado del saber en comercio exterior tiende a la dolarización y en sexto lugar se presenta la trayectoria del proyecto de Ley del TLC.

#### **3.1 Los profesionales y la elitización en la estructura sociocupacional del Estado costarricense.**

A partir de la década del cincuenta del siglo pasado se produjo en el país la extensión de la acción estatal, la ampliación de oportunidades educativas en el nivel secundario y del empleo público. Esto se dio en un contexto económico internacional favorable de expansión demográfica y de impulso de políticas desarrollistas. Todas estas condiciones se conjugaron en esa década a favor de un aumento en la especialización y burocratización del Estado costarricense. En las dos décadas siguientes se produjo una expansión de la educación universitaria que a su vez brindó al Estado los burócratas y profesionales requeridos por el nuevo estilo de desarrollo en aquella década inaugurado.

El porcentaje de la población económicamente activa (PEA), correspondiente a profesionales dependientes, pasó de 2.9% en 1950 a un 7.7% en 1980, mientras que el de profesionales independientes se mantuvo igual (Rovira, 1992:128).

Fue justamente en la década del setenta que a la Universidad de Costa Rica, creada en 1941, se le suman tres universidades estatales más y surge la primera universidad privada. Así, la

matrícula total creció aceleradamente, pues pasó de 12, 913 estudiantes en 1970 a 47,880 en 1980. Si se agregan los estudiantes de la universidad privada el porcentaje de población asistiendo a la universidad era del 2.30%, un dato fuera de lo común aún en naciones desarrolladas, según señaló en aquella época el Ministerio de Planificación Nacional. Para 1989 las universidades estatales -en conjunto- tenían una población matriculada de 57,663 estudiantes y, las privadas 11,539 estudiantes (Rovira, 1992: 124).

De tal forma, a mediados de la década del setenta el número de profesionales graduados por las universidades públicas aumentó significativamente, así como aumentó también la cantidad de estos que fueron contratados por el Estado costarricense. Las profesiones más requeridas en ese periodo fueron los economistas, los ingenieros eléctricos y civiles, los agrónomos, trabajadoras sociales, planificadoras, arquitectos y los profesionales de la salud. Estos últimos, requeridos por la expansión de la cobertura de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

Esa tendencia de contratación sufrió un cambio a partir de la década del noventa. Esto, producto de las nuevas políticas económicas implementadas en los ochenta, para enfrentar la crisis de la deuda. Entre las medidas económicas tomadas para ese efecto, se consideró una reducción del empleo público y una reforma del Estado. No obstante, en términos absolutos, el empleo público creció en esa década, aunque en términos relativos disminuyó su importancia.

Aunque, durante la administración Calderón Fournier, se puso en marcha el Programa de movilidad laboral, el cual facilitaba la renuncia voluntaria de los funcionarios estatales, el recorte de personal no fue tan masivo como inicialmente se pensó.

Aún así, durante la década del noventa los profesionales del sector público descendieron levemente su porcentaje dentro de la estructura sociocupacional general, mientras que los profesionales del sector privado la aumentaron (Castro, Gutiérrez y Rodríguez, 2007:153).

Sin embargo, el principal cambio no está ahí. Como Pérez Sainz (2004) planteó, hubo más bien un proceso de elitización de los profesionales, tanto en el sector público como privado

durante la década del 90<sup>24</sup>. Es decir, que los profesionales aumentaron su participación en los empleos de los más altos estratos sociocupacionales, lo cual produjo una movilización de los estratos medios a los altos, paralelamente, con una reducción de los estratos sociocupacionales menos calificados. De tal forma, que si bien hubo una reducción en términos absolutos de 16.368 puestos del grupo no profesionalizado del Estado -producto de la reforma-, pero aun así, se incrementaron los puestos profesionalizados en 10, 122. Lo cual hace pensar en una modernización del sector público (Pérez, 2004:58).

El hallazgo empírico aportado por Pérez Sáinz, para efectos de este estudio, tiene relevancia en varios sentidos. En primer lugar, porque el COMEX constituye el ejemplo, por excelencia, de la tendencia a la profesionalización de los servicios, en materia de comercio exterior y a la promoción de inversión extranjera. En segundo lugar, porque el ascenso en la escalera social del grupo sociocupacional de profesionales, tanto del sector público como privado sitúa el contexto estructural, dentro del cual, se ubican los negociadores del TLC como nuevos tipos de funcionario público.

Las trayectorias, de estos últimos, constituyen ejemplos de carne y hueso de la tendencia encontrada por el autor, con respecto al paso de un grupo del nivel medio alto al nivel alto de la estructura sociocupacional. Lo cual denota un proceso de elitización. Finalmente, en tercer lugar, las conclusiones de dicho autor sugieren una tendencia estructural, la cual explicaría, en parte, que algunos de los líderes centrales, de la negociación comercial con Estados Unidos, hayan emigrado hacia el sector privado en forma aparentemente duradera<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> En Costa Rica el autor destaca dinámicas laborales con sesgo de género en contra de las mujeres, a su vez polarización dentro del mundo femenino y un proceso claro de descampenización son algunas de las constataciones que hace el autor. A su vez, grupos ubicados a inicios de la década analizada en el nivel medio bajo ascienden al nivel medio, como es el caso de los trabajadores no precarios del sector privado, acusando un proceso que el autor denomina de mesocratización. Además, es clara la consolidación de un sector marginado donde se ubican en gran parte las empleadas domésticas, cuentapropismo y trabajo asalariado agrícola que constituirán lo que el autor llama el sótano social o el núcleo duro de pobreza. (Pérez, 2004:62)

<sup>25</sup> Este sería el caso de la Jefa del equipo negociador González Campabadal y del jefe de negociación del tema de inversiones Federico Valerio, o la encargada del tema laboral y ambiental Gabriela Llobet.

### **3.2 Cambios legales: tras el monopolio de las reglas en comercio exterior**

En el nivel estatal general, se han impulsado una serie de cambios institucionales en el aparato estatal. Según el décimo informe del Estado de la Nación dos cambios notables fueron el número de instituciones existentes y sus funciones. Así, del registro de instituciones públicas 41 fueron establecidas entre 1950-1979, mientras que entre 1979-2003 se registraron 51 nuevas entidades estatales. Los sectores de mayor dinamismo de crecimiento institucional entre 1990-2003 fueron el sector financiero con 17 entidades nuevas y el sector de infraestructura con 5.

Asimismo, dentro del segundo cambio en el patrón institucional, al menos en el sector económico, las instituciones en vez de estar orientadas a regular, prestar o promover servicios sectoriales, como en el periodo anterior, ahora predominan las instituciones de control y ejecución específica. Así, 22 de las 36 nuevas entidades del periodo posterior a los 90 son de ejecución específica (10 Informe Estado de la Nación, 2004:156).

Ligada a las nuevas vinculaciones de los gobiernos con el sistema internacional y a la dinámica de apertura del comercio mundial, durante la década de los ochenta, la política comercial comienza a ganar terreno propio, tanto desde el punto de vista del marco más general de la política exterior costarricense, como desde el punto de vista de la política económica.

Hasta entonces los asuntos económico financieros o comerciales eran tratados por los Estados en foros especializados a nivel internacional, donde participaban directamente los ministros de economía, planificación y/o hacienda o los presidentes de turno. Fue así, por ejemplo, durante la integración económica centroamericana de los años sesenta.

Desde el punto de vista de la política exterior, a mediados de los años ochenta, surge una especialización temática que se traduce institucionalmente en nuevas “unidades últimas de decisión” de la política: la Cancillería asume las relaciones políticas diplomáticas, MIDEPLAN, Banco Central y Hacienda asumieron el ámbito económico financiero y se crea

el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) que asume el ámbito económico comercial y los procesos de negociación (Rosales, 1996:3).

Así, entre 1986 y 1996 se reformó el sector de comercio exterior. Además, se declaró de interés público los procesos de negociación comercial y se estableció un marco de responsabilidades para su administración, como lo muestra la formulación de diversas leyes con implicaciones institucionales. De estar centrada en el carácter político diplomático, que había requerido no solo la guerra fría, sino también el conflicto centroamericano, la política exterior, poco a poco se fue abriendo y ramificando, dándole cada vez más peso a una política exterior económica comercial (Rosales, 1996: 101).

Mediante la Ley de Presupuesto Extraordinario No. 7040, de 1986, se creó el Ministerio de Comercio Exterior y se asignan, por primera vez, los fondos públicos para financiar el funcionamiento del mismo. Dicho sea de paso, desde 1983 y hasta entonces el ministerio había consistido en un programa de exportaciones adscrito a la Presidencia de la República y financiado con fondos externos ([www.comex.go.cr/información/reseña](http://www.comex.go.cr/información/reseña), 25 de abril 2006).

Luego, con la Ley de Presupuesto No. 7055 del 11 de diciembre de 1986 se establece que el COMEX sería el rector del sector comercio exterior, con la tarea de "la formulación, planificación y la dirección de las políticas de comercio exterior, de inversiones y de cooperación económica externa en materia de comercio exterior". Así, se perfiló más claramente, lo que luego constituiría, una reforma institucional con nuevos mecanismos legales, administrativos y financieros.

Con algunas otras leyes presupuestarias se continuó incluyendo recursos para el COMEX y ampliando sus funciones. Así como también, algunas leyes ordinarias - como la Ley del Régimen de las Zonas Francas, la Ley de Aprobación del Programa de Ajuste Estructural PAE II, la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley de Ejecución de los Acuerdos de la Ronda Uruguay- le atribuyeron competencias específicas al COMEX, relacionadas directamente con su campo de acción.

Sin embargo, fue con la aprobación de la Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (7638), de octubre de 1996, que se concretaron los anteriores esfuerzos y se le otorga la estructura organizacional al sector de política comercial, las negociaciones internacionales y la promoción de las exportaciones.

Cuatro años más tarde, en el 2000, mediante la Ley no. 8056 para las Negociaciones Comerciales y la Administración de los Tratados de Libre Comercio, Acuerdos e Instrumentos del Comercio Exterior, se precisan algunos aspectos relacionados con las negociaciones comerciales. Concretamente, su artículo no. 2 establece el carácter de interés público que tienen las negociaciones comerciales y se definen una serie de lineamientos para la contratación de los negociadores.

Entre éstas últimas, se señala que los negociadores comerciales internacionales serán “funcionarios de confianza, o bien, profesionales contratados al efecto, con base en convenios de cooperación suscritos por el Ministerio de Comercio Exterior con otras entidades públicas, y nombrados por acuerdo del Poder Ejecutivo”. Agrega que, en el caso de los funcionarios de confianza, las plazas correspondientes serán creadas por el Ministerio de Hacienda, a solicitud del Ministerio de Comercio Exterior, donde para efectos salariales, exclusivamente, se aplicará a estas plazas la escala prevista en el Estatuto de Servicio Exterior de la República. Según el reglamento regido por dicho estatuto, podrán recibir aumentos hasta de un setenta y cinco por ciento (75%) en relación con la escala salarial indicada. En el caso de los profesionales contratados al efecto, los convenios de cooperación indicados deberán contar con el refrendo de la Contraloría General de la República. Pero en todos los casos “los negociadores comerciales referidos en este artículo se consideraran, en el ejercicio de sus funciones, servidores públicos” (LEY 8056, capítulo II artículo 3).

Esta misma ley estipula la coordinación interinstitucional y la consulta al sector privado, como elementos obligatorios para la elaboración de la política comercial. Además se revisan y amplían algunas de las funciones del COMEX, donde se establece la obligación de coordinación entre las instancias del gobierno y se crea una Comisión Interministerial de carácter consultivo dentro del COMEX.

### **3.3 La institucionalización de la participación de las organizaciones privadas**

En este apartado se argumenta que la acción de los negociadores del TLC se inserta dentro de un proceso iniciado en la década de los ochenta. Además, en el mismo se transformó al sector de comercio exterior, no solo con nuevos agentes estatales y no estatales, sino con nuevas relaciones entre ellos en el proceso de formación de la política comercial.

Esa nueva relación se manifiesta a través de dos tipos de vínculo entre sector público y privado: el primero, con el surgimiento de entidades públicas con representación corporativa. El segundo, a través de la participación directa de las entidades privadas en la política pública comercial (Estado de la Nación, 2004 Informe No.10).

Ejemplos de entidades públicas con representación del sector privado son el PROCOMER y el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, creado en el año 2000.

El primero se creó mediante la misma ley que creó COMEX en 1996, pero aglutinó instituciones ya existentes, como el Centro para la Promoción de las Exportaciones (CENPRO) fundada en 1968, asimismo, a la Corporación de Zonas Francas, establecida en los ochenta para administrar los parques industriales.

PROCOMER es una “entidad pública de carácter no estatal”, cuya junta directiva está compuesta por: el Ministro de Comercio Exterior, tres miembros nombrados por el Consejo de Gobierno, los presidentes de la Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio, la Cámara de Agricultura y la Cámara de Exportadores, y un representante de los pequeños y medianos exportadores, escogido por el Consejo de Gobierno de una terna enviada por la UCCAEP (capítulo 2 de Ley 7638).

Su financiamiento proviene de un aporte inicial del Estado, contribuciones obligatorias de los sectores exportadores e importadores por cada declaración aduanera y un pago por derecho de uso de las empresas del régimen de zonas francas, todos los cuales son recaudados

directamente por PROCOMER (Ley 7638 capítulo 2). Tiene oficinas en países con los cuales el país ha firmado tratados como México, Chile, República Dominicana y Canadá.

En el organigrama del COMEX se puede notar que PROCOMER se ubica entre el Ministro, como la máxima autoridad, y el Viceministro. Como recalca Vásquez Rodríguez, (2008) para el caso de PROCOMER ésta se trata de una institución pública, en la cual, las cámaras empresariales adquieren una mayoría de representantes en su junta directiva, y esto favorece su dominio e incidencia en la toma de decisiones en asuntos comerciales.

En el caso del Consejo Consultivo, que es la segunda instancia de representación corporativa, este tiene funciones de asesoría al Poder Ejecutivo y de cooperación y coordinación entre el sector público y privado. Fue creado como parte del COMEX, mediante la Ley no. 8056 para las Negociaciones Comerciales y la Administración de los Tratados de Libre Comercio, Acuerdos e Instrumentos del Comercio Exterior.

Este consejo incluye representantes de los siguientes ministerios: Economía, Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería. Incorpora a los ex-ministros de comercio exterior y a las siguientes organizaciones gremiales: Cámara de Industrias, de Agricultura y de Comercio, UCCAEP, CADEXCO, CACIA, CRECEX, UPANACIONAL, ASPYME, CAPROSOFT, Federación de Consumidores, CINDE y PROCOMER (COMEX, agosto de 2002, Comunicado No.223).

El objetivo del Consejo es constituir una instancia formal de coordinación entre instituciones para velar por el cumplimiento de los derechos y obligaciones adquiridos, en virtud de los acuerdos internacionales suscritos por el país. Para esto, se creó dentro del Ministerio la Dirección de Aplicación de Acuerdos Comerciales Internacionales (DACI) que tiene, entre otras funciones, la evaluación periódica de los acuerdos comerciales en términos económicos y jurídicos.

El segundo tipo de vínculo, entre sector estatal y no estatal, se da a través de la participación directa del sector privado en la formulación de la política comercial, con instituciones tales

como la Coalición de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), creada en 1982 y declarada de interés público en 1984. Esta institución apoya al inversionista extranjero y en años más recientes se interesó en incursionar con sectores de mayor complejidad tecnológica.

Sojo Obando, mostró el papel jugado por la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) en el fortalecimiento de esta institución a inicios de los años ochenta. Asimismo, la forma en que se convirtió en una pieza clave del apuntalamiento del sector exportador del país. Hizo notar dos aspectos más: por un lado, además de los recursos externos e internos que recibió CINDE basó gran parte de su éxito en las conexiones entre agentes del sector público y privado. Por otro lado, que fue la misma misión de la AID la que sugirió a la rectoría del sector de comercio exterior estar en COMEX, mientras aconsejó a CINDE continuar con su propio programa de promoción de las exportaciones (Sojo, 1991 y Sojo, 1992:54).

Recuérdese que el último convenio del programa de Estabilización y Recuperación Económica titulado “Programa de inversión y comercio”, firmado el 24 de junio de 1991, contempló una asistencia no reembolsable de 24 millones de dólares, con la condición de transferir al sector privado del total de acciones de CODESA e incluyó propuestas para liberalizar el comercio exterior y, así, mejorar el clima para la captación de inversiones (Sojo, 1991:84).

Como bien anota Vásquez Rodríguez (2008) la influencia de los empresarios organizados, sobre las políticas públicas, forma parte de la historia costarricense. Además, el cambio principal con la creación de PROCOMER radica en que, anteriormente, la presencia directa de las cámaras empresariales -dentro del organismo público- dependía de la afinidad asumida con éstas de parte de los representantes enviados por el poder Ejecutivo en cada administración política. Actualmente, de forma independiente de la visión del desarrollo que tenga el Poder Ejecutivo los representantes de determinadas cámaras empresariales tienen un lugar asegurado en la junta directiva de PROCOMER y también dentro del Consejo Consultivo del COMEX<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Lo que no es correcto afirmar como lo hace Vásquez Rodríguez es que con esto “en Costa Rica las cámaras empresariales se han saltado esas reglas de la democracia representativa y tienen representantes directos en los entes públicos...” (Vásquez, 2008:266). La conformación de estas instancias mixtas han sido creadas a través de mecanismos legales que han sido aprobados por el poder legislativo; de manera que han sido los propios representantes de los partidos políticos mayoritarios quienes han protagonizado esa cesión de poder a las cámaras empresariales en detrimento de instancias más representativas de toda la sociedad.

Ese gane de espacios del sector empresarial, dentro del Estado costarricense, lleva a Vásquez a señalar que desde 1968 las cámaras pasan de ser grupos de presión a convertirse poco a poco en tomadoras de decisiones en entes públicos, proceso bastante claro en el caso de éstas dos instancias públicas y estatales (Vásquez, 2008:269).

El autor agrega que en vista de que este proceso se ha visto acompañado de la creación de entes públicos de amplia flexibilidad administrativa, fuera de controles del poder ejecutivo, se puede hablar de un cambio en la forma del Estado costarricense y de una fuga de lo público a lo privado, bajo el control de las cámaras empresariales (Vásquez, 2008:275).

### **3.4 Surgen nuevas áreas de especialización en comercio exterior**

En 1990 se creó una cátedra en la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica. La cual, desde una perspectiva empresarial ofrece una especialidad en derecho comercial. Esta cátedra fue creada por Francisco Chacón y Anabel González. Y, a través de ella, se han graduado y especializado varias generaciones de funcionarios de COMEX.

De esta manera, los negociadores del TLC salieron de un grupo más amplio, el cual, venía formándose en comercio exterior desde creado el Ministerio en 1985, y dentro del cual, algunos de ellos u otros allegados, diez años más tarde empiezan a participar en la negociación de tratados comerciales. Ejemplos de la existencia, de dicho equipo básico inicial, son: Ronald Saborío, quien comenzó poco antes de que Costa Rica se adhiriera al GATT y la misma Anabel González Campabadal. Pues ambos tenían doce años de experiencia en negociaciones en el año 2001, cuando inicia el TLC con Estados Unidos. Y otros como Alvaro Monge, Carolyn Robert y Fernando Ocampo que tenían ocho años en aquél entonces de trabajar en ese ministerio.

Una característica del perfil de negociador o de negociadora, ha sido su alto componente femenino. En el caso de la negociación del tratado Costa Rica-Canadá, por ejemplo, nueve de los funcionarios de negociación fueron mujeres, esto de un total de 16 participantes del COMEX (El Financiero 28 de enero del 2001) Y en el caso de la negociación con Estados

Unidos se puede decir que, tanto en términos de cantidad como cualidad de las funciones atribuidas se dio una paridad de género. Fenómeno poco generalizable en el sector público.

Este equipo básico se amplía y se foguea en materia de negociaciones comerciales, pues asumió en forma paralela diferentes procesos multilaterales, bilaterales y de solución de controversias desde los años noventa. Así, por ejemplo, la participación en la Ronda Uruguay del GATT, en la cual Costa Rica participó activamente desde 1990 hasta su conclusión en 1994, y con la primera negociación bilateral, concretada en un tratado de libre comercio con México. Además, en esos mismos años se presentó el conflicto por las cuotas bananeras, a propósito del cual se convocaron dos paneles contra la Unión Europea ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), en los cuales Costa Rica resultó victoriosa. Esta fue la primera incursión del país en la más alta instancia jurídica de derecho internacional del comercio.

La experiencia en la participación de foros internacionales, la capacitación en materia de negociaciones de algunos de los funcionarios en Washington y Ginebra, la incursión en diversos acuerdos, fue dando origen a la especialización institucional. Ya que, primero, se creó la Dirección de negociaciones comerciales con el objetivo de la realización de los acuerdos comerciales. Posteriormente, la Dirección de Aplicaciones Comerciales como una subdivisión para darle seguimiento a los acuerdos firmados.

La creación de puestos evolucionó de acuerdo con los requerimientos de los organismos internacionales, con los cuales se establecieron las relaciones, también de acuerdo con las reglas del juego impuestas por esa dinámica.

A su vez, la creciente especialización de tareas se tradujo en diversas categorías. Así, por ejemplo dentro de las actividades centrales del ministerio se ubican las categorías tradicionales de ministro, viceministro, consultor, asistente C, profesional, técnico y oficinista. Dentro de la Dirección de Negociaciones comerciales se crearon categorías como: negociador 1, 2, 3, jefe de delegación, negociador OMC, asistente de negociador OMC.

La continuidad de un equipo básico en negociaciones comerciales permitió darle a Costa Rica una imagen exterior con alta especialización en la materia, según comentó Ronald Saborío, embajador de Costa Rica ante la OMC. Saborío afirmó a la prensa que Costa Rica se percibe como un país maduro en el área de comercio exterior, con un equipo más técnico y especializado (El Financiero, 25 de marzo de 2001).

Esa imagen y desarrollo institucional contrasta con la situación de los otros países de la región durante las negociaciones del TLC con Estados Unidos, donde no se contó con personal especializado en la materia. De hecho, mientras en Nicaragua, Honduras y El Salvador, según afirmaron los jefes de los equipos, las negociaciones estaban a cargo en gran parte del sector privado, en Costa Rica esa responsabilidad recayó en la administración gubernamental (El Financiero, 8 de diciembre del 2002).

Esta especialización e institucionalización del nuevo saber ha generado orgullo personal, el cual, para algunos es “orgullo nacional”. En ese sentido, los mismos negociadores han enfatizado como Costa Rica ha sido el país en vías de desarrollo que más ha utilizado el mecanismo de solución de controversias. Pues lo hizo para el caso del banano, para textiles y en un asunto con el atún. La lucha más relevante, en la cual el país mereció el respeto de la comunidad internacional, fue el haber ganado el panel de textiles contra Estados Unidos. El caso ha sido tan importante que hoy hasta figura en los libros de texto (Entrevista Anabel González (El Financiero, 3 de enero de 1999).

Esta clara tendencia a la profesionalización, especialización y generación de nuevas categorías de puestos es producto del desarrollo de la actividad del ministerio, más que de la previa formación disciplinaria y formal traída por los funcionarios. Es decir, en ese campo de gestión pública se formó un conocimiento especializado a partir de los lineamientos OMC y de la experiencia adquirida en la negociación de tratados comerciales. A su vez, ese saber especializado puede facilitar ascenso en las posiciones de influencia dentro del aparato estatal.

Tabla No. 4  
Número de puestos según categoría en COMEX

Categoría	Número de puestos 2003	Número de puestos 2008
Superior	2	2
Ejecutivo	1	
Administrativo	5	7
Profesional Universitario	43	54
Técnico	8	7
De servicio	4	4
	63	74

Fuente: COMEX: Presupuesto 2003 y Presupuesto Ordinario 2008. Nota: Se refiere solo a cargos fijos.

La tabla anterior permite notar no solo la importancia que tiene la categoría de profesional universitario dentro del conjunto de puestos del Ministerio, sino también la tendencia ascendente sostenida, pues pasa de representar el 68 al 73% de los puestos. Además, durante el periodo analizado, la mayoría de profesionales se ubican en la Dirección de Negociaciones Comerciales (36 en el año 2003 y 43 en el año 2008).

La dinámica interna del COMEX no está aislada de una dinámica externa a nivel nacional e internacional. Así por ejemplo, el saber comercial en nuestro país se expande y se valoriza.

Entre 1996-2000 las universidades públicas y privadas otorgaron 1060 diplomas (bachillerato, licenciatura o maestrías) en carreras relacionadas con comercio internacional. Mientras que solo en los años 2005 y 2006 se otorgaron 820 diplomas. Es decir, en dos años se graduaron casi un 80% más de estudiantes de los que se habían graduado en esos cuatro años mencionados. Asimismo, el tema del comercio exterior aparece ligado en múltiples combinaciones con las carreras de administración de empresas o administración de negocios, economía, derecho y relaciones internacionales.

Las combinaciones en las cuales se otorgaron más diplomas son la administración aduanera, comercio exterior o diplomas sobre comercio internacional. Otras combinaciones que aparecieron son los diplomas relacionados con negocios internacionales, negocios con énfasis

en comercio internacional, administración con énfasis en comercio exterior, relaciones económicas internacionales, derecho comercial y legislación aduanera.

Si se ve con mayor detalle, según los datos de CONARE, entre 1996 y el 2000 aparecen 16 carreras en las que se otorgaron diplomas. En ellas se destacan: la administración aduanera, portuaria, las relaciones internacionales, comercio internacional, administración de empresas con énfasis en comercio internacional, administración de negocios con énfasis en comercio internacional, mercadeo y comercio internacional, relaciones económicas internacionales. De los datos anteriores, con excepción de dos casos, la mayoría de carreras se brindan en universidades privadas.

Para el año 2005 habían surgido nuevas carreras tales como gerencia del comercio internacional, secretariado profesional con énfasis en educación comercial, derecho económico con mención en derecho comercial, entre otras. Para los años 2005-2006 hay 34 carreras de las cuales siete se ofrecen en Universidades públicas y las 27 restantes corresponden a universidades privadas.

Para el primer periodo señalado, (1996-2000) el tipo de diploma más otorgado es el de Bachillerato. Las universidades que se destacan por el número de diplomas son, en el sector público, la Universidad de Costa Rica y, en el sector privado, la Universidad Metropolitana Castro Carazo. Esto, sobre todo en Administración aduanera, junto con la Universidad Braulio Carrillo, la Universidad Internacional de las Américas, en el tema de comercio internacional y la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Durante los dos últimos años seleccionados otras universidades, tanto públicas como privadas, otorgaron diplomas. Entre las universidades privadas que se destacan por el número de diplomas otorgados están: la Universidad de las Ciencias y el Arte de Costa Rica, la Universidad Adventista de Centroamérica y la Universidad Latina de Costa Rica<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Datos tomados de la biblioteca de CONARE.

### 3.5 La dolarización del saber<sup>28</sup>.

Las profesiones están habilitadas para crear mercados cuando definen –exitosamente- nuevos problemas. De esta manera usan su experticia y lenguaje propios. Siguiendo a Bourdieu, el asunto consiste en generar una creencia, mediante terceros, para que la gente invierta en el nuevo conocimiento.

En el apartado anterior se argumentó que se produjo una profesionalización y modernización dentro del sector estatal de comercio exterior. Pero no fue ese el único cambio que se constató. La dinámica de importación de saberes estatales se reflejó también en un proceso de dolarización del saber y en una tendencia hacia la institucionalización de nuevos parámetros de mercado sobre el sector público.

Lo que se quiere decir, es que las prácticas de remuneración del ministerio apuntan hacia una institucionalización de una relación de desigualdad salarial según el saber. Lo anterior se expresa en dos indicadores. Primero, en las diferencias salariales de los funcionarios que laboran en vínculo con organismos internacionales (concretamente con la OMC) y en segundo lugar, cuando se comparan los salarios de los negociadores con los de los otros puestos.

---

<sup>28</sup> Se refiere a dolarización como el valor indexado del saber experto “en función de los recursos simbólicos que puedan movilizar sobre el mercado norteamericano”. Tomada de (Dezalay y G.Garth, 2002:89).

Tabla No. 5  
Relación de puestos y salarios COMEX 2003 y 2008

Categoría	2003	2008
Ministro	683,350	947,000
Viceministro	655,750	908, 950
Asesor B		288, 700
Consultor	223,650	314,700
Profesional 1	154,850	235,650
Profesional 4	198,150	281, 700
Asistente C	173,550	245,950
Técnico 1 a 3	133,550	209,550
Oficinista 1 a 4	100, 450	159,800
Negociador OMC	1,284.413	2,002,875
Asistente de negociador OMC		956,500
Jefe de delegación	999,000	999,000
Negociador 1	433,582	603,503
Negociador 2	601,287	834,100
Negociador 3	696,730	965,318

Fuente: COMEX Presupuestos Ordinarios enviados a la Asamblea Legislativa años 2003 y 2008. Tablas tituladas: Relación de Puestos de Cargos Fijos 2003 y Resumen de requerimientos de recursos humanos para 2008. Corresponde con salarios base, no incluye incentivos ni cargas.

Vale destacar, por un lado, que para el año 2003, la diferencia salarial entre un negociador OMC y un negociador “corriente” (o sin esa categoría), ya sea en categoría 1, una diferencia de 850 mil colones menos o, en la categoría de negociador 3, cuya remuneración está estipulada en 587 mil colones menos que el negociador categoría OMC.

Si bien, esto no es nuevo dentro del sector público, se trataba más bien de casos excepcionales más que de prácticas con aspiración a generalizarse. Además, la distorsión entre salarios con estándares externos se aceptaba en la medida en que los recursos para pagarlos provenían del exterior, mientras que en el caso de COMEX, aunque el estándar es internacional los fondos son nacionales.

Independientemente de la procedencia de los recursos, las desigualdades salariales, ocasionadas por distintos estándares de valoración, producen distorsiones en toda la estructura sociocupacional de una institución. Nótese por ejemplo, para el año 2003 que la diferencia

salarial entre un negociador OMC y el Ministro o Viceministro de la institución asciende a más de 600 mil colones a favor del primero. Diferencia que continúa aumentando para llegar a más de un millón de colones en el año 2008.

Por otro lado, aumenta la valorización del saber ligado a ciertas tareas comerciales, como lo indica el hecho de que la categoría de profesional 4, en el año 2003 tiene estipulado un salario menor a 200 mil colones mientras que la de negociador 3 se estipuló en más del triple de esta última<sup>29</sup>.

### **3.6 La trayectoria del TLC con Estados Unidos**

A continuación se traza la ruta general que siguió la idea de firmar un tratado entre Costa Rica y Estados Unidos. Se fundamenta la afirmación de que se trató de un proyecto propiciado por una comunidad epistémica que también recibe el apoyo de personalidades de los dos partidos políticos que, hasta el año 2002, habían tenido el mayor caudal electoral.

El TLC no irrumpe repentinamente en la agenda de la política pública centroamericana en el año 2001, tal como podría parecer a simple vista. Este proyecto de ley forma parte de un proceso, en el cual, inicialmente algunas élites centroamericanas lo gestionaron activamente, mientras los gobiernos y/o congresos estadounidenses se mostraron reacios a promoverlo. Posteriormente, el proyecto fue promovido directamente en nuestro país en el segundo periodo de gobierno de George Bush (hijo), pero mientras algunos sectores nacionales preferían un tratado bilateral solo con Estados Unidos, fue el gobierno, de dicho país, quien promovió el formato multilateral de un tratado regional (La Nación 13 de julio de 2001).

Aparentemente la idea de firmar un TLC se convierte en un tema de política pública el 27 de abril del año 2001, en la III Cumbre de las Américas en Québec Canadá Cuando los presidentes del área le manifiestan oficialmente al presidente George Bush su interés en suscribir un acuerdo comercial. No obstante, dicha propuesta fue más bien la culminación de

---

<sup>29</sup> Puede apreciarse en la tabla que para el año 2008 la diferencia salarial entre un negociador 3 y un profesional 4 asciende a más de 680 mil colones más para el primero, lo cual significa más del doble.

un largo camino en el cual se da una confluencia de actores, procesos institucionales y contextos nacionales e internacionales.

Veinte días antes de esa petición formal, por parte de los países centroamericanos, había sido el mismo Robert Zoellick, Representante Comercial de Estados Unidos, quien durante la VIII Reunión Ministerial del ALCA, el 7 de abril de 2001 en Buenos Aires, había hecho la invitación a los ministros de comercio del área, (en el caso costarricense al Ministro de Comercio Exterior, Tomás Dueñas), a “explorar” la posibilidad de un tratado de libre comercio (La Nación 28 de abril de 2001). Pero tres años antes de la misma solicitud, esta idea había sido planteada públicamente por los presidentes centroamericanos, en mayo de 1997, al presidente Bill Clinton a propósito de su visita a Costa Rica para participar en la III Cumbre de presidentes del istmo con motivo de la creación del ALCA. Esto ocurrió durante la administración de Figueres Olsen (1994-1998), en Costa Rica, pero no fructificó la propuesta.

Cuando Pacheco de la Espriella asume la administración del país, la política de comercio exterior tenía más de una década de haber tomado la dirección hacia la apertura comercial.

En materia de tratados de comercio preferenciales, mientras que en el periodo 1961- 1991 el único tratado firmado por Costa Rica fue el que dio origen al Mercado Común Centroamericano; entre 1994 y 2007 se firmaron nueve tratados comerciales (Comunicados de Prensa del COMEX). De esos nueve acuerdos preferenciales seis se firmaron entre 1994-2004.

Además Costa Rica se había involucrado en otros procesos comerciales de distinta amplitud, incluyendo la participación del gobierno en el ALCA (El Financiero 12 de agosto 2002).

El acuerdo centroamericano no responde a una decisión espontánea y unánime de los gobiernos del istmo, pues algunos gobernantes, como el costarricense, en el periodo 2000-2001 impulsaron abiertamente un tratado bilateral solo con Estados Unidos. Así, a un año de finalizar su mandato, el presidente costarricense Miguel Ángel Rodríguez, en una entrevista a La Nación, valoró como positivo y viable que Costa Rica se planteara la posibilidad de negociar solo y no en conjunto con Centroamérica. Esto, porque preveía difícil la negociación

al requerir el acuerdo de todos los países, lo cual facilitaría que si Estados Unidos veía que no avanzaban las negociaciones preferiría tratar solo con Costa Rica (La Nación 28 de abril de 2001).

Tres meses después, en julio del año 2001, en una gira a Washington y en el marco de un encuentro con empresarios y políticos, Rodríguez planteó abiertamente la posibilidad de que Costa Rica negociara directamente un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Esto, en caso de que el Congreso norteamericano no autorizara la legislación de la Autoridad de Promoción Comercial o vía rápida<sup>30</sup>, requerida para agilizar las negociaciones comerciales (La Nación 13 de julio de 2001).

No obstante las gestiones de Rodríguez a favor de un tratado bilateral entre Estados Unidos y Costa Rica no fructificaron, tal y como él mismo argumentó, porque a los estadounidenses les convenía más promover un tratado regional (La Nación 28 de abril 2001). Este último si contaba con la aceptación norteamericana, como lo evidencia el hecho de que el Presidente norteamericano impulsa la negociación aún sin haber obtenido la venia del Congreso para tramitar acuerdos comerciales<sup>31</sup>.

El TLC con Estados Unidos es un proyecto sumamente polémico que tomó al menos cuatro administraciones gubernamentales para su cabildeo y su aprobación. Si bien la negociación puede considerarse muy veloz, porque se realizó en 14 meses, el envío del proyecto al Parlamento tomó 17 meses más. A pesar de que Pacheco impulsó el proyecto desde inicios de su administración, y lo hace con toda la energía de un gobierno entrante, a la mitad de su periodo estaba dispuesto a desistir del mismo, debido a la fuerte oposición social que generó el mismo. En la tabla no. 10 se presenta un resumen de las etapas por las que pasó su tramitación.

---

<sup>30</sup> En esa misma gira, Rodríguez se reunió con una organización que promueve la cooperación y la apertura económica denominada: Consejo de las Américas, también se reunió con la Asociación Nacional de Manufactureros o fabricantes y con la Fundación Heritage, que promueve la libre empresa y la libertad individual (La Nación, 13 de julio de 2001).

<sup>31</sup> La TPA se aprobó el 22 de agosto de 2002 (EF180802).

### 3.6.1 Los talleres exploratorios o talleres técnicos

En setiembre de 2001 funcionarios de alto nivel de los países de la región acordaron realizar una serie de talleres técnicos, esto con la finalidad de intercambiar información, aclarar ciertos puntos y crear las bases para un posible tratado comercial con Estados Unidos. De los cuales el interés más general, según señalaron, fue la eliminación de las barreras comerciales a escala mundial e impulsar el libre comercio (COMEX, diciembre de 2001, Comunicado de Prensa no.170).

Se llevaron a cabo seis talleres técnicos entre noviembre del 2001 y setiembre del 2002 cuyas características más relevantes son las siguientes:

- Se basaron en el intercambio de experiencias de cada país en torno a los tratados de comercio firmados conjuntamente, mecanismos de coordinación gubernamental y consulta a la sociedad civil
- No se abordaron todos los temas sino especialmente el de acceso a mercados, compras del sector público, medidas sanitarias y fitosanitarias y servicios. En menor medida derechos laborales y ambientales.
- Pusieron mucho énfasis en discutir la estructura del proceso de negociación y el calendario
- En los últimos tres talleres se nota mucho interés centroamericano en el tema de la asistencia técnica para ser planteada a los Estados Unidos como un tema paralelo en las negociaciones.
- Permitieron compartir y delimitar expectativas de cada país sobre el proceso de negociación

En el sexto taller técnico se llevó a cabo una discusión en torno a la estructura de negociación y al calendario sin llegar a tomar ningún acuerdo y dejando esa definición en manos de los jefes de negociación de cada país. Para esto los representantes se reunieron en noviembre del 2002 y acordaron la estructura final y el calendario que luego fue anunciado por los ministros de comercio en el lanzamiento formal del proceso, en enero del 2003.

Es importante destacar que en todos estos talleres técnicos participó el representante comercial para América Latina y el Caribe, de los Estados Unidos lo cual sugiere que se daba por supuesto el consenso entre centroamericanos sobre la negociación con Estados Unidos.

En materia de organización de la negociación y calendarización se acordó lo siguiente:

- Llevar a cabo el proceso durante un año, con nueve mesas de negociación a realizarse una en cada país centroamericano y en Estados Unidos
- Se establecieron cinco grupos o mesas de negociación que fueron las siguientes:
  - a) acceso a mercados, b) servicios e inversión, c) compras de sector público y propiedad intelectual, d) ambiental y laboral, e) solución de controversias y disposiciones institucionales.
- Hacer la negociación en base a propuestas y contrapropuestas sobre los temas, en el idioma de cada cual, con interpretación simultánea y con la responsabilidad del anfitrión sobre los asuntos logísticos y atención del sector privado.
- Tener flexibilidad para acoplar el esquema de negociación a los recursos humanos disponibles
- Se creó un grupo de trabajo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias a petición de Estados Unidos con miras a atender problemas de comercio de productos agropecuarios
- Se creó un comité para la generación de capacidades comerciales, a petición de los centroamericanos y con la participación de los representantes de instituciones internacionales interesadas en apoyarlo.

Hubo dudas sobre establecer o no un grupo específico para el sector textil y sobre la mecánica de rondas de negociación en contraste con la de reuniones sucesivas según grupos o meses de negociación.

### 3.6.2 Las rondas de negociación

De enero a diciembre del año 2003, el ministro de comercio exterior, Dr. Alberto Trejos, lideró, junto con la Embajadora Especial de Negociaciones, Anabel González, nueve rondas de negociación formales y dos rondas adicionales que culminaron el 25 de enero de 2004.

Inicialmente se planearon nueve rondas de negociación al final de las cuales se esperaba cerrar el proceso de negociación regional. Las mismas se llevaron a cabo entre enero y diciembre del año 2003. En ese periodo se pueden distinguir los siguientes momentos:

- Las definiciones de parámetros y conceptos a partir de las cuales se llevaría a cabo la negociación.
- El conocimiento de un texto básico de discusión ( de la ronda primera a la quinta).
- La elaboración de acuerdos regionales y la identificación de áreas controversiales por país (especialmente en las sexta a octava ronda).
- El cierre de acuerdos regionales centroamericanos y bilaterales entre Estados Unidos y cada país con excepción de Costa Rica, durante la novena ronda.
- El segundo cierre de negociación con Costa Rica en enero 2004.

#### 3.6.2.1 La primera etapa: los documentos de base

Veáse a continuación el desglose de temas abordados durante las primeras cuatro rondas de negociación.

Tabla No. 6  
Rondas de negociación I, II, III, IV y V

Ronda, fecha y lugar	Asuntos principales
Ronda No. 1 Fecha del 27 de enero de al 31 de enero de 2003 Lugar: San José Costa Rica	-Instalación de los grupos de negociación -Formas de organización -Cronograma futuro -Tratado Estados Unidos y Chile -Mecanismo de cuarto adjunto
Ronda No. 2 Fecha: 24-28 de febrero 2003 Lugar: Cincinatti, Ohio, Estados Unidos	-Definición de parámetros de negociación -A partir del tratado firmado con Chile, Estados Unidos presentó sus propuestas de textos de capítulo en: trato nacional, textiles, reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, comercio electrónico, compras del sector público, propiedad intelectual y sobre disposiciones institucionales la parte sobre disposiciones iniciales, transparencia y administración del tratado.
Ronda No. 3 Fecha: 31 de marzo a 4 de abril Lugar: San Salvador, El Salvador	-Definición de parámetros de negociación -Centroamérica presentó contrapropuestas de negociación a Estados Unidos en las mismas áreas en que ellos hicieron las suyas con excepción de textiles y propiedad intelectual pero incluyendo también, agricultura, compras del sector público, solución de controversias. -Centroamérica presentó una propuesta parcial sobre el capítulo de propiedad intelectual con derechos de autor y derechos conexos. -Estados Unidos presentó propuesta de texto sobre: telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios y disposiciones institucionales y propuesta parcial sobre disposiciones finales. -Se presentan diferencias sobre la modalidad de negociación de la desgravación arancelaria -Centroamérica presenta 60% de líneas arancelarias en forma conjunta y el resto de listas por país. Se acuerdan cuatro canastas de desgravación arancelaria.
Ronda No. 4 Fecha: 12 -16 de mayo 2003 Lugar: Hotel Marriott, Ciudad Guatemala	-Estados Unidos presenta propuesta en materia laboral, la parte pendiente en materia ambiental, los temas de incumplimiento y suspensión de beneficios del capítulo de solución de controversias ambientales, comerciales y laborales. -Centroamérica hace contrapropuesta en materia de propiedad intelectual, excepciones generales y disposiciones finales.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Centroamérica presenta propuesta de capítulo de salvaguardias.</li> <li>-Estados Unidos propone Acuerdo de Cooperación Ambiental Multilateral con el istmo como instrumento jurídico independiente del tratado y centrado en la cooperación.</li> <li>-Centroamérica y Estados Unidos presentan sus propuestas de reglas de origen específicas para la mayoría de mercancías con excepción de sectores de textiles e industriales. También medidas disconformes, medidas a futuro para los capítulos de inversión y servicios y los anexos de la cobertura del capítulo de compras del sector público.</li> </ul>
<p>Ronda No. 5 Fecha: 16-20 junio 2003 Lugar: Tegucigalpa, Honduras</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Centroamérica presenta sus contrapropuestas en materia laboral y ambiental, observancia de los derechos de propiedad intelectual y antidumping y se tiene así la mayoría del texto base de negociación.</li> <li>-Etapa de transición entre la presentación normativa y el inicio de las negociaciones</li> <li>-no se alcanzan acuerdos sobre ninguno de los capítulos del tratado</li> </ul>

Fuente: Tomado de Anabel González, 2006 y Comunicados del COMEX.

Si se analiza esta tabla junto con los aspectos más controversiales para cada área temática se nota que a la altura de las primeras cinco rondas no se habían alcanzado acuerdos sobre ninguno de los capítulos del tratado, tal y como lo señaló la jefa del equipo (González, 2006:23).

Si se comparan las convergencias y divergencias por tema, tal y como ella lo presentó, se nota que donde hubo más puntos en común en esta fase fue en los temas de acceso, medidas sanitarias, compras del sector público, comercio transfronterizo de servicios y servicios financieros.

Y en contraste, desde inicio del proceso los temas donde hubo más divergencias fueron los temas de propiedad intelectual, ambiental, laboral, disposiciones institucionales y defensa comercial. No obstante lo anterior, el número de aspectos conocidos durante estas primeras rondas que no despertaron mayores divergencias fueron más que los aspectos en que se presentaron diferencias. Esto está relacionado, según señaló la misma jefa de negociaciones

con el hecho de que la estrategia que siguieron fue avanzar a partir de los temas menos conflictivos y dejar para el final los aspectos más controversiales (González, 2006:13).

### 3.6.2.2 Segunda etapa: Consolidación de los beneficios del programa de la Cuenca del Caribe

En la siguiente tabla se nota que el avance en acuerdos durante la sexta y séptima ronda fue casi nulo y que la tensión aumentó considerablemente.

Tabla No. 7  
Rondas de negociación VI, VII

Ronda	Asuntos principales
Ronda No. 6 Fecha: 28 de julio-1 de agosto Lugar: Nueva Orleans, Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Las partes alcanzan acuerdo y cierran dos capítulos del tratado: comercio electrónico, administración aduanera y facilitación de comercio</li> <li>-Se logran acuerdos sobre derechos de autor y derechos conexos del capítulo de propiedad int.</li> <li>-Primera vez que se incluye y Centroamérica acepta propuesta en materia de anticorrupción dentro del capítulo de transparencia del tratado.</li> <li>-Centroamérica acepta que temas laboral y ambiental se formen parte del tratado y no de un convenio aparte.</li> <li>-Acuerdos sobre estructura institucional de crear consejos en materia ambiental y laboral</li> <li>-Propuesta centroamericana de crear mecanismos de solución de disputas en materia laboral y ambiental</li> </ul>
Ronda No. 7 Fecha: 15-19 de setiembre 2003 Lugar: Managua, Nicaragua	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Únicamente fue posible cerrar el capítulo de salvaguardias</li> <li>-Dos capítulos no pudieron cerrarse porque Estados Unidos no tuvo posibilidad</li> <li>-Hubo acuerdos en materia de marcas e indicaciones geográficas, propiedad intelectual, solución de controversias y disposiciones institucionales</li> <li>-Se evidencian dos áreas claras de conflicto en materia de propiedad intelectual: patentes e información no divulgada.</li> <li>-Se definieron canastas de desgravación arancelaria para sector agrícola.</li> </ul>

Fuente: Tomado de Anabel González, 2006 y de Comunicados del COMEX.

Al finalizar la séptima ronda se habían logrado aprobar tres capítulos del tratado, lo que generaba mucha presión sobre las metas que se habían planteado los negociadores. A esta altura del proceso estaba clara la tensión en torno a ciertos aspectos de la desgravación arancelaria, agricultura, textiles, propiedad intelectual y servicios.

Es importante separar la octava ronda porque en el marco de ésta, pero sobre todo fruto de los eventos para su preparación, el proceso sale del estancamiento de las rondas anteriores acelerándose el ritmo de los acontecimientos.

Tabla No. 8  
Ronda VIII

Ronda	Aspectos principales
Ronda No. 8 Fecha: 20-24 de octubre 2003 Lugar: Houston, Texas, Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Se concluyó la negociación de los capítulos de inversión y de compras del sector público</li> <li>-Avances en temas como: trato nacional, reglas de origen, en textiles las disposiciones de la salvaguardia específica, en servicios financieros y en materia laboral.</li> <li>-No pudo reunirse el grupo de solución de controversias y disposiciones institucionales</li> <li>-Estados Unidos retiró formalmente la propuesta sobre entrada de personas de negocios en el marco del tratado.</li> <li>-En materia de desgravación arancelaria mientras los estadounidenses querían concluir con el sector industrial los centroamericanos querían avanzar en materia agrícola.</li> <li>-Ministro de Comercio hace indagatoria sobre expectativas norteamericanas de negociación del sector de servicios en telecomunicaciones según se lo pide el presidente Pacheco, después de la visita del representante comercial Zoellick para condicionar el avance del TLC a esta inclusión.</li> <li>-Se alcanzó la consolidación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).</li> <li>-Discusión de los mecanismos de salvaguardia especial agrícola (precio o volumen)</li> <li>-Se acordó el 96% de las reglas de origen específicas en el sector industrial</li> <li>-En sector textil el principal avance fue en la confirmación de Estados Unidos de su posibilidad de evaluar la acumulación con países con los que se tienen acuerdos comerciales.</li> </ul>

### 3.6.2.3 El cierre de negociaciones

En esta etapa se pueden distinguir dos momentos: el cierre de negociaciones del resto de países centroamericanos el 17 de diciembre del año 2003 en la novena ronda de negociación, tal y como se había planificado. Y el cierre para el caso costarricense que se llevará a cabo en enero del año 2004.

Tabla No. 9

Ronda No. IX. Costa Rica se retira

Ronda	Asuntos Tratados
Ronda No. 9 Fecha: 8-12 diciembre 2003 Lugar: Washington, D.C. Estados Unidos	Hubo avances en: Acceso a mercados: sobre trato nacional Régimen de origen: en algunas reglas de origen específicas pendientes -Paquetes específicos de negociación en servicios y Costa Rica avanzó en telecomunicaciones pero no en seguros -En propiedad intelectual: tratados pendientes, marcas, derechos de autor y derechos conexos -En compras del sector público: “se logró acuerdo sobre la exclusión de los programas de compras a la pequeña y mediana empresa de la cobertura del capítulo” p.42 -En solución de controversias y disposiciones institucionales: acuerdo en capítulo de transparencia y se retomaron temas rezagados. -Se acumulan temas pendientes en materia de agricultura, textiles, servicios, propiedad intelectual y Estados Unidos avanza bilateralmente con los países. -Al octavo día de la ronda Costa Rica presenta propuestas en las materias pendientes y al día siguiente los demás países cierran el proceso de negociación mientras los costarricenses se retiran del proceso sin cerrar, el 17 de diciembre de 2003.

Fuente: Tomado de Anabel González, 2006 y de Comunicados de prensa del COMEX.

### 3.6.3 Después de la negociación

El 5 de agosto del año 2004 tanto Trejos como sus colegas (de los países integrantes del acuerdo), firmaron oficialmente el documento.<sup>32</sup> A partir de ese momento, los distintos países centroamericanos fueron uno a uno sometiendo el proyecto a sus respectivos poderes legislativos: El Salvador, el 17 de diciembre del 2004; Honduras, el 3 de marzo; Guatemala, el 10 de marzo; República Dominicana, el 6 de setiembre; y Nicaragua, el 10 de octubre, los últimos cuatro países en el año 2005. En Estados Unidos la Cámara de Representantes del Congreso aprobó el Tratado el 27 de julio de 2007, poco después de que lo hiciera el Senado.

En Costa Rica el debate y posicionamiento en torno al TLC, posterior a la firma del acuerdo, contrasta con lo ocurrido durante el propio proceso de negociación. Si bien durante el 2003 algunos sectores se manifestaron en oposición al proyecto, la oposición se fue construyendo en forma paulatina y sostenida, después del cierre de las rondas de negociación.<sup>33</sup>

Durante el 2005 el debate nacional sobre el proyecto se agudizó, aumentaron las presiones a favor y en contra del envío del proyecto a la Asamblea Legislativa y continuó la protesta social. En medio de la controversia a favor y en contra del TLC, el presidente de la República designó una Comisión de Notables con el fin de obtener “una opinión de carácter general no vinculante sobre el Tratado... principalmente sobre si el citado Tratado es un instrumento que coadyuve a los objetivos de desarrollo integral del país” (Informe de Notables, 2005)

La Comisión referida fue integrada por las siguientes personas (en orden alfabético): Álvaro Antillón Salazar, Franklin Chang Díaz, Rodrigo Gámez Lobo, Gabriel Macaya Trejos y Guido Villalta Loaiza. Dicha comisión trabajó durante sesenta días a partir del 17 de julio del año 2005 y emitió un criterio el 16 de setiembre del mismo año.

---

<sup>32</sup> Según un comunicado de prensa del COMEX, los Ministros de Comercio firmaron el Tratado el 28 de mayo de 2004 en las instalaciones de la Secretaría de la OEA en Washington. La diferencia sustancial entre una fecha y otra radica en que en la primera no está incluido en el Tratado la parte atinente a República Dominicana, que sí está incorporada en el documento que se firmó en agosto, esa vez en la Casa Blanca en Estados Unidos.

<sup>33</sup> Durante la negociación un diputado del PAC presentó un recurso de amparo con el objetivo de conocer el texto que estaba siendo negociado. El ministro Trejos defendió la necesidad de mantener en secreto los contenidos de la negociación a los efectos de no atentar contra los intereses del país. Ver: Sala Constitucional, expediente 03-004544-0007-C0-9 de mayo de 2003, folio 16.

Después de 17 meses de controversia, el 22 de octubre del año 2005, el presidente de la República envió el TLC para su consideración por parte de la Asamblea Legislativa.

Tabla No. 10

## Síntesis de trayectoria del proyecto del TLC con Estados Unidos en Costa Rica

FASE	ACTIVIDADES	DURACION	ELEMENTOS DE CONTEXTO
Cabildeo en Estados Unidos	1997 Propuesta inicial Abril 2001 Estados Unidos lo anuncia 22 agosto 2002. Aprobación de TPA <sup>34</sup> en Estados Unidos.	1994-2001	Gestiones de Figueres Olsen y Rodríguez. Echeverría a favor de un TLC con Estados Unidos.
Preparación	Talleres exploratorios de los países centroamericanos.	Setiembre 2001 a noviembre 2002.	Fin de una administración y comienzos de la siguiente.
Negociación	9 rondas de negociación para todos los países de Centroamérica y una más para Costa Rica.	Enero 2003 febrero 2004	Segundo año de administración Pacheco de La Espriella.
Firma	Traducción del tratado. Firma de países centroamericanos el 28 de mayo 2004. Firma con República Dominicana el 5 de agosto 2004.		División interna del equipo de gobierno, renuncia el equipo económico y los negociadores. -Polémica nacional en torno constitucionalidad o no del proyecto de ley-
Envío a la Asamblea Legislativa	-Presidente nombra comisión de notables para elaborar informe. -Envío del proyecto 22 de octubre 2005.	17 de julio a 16 de setiembre del 2005.  -14 meses para el envío	-Último año de gobierno de Pacheco. -Campaña electoral. -Oscar Arias hace campaña Pro TLC. -Se habla de referendo. -Diputados presionan por el

<sup>34</sup> Autoridad de Promoción Comercial o vía rápida requerida para agilizar las negociaciones comerciales.

			envío del proyecto. - Grupos favorables al proyecto refuerzan campaña.
Discusión Legislativa	-Inicia discusión del proyecto. -Se inician las audiencias. -Discusión sobre votación requerida.	-Diciembre 2005 pero se congela hasta elecciones nacionales. -6 de abril 2006.	-Elecciones nacionales en 2006. -TLC punto clave en agenda electoral. -Polarización nacional.
Referendo	-Tribunal Supremo de Elecciones acogió la solicitud de ciudadanos para convocar al referendo por iniciativa popular. (Resolución 790-E-2007). Al día siguiente, el Presidente de la República, Oscar Arias, anunció que convocaría al referendo por decreto presidencial. -Se realiza 7 de octubre 2007.	12 de abril  -Convocatoria oficial el 12 de julio (decreto 13-2007).	-Marcha multitudinaria de oposición (febrero) -Polarización nacional -Memorando escrito Vicepresidente en julio para la campaña del SI provoca escándalo en setiembre.  -Resultado: favoreció al SI 51.7% frente al 48.3% del NO.

Fuente: Elaboración propia con base en la prensa nacional.

## **CAPITULO CUARTO**

### **COMUNIDADES EPISTÉMICAS Y SOCIALIZACIÓN PROFESIONAL**

En este capítulo se argumenta la existencia de una serie de foros e instituciones internacionales que se convirtieron en espacios de socialización profesional, donde se elaboran, comparten y difunden visiones sobre las causas y las soluciones posibles a problemas. Sin tener en cuenta el surgimiento de estos espacios es difícil entender la dinámica de las nuevas generaciones profesionales y el surgimiento de nuevos actores estatales en los contextos nacionales.

En ese sentido se identifican las instituciones, los grupos e individuos que le sirvieron de referencia, tanto nacional como internacionalmente al equipo negociador del TLC con Estados Unidos. Esto, como una manera de profundizar la constitución de nuevos actores y comprender las relaciones actuales entre el saber y el Estado.

En este capítulo se sostiene que dos instituciones internacionales y dos regionales jugaron un papel clave para la socialización de ideas de los negociadores costarricenses. En el campo internacional: la OMC y la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. Y en el área regional: el INCAE y la Academia de Centroamérica.

Se argumenta también que con diferentes matices todas estas instituciones de referencia comparten un esquema de pensamiento surgido al calor del contexto internacional de cambio de fines de los años setenta. Contexto en el cual las instituciones son producto y a la vez promueven una serie de valores con tendencia a universalizarse sobre el Estado, el comercio y la economía.

#### **4.1 Los espacios de Socialización Internacional: del Consenso de Washington a la OMC**

La creciente interdependencia entre las políticas de los Estados ha aumentado la necesidad de instituciones globales, así como el papel que estas juegan en la creación de reglas del juego. Tres de las más influyentes instituciones globales de los últimos cuarenta años son el FMI, el Banco Mundial y la OMC.

Las instituciones globales surgen con misiones comprometidas con la defensa de los intereses públicos en campos específicos de acción. El FMI con la estabilidad financiera, el Banco Mundial con el desarrollo y la OMC con la equidad en el comercio internacional. Sin embargo, en determinados periodos se rigen de acuerdo a las presiones y los intereses de los principales accionistas que las gobiernan o a determinados esquemas mentales vigentes, “echando mano” con frecuencia tanto a creencias ideológicas como a los conocimientos producidos con aspiraciones científicas.

Un ejemplo al respecto, lo constituye el conjunto de medidas denominada como Consenso de Washington impulsadas en la década del ochenta y consolidadas como propuesta en los noventa.

Fue en noviembre de 1989 en una reunión en el Instituto de Economía Internacional entre los ministros de economía de diversos países latinoamericanos, representantes de organismos financieros internacionales y funcionarios del Gobierno Norteamericano que surge con ese nombre el denominado Consenso de Washington el cual, constituye un conjunto de políticas recomendadas a los países latinoamericanos. La base de las recomendaciones fue presentada en un documento que John Williamson elaboró titulado “Lo que Washington quiere decir por reforma de la política económica“, este contaba con el respaldo del gobierno de los Estados Unidos y de los organismos financieros internacionales (Moreno,2004: 151).

Sea que a este paquete de recomendaciones se le considere el punto más visible de una revolución neoliberal (Harvey, 2005) o sea considerado parte central de un cambio en el modelo económico (Bulmer, 1998 Segovia sf: 20) se ha convertido en un punto de referencia para aludir a un cambio de época en las políticas de la región.

Aunque debe de hacerse la distinción entre tres procesos diferentes: la crisis económica agudizada por la crisis de la deuda, las reformas económicas y el impacto de las mismas; en Costa Rica la crisis y las reformas estructurales se dieron en forma paralela en los ochenta, mientras en muchos otros países las reformas se realizan después de lograda la estabilización de la crisis.

Según un estudio hecho en nueve países donde se aplicaron estas reformas, se encontró una diversidad de formas, ritmos e impactos que asumen. Mientras que Chile, Argentina, Perú y Bolivia se convirtieron en “reformadores radicales” en contraste con países “reformadores cautos” como México, Brasil, Costa Rica, Colombia y Jamaica (Stallings y Pérez, 2000:74).

El consenso de Washington puede verse como la cristalización de un cambio de paradigma, el cual toma fuerza a partir de la crisis de la deuda, a mediados de los ochenta. Esto, en gran parte por la necesidad que ésta impuso de generar un superávit comercial y de aplicar un nuevo enfoque al sector externo. Lo cual se hizo sustituyendo la intervención del Estado por las fuerzas del mercado y el desarrollo hacia adentro por el crecimiento basado en las exportaciones. A partir de ciertas metas comunes el consenso “ofrece a los países que apliquen el nuevo paradigma buenas perspectivas de tasas de crecimiento altas y sostenibles, una vez introducidas las reformas necesarias” (Bulmer, 1998:24).

Bulmer Thomas resume las principales reformas en las siguientes<sup>35</sup>:

- a) La liberalización del comercio como piedra angular.
- b) Una depreciación del tipo de cambio real para producir aumento del precio relativo de los productos de exportación.
- c) Una modernización tecnológica.
- d) Una reducción de la inflación a los niveles internacionales, estabilizándola.
- e) Una reforma fiscal que reduzca el gasto y aumente el ingreso.
- f) Una reducción del costo de mano de obra en el sector formal vía la reforma del mercado laboral.
- g) Una reforma de los mercados de capital interno que buscan eliminar restricciones y desregular en busca de un alza en las tasas de interés real y un incremento del ahorro interno (Bulmer, 1998:25-28).

---

<sup>35</sup> A partir del documento de Williamson, 1990 otros autores como Moreno Brid, Pérez y Nápoles resumen diez recomendaciones de política económica del Consenso de Washington que incluyen las destacadas por Bulmer Thomas y otras más que aluden al gasto público, la privatización de las empresas paraestatales, la desregulación y los derechos de propiedad. (Moreno y otros 2004:151)

Aunque la reforma económica forma parte de un conjunto más amplio de factores que configurarán el nuevo modelo económico, según Segovia, las variantes más definidas del modelo en Centroamérica son la costarricense y la salvadoreña, pues, a su juicio el primer caso se acerca más a la propuesta del Consenso de Washington, por su orientación a las exportaciones no tradicionales a partir de una política de tipo de cambio realista (Segovia, sf: 20)

En Costa Rica varios analistas estudiaron los impactos de las reformas económicas incluidas en los programas de ajuste estructural (Raventós, 1995 y 1997; Hidalgo, 1996, 1996; Sojo, 1998; Villasuso, 2000; Ulate, 2000; Cordero, 2000; Hidalgo, 2003).

Anabelle Ulate establece dos momentos diferentes. El primero, denomina las condiciones iniciales e incluye los años anteriores a 1980 y el periodo de estabilización de la crisis de la deuda externa o crisis económica. Y un segundo momento, arranca en 1986 y constituye el inicio de las reformas estructurales. No obstante lo anterior, la autora afirma: “el periodo de estabilización sentó las bases de las reformas económicas en Costa Rica”. Y además que los objetivos de mediano plazo de este periodo fueron los siguientes: cambiar la estructura productiva orientándola hacia las exportaciones no tradicionales; fomentar el ahorro interno; racionalizar el tamaño del sector público; reducir el costo del ajuste para los grupos de bajos ingresos. Estos objetivos se tradujeron en una serie de medidas de fomento de las exportaciones, atracción de inversión extranjera, revisión del Tratado de Integración con Centroamérica, barreras comerciales “en términos de un arancel ad valorem, inclusión en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, y adopción de una política cambiaria flexible (Ulate, 2004:23-26).

La misma autora hace un análisis de la distancia o cercanía que han tenido las reformas económicas costarricenses respecto del llamado Consenso de Washington. Donde mostró cómo en siete de los puntos hubo coincidencia, en dos casos hubo diferencias en la aplicación de los instrumentos, en dos temas las reformas costarricenses han ido más allá y en otras áreas, como la privatización de empresas públicas, hubo divergencias desde el inicio (Ulate, 2000:36).

Pero el Consenso de Washington también puede visualizarse como parte de las estrategias que utilizan los actores en las disputas por acceder al Estado, tal y como lo plantean Dezalay y Garth (2002).

Según estos autores la credibilidad del emergente Consenso y luego el ajuste estructural se basó en un experimento realizado a partir de las relaciones establecidas entre economistas norteamericanos y economistas latinoamericanos.

El primer ingrediente del Consenso fue esa socialización compartida entre economistas de Estados Unidos y economistas de países no desarrollados que realizaron lo que los autores denominaron -siguiendo a Bourdieu- una inversión escolarizada. Es decir, en una época en que reinaba el keynesianismo en la disciplina económica (1950) el grupo marginal que no creía en ese enfoque, invirtió en matemáticas, procedimientos sofisticados y economía pura para dar la batalla contra lo que consideraba eran los ensayistas de Harvard (Dezalay y Garth, 2002:45).

Este grupo, de la Universidad de Chicago, inicialmente marginado, tanto dentro del campo académico de la economía en Estados Unidos como políticamente, construye alianzas políticas internas, invierte internamente en desarrollar ciertas destrezas, e internacionalmente en formar contrapartes potenciales en los países latinoamericanos. También invierte en lazos con medios de comunicación y gana poder dentro de la profesión de la economía en Estados Unidos.

Paralelamente una generación de estudiantes de economía de la Universidad Católica de Chile deciden estudiar en la Universidad de Chicago, donde producen un proceso de importación y exportación de saber que, con el acceso al Estado, se tradujo en políticas públicas durante la dictadura de Pinochet (Dezalay y Garth, 2002:45-46).

En Costa Rica quienes, desde distinto punto de vista, destacaron el papel de las ideas en el proceso de cambio que ha vivido el país fueron Doryan, (1990) y Raventós, (1995).

Mientras para el primer autor la crisis económica aparece como la responsable principal en el período 1982-1986 de la modificación de creencias e ideas de la élite política (Doryan, 1990), la segunda, destaca el rol que jugaron los técnicos nacionales intermediando entre los especialistas internacionales, los cuales trajeron las nuevas ideas y medidas económicas y el Gobierno.

Interesa destacar algunas características analizadas por Raventós respecto de la instancia denominada por el mismo Gobierno como equipo económico del ajuste. Esto en la medida en que constituye, en algunos aspectos, el antecedente más inmediato de lo que será más tarde el equipo negociador del TLC con Estados Unidos.

Se pueden destacar tres aspectos: su lugar en la institucionalidad, las características del grupo que lo compuso y las implicaciones políticas de la forma en que funcionó, según concluyó la autora.

Respecto de lo primero se destacó su papel protagónico en el periodo que ella analizó 1985-1995 y el carácter informal y discrecional del Presidente para conformarlo.

En relación con las características de sus miembros se destacó su homogeneidad disciplinaria al estar mayoritariamente formado por economistas, adscribir una racionalidad técnica y el hecho de compartir, además, una ideología del desarrollo basada en el Consenso de Washington.

Los convenios con el Fondo Monetario Internacional fueron firmados por el Presidente del Banco Central y el Ministro de Hacienda tal y como está estipulado. Los préstamos del ajuste estructural fueron negociados por un equipo económico cuyas cabezas visibles fueron el Ministro de Planificación, el Presidente del Banco Central, el Ministro de Hacienda y en algunos casos participó la Vicepresidencia de la República, el Ministro de Economía y el de Comercio Exterior<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> El Ministerio de Planificación aparece como la institución directiva en los PAE 1 y 3. Mientras que en el PAE II el Ministerio de Hacienda tuvo la batuta. Hubo conflictos durante la administración Monge Álvarez y de Arias Sánchez entre el Ministro de Planificación y el Presidente del Banco Central a raíz de las negociaciones del ajuste

Respecto de la forma en que operó es importante destacar la segmentación de la negociación entre espacio público y privado, el cual se tradujo en lo que la autora denominó secretismo y ausencia de documentos de acceso público a los lugares y momentos en que se produjeron los acuerdos.

Mecanismo este último, que por un lado, facilitó a los organismos internacionales cierto poder impositivo y, por otro lado, el equipo económico nacional se reservó un margen de maniobra que usó discrecionalmente según sus intereses (Raventós, 1997:118).

En relación con los efectos de esta instancia de formulación de políticas vale la pena mencionar que según el análisis del debate legislativo hecho por Raventós para el periodo mencionado, inicialmente las medidas propuestas encontraron alguna resistencia entre los diputados. Y en la práctica ocurrió una especie de división del trabajo entre políticos y técnicos, la cual fue desfavorable para los primeros y, sobre todo, para el sistema político costarricense, según concluyó la autora. Esto porque se subordinó el debate político al técnico: los aspectos centrales del programa de ajuste le correspondieron a los negociadores técnicos mientras el discurso de los políticos se circunscribió a la lucha por el uso de los fondos y beneficios del préstamo. De tal forma que además se postergó el debate ideológico (Raventós, 1995:222).

#### 4.1.1 La USTR<sup>37</sup>

La misión de la USTR dice “La política comercial americana trabaja por la apertura de mercados a través del mundo para crear nuevas oportunidades y aumentar los estándares de vida para las familias los agricultores, manufacturas, trabajadores, consumidores y negociantes.” ([www.ustr.gov](http://www.ustr.gov) 17 de mayo 2009).

---

estructural con el Banco Mundial. En ambas ocasiones el conflicto ocasiona la renuncia de los ministros de planificación de ambas administraciones, Juan Manuel Villasuso y Ottón Solís. Lo anterior está documentado en Doryan, 1990 y Raventós, 1995.

<sup>37</sup> La información de este apartado fue tomada de la página Web de la oficina: [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov) Consultada en junio 2009.

La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos es parte de la oficina ejecutiva del Presidente y es responsable de coordinar el comercio internacional, de mercancías, la política de inversión directa y supervisar las negociaciones con otros países. Esta oficina fue fundada en 1962 y tiene agencias en Washington, Génova y Bruselas. Fue creada a través de legislación aprobada por el Congreso con la finalidad de producir un mayor balance entre las competencias domésticas y los intereses internacionales en la formulación y negociación de la política comercial de los Estados Unidos, dándole a la figura del Representante Comercial autoridad para hacer negociaciones comerciales según lo establecido directamente por la legislación (Act) o en otros casos previa autorización del Presidente.

La figura empezó denominándose como Representante Comercial Especial y siendo parte de la oficina ejecutiva del Presidente Kennedy. Para la década del setenta, el Congreso expandió las responsabilidades de esta oficina y la hizo disponible tanto para el Congreso como para el Ejecutivo. En el periodo del presidente Ford, la figura del Representante Comercial asumió nivel de gabinete.

En 1979 pasó de ser una representación comercial especial a constituirse en la Representación Comercial de los Estados Unidos, donde centralizó la gestión de la política y la negociación del comercio internacional. Además, fue a partir de entonces que se designó al Representante Comercial como el principal consejero y jefe con autoridad para hablar por el Presidente en los acuerdos y en la política comercial. Asimismo, como respecto del impacto del comercio internacional sobre las otras políticas del gobierno de Estados Unidos.

La responsabilidad es ejercida en conjunción con el Departamento de Comercio que existe desde principios del siglo pasado y el cual monitorea conforme a los acuerdos comerciales de los cuales Estados Unidos es parte.

En esa década a través de un memorando separado se delimitaron ciertas representaciones en organismos internacionales entre el Departamento de Estado y el Representante Comercial, donde se asignó a la primera, el papel más importante dentro de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD).

En 1988 una nueva legislación volvió a aumentar el estatus de la Representación Comercial y reforzó la asociación entre el Congreso y el Ejecutivo para conducir la política comercial de los Estados Unidos asignándole, entre otras cosas la Presidencia del Comité de Política Comercial. En esta ocasión la Declaración del Congreso iba en el sentido de que la USTR debería ser la representación mayor en cualquier cuerpo establecido por el Presidente. Esto para aconsejarlo en políticas económicas en general, en las cuales, predominaran los asuntos comerciales y, además, la cual debiera estar incluida en todas las cumbres económicas y otras reuniones, donde el comercio sea un tópico principal. Finalmente, esa legislación elevó la responsabilidad a la USTR de implementar las acciones bajo la sección 301, sujetas a direcciones específicas si acaso del Presidente.

Hoy día, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos es una agencia de más de 200 profesionales que tienen décadas de experiencia especializada en asuntos comerciales y regiones del mundo.

A parte de estas instancias gubernamentales desde 1974 se estableció un sistema de comités asesores del sector privado en política comercial y éste se ha venido fortaleciendo en las siguientes legislaciones comerciales (trade acts). Este sistema de 26 comités y aproximadamente 700 asesores, proveen información antes de las negociaciones, durante y después para la implementación administración de los mismos acuerdos.

Los asesores son recomendados por representantes del Congreso, asociaciones y múltiples fuentes.

Los últimos representantes comerciales son los siguientes.

Tabla No. 11  
Últimos Representantes Comerciales

<b>Periodo</b>	<b>Representante Comercial</b>
1997-2000	Charlene Barshefsky
2001-2005	Robert B. Zoellick <sup>38</sup>
2005-2006	Rob Portman
2006	Susan C. Schwab

Fuente: [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov) 17 de mayo, 2009.

En la ley promulgada en 1994, con la cual se cierra la Ronda de Uruguay, se establece que la USTR tiene responsabilidad de ser guía para todas las negociaciones bajo los auspicios de la OMC. Luego durante la realización de acuerdos como el NAFTA y otros en la OMC se expandieron las responsabilidades de la USTR.<sup>39</sup>

El 3 de mayo del año 2000 el COMEX emitió un comunicado de prensa titulado “Reconocen labor de Costa Rica en materia de legislación sobre Propiedad Intelectual según el Informe de la sección especial 301 del USTR” (COMEX , 3 de mayo de 2000, CP-052) .

De manera tal que la USTR jugó, durante el periodo de estudio, un papel muy importante en la difusión de las políticas comerciales que Estados Unidos quiso promover. Y el gobierno costarricense convirtió esa instancia gubernamental estadounidense en un punto de referencia y una fuente de parámetros para las políticas nacionales.

<sup>38</sup> Otra posición influyente es la de Peter F. Allgeier que fue designado desde el 5 de octubre del año 2005 como Embajador y Representante Permanente de Estados Unidos en la OMC. Antes de esto había sido Diputado de la Oficina del Representante Comercial, nombrado en esa posición por el Presidente Bush y ratificado por el Senado en mayo del año 2001. Antes de entrar a la USTR en junio de 1980, fungía como economista internacional con la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID). Siguió la carrera de oficial y recibió máximos reconocimientos en 1988, el gobierno de Reagan.

<sup>39</sup> Luego en el 2000 dentro de la USTR se crearon dos posiciones nuevas: el Jefe Negociador de Agricultura y el Asistente del Representante Comercial de Estados Unidos para Asuntos Africanos.

#### 4.1.2 La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La OMC nació en 1995 como sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) creado en 1948 y, al cual, Costa Rica se adhiere tras un proceso de negociaciones que comenzaron en 1986 y concluyeron en 1990. En ese periodo los países miembros del acuerdo estaban llevando a cabo la Ronda de Uruguay 1986-1994, la cual constituye el último periodo de negociaciones multilaterales realizadas en el marco del GATT y que concluyen con los acuerdos de Marrakech, donde se decide la creación de la OMC.

Se autodefine como “un foro para la negociación de acuerdos encaminados a reducir los obstáculos al comercio internacional y a asegurar condiciones de igualdad para todos, y contribuye así al crecimiento económico y al desarrollo...” Este foro cuenta con 153 miembros y “sus principios fundamentales siguen siendo la apertura de fronteras, la garantía del principio de nación más favorecida y del trato no discriminatorio entre los miembros” ([www.omc.org](http://www.omc.org) 11 mayo de 2009).

Se trata de una instancia de negociación internacional cuya legitimación se ha construido a partir de una relación causal directa entre apertura comercial y desarrollo. Tal como reza la portada de su página Web:

“La apertura de los mercados nacionales al comercio internacional, con excepciones justificables o con la flexibilidad adecuada, fomentará y favorecerá, el desarrollo sostenible, el bienestar de las personas, reducirá la pobreza y promoverá la paz y la estabilidad”.

La principal instancia de toma de decisiones de la OMC son las Conferencias Ministeriales que se celebran cada dos años y, en la cual, participan los 153 países miembros. La estructura organizativa cuenta además con el Consejo General, este se conforma por todos los miembros y tres Consejos específicos en comercio de mercancías, comercio de servicios y un consejo de los aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual. Aparte de estos órganos e instancias de encuentro y socialización existe un importante número de comités y grupos de trabajo especializados encargados de los distintos acuerdos.

De manera que la OMC, cuya sede principal está en Ginebra y cuenta con más de 700 funcionarios, no solo constituye una fuente de relaciones y contactos entre agentes nacionales y extranjeros, donde se intercambian visiones acerca de las causas y soluciones de los problemas. Un ejemplo lo constituyen la Conferencias Ministeriales.

Tabla No. 12  
Conferencias Ministeriales de la OMC

<b>Conferencias</b>	<b>Conferencias</b>
Inaugurada el 1 de enero 1995	IV Doha, Qatar 9-13 noviembre 2001
I Singapur 9-13 diciembre 1996	V Cancún México 10-14 setiembre 2003
II Ginebra 18-20 mayo 1998	VI Hong Kong 13-18 diciembre 2005
III Seattle 30 noviembre- 3 de diciembre 1999	

Fuente: COMEX CP-166 y [www.omc.org](http://www.omc.org)

La OMC también suele generar espacios en los cuales se tiene acceso, por relaciones previas, a los procesos de socialización. Esto cuando los agentes realizaban sus estudios de especialización, cuando efectuaron pasantías o visitas como representantes gubernamentales. De esta manera, se difundieron ideas y se construyeron -poco a poco- visiones compartidas acerca de las políticas.

Un ejemplo al respecto lo constituye el debate multilateral del periodo 1972-1992 acerca de si el comercio internacional en servicios debería ser gobernado por las reglas del Acuerdo General en Tarifas y Comercio (GATT) o no. Se trata de una discusión, analizada por Drake y Nicolaidis, (1992), en torno a la cual se produce la convergencia entre ideas e intereses de diversos actores, donde se produce un cambio del régimen del tratamiento de los servicios y el comercio a nivel internacional. Según estos autores en los ochenta ocurrió una revolución en la forma de ver la realidad social que se manifestó en un cambio en el discurso comercial.

Comercio en servicios se convirtió en tema de agenda global. Se redefinió cómo los gobiernos piensan acerca de la naturaleza de los servicios, su movimiento a través de las fronteras, sus roles en la sociedad y los objetivos y principios de acuerdo a los cuales ellos deberían ser gobernados. En palabras de los autores “Los gobiernos cambiaron sus mentes y redefinieron sus intereses a causa de los análisis influyentes de una comunidad epistémica, entendida como un “grupo de expertos con creencias de causas y principios compartidos, pruebas de validez compartidas y un proyecto político común” (Drake y Nicolaides, 1992:38)

Cuando se habla de comunidades epistémicas suele aludirse al carácter internacional de las mismas y a la difusión de ideas extranjeras adoptadas desde países del norte hacia países del sur. Sin embargo, suele ser menos analizado el arraigo nacional que necesita la comunidad epistémica internacional para que sus ideas sean acogidas nacionalmente.

En nuestro país se tomó la decisión de apostar a la participación en el GATT desde mediados de los ochenta, concretamente en el año 1986 y esa decisión se mantiene y toma fuerza en la década del noventa.

Tres indicadores de la importancia atribuida a esta participación lo constituyen decisiones como las siguientes:

- La definición de la OMC como instancia privilegiada y prioritaria de participación del gobierno costarricense.
- La constitución de un equipo de funcionarios y negociadores con incidencia reconocida dentro de la OMC como se verá más adelante.
- La incursión decidida y abierta de la Embajada Costarricense en Estados Unidos en la promoción de actividades comerciales.

En relación con lo primero, nótese que Costa Rica participa activamente en varios de los grupos formales e informales de la OMC, tales como los siguientes: Grupo Cairns, Grupo G19, Grupo Amigos de la NAMA, y Grupo de Colorado. Grupo de solución de diferencias<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> El Grupo Cairns está constituido por 17 países exportadores como Nueva Zelanda, Canadá y Australia entre otros y se ha ocupado de acercar el tema de agrícola al foro multilateral. El Grupo G19 elaboró una contrapropuesta frente al tema de los subsidios agrícolas de los países más desarrollados. El Grupo NAMA trata el tema de los productos industriales, no agrícolas. El Grupo de Colorado reúne los países interesados en el tema de

Llama la atención como en el periodo 1986-1994, el espacio de las negociaciones comerciales que se da por supuesto es el espacio multilateral, el cual se gesta en el marco del GATT. No obstante, en el periodo 1995-2001, a pesar de la creación de la OMC, proliferan las iniciativas de construir otros espacios de negociación comercial de diverso alcance geográfico, como lo son los tratados hemisféricos, regionales y bilaterales.

A continuación se presenta una lista de titulares de comunicados de prensa del COMEX, los cuales dan una idea de la importancia que los gobiernos del periodo estudiado le atribuyeron a este espacio internacional, punto de referencia para las acciones estatales en materia de comercio exterior.

Tabla No. 13. Ejemplos de la participación de Costa Rica en la OMC 2002-2003

Fecha	Acción	Número de Comunicado
14/05/01	Costa Rica mejora significativamente el acceso a su mercado dice la OMC.	CP-130
08/05/01	Costa Rica presentará el Examen de Política Comercial en la Organización Mundial de Comercio.	CP-129
08/05/01	Informe de la sección especial 301 del USTR reconoce pasos positivos en la implementación de la legislación de propiedad intelectual.	CP-128
15/06/01	OMC evalúa a Costa Rica sobre propiedad intelectual. <sup>1</sup> El Grupo Cairns está constituido por 17 países exportadores como Nueva Zelanda, Canadá y Australia entre otros y se ha ocupado de acercar el tema de agrícola al foro multilateral. El Grupo G19 elaboró una contra-propuesta frente al tema de los subsidios agrícolas de los países más desarrollados. El Grupo NAMA trata el tema de los productos industriales, no agrícolas. El Grupo de Colorado reúne los países interesados en el tema de facilitación de comercio. Y Costa Rica también participó en grupos sobre inversión y antidumping o apoyando los llamados temas de Singapur (inversión, transparencia en la contratación pública, facilitación de comercio y competencia). Tomado de Llobet, sf:3).	CP-138
26/06/01	Exitosa presentación de Costa Rica ante la OMC sobre la legislación de propiedad intelectual.	CP-139
28/08/01	Director General de la OMC visita Costa Rica.	CP-150
30/04/02	Mejora calificación de Costa Rica en propiedad intelectual.	CP-194
03/02/03	Reunión plurilateral de altos funcionarios de la OMC sobre la Agenda de Desarrollo de Doha, Costa Rica junto con Canadá presiden la reunión	CP-280
28/03/03	Costa Rica dentro del grupo que podría definir la Ronda de Doha	CP-302
25/08/03	Costa Rica sede del Seminario Regional de la OMC sobre facilitación de comercio	CP-351

Nota: No incluye visitas oficiales ni participación en disputas.

Fuente: Comunicados de Prensa del COMEX.

---

facilitación de comercio. Y Costa Rica también participó en grupos sobre inversión y antidumping o apoyando los llamados temas de Singapur (inversión, transparencia en la contratación pública, facilitación de comercio y competencia). Tomado de Llobet, sf:3).

El ALCA por ejemplo, es una iniciativa que corre paralela a las Conferencias Ministeriales de la OMC. Se trata de una propuesta lanzada por el presidente de los Estados Unidos, George Bush en junio de 1990. Uno de los negociadores señaló que en este proyecto lo que estaba en juego en última instancia era la redefinición del mapa de las alianzas políticas y económicas en el orden mundial posterior a la finalización de la guerra fría (Roberto Echandi, 1995:11).

Tabla No.14  
Cumbres del ALCA

ALCA
I-Cumbre de las Américas o Cumbre de Miami diciembre 1994
Santa Cruz de la Sierra 1996
II Cumbre de las Américas, Santiago abril 1998
V Reunión Ministerial del ALCA 29-10-99
III Cumbre Québec abril 2001
Reunión Ministerial en Buenos Aires 16-04-01

Fuente: Comunicados de COMEX CP-022; CP-122; (Tussie, 2002)

#### 4.1.3 Los negociadores en la OMC

En Costa Rica, en relación con la apuesta y la incidencia en el foro multilateral, se deben tomar en cuenta dos indicadores importantes: por un lado la socialización de algunos funcionarios en las ideas y esquemas de funcionamiento difundidos por la OMC y por otro lado la participación directa de estos funcionarios en puestos claves de la misma organización. En el período que más tratados bilaterales y regionales se impulsaron en nuestro país, funcionarios políticos influyentes hicieron afirmaciones como estas:

“Lo esencial es tener siempre presente que el futuro no reside en los tratados comerciales bilaterales, ni en el MCCA, ni aun en el ALCA<sup>41</sup>, por más importante que sean transitoriamente, sino en la OMC” (Lizano, 2001: 18).

Tabla No. 15  
Participación de la Embajadora Especial de negociaciones comerciales  
en las actividades de la OMC

Negociador	Fecha y actividad	Tipo de participación
A-G	Enero 1991-enero 1997 Actividad gubernamental <sup>42</sup>	Dirección participación en proceso del ALCA Presidencia Grupo de Trabajo sobre Inversión
		Dirección de negociaciones en Ronda de Uruguay
		Dirección de participación en diferencias GATT / OMC ante el Órgano de Apelación: caso textil Estados Unidos y caso del banano régimen europeo de importación de banano
	Febrero 1997-mayo 1998 Actividad privada Consultora InverCOMEX	Conferencias para la OMC sobre comercio exterior e inversión extranjera
	Mayo 1998 - abril 2001 Actividad gubernamental <sup>43</sup>	Dirección y participación nueva ronda de negociaciones multilaterales de la OMC
		Dirigir participación en ALCA y grupo de inversión y solución de controversias.
		Conducción grupo sobre comercio y trabajo en Reunión Ministerial Seattle.
RE	1986-1994	Conferencista y consultor de la OMC entre otros.
AP		Participó en negociaciones de ingreso de Costa Rica al GATT, en negociaciones de la Ronda de Uruguay y de ALCA.

Fuente: Hojas de vida de cada negociador.

Nota: No incluye los cursos de capacitación recibidos por los negociadores en la OMC.

La tabla anterior permite ver que al menos tres de los negociadores del TLC con Estados Unidos tenían larga experiencia de participación en el foro de la OMC, no solo como negociadores ejerciendo representación institucional sino también como consultores o

<sup>41</sup> En Costa Rica, durante el año 2002, mientras se realizaron los llamados talleres técnicos para preparar la negociación del TLC centroamericano con Estados Unidos, ya se había participado en once reuniones del comité de negociaciones comerciales del ALCA (COMEX, CP- 2-9-02). Y en el año 2003, año de la negociación de dicho tratado, COMEX notificó su participación en al menos otras diez reuniones relacionadas con este proyecto (ALCA).

<sup>42</sup> Como Directora de Negociaciones Comerciales del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica

<sup>43</sup> Fungía como Viceministro de Comercio Exterior.

conferencistas. Esto sin mencionar los cursos de capacitación que recibieron y reciben los funcionarios del COMEX.

En la siguiente tabla se anotan algunas posiciones y logros costarricenses dentro de la OMC destacados por COMEX en el periodo 1999-2006

Tabla No. 16  
Costa Rica en la OMC 1999-2006

Fecha	Logros de Costa Rica en la OMC
04-05-01	La OMC eligió al costarricense Ronald Saborío como presidente del grupo de trabajo sobre contratación pública
18-02-02	La OMC alcanza consenso sobre Presidencias de órganos de la nueva ronda de negociaciones. Ronald Saborío electo hoy Presidente de Contratación Pública
13-02-03	Ronald Saborío fue reelecto por el Consejo General de la OMC
14-02-03	Ministros de 24 países inician conversaciones informales sobre la OMC en Japón. Costa Rica fue invitado a presentar los temas de desarrollo.
28-03-03	Costa Rica dentro del grupo que podría definir la Ronda de Doha.
25-08-03	Costa Rica sede del Seminario Regional de la OMC sobre facilitación del comercio
12-2-04	El Consejo General de la OMC eligió a Ronald Saborío Presidente del Comité de Acuerdos Regionales.
28-04-04	Se eligió al costarricense Ernesto Fernández Presidente del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC.
3-11-05	Costa Rica sede del Foro Global sobre asistencia técnica y fortalecimiento de la capacidad institucional en comercio y ambiente.
031105	Costa Rica sede del Foro Global sobre asistencia técnica y fortalecimiento de la capacidad institucional en comercio y ambiente

Fuente: Comunicados de prensa de COMEX.

La participación de Costa Rica en estas instancias ha sido públicamente reconocida como un hallazgo por altos funcionarios costarricenses y por los mismos negociadores. En ese sentido no es de extrañar que se hayan hecho afirmaciones como las siguientes:

“El país tiene un peso desproporcionado en la OMC en comparación con su tamaño, debido a la buena labor de la Misión Permanente ante la OMC, que trabaja coordinadamente con los funcionarios de COMEX, en capital, lo cual marca la diferencia y permite que nuestra voz se escuche y se haga valer nuestras posiciones” (Llobet, sf:2).

La jefa del equipo negociador escribió “Finalmente, la OMC ha tenido un impacto muy importante en el campo institucional en Costa Rica. Por un lado, ha promovido el mejoramiento, modernización y transparencia del régimen de comercio exterior. Por otro, ha contribuido a fortalecer el Estado de Derecho en el país. Ésta es quizás su contribución más importante, pues éste es un requisito indispensable para el desarrollo de toda nación” (Al Día, 7 de agosto de 2003).

## **4.2 Los espacios de Socialización Locales**

En este apartado se afirma que existen dos espacios colectivos de socialización locales que fueron puntos de referencia clave en el proceso de socialización de los negociadores: el INCAE y la Academia de Centroamérica.

### **4.2.1 El Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE)**

Si la OMC y la USTR apostaron al discurso de la apertura comercial el INCAE lo hizo por educación gerencial como un factor significativo para definir el destino de un país.

Una mirada a la historia de este instituto muestra que en su surgimiento en los años sesenta -y su posterior consolidación- confluyen al menos tres situaciones: el interés de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard (HBS) de formar escuelas de administración de empresas en otros países, el apoyo a la creación de instituciones definidas como estratégicas, que realizaba la AID y el hecho de haber vinculado la creación de tal escuela en Centroamérica a la iniciativa del Presidente Kennedy de promover la integración regional a través de la Alianza para el Progreso <sup>44</sup>(Colburn Editor, 2001).

---

<sup>44</sup> En Colburn 2001 se recogen una serie de ensayos sobre la historia del INCAE. En Colburn y Montiel, esta idea se atribuyó al Presidente Kennedy quien visualiza la creación de una escuela de administración de empresas

Para efectos de esta investigación interesa destacar algunos detalles del origen de la misma, su evolución e impacto en la región, su auto-percepción y su relación con el TLC con Estados Unidos.

Surgimiento: La idea de crear el INCAE aparece asociada a la visita del Presidente John F. Kennedy a la reunión de Presidentes en San José, Costa Rica el 18 de marzo de 1963, donde se compromete a fortalecer la educación, la integración regional y mercado común centroamericano.

El 24 de octubre de 1966, casi 3 años después de la visita de Kennedy, se concluye el trámite legal para establecer el INCAE en Nicaragua y el 8 de enero de 1968 se inicia el primer Programa de Maestría en Administración de Empresas (MAE I) con 42 estudiantes de seis países. Esto, aun sin contar con el campus cuya construcción estuvo lista en junio del año 1969. La primera graduación se dio en el año 1970.

Destáquese el hecho señalado por (Cabot Lodge, 2001) de que la División que le encomendaron en la Escuela de Negocios de Harvard tenía a su cargo la supervisión de las escuelas de administración de empresas que habían ayudado a crear en Filipinas, India, Turquía y posteriormente en Irán y, que la implantación en Centroamérica de una escuela semejante, se acompañó de un estudio de tres años sobre ¿cómo se introduce el cambio en las comunidades rurales? Estudio éste último, realizado por él y el arzobispo de Veragua Panamá, Marcos Mcgrath. Del cual, a su vez surgieron una serie de estudios de caso, se publicó el libro *Engines of Change* (1970) que sirvió de inspiración para la creación de la Fundación Interamericana; que se convertiría en una generosa donante para el INCAE (Cabot Lodge, 2001).

---

dentro del compromiso asumido en la reunión de Presidentes de Centroamérica en marzo 1963. Mientras que en otro ensayo del mismo documento, escrito por Cabot Lodge este afirma que fue el quien siendo director asistente de la División de Actividades Internacionales de la Escuela de Negocios de Harvard aprovechó su relación con Walt Rostov, Jefe de Planificación de Políticas del Departamento de Estado para proponerle la idea de insertar la creación de tal escuela en Centroamérica como parte de la iniciativa gubernamental de impulsar el mercado común centroamericano y la Alianza para el Progreso.

La forma en que se creó el instituto muestra un procedimiento exitoso puesto que la idea se pone en marcha en abril de 1963 y el 30 de julio del año siguiente se estaba conformando el consejo directivo del INCAE. Primero se consultaron empresarios estadounidenses con liderazgo y conocimiento de Centroamérica, con ellos se elaboró una lista de empresarios de la región, luego se contacto con algunos de ellos en forma muy selectiva y se hizo una labor de persuasión especial con el lider más accesible; el salvadoreño don Francisco de Sola, quien fungiria como presidente del consejo directivo del instituto hasta su muerte (1963-1983).

Luego se llevaron a cabo dos seminarios de cinco semanas para “prefabricar” los egresados del INCAE a través de la capacitación gerencial que brindó un equipo de profesores y estudiantes de Harvard (Cabot Lodge, 2001).

De la capacitación inicial a 200 empresarios se fue ampliando el alcance y de la maestría se pasó al doctorado. El carácter residencial del programa, el método de análisis de casos; a través del cual se vinculó la investigación y la enseñanza, su vocación de incidencia en el cambio y el no haberse alejado de Harvard<sup>45</sup> son algunos de los argumentos que esgrimen los incaístas cuando explican el éxito de este instituto regional.

A lo anterior habría que agregar su capacidad para crear híbridos a partir de distintos saberes como por ejemplo estableciendo vínculos entre economía, finanzas y administración, ó administración y política pública.

Previas conversaciones y acuerdos con el Presidente costarricense Rodrigo Carazo, en setiembre de 1981 el Consejo Directivo escoge a Costa Rica como el sitio para establecer el segundo campus del INCAE. Iniciativa apoyada también por el Presidente Monge Alvarez quien realizó gestiones para que se condone al instituto la deuda del terreno para la construcción del campus universitario. El cual se inaugura en abril de 1984 en Alajuela, Costa Rica.

---

<sup>45</sup> Según consta en su historia el 30 de junio del año 1972 se finalizó el contrato formal que le habia dado origen a su relación con Harvard pero al año siguiente se creó el Centro de Asesoramiento permanente con el Harvard Institute for International Development (HIID) (INCAE, Colburn y Montiel, 2001:16).

El INCAE poco a poco expandió su influencia hacia diversos países de América Latina incluyendo socios en Ecuador, Venezuela, Paraguay y Uruguay, entre otros; de manera que ya desde 1995 la mayoría de sus graduados provenían fuera de Centroamérica y Panamá.

Su misión: Las consecuencias socioeconómicas del terremoto de Managua en 1972 llevaron al INCAE a incursionar puntualmente en la asesoría en la política pública de ese país sede del instituto. Incursión que iría aumentando conforme la década de los ochenta se acompañó de la consolidación del triunfo sandinista en el país sede del instituto y a nivel regional de una crisis socioeconómica de gran envergadura.

Desde ese periodo el INCAE pone énfasis en la función política del empresariado, se fomentan más sistemáticamente las relaciones entre sector público y privado y se amplían las áreas y temas de interés del instituto (Quant, 1988).

De manera tal que, en el contexto de los años sesenta, a pesar de que desde el surgimiento el INCAE recibió apoyo del gobierno estadounidense y la AID con finalidades políticas muy claras, se puede decir que la institución tenía un énfasis en la educación gerencial hasta inicios de los años ochenta. Década a partir de la cual la visión y misión de la institución se amplía hasta llegar a formularse tal y como lo está hoy día: “una institución multinacional privada de enseñanza superior, que sin fines de lucro, se dedica a la docencia e investigación en el campo de la administración y la economía para, desde una perspectiva mundial, entrenar y formar individuos capaces de asumir con éxito los más altos cargos gerenciales a nivel latinoamericano” (Quant, 1988).

Lo anterior se busca a través de tres actividades clave:

- Programas de maestría en áreas consideradas como fundamentales para el desarrollo de América Latina
- Programas y seminarios de capacitación ejecutiva
- Proyectos de investigación en pro de la competitividad de la región con un enfoque aplicado

Los incaístas consideran que parte de los objetivos de la institución es establecer puentes entre sectores y que para ello se requiere “ser políticamente neutral”. INCAE se define a sí mismo como una “Facultad de élite” y Michael Porter ha señalado que “su habilidad de ser un foro para presidentes y líderes empresariales lo hacen único en su quehacer”.

#### 4.2.1.1 El INCAE: su impacto y su relación con el TLC de Estados Unidos

A fines de los ochenta se afirmó que era demasiado temprano para evaluar los logros del Instituto y se señaló que uno de sus logros más significativos era haber propiciado el cambio de la gerencia familiar a la gerencia profesional, lo cual es un paso necesario para el crecimiento y la diversificación (Quant, 1988).

Más que un instrumento para mejorar la educación gerencial, el INCAE se valora a sí mismo como un catalizador del cambio. No se puede establecer una correlación entre su rol y el aumento del comercio en la región en las décadas del sesenta y setenta; como tampoco se puede establecer respecto del rol del Instituto en los reveses económicos de la década del ochenta. Si la educación gerencial puede ser un factor importante nunca es decisivo tal y como lo han reconocido los mismos incaístas (Quant, 1988).

Algunas de las contribuciones reconocidas por egresados o profesores del instituto por su visibilidad son las siguientes: primero, el gran número de maestros en Administración de Empresas, cuyo número anual es proporcional a la relación entre los graduados de la Escuela de Negocios de Harvard y la población de los Estados Unidos.<sup>46</sup>

En segundo lugar, la capacitación en seminarios cortos a gran número de ejecutivos<sup>47</sup> de la región en temas como “estrategia gerencial, agroindustria, administración de instituciones financieras, administración de la inflación, gerencia de exportaciones, administración del

---

<sup>46</sup> Hasta el año 1988 habían 1200 graduados solo en el programa más antiguo que es el de Maestría en Administración de Empresas (MAE). Se habla 80 graduados por año, cuya relación con la población nacional era similar a la de 800 graduados anualmente en la Escuela de Negocios de Harvard (Quant, 1988).

<sup>47</sup> Cuarenta mil según Quant, 1988.

cambio social y administración de la interrelación entre el sector público y el empresarial” (Quant, 1988).

En tercer lugar, haber introducido el estudio de las prácticas empresariales y el de caso, intercambiando casos de Harvard y Centroamérica. En cuarto lugar, haber construido una estructura institucional formal, con un comité por país que está conformado en un 95% por empresarios, gerentes y exalumnos de los cuales se elige un miembro que forma parte del Comité Directivo del INCAE.

Y en quinto lugar, desde el punto de vista de los graduados otro resultado positivo del INCAE es el “establecimiento de redes” pues a través del instituto han logrado hablar el mismo idioma y han surgido muchas empresas conjuntas y relaciones comerciales. Además a partir de las experiencias se han generado compañías del sector privado bien administradas, que son dirigidas por graduados del instituto y que sirven de modelo, como Hilasal en El Salvador o INCESA Standard en Costa Rica.

Fue en tiempos de crisis económica y de los cambios políticos que vivió Nicaragua, cuando el INCAE descubrió que “el éxito de las empresas no depende solo de una buena ejecución técnica por parte del gerente, ni de las oportunidades del mercado, sino también de una relación congruente de la política pública con las metas de la empresa. De este modo, influenciar la política pública es una nueva función política del empresariado. Si bien está establecido como un objetivo inicial de nuestra institución el aprender a manejar la interfaz entre el gobierno y el sector privado, la necesidad de ponerlo en práctica nunca se había sentido con tanta fuerza como en estos años de crisis” Se asumió que para fortalecer al sector privado se requiere ir más allá del mismo (Quant, 1988:10).

En esa perspectiva puede comprenderse la participación del INCAE en la promoción del dialogo entre diversos sectores y como sede de encuentros políticos de alto nivel en tres ocasiones. Primero en enero de 1988 se produce la Cumbre de presidentes centroamericanos por la paz en la región, celebrada en el campus del INCAE en Costa Rica. Ese mismo año, en

junio, el Presidente de Costa Rica, Óscar Arias Sánchez, recibe el Doctorado Honoris Causa del INCAE y pronuncia el discurso principal de graduación (MAE XX), Costa Rica).

Por segunda vez, el 26 de setiembre de 2002, se realiza en el Campus Walter Kissling Gam de Costa Rica, la reunión extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de Centroamérica, Panamá y Belice. Y hubo una tercera ocasión, en setiembre de 2005, que el INCAE sirve como sede para una cumbre de los jefes de Estado de Centroamérica.

Tabla No. 17  
Reconocimientos hacia el INCAE

Reconocimientos al INCAE
1994: INCAE recibe acreditación de la SACS (Southern Association of Colleges and Schools).
1999: INCAE recibe acreditación de la Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) (abril).
Stephan Schmidheiny escoge a INCAE como el lugar para anunciar la creación del Viva Trust (9 de octubre).
2004: Por primera vez INCAE aparece en el <i>ranking</i> del Financial Times de los programas MBA más importantes (26 de enero).
INCAE recibe acreditación EQUIS de la European Foundation for Management Development (31 de marzo).
2005: Por tercer año consecutivo la revista América Economía coloca a INCAE como la escuela número uno en su <i>ranking</i> anual de las escuelas de negocios de América Latina.
Setiembre: Por primera vez INCAE aparece en el <i>ranking</i> internacional de escuelas de negocios del Wall Street Journal, en el puesto número 10.

Fuente: INCAE, Historia del INCAE-Cronología<sup>48</sup>. En: <http://www.incae.ac.cr>

<sup>48</sup> A continuación se presentan algunos acontecimientos que muestran la amplitud de contactos que ha venido estableciendo esta institución y que la han convertido en un lugar estratégico del sector empresarial nacional y regional.

En enero del año 2001 el INCAE, junto con otras cinco escuelas latinoamericanas de administración, se une con la Harvard Business School para formar la Social Enterprise Knowledge Network (SEKN).

En febrero del año 2002 el CLACDS y el Media Lab del MIT anuncian la formalización del convenio de investigación Digital Nations para promover el desarrollo de Centroamérica. Además, estudiantes del INCAE, junto con estudiantes de la HBS, la Escuela de Economía de Estocolmo y la Escuela de Economía en Riga, Latvia, participan en un curso virtual sobre la microeconomía de la competitividad impartido por Michael Porter y coordinado por el CLACDS.

En setiembre del mismo año, se firma con LASPAU (organización afiliada con Harvard University y la OEA) un convenio por medio del cual se otorgan becas a estudiantes latinoamericanos destacados.

En el año 2003 el INCAE establece lazos con la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez), ofrece en Costa Rica el programa Master of Medical Management conjuntamente con Tulane University, y en Nicaragua el programa ejecutivo Aspectos Legales de los Negocios Internacionales, siendo este el tercer programa conjunto con el Georgetown University Law Center.

Su papel respecto del TLC con Estados Unidos: es importante notar que el INCAE pasó de ser una escuela de formación gerencial a convertirse en una institución que aspira a incidir directamente en la formulación y gestión de la política económica de la región. Y un indicador al respecto lo constituye la visita que promueve el instituto en octubre de 1995 de Michael Porter a Centroamérica y un mes después su reunión con los presidentes de los países centroamericanos en el INCAE, Costa Rica, y luego en Harvard.

En 1996, en el marco del mismo instituto se funda el Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS), del cual el Exministro de Comercio Exterior, Alberto Trejos, principal negociador del TLC con Estados Unidos, se convierte en Director General en el año 1998. En el año 2005, se publica el estudio de ocho volúmenes CLACDS-HIID-AVINA-BCIE sobre Centroamérica, en el cual participa Alberto Trejos como editor.

En junio de 1999 se lleva a cabo la presentación de la Agenda Centroamericana para el siglo XXI en una reunión BCIE – INCAE – Harvard para académicos, gobiernos y empresarios en Costa Rica<sup>49</sup>.

Este proyecto “Agenda Centroamericana para el Siglo XXI” del CLACDS y Harvard University Press, orientado a estimular la competitividad y el desarrollo sostenible, del cual ha formado parte el principal negociador del TLC con Estados Unidos, ha generado muchos comentarios, entre los cuales puede destacarse el que realizó la revista The Economist el 21 de junio de 1997:

---

En mayo de ese año, el INCAE firma sus primeros convenios de doble titulación con la Weatherhead School of Management de Case Western Reserve University, ESADE y Leipzig Graduate School of Management.

En abril del año 2005 se firma la alianza entre INCAE y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

En setiembre de ese año se firma el convenio BATCCA (British American Tobacco Caribbean & Central America) – INCAE que establece una cátedra de investigación denominada “Cátedra BATCCA de empresa social y responsabilidad social, empresarial”. Esta es la tercera cátedra establecida en INCAE. Las otras son la Cátedra Software AG y la Cátedra Walter Kissling Gam (de octubre 2003).

<sup>49</sup> Ese mismo se da la Graduación del MAE XXXVII como única maestría del INCAE ofrecida en Costa Rica. La última graduación del MEE como maestría fue en el año 2000 y del MAIT y del MARN como maestrías fue en mayo de 1998.

“El reciente intento de integración en Centroamérica es diferente y, en comparación con otras formas de vinculación regional en todo el mundo inusual. Se concentra no solo en el libre comercio sino también en políticas macroeconómicas comunes tales como la desregulación y la armonización de impuestos. En lugar de acudir a los economistas liberales de la Universidad de Chicago, como lo han hecho los reformadores localizados más al sur, los centroamericanos se inspiran en la Escuela de Negocios de Harvard y en el INCAE, otra institución con la misma mentalidad. Michael Porter, un Profesor de Harvard que se ha convertido en el gurú de economía de la región cree que la región debe concentrarse en reformas macroeconómicas que incrementen la productividad. Estimulados por seminarios mensuales dirigidos por el INCAE, que actúa como una especie de secretaria de reforma, los ministros están diseñando estrategias comunes para desregular, atraer inversiones, reformar sus sistemas de pensiones y, más convencionalmente unificar las redes eléctricas y de telecomunicaciones y construir caminos” (The Economist, 1997 citado por Colburn, 2001: 23).

La participación previa del ministro de comercio que negoció el TLC con Estados Unidos, dentro de este proyecto INCAE-Harvard permite conectar su acción dentro de esta reforma institucional inspirada en el pensamiento de economistas de Harvard y desde el sector empresarial regional.

Si bien el Ministro Trejos no es exalumno del INCAE, si pasó a formar parte de su staff desde 1998, se convirtió en decano y tiene la categoría de Profesor Pleno en dicha institución. La jefa del equipo negociador, Anabel González está citada en la lista de expertos del INCAE en materia de comercio ([www.incae.edu](http://www.incae.edu)).

#### 4.2.2 La Academia de Centroamérica<sup>50</sup>

Es un centro de investigación, fundado en 1969, definido como privado y sin fines de lucro, cuya sede está en Costa Rica y focaliza sus esfuerzos en la investigación y promoción de la política económica. Su visión es “Ser fuente de referencia ampliamente confiable para las

---

<sup>50</sup> Información tomada de la página: [www.academiadecentroamerica.or.cr](http://www.academiadecentroamerica.or.cr). Julio 2006.

autoridades públicas, entes privados y organismos internacionales en el tema de políticas económicas y sociales”.

Las áreas de interés prioritario de la Academia han sido: la política económica, el sistema financiero, pobreza y distribución de ingreso. Desde el 2003 la política de comercio exterior enfocada como apertura comercial y tratados de libre comercio también se convirtió en una de sus áreas prioritarias.

Como puede apreciarse en la tabla del anexo entre los integrantes de sus últimas juntas directivas<sup>51</sup>, se destaca la presencia de Eduardo Lizano, Ronulfo Jiménez, Rodolfo Quirós, Luis Mesalles, y Álvaro Cedeño.

Una de las críticas que se hizo a la Academia, durante la polarización nacional a propósito del TLC con Estados Unidos, fue el hecho de ser una instancia financiada con el aporte del Gobierno estadounidense, lo cual es parcialmente cierto. Su financiamiento proviene de las siguientes cuatro fuentes: a) del margen de contribución de los proyectos, de las donaciones y otras formas de financiamiento de proyectos por parte de entidades nacionales y extranjeras; b) de las cuotas de sus asociados; c) del rendimiento financiero de su patrimonio y d) de los convenios que ha suscrito con diversas organizaciones y fundaciones internacionales tales como las que aparecen en la tabla de anexo.

También se ha señalado que capacita a economistas quienes desempeñan puestos claves en los gobiernos de turno, lo cual es bastante claro. Una mirada a la lista de sus asociados evidencia la vocación política de los mismos ya que muchos de ellos se destacan por ocupar puestos en la alta jerarquía de las instituciones de gobierno y en los organismos internacionales, lo cual es destacado como carta de presentación en su página Web.

A manera de ejemplo véase la siguiente lista:

---

<sup>51</sup> Está organizada institucionalmente a través de una Asamblea de Asociados y una Junta Directiva. La primera define la política a seguir y la Junta Directiva, nombrada por la Asamblea, supervisa la ejecución de esa política y la marcha permanente de la institución. Para ello cuenta con cuatro comités uno sobre Proyectos y programas; el de Administración, el de Inversiones y el de Consecución de Recursos Financieros. Se cuenta con un personal reducido y especializado y la tendencia es a contratar personal en forma transitoria de acuerdo con los diferentes proyectos que se llevan a cabo. Ver al respecto Perfil Institucional en: [www.academiadecentroamerica.or.cr](http://www.academiadecentroamerica.or.cr)

Tabla No. 18  
Algunos socios de la Academia

Rodrigo Bolaños	Expresidente del Banco Central de Costa Rica y Exministro de Hacienda
Edna Camacho	Exviceministra de Hacienda y Directora Ejecutiva de CINDE
Jorge Corrales	Exsubcontralor de la República
Rodrigo Cubero	Economista del Fondo Monetario Internacional
Alberto Franco	Exrepresentante de Costa Rica ante el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Anabel González	ExJefe del Equipo de Negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos para Costa Rica y Directora de la División Agrícola de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
Claudio González Vega	Director del Programa de Finanzas Rurales de la Universidad Estatal de Ohio
Jorge Guardia	Expresidente del Banco Central de Costa Rica
Tomás Miller	Economista del Banco Interamericano de Desarrollo para FOMIN
Ricardo Monge	Presidente Fundación CAATEC, Exdirectivo del Banco Nacional de Costa Rica
Edgar Robles	Intendente de Pensiones (SUPEN)
Andrés Rodríguez-Clare	Profesor e Investigador de Pennsylvania State University
Alberto Trejos	Exministro de Comercio Exterior, Profesor de INCAE
Telmo Vargas	Exministro de Hacienda, Exvicepresidente BICSA
Vilma Villalobos	Exministra de Economía, Industria y Comercio

Fuente: [www.academiadecentroamerica.or.cr](http://www.academiadecentroamerica.or.cr)

En el año 2006 se destaca entre la lista de sus asociados, la presencia de Anabel González y Alberto Trejos, líderes del equipo negociador.

Observando la lista publicada para el año siguiente (periodo 2007-2008) se nota que la misma creció bastante con respecto a la del año 2006. Además en la segunda se suman otros personajes del comercio exterior como Francisco Chacón, consorte de Anabel González y Roberto Echandi, otro de los negociadores del TLC con Estados Unidos.

Por lo anterior, cabe afirmar que este centro de investigación fue convirtiéndose poco a poco en un lugar de referencia para la formulación de política comercial y para todos los

negociadores del TLC con Estados Unidos; puesto que tres de ellos se asociaron y otros como Pacheco, Llobet y Ocampo también participaron de actividades de la misma institución durante el periodo 2001-2007, sin llegar a convertirse en asociados.

La Academia se autodefine como una instancia académica cuyo apoyo institucional constituye un valor agregado para la atracción de proyectos<sup>52</sup>. Y “pone a disposición de sus investigadores, la experiencia institucional de más de 35 años en el ámbito de la investigación económica, con una amplia trayectoria, prestigio y credibilidad entre grupos especializados y tomadores de decisiones. Suple apoyo logístico para la investigación, la discusión de metodologías y la difusión de los resultados, aprovechando su extensa red de contactos, experiencia en el diseño y ejecución de actividades, experiencia en procesos de publicación y el manejo de bases de datos y su biblioteca”.

Este Centro de investigación tiene dos proyectos de investigación permanentes: el Estudio Anual y la Jornada Anual. El primero es un proyecto patrocinado por organismos internacionales y la empresa privada que consiste en hacer un análisis de los principales eventos de la economía del año anterior.

El proceso de elaboración del mismo incluye una serie de actividades de presentación y discusión en torno al trabajo elaborado. En el periodo 1998-2007 se destacan Eduardo Lizano<sup>53</sup> y Ronulfo Jiménez, como los principales editores de ocho de los once estudios anuales que se han publicado.

El segundo proyecto permanente se conoce como las Jornadas Anuales, se realizan desde el año 2002 y en este formato se aprecian los temas que no son estrictamente económicos. Desde el año 2004 son los siguientes: Evolución demográfica de Costa Rica y su impacto en

---

<sup>52</sup> Los proyectos de investigación están a cargo de los miembros de la misma o supervisados por estos en caso de que correspondan a iniciativas externas. El director o encargado de cada proyecto presenta un informe al Comité de Proyectos para que éste evalúe la calidad y resultados obtenidos.

<sup>53</sup> La Serie que tiene más publicaciones es la Serie Documentos, donde ocho de las 18 publicaciones tienen como autor a Eduardo Lizano. Otros autores de esa serie son Telmo Vargas, Carlos Pomareda, Ricardo Monge, Rodrigo Bolaños y Claudio González entre otros.

los sistemas de salud y pensiones; agricultura y desarrollo económico; pobreza; distribución de la riqueza 1988-2004 y el acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

La Academia tiene objetivos formativos ampliamente reconocidos, sobre todo en materia de política económica. Un indicador de lo anteriores es la cantidad de actividades que realiza bajo modalidades de seminarios y actividades de análisis y difusión de políticas económicas y del desarrollo económico en general. Al año se organizan más de 60 actividades, en las que participan tanto economistas como no economistas. El tipo de actividades que promueve son: charlas mensuales para jóvenes economistas, asociados y amigos de la Academia; charlas mensuales de economía para periodistas; charlas mensuales de economía para asesores de la Asamblea Legislativa; seminarios de actualización económica para investigadores; y seminarios acerca de temas de actualidad económica.

La Academia de Centroamérica tiene entre sus prioridades la formación de opinión y educación de diferentes actores de la sociedad, entre los cuales se privilegia a los economistas y los periodistas. Ejemplos de actividades<sup>54</sup> dirigidos a los primeros lo constituyen los Desayunos de la Academia, el “Círculo de Economistas”, y el Concurso de Ensayo de la Academia de Centroamérica. También, le ofrece a sus amigos y asociados un servicio de alerta, mediante el cual envía una selección de resúmenes o *abstracts* de los artículos más importantes en materia económica. Todas estas actividades están orientadas a la construcción de comunidad de pensamiento en materia económica. Para generaciones futuras, se estimula el Concurso de Ensayo Colegial con el cual se pretende motivar el interés y la formación de los estudiantes y educadores de enseñanza media en temas económicos.

---

<sup>54</sup> Los Desayunos constituyen reuniones con distintos grupos de la sociedad a quienes se selecciona e invita a determinadas actividades. El Círculo de Economistas promueve la formación y se orienta a la revisión bibliográfica de publicaciones económicas recientes sobre desarrollo económico. El objetivo del Premio Academia de Centroamérica al Periodismo Profesional en el Área Económica, es promover el periodismo en el campo económico y financiero. El Concurso de Ensayo de la Academia de Centroamérica contribuye a la formación profesional de los jóvenes economistas, está dirigido a profesionales en Economía menores de 35 años y con al menos un año de experiencia laboral. El Concurso de Ensayo Colegial brinda la oportunidad a un grupo de estudiantes de exponer sus trabajos y fortalecer sus conocimientos en torno a temas de interés nacional o local. Además, se suscribió un convenio con Capitales.com para divulgar los resultados de sus investigaciones mediante comunicación digital con una serie de podcasts que permiten de forma periódica difundir información en formato accesible.

A los periodistas se estimula a través del Premio Academia de Centroamérica al Periodismo Profesional en el Área Económica, y se ofrece el Centro de Consulta para Periodistas que constituye un medio de consulta y apoyo para la elaboración de las labores periodísticas.

Por todo lo anterior, se puede decir que la Academia constituye un “tanque de pensamiento” (think tank)<sup>55</sup> que forma generaciones de economistas, incide en formadores de opinión y en política económica.

4.2.2.1 La Academia de Centroamérica: ideas económicas<sup>56</sup> y participación en TLC con Estados Unidos.

La primera junta directiva de la Academia estuvo conformada por Alberto Di Mare, Eduardo Lizano y Fernando Trejos Escalante y se formó como se señaló en el año 1969. Entre los socios actuales de más larga data además se encuentran: Miguel Ángel Rodríguez, Claudio González<sup>57</sup>, Víctor Hugo Céspedes y Cecilia Valverde. Tanto ella como Rodríguez Echeverría, Alberto Di Mare y Fernando Trejos Escalante fueron cofundadores también, diez años antes, en 1958, de la Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE<sup>58</sup>).

Se podría decir que, a pesar de no localizar una carta de principios filosóficos de este instituto de investigación y, de que hay diversos puntos de vista entre sus asociados, se puede decir que

---

<sup>55</sup> Grupo de especialistas que se reúnen para debatir sobre un tema especial (Stiglitz, 2002:283).

<sup>56</sup> La evolución de las ideas del liberalismo fueron tomadas de Corrales, 2004. Este apartado no pretende resumir una posición ideológica de la Academia porque no existe tal cual, solo se utiliza el pensamiento de un fundador reconocido de la misma para relevar algunos valores básicos compartidos por sus miembros, a manera de ejemplo y aclarando que hay diversos puntos de vista al interior de la misma organización.

<sup>57</sup> En los Ensayos publicados en honor de este autor se afirmó que “...su visión filosófica del quehacer económico y político se terminaron de estructurar con el marco conceptual que Friedrich A. Hayek (1899-1992) le proporcionó. Durante dos meses en el Foundation for Economic Education, un centro de divulgación del pensamiento liberal, tuvo la oportunidad de conocer a Hayek y a otros pensadores. La Constitución de la Libertad se convirtió en su libro de cabecera, y la idea de que la libertad es un medio para maximizar las posibilidades de un futuro mejor porque sólo así se da espacio a ideas nuevas y a la innovación para enfrentar problemas, se convirtió en un concepto que después aplicaría en diversas áreas de la economía” Academia de Centroamérica, 2005).

<sup>58</sup> Conformada por 58 profesionales que solo buscaban defender la empresa privada y luego la libre empresa en un contexto de expansión de ideas de colectivismo y socialismo. (Valverde,2004). Entre sus participantes se destacan además de Trejos Escalante, Cecilia Valverde, Alberto Di Mare, Jorge Corrales, Miguel Ángel Rodríguez y Guido Fernández.

comparten una base filosófica común. Esta base filosófica y económica, que también ha ido evolucionando se puede reconocer inspirada en torno al liberalismo económico<sup>59</sup>.

¿Qué tipo de ideas sobre el liberalismo económico suscriben los socios de la academia?

Responder esa pregunta requiere un análisis cuidadoso de las publicaciones de sus principales socios, lo cual escapa de las posibilidades de este estudio, pero si se retoma la reflexión hecha a propósito de la evolución del término liberalismo, realizado por uno de sus principales socios, se puede tener una idea de los principios filosóficos que inspiran este centro de investigación y gestión de la economía.

Tal y como señala Corrales Quesada el término liberalismo y todos sus derivados se utilizan con significados que vienen de varias tradiciones y que desarrolla especificidades según los contextos geográficos.

Por un lado se puede aludir al liberalismo clásico que es el nombre que se le dio al debate de mediados del siglo XVII en torno a las dimensiones política y económica, la democracia y el capitalismo<sup>60</sup>.

A esa tradición de liberalismo clásico asociada con los Whigs ingleses se agrega otra corriente desarrollada en Francia y el resto de Europa continental a principios del siglo XVIII. Corrales separa esta corriente del liberalismo clásico porque si bien la misma mantiene la lucha por la libertad como aspecto central, introduce elementos del constructivismo racionalista, con ideas

---

<sup>59</sup> A dos meses de iniciadas las rondas de negociación del TLC con Estados Unidos, se afirmó que tanto los norteamericanos, como los impulsores de la política económica nacional y también los negociadores ticos compartían “una misma escuela y un mismo discurso: el pensamiento neoliberal que orienta la Academia de Centroamérica” (Universidad, 28 de febrero de 2003). Esta afirmación se basó en el hecho de que Ronulfo Jiménez, uno de los principales socios de la Academia formó parte del Consejo Económico del Gobierno en el momento de la negociación. Jorge Corrales, un socio de la misma academia señaló que en América Latina, la expresión neoliberalismo tiene una connotación peyorativa y ha llegado a convertirse en el chivo expiatorio de todo lo que humana y divinamente puede resultar mal en una sociedad” (Corrales,2004:827).

<sup>60</sup> Autores reconocidos de esta fase son John Locke y los pensadores de la ilustración escocesa entre los que se destaca a David Hume y Adam Smith. A esta fase corresponden las tesis sobre el individualismo, la propiedad y el gobierno limitado, la idea de no separación de lo económico y lo político y “la supremacía de la ley ante la cual todos los individuos son iguales” Corrales, por ejemplo, destaca de Hume “el escepticismo ante el poder público” y que “la moral no es un asunto de razón, sino de la conducta práctica de los hombres ...” (Corrales,2004:78 ).

tales como que a través de la razón se pueden diseñar las instituciones, restando importancia al orden espontáneo y la tradición<sup>61</sup>.

Esto también significó una separación de esta corriente respecto de la idea smithiana de que la libertad económica era inseparable de la libertad en general puesto que introdujo la posibilidad de la intervención del Estado para lograr la felicidad del mayor número.

De manera que, desde Mill estuvo clara la tensión pues implícitamente este autor cuestionó la idea de que el objetivo clave de una sociedad era la libertad y no la democracia o la igualdad.

Así, pues en Inglaterra y Estados Unidos la evolución de estas ideas consolidó dos liberalismos, después de mediados del siglo XIX: uno que reivindica la tradición clásica que defiende los derechos individuales, la espontaneidad y el no diseño deliberado de la sociedad. Y otro liberalismo moderno producto de fusiones, que se inclina por la intervención del gobierno en diversas formas<sup>62</sup>.

En el caso costarricense, durante la época más reciente no puede dejar de mencionarse el papel que ha tenido la Asociación para el Fomento Económico (ANFE<sup>63</sup>) en la difusión de las ideas liberales. Interesa destacar que uno de los fundadores de esta Asociación fue don Fernando Trejos Escalante, padre del Ministro de Comercio Exterior, Alberto Trejos, a quien la Academia de Centroamérica y la ANFE le rindió homenaje un año después de su muerte en el 2003.

---

<sup>61</sup> Dos autores claves de esa visión europea son Jeremy Bentham y John Stuart Mill.

Según Corrales, estos dos autores están en la base de la bifurcación del liberalismo hacia una mayor intervención estatal. La sustitución de la primacía de la libertad por la felicidad como razón para la existencia de la ley introducida por Bentham y la tesis de Stuart Mill, de buscar la máxima felicidad del mayor número, fragmentó la concepción unitaria de la libertad que había en el liberalismo.

<sup>62</sup> En Estados Unidos desde principios de la década de los años 30 la influencia del intervencionismo estatal también llegó. Ante lo cual algunos adeptos a las viejas ideas liberales adoptaron el nombre de conservadurismo, con el ánimo de distanciarse del liberalismo moderno. Esto a juicio de Corrales ha ocasionado mucha confusión en el uso del término liberal no solo en Inglaterra y Estados Unidos sino también fuera. A su juicio la confusión terminológica que ha reinado llevó a que los partidos de la libertad (entendida como libertad individual y el menor gobierno posible) ahora aparecen limitando las libertades individuales.

<sup>63</sup> Organización esta última creada con fines ideológicos para difundir las ideas liberales de libre empresa e iniciativa individual así como combatir el intervencionismo estatal; para muchos asociada con “cuadros técnicos y políticos de los sectores más conservadores de nuestra burguesía” (Rovira, 1982:155).

En el marco de ese homenaje, contó Lizano Fait que el Dr. Trejos Escalante, “fue uno de los pocos costarricenses que perteneció a la organización internacional Mont Pelerin<sup>64</sup>, a cuyas reuniones anuales asistió puntualmente. Ahí tuvo oportunidad de conocer y a veces de departir con las grandes figuras del liberalismo mundial, como Hayek y Friedman y regresaba con espíritu optimista porque deducía que el mundo en verdad estaba girando a favor de sus ideales”. Fue diputado en el período 1966-1970, candidato a la Presidencia de la República para 1974-1978 y por segunda vez diputado en el período 1982-1986 (ACADEMIA, ANFE 2004: XI).

A juicio de Corrales el hilo ideológico que permite distinguir un liberal de cepa de otro que no lo es se puede visualizar a través de los siguientes aspectos: en primer lugar la libertad individual constituye un fin en si misma y está por encima de cualquier otro principio, en segundo lugar, se considera indispensable el límite del gobierno y se rechaza el estatismo. Estos últimos asociados a la idea implícita del racionalismo constructivista de que se puede lograr la igualdad a través de la acción deliberada del Estado.

Pero la discusión en torno a cuánto control público es deseable y posible ejercer sobre el poder estatal y sobre el poder privado, sigue siendo un debate abierto.

Corrales considera a Eduardo Lizano, miembro fundador de la Academia como un “liberal de cepa” no obstante dentro de esta “comunidad de pensamiento económico” el debate está implícito y la práctica de incidencia en política pública que tienen sus miembros hace cuestionarse acerca de la relación de sus planteamientos y la práctica política que se realiza.

---

<sup>64</sup> Junto con Alberto Di Mare ambos ingresaron a la Sociedad en el año 1970. la Sociedad Mont Pelerin fue fundada por pensadores liberales austriacos, parece que inspirados en el llamado que hizo Friedrich Hayek en su libro *Camino de servidumbre* escrito entre 1940 y 1943 con el propósito de llamar la atención acerca de las consecuencias del socialismo que imperaba. La Sociedad Mont Pelerin se propuso organizarle un frente académico al colectivismo e intervencionismo estatal, en general al socialismo que dominaba al mundo. Di Mare y Trejos Escalante. Desde su ingreso ellos asistieron a muchas de sus reuniones: en Munich, Madrid, Milán, Cambridge, Caracas, Guatemala, Hillsdale, Indianapolis, Vancouver. Lo que ocurría en cada una de ellas era luego comentado y discutido en las reuniones de la ANFE, lo que daba oportunidad de enterarse sobre nuevas publicaciones. Esto según narró Cecilia Valverde en la Semblanza que hace de don Trejos Escalante. (Academia de Centroamérica, 2004:33).

Una de las ideas que unifica sin duda a los integrantes de la Academia es la que aparece en su misión institucional que dice que busca “...realizar investigaciones sobre el desarrollo económico y social para facilitar la formulación de políticas económicas y sociales mediante el fortalecimiento de la economía de mercado y brindar apoyo a sus miembros para promover sus proyectos y programas orientados en esa dirección” (Recuperado el 24 de mayo 2009 de: [www.academiadecentroamerica.or.cr](http://www.academiadecentroamerica.or.cr)).

#### La posición de la Academia frente al TLC con Estados Unidos

En el caso del TLC con Estados Unidos, esta academia privada fungió como un centro de apoyo y promoción del mismo. El apoyo se llevó a cabo a través de la producción de investigaciones, materiales y publicaciones así como de seminarios de discusión sobre el Tratado. Las actividades promovidas por miembros de la Academia se llevaron a cabo antes, durante y después de la firma del tratado.

Tabla No. 19

## Academia de Centroamérica: Actividades y publicaciones relacionadas con el TLC

Periodo	Actividad y/o publicación
2000	Los retos políticos de la reforma económica en Costa Rica. Editado por Ronulfo Jiménez. Incluye un apartado sobre la política comercial y sobre el fallido intento de privatización de las telecomunicaciones.
2001	Documento no.4 La política de comercio exterior de Costa Rica. De Lizano Fait. Comentario de González.
2002	Documento no.7 El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos. Lizano y González con apoyo de Fundación CR UZA
2003	-Seminario sobre el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con los Estados Unidos. -Economía costarricense y Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Editado por Lizano y López. (Patrocinado por Philip Morris, BCIE, COMEX, USAID, SIECA)
2004	-Documento no.9 Retos y oportunidades para el sector agropecuario y agroindustrial de Centroamérica ante el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. (Monge, Loría Sagot y González Vega) -Ordenamiento Jurídico y Libertades Económicas “. Estudio Anual 2004 Editado por Lizano y López. Documento de casi 600 páginas que incluye al menos 100 sobre el TLC. (Patrocinado por el Banco de San José, Banco Cuscatlan y Philip Morris)
2005	-Documento no. 13 El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos: la iglesia católica y otras iglesias. Editado por Lizano. -Documento no. 14 Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América: Críticas e interrogantes, comentarios y perspectivas. Editado por Lizano. - Documento no. 15 El TLC de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos: Qué dice y cuáles son las opciones?” Editado por Ronulfo Jiménez.

Fuente: Página Web: [www.academia](http://www.academia.centroamerica.or.cr) de centroamerica.or.cr.

Un total de nueve publicaciones directamente relacionadas con el Tratado llevadas a cabo entre 2000 -2005, cuando aún el proyecto no había sido enviado a la Asamblea Legislativa evidencian el interés de la institución en promover su difusión.

Como se mencionó antes, el hecho de que la Jefa Especial de Negociaciones Comerciales con Estados Unidos y el Ministro de Comercio fuesen, al momento de la negociación, miembros de la Academia de Centroamérica produjo malestar y cuestionamientos de parte de diversos sectores sociales en torno a su legitimidad para liderar las negociaciones comerciales desde los

intereses nacionales. El descontento se relacionaba tanto con su doble pertenencia a instituciones del sector privado y del sector público como respecto de su compromiso explícito con la promoción del tratado. No obstante lo anterior, la pertenencia a una institución académica privada no constituye en si misma un obstáculo para ocupar cargos públicos, aunque si sirve como indicador de las afinidades ideológicas de sus participantes.

### **4.3 Las estrategias de socialización y formación profesional de los negociadores**

En este apartado se argumenta que los negociadores del TLC han seguido sus propias estrategias de socialización académica. Entre las que se destaca la inversión en una formación profesional, obtención de un título que los acredite, la inversión en estudios en el exterior y en una especialidad ligada a comercio exterior.

Interesa, además dilucidar el origen de alguna de sus ideas, valores y creencias relacionadas con el TLC y para ello se hace un recuento de su socialización académica. A diferencia de las relaciones establecidas por el equipo económico que negoció el ajuste estructural, carente de asidero institucional claramente establecido, el equipo de negociadores del TLC con Estados Unidos, no solo sí se implantó dentro de una institución con las potestades para negociar tratados comerciales, sino que se constituyó mayoritariamente a partir de funcionarios públicos, cuyo reclutamiento se justificó en términos de sus credenciales profesionales y su saber experto en la materia.

El grupo puede dividirse en cuatro tipos de funcionarios:

- a) El ministro de comercio que representa al poder ejecutivo.
- b) La embajadora especial de negociaciones que vendría a ser una técnica generalista o una experta en su campo.
- c) Un grupo de cinco a ocho profesionales que tiene el liderazgo de la negociación entre los cuales se encuentran los cinco jefes de las mesas de negociación temáticas y otros asesores<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> Frente a críticas del sector productivo se creó desde el inicio del proceso un mecanismo de relación y comunicación con la sociedad civil que se le encomendó a Amparo Pacheco, directora del Departamento de Aplicación de Acuerdos Comerciales. Tomado de (El Financiero 21 de diciembre de 2003).

- d) Finalmente, un amplio grupo de funcionarios de distintas instituciones públicas que participaron como asesores en aspectos y momentos puntuales de la negociación según temas. Estos son alrededor de treinta personas

La estructura de la negociación se hizo siguiendo los temas establecidos por la OMC y se crearon cinco mesas y dos grupos de trabajo.

Tabla No. 20  
Jefes, mesas de negociación y grupos de trabajo

Mesa de negociación o grupo	Jefe
Acceso a mercados	Fernando Ocampo
Servicios e inversión Grupo de trabajo sobre cooperación internacional	Roberto Echandi
Ambiente laboral	Gabriela Llobet
Propiedad intelectual y compras del sector público	Federico Valerio
Solución de controversias y disposiciones institucionales	Mariel Picado
Textiles	Irene Arguedas (negociadora adjunta)
Grupo de trabajo de medidas sanitarias y fitosanitarias	Álvaro Monge

Fuente: Tomado de El Financiero 12 de noviembre 2003.

Las hojas de vida de los negociadores permiten caracterizar algunos aspectos fundamentales de su socialización profesional. Entre ellos, su notable inversión formativa, su especialización, sus estudios de postgrado en el exterior y una gran homogeneidad disciplinaria. Vale la pena ver en detalle cada uno de estos aspectos.

#### 4.3.1 Alta inversión formativa

Como se puede ver en la tabla siguiente todos los negociadores cuentan con el nivel de maestría entre sus credenciales, llevando a cabo una especialización afín al área de comercio

exterior. De hecho en sus hojas de vida se evidencia una generación que ha invertido tiempo y recursos en su formación, transformando esta inversión en un capital académico.

En el caso del Exministro de Comercio Exterior, por ejemplo, se dice lo siguiente “Alberto Trejos obtuvo con honores el Ph.D. en Economía de la Universidad de Pennsylvania”. Y en el caso del jefe de la mesa del tema de servicios e inversión tiene el título de doctorado y dos maestrías, una en derecho internacional y otra en integración económica; lo cual lo convierte en el más calificado.

#### 4.3.2 Sobre los estudios en el exterior

Todos los negociadores realizaron sus estudios de bachillerato y Licenciatura en Costa Rica, <sup>66</sup> pero llevaron a cabo estudios de postgrado fuera del país, principalmente en Inglaterra o en Estados Unidos. En general, la especialización aparece en torno a las áreas de política económica, negociación y derecho internacional, los cuales tienen como área de intersección el comercio exterior.

Los estudios de maestría no fueron los únicos que se realizaron en el extranjero sino también capacitaciones por períodos más cortos y temas más especializados, como los llevados a cabo por A. González sobre negociaciones internacionales en dos ocasiones: en 1989 en Centre for Applied Studies in International Negotiations en Ginebra y otro en el año 1996 en Harvard University John F. Kennedy School of Government.

---

<sup>66</sup> Básicamente en universidades públicas costarricenses con excepción de Federico Valerio que se egresó de bachillerato en Derecho de una universidad privada en Costa Rica.

Tabla No. 21  
Socialización profesional del equipo negociador

Negociador	RECURSOS ACADÉMICOS
A-T	<p>Economista M.A. University of Pennsylvania. Ph.D. University of Pennsylvania. Profesor en el Departamento de Economía de Northwestern University entre 1993 y 1997. <b>Investigador visitante en el Institut d'Anàlisi Econòmica de Barcelona, el Federal Reserve Bank of Minneapolis y el Center for Hemispheric Policy;</b> Profesor visitante en Fundação Getulio Vargas de Rio de Janeiro, University of Texas y University of Michigan. Profesor del INCAE desde 1998, Decano hasta el año 2002. Profesor pleno del INCAE. Director General del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible. Trabajo académico en la macroeconomía, economía internacional y economía monetaria. Financiado por la Fulbright Foundation y la National Science Foundation Miembro de la Academia de Centroamérica. -Número total de publicaciones 13</p>
A-G	<p>Estudios de secundaria en el Colegio Calasanz. Licenciatura en Derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica 1986 1988 Maestría en Derecho del Comercio en Georgetown University Law Center. Cursos en negociaciones internacionales en el Centre for Applied Studies in International Negotiations en Ginebra 1989 y en Harvard University John F. Kennedy School of Government en Boston 1996. Fundadora y profesora de la Cátedra de Comercio Exterior de la Universidad de Costa Rica de febrero 1988 a diciembre 1994. Profesora de Derecho de la Contratación Privada de febrero 1988 a julio 1991. Docente de la Facultad de Ciencias Políticas: curso de Problemas Políticos de la Economía Internacional de agosto a diciembre 1990. Profesora invitada en el INCAE 1992-1995 Temas: comercio exterior, integración e inversión extranjera. Miembro de la Academia de Centroamérica Investigadora asociada del Summit Center of the Americas, Florida International University. Integrante del listado de panelistas del Capítulo de Solución de Controversias del Acuerdo del Tratado de Libre Comercio entre Chile y México. Integrante del listado de panelistas del Capítulo de Solución de Controversias del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Perú.</p>
F-V	<p>Licenciatura en Derecho de la Universidad Autónoma de Centroamérica-Escuela Libre de Derecho. Graduado del Instituto del Servicio Exterior Manuel María Peralta 1993. Maestría Académica en Políticas del Mundo Económico de London School of Economics, Inglaterra. Maestría en Relaciones Internacionales (Candidato) Docente en Maestría de Negocios Internacionales, Universidad de Costa Rica. Notario Público. Curso Superior en Diplomacia. Consultor internacional de organismos públicos y empresas privadas. Estudios en el Reino Unido y en Costa Rica. Diversas publicaciones. Participación en conferencias y simposios internacionales. Dominio del idioma inglés y conocimientos avanzados de francés e italiano.</p>

R-E	Abogado Licenciado en Derecho de la Universidad de Costa Rica, mayo 1991. Maestría en Derecho Internacional del Comercio Escuela de Derecho de la Universidad de Michigan en Ann Arbor Estados Unidos. Dr. Escuela de Derecho de Michigan Maestría en Estudios Latinoamericanos énfasis en integración económica, Universidad de Oxford, Inglaterra. Estudios sobre procesos de negociación en John F. Kennedy School of Management Universidad de Harvard. Profesor Adjunto de la Facultad de Derecho de la Universidad de Georgetown, Washington. Múltiples publicaciones internacionales. Consultor de organismos internacionales en las Naciones Unidas, BID, OEA, OECD Conferencista de política comercial y relaciones internacionales en toda América Europa y Asia.
G-LL	Abogada, Licenciada en Derecho de la Universidad de Costa Rica, mayo 1995. Maestría en Derecho Comercial Internacional de la Universidad de Georgetown. Maestría en Derecho Ambiental de la Universidad George Washington - USA.
F-O	Abogado especialista en derecho público. Licenciatura en Derecho, agosto 1993. Maestría en Política Económica internacional, London School of Economics. Consultor internacional en comercio exterior e integración comercial.
A-P	Economista. Licenciada Universidad de Costa Rica. Maestría en Política Económica con énfasis en comercio internacional Universidad Nacional de Costa Rica. Investigadora por quince años del Instituto de Investigaciones Económicas. Profesora de la Universidad de Costa Rica y de la Universidad Estatal a Distancia.
M-P	Abogada. Maestría Universidad USA.

Fuente: Elaboración propia a partir de las hojas de vida de cada negociador.

#### 4.3.3 Sobre la formación básica y la visión disciplinaria

Todos los negociadores obtuvieron una formación básica que la define la disciplina, la cual se convierte en la puerta de entrada principal a un campo temático muy general o un campo amplio de problemas.

Valga mencionar que a diferencia del “equipo económico del ajuste” que se conformó fundamentalmente por economistas, el núcleo básico del equipo negociador se formó con seis profesionales del derecho y dos economistas. El grupo ampliado, aunque incluye otras disciplinas profesionales está compuesto en su mayoría también por profesionales del derecho.

La presencia de este tipo de profesionales en el Estado no es un fenómeno nuevo, un estudio de la élite en puestos formales, realizado para el periodo 1948-1974 encontró que “los

abogados constituyen la mayoría de los profesionales que han ocupado puestos en las ramas ejecutiva y legislativa del gobierno.” (Arias Sánchez, 1974:142).

Se puede decir que la homogeneidad disciplinaria asegura un lenguaje técnico común. Una de las creencias centrales que caracteriza a los negociadores es la adopción de la neutralidad valorativa como elemento clave de su perfil profesional. Se sostiene aquí que los negociadores adoptan una racionalidad técnica en su ejercicio profesional. Con esto se quiere decir que, los negociadores tienden a hacer una distinción entre el análisis de los hechos sociales y procesos históricos, de lo que sería la toma de posición sobre estos procesos históricos. Distinción que conecta con una visión determinada de lo que significa la objetividad en las ciencias sociales (Rovira, 2004a).

Por neutralidad valorativa se entiende la separación de esferas que según Max Weber existe entre los hechos y las valoraciones de éstos. Los problemas relacionados con los hechos, la determinación de contenidos lógicos y matemáticos o de la estructura interna de los fenómenos culturales es distinta de la respuesta a la pregunta por el valor de la cultura y de sus contenidos concretos y, sobre él debe ser el comportamiento en la comunidad cultural y en las asociaciones políticas (Weber, 1967: 212-213).

Se argumenta también que esa forma de ver la objetividad en las ciencias sociales, cuando es la base sobre la cual se recluta a alguien y se le contrata, se convierte en una fuente de legitimación del saber, una especie de capital que junto con los diplomas o títulos de graduación abren puertas a espacios profesionales.

Un técnico profesional suele tener el siguiente perfil: posee un saber-hacer reconocido, separa sus opciones valorativas de su ejercicio profesional y anticipa el interés profesional por sobre cualquier otro, por ejemplo sobre lealtades partidarias.

A continuación se presentan algunas afirmaciones de los negociadores que ejemplifican su autopercepción profesional.

Tabla No. 22 <sup>67</sup>

## Elementos de racionalidad técnica

(Alberto Trejos) -“El objetivo de nuestra generación debe ser que nuestro país se convierta en el primer país desarrollado de América Latina”. (Debate Canal 13, setiembre 2007) <sup>68</sup> .
“Cuando hay razón y las cosas se preparan adecuadamente se puede obtener lo que uno busca”, dice Anabel (El Financiero 3 de enero de 1999).
(Roberto Echandi) “...aquí lo que importa es evitar los ataques personales y volver a las ideas” (Debate Canal 13, setiembre 2007) <sup>69</sup> .
“Aquí nadie trabaja por un ministro, la gente es muy técnica y comprometida con los intereses del país” <sup>70</sup> (El Financiero 25 de marzo de 2001). “Yo soy un técnico enamorado de lo que hago...yo siempre estoy el plano técnico, mi trabajo es dar insumos para que alguien más tome decisiones políticas” (Entrevista 4 de febrero de 2008).
(Gabriela Llobet) “..Realmente mi fortaleza era la parte más técnica” (Entrevista 10 de abril de 2008)
(Amparo Pacheco) “...yo llegué al puesto de viceministro... fundamentalmente por la vía técnica y no política” (Entrevista 17 de enero 2008).

Fuentes: Prensa nacional, debates de Canal 13 a propósito del Referéndum, entrevistas y documentos.

El profesionalismo constituye una de las aspiraciones de los negociadores principales y ellos comparten la creencia en la separación del ámbito técnico y político. Además, se auto perciben como “gente de ideas”.

Esa autopercepción está íntimamente relacionada con la imagen pública que se construyó de ellos y el reconocimiento por parte de figuras políticas nacionales. Recién llegado Oscar Arias al poder, afirmó que le pediría a los negociadores del TLC con Estados Unidos participar en las negociaciones de otro tratado, ahora con la Unión Europea pues a su juicio ellos "Son

<sup>67</sup> Cabe mencionar también que Rosales 1996 analizó el conflicto bananero suscitado entre Costa Rica y la Unión Europea por la restricción de las cuotas bananeras, en el periodo 1992-1994. El autor destacó que en esa ocasión el equipo de asesores y negociadores de la Dirección de Negociaciones Comerciales Internacionales, dirigido por Anabel González, se distinguió por su amplio conocimiento técnico en comercio internacional y que “prácticamente, ninguno de ellos \_con excepción de Francisco Chacón, actual Viceministro de Comercio Exterior, tenían una amplia experiencia de carrera político-partidista”. Este reconocimiento al equipo en términos de conocimiento técnico fue recalado por Amparo Pacheco, funcionaria del COMEX, durante las entrevistas de esa misma investigación (Rosales, 1996:105).

<sup>68</sup> Debate: TLC y visión de desarrollo. Participaron por el Movimiento del Si: Alberto Trejos y Laura Chinchilla y por el Movimiento del No Eva Carazo y Henry Mora.

<sup>69</sup> Aludiendo a las acusaciones de Fernando Soley en torno a la procedencia norteamericana de los fondos con los cuales se financió al equipo negociador.

<sup>70</sup> Respuesta de Fernando Ocampo, a fines de la administración de Miguel Angel Rodríguez cuando fue interpelado por un periodista con la siguiente preg. unta: ¿qué pasará en la próxima administración con este experimentado equipo de negociación? El argumentó fue que esa era una pregunta para los precandidatos, “no para nosotros” y agregó la frase citada más arriba.

costarricenses, tienen el conocimiento, tienen la experiencia” y agregó que se necesitarán negociadores fuertes, para defender intereses del país en un proceso que él ha considerado "muy difícil", por el proteccionismo europeo a sus productos. (La Nación 11 de mayo de 2006).

Si bien es cierto, la disciplina da ciertos códigos profesionales compartidos, dentro de cada una de ellas pueden subsistir diversas visiones sobre las causas y las soluciones a los problemas. O como señala Hall (1993) pueden coexistir distintos paradigmas al interior de las disciplinas.

En el campo de los economistas, por ejemplo, la discusión sobre el TLC no asumió carácter disciplinario, pero se manifestaron enfoques distintos sobre la visión del desarrollo, la importancia del mercado interno en relación al sector exportaciones y otras.

Debe recordarse que históricamente el abogado tuvo un papel preponderante en la administración de los asuntos públicos. Esto fue parte de la herencia del siglo XIX cuando era casi el único profesional disponible para cumplir una función política y la Facultad de Derecho era la más importante de las pocas escuelas profesionales que funcionaban en el país, hasta la década del cuarenta del siglo pasado (Arias, 1978:142-146).

Según Arias Sánchez, (1978) la situación para el abogado empezó a cambiar hasta después de fundada la Universidad de Costa Rica en 1941, cuando aparecieron otros profesionales, “especialmente economistas, con quienes tenía que competir para ocupar los puestos políticos más altos” (Arias, 1978:153).

En la disciplina del Derecho, a propósito del TLC con Estados Unidos, entre los abogados se evidenciaron diversas disputas. Dos ejemplos al respecto se dieron respecto de asuntos como:

- a) Posibles roces del tratado con la Constitución Política y
- b) Si el TLC requería o no un voto de la mayoría calificada para su aprobación en la Asamblea Legislativa.

Las disputas de los especialistas del Derecho dieron origen a nuevas organizaciones, tal como la Asociación<sup>71</sup> para el Estudio Jurídico del TLC<sup>72</sup> (Ase-TLC) que manifestó su criterio discordante con el documento de la Comisión especial sobre roces constitucionales del TLC conformada por la rectoría de la Universidad de Costa Rica para tales efectos.

En torno a las diferencias internas dentro del Colegio de Abogados, la jefa del equipo negociador, señaló “que no existe un único criterio jurídico en relación con muchos de los temas discutidos” e instó al Colegio a publicar los documentos generados en uno de los talleres de discusión que hubo al respecto, no sin dejar de señalar que de esa forma el Colegio contribuiría con la función que le atribuye la ley que es “promover el progreso de la Ciencia del Derecho” (González Campabadal (Al Día 4 de noviembre de 2004)).<sup>73</sup>

#### 4.3.4 La especialización en un área

Los temas de los trabajos de graduación (nivel de licenciatura) de los negociadores versan sobre los siguientes asuntos de interés para ellos: el sistema multilateral de comercio, el sistema estatal de comercio exterior costarricense, la disputa con la Unión Europea por el comercio del banano y las regulaciones ambientales dentro de los tratados comerciales.

---

<sup>71</sup> Esta asociación conformada por cerca de 50 abogados surgió ante la desinformación del país en torno al tratado, se manifestó a favor del mismo “ es una asociación sin fines de lucro, ni distingo político, cuyo propósito es promover una discusión jurídica seria del tratado” (González Campabadal, Al Día 24 de marzo de 2005).

<sup>72</sup> Documento: “Respuesta a los supuestos roces constitucionales del TLC planteados por asesores de la rectoría de la UCR” Ase-TLC, mayo 2007. En [www.porcostarica.co.org](http://www.porcostarica.co.org). Participaron en la elaboración del documento: Esteban Agüero, Alejandra Aguillar, Irene Arguedas, Francisco Chacon Bravo, Francisco Chacón González, Marianela Arias, Roberto Echando, Luis Adolfo Fernández, Neftali Garro, Gustavo Guillén, Ruben Hernández Valle, Vicente Lines, Aldo Milano, Fernando Ocampo, Luis Ortiz, Alejandro Pignataro, Eric Scharf, Ronald Saborío, Edgar Tenorio, Alam Thompson, Nelly Vargas, Manuel Ventura, Fabian Volio.

<sup>73</sup> En agosto del año 2004 la Junta Directiva del Colegio de Abogados publicó un acuerdo en el que indicó que se requería la mayoría calificada para la aprobación del tratado. Ante las molestias expresadas por algunos de sus miembros dos meses después llevó a cabo un Taller donde se analizaron también otros temas como la relación entre el tratado y la Constitución Política, el rompimiento de monopolios, la contratación pública, la propiedad intelectual, los temas laboral y ambiental.

Tabla No. 23

## Trabajos Finales de graduación de cuatro negociadores del TLC con Estados Unidos

TÍTULO DEL TRABAJO Y AUTOR	PROBLEMA Y CONCLUSIÓN
<p>1991</p> <p>“La Ronda de Uruguay y el fortalecimiento del Sistema Multilateral de Comercio del GATT”. Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Facultad de Derecho en Universidad de Costa Rica</p> <p>Roberto Echandi Guardián y otros (Jorge Cabrera, Jaime Yoghi y Jaime Granados)</p>	<p>¿Cuáles son los avances de los grupos de negociación en la Ronda de Uruguay?</p> <p>¿Cuáles son los obstáculos para que el GATT pueda tornarse en un “organismo de corte jurídico</p> <p>En la Ronda de Uruguay ” el sistema multilateral de comercio del GATT no se ha visto fortalecido con los resultados alcanzados en los diversos grupos de negociación” (p.937)</p>
<p>1993</p> <p>“El Sistema Nacional de Comercio Exterior”, Licenciatura en Derecho de la Universidad de Costa Rica.</p> <p>Fernando José Ocampo Sánchez y Luis Alonso Madrigal Pacheco.</p>	<p>¿Cuáles son las diversas instituciones que intervienen en el sector de comercio exterior?</p> <p>“No existe un verdadero sistema que intervenga en las relaciones comerciales internacionales” sino “una serie de instituciones faltas de coherencia y que por si solas tratan de llevar a cabo una política que les permita permanecer dentro del juego del libre mercado” (p.214).</p>
<p>1993</p> <p>“Costa Rica, el banano y la Comunidad Europea”. Trabajo Final de Graduación. Instituto del Servicio Exterior Manuel María Peralta. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Gobierno de Costa Rica.</p> <p>Federico Valerio de Ford</p>	<p>¿Cuáles son las reacciones y repercusiones en Costa Rica a raíz del sistema de cuotas impuesto por la comunidad europea a partir de julio de 1993?</p> <p>Junto con el resto de países productores de banano el gobierno acordó realizar la lucha diplomática y utilizar los medios legales posibles para detener la aplicación de las medidas europeas. Se realizó al momento un panel con expertos que resultó beneficioso para los países productores de banano (p.60).</p>
<p>1995</p> <p>“Las regulaciones ambientales contenidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Licenciatura en Derecho, Gabriela Llobet Iglesias</p>	<p>¿Cuáles son las principales disposiciones en materia ambiental contenidas en el NAFTA y en el Acuerdo de Cooperación Ambiental?</p> <p>Puede considerarse el NAFTA como el tratado comercial que contiene la mayor cantidad de regulaciones ambientales que ningún otro en la historia pero omite diversas medidas ambientales trascendentales (p.210)</p>

Fuente: Tomado de los trabajos finales de graduación de cada negociador.

La tabla anterior permite ver que antes de que los negociadores participaran en el convenio del TLC con Estados Unidos e inclusive antes de que entraran al COMEX se había realizado

estudios relacionados con el comercio. Asimismo, su formación en esa materia facilita la entrada en el sector gubernamental de comercio exterior.

Si se analiza cada trabajo de graduación se puede afirmar que a pesar de la diversidad temática, todos comparten el interés no solo en estudiar la expansión de las relaciones comerciales sino también el supuesto de que existe una relación positiva universalmente válida entre apertura comercial y desarrollo. Esa creencia general subyace como solución frente a problemas que son diversos y que tienen distintos orígenes o causalidades.

En el primer trabajo citado se asume como parte de la causalidad del estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Uruguay la confrontación entre países del norte y países del sur. Además, se considera como positivo el bloqueo de las negociaciones por parte de los países no desarrollados y el aumento de su capacidad de influencia.

En los dos trabajos que abordan las relaciones comerciales internacionales se asume como una realidad la existencia del proteccionismo tanto europeo como norteamericano, a la vez que se sobredimensiona el potencial de la apertura comercial hasta el punto de comparar la desaparición de los aranceles con la caída del muro de Berlín (Echandi y otros, 1991: 947).

La tesis sobre el NAFTA adopta la tesis del crecimiento económico y retoma relaciones causales de estudios de economistas<sup>74</sup> según los cuales “a mayor ingreso per cápita, menos contaminación ambiental” de tal manera que con la liberalización comercial se esperaría tal efecto en las otras dos variables (Llobet, 1995: 40).

La tesis sobre la institucionalidad costarricense del comercio exterior, si bien está referida a las reformas institucionales requeridas lo hace justificando las mismas a partir del paso de un

---

<sup>74</sup> Concretamente cita el estudio realizado en 1991 por los economistas Gene Grossman y Alan Krueger de la Universidad de Princeton, Estados Unidos en el que analizaron cuarenta y dos países respecto de la relación entre calidad ambiental urbana y crecimiento económico. Relacionando el nivel de dióxido de azufre y el humo en el ambiente, con el ingreso real anual per cápita descubrieron que el nivel de contaminación ambiental de un país en vías de desarrollo, va en aumento conforme se incrementa el ingreso real anual per cápita. La relación se vuelve inversa a partir de la suma de cinco mil dólares y entonces el nivel de contaminación empieza a descender. Los impulsores del Nafta aplicaron los resultados a la realidad mexicana asumiendo que cuando el producto interno bruto per capita del país ascendiera a los cinco mil dólares se reduciría la contaminación ambiental (Llobet, 1995:42).

modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones a un modelo de apertura comercial.

Para complementar esta visión sobre instituciones, espacios y personas de referencia en la socialización de los negociadores, se presenta a continuación a las personas que algunos de ellos reconocieron como sus mentores.

Tabla No. 24  
Mentores de los negociadores

NEGOCIADOR	MENTORES RECONOCIDOS	COMENTARIOS
Embajadora Especial de Negociaciones	Eduardo Lizano  Diego Baudrit (profesor de contratos) y don Carlos José Gutiérrez (profesor de derecho constitucional).  Charles Verrill, de la Universidad de Georgetown	“He aprendido no sólo mucho sobre la materia de fondo, sino también de la rigurosidad intelectual, la acuciosidad y la integridad”  “Ambos me enseñaron sobre la excelencia, la importancia del compromiso, el análisis profundo y riguroso”  “Él consolidó en mí el interés por el comercio internacional, el cual mantengo hasta el día de hoy” (FI 05/03/07).
Gabriela Llobet	Francisco Chacón	“Específicamente en este tema Francisco Chacón y Anabel González”. Ella en comercio internacional y él en derecho administrativo (Entrevista, 10 de abril 2008).
Fernando Ocampo	Anabel González y Francisco Chacón	“Fueron mis profesores, mis directores de tesis, mis jefes y para mí son medios de consulta muy importante” (Entrevista, febrero, 2008).

Fuente: Entrevistas personales y Semanario El Financiero 5 de marzo del 2007.

#### 4.3.5 Más allá de los códigos profesionales

Se puede afirmar que, a parte de los códigos profesionales homogéneos que brinda la disciplina, existen ideas claves que dan cohesión ideológica al grupo negociador. Una de éstas es la relación que se establece entre derecho y economía.

Tal y como señaló uno de los negociadores del tratado a fines de la administración de Rodríguez Echeverría, cuando se le preguntó en torno al futuro señaló: “Si viene alguien dispuesto a mantener la política de apertura comercial que se ha venido desarrollando desde hace 10 años no creo que la situación cambie mucho” (El Financiero 25 de marzo de 2001).

El trabajo de graduación de Echandi y otros permite acercarse a esa visión cuando afirma que existe, por un lado, una subordinación de las normas a las relaciones de poder económico y por otro lado un ideal de que el Derecho juegue un papel central en el cambio social actual.

En relación con lo primero los autores del trabajo señalan que “Si los procesos económicos son cíclicos, no es menos cierto que el rol del Derecho Internacional Económico varía en forma paralela a ese ciclo”. Ese rol se maximiza como instrumento de desarrollo y crecimiento económico cuando coinciden las necesidades y posibilidades de los países poderosos de tal manera que la competencia los lleve a establecer convenios internacionales de comercio, llevando por arrastre a los países de menor desarrollo.

En relación con lo segundo, ante la tensión evidente entre reglas jurídicas y la coerción del poder los autores abogan por una deseable juricidad del sistema multilateral de comercio. Pero a la vez afirman que se requerirá de una “variación en el fondo económico que sirva de sustrato a las normas” para que el GATT pueda tornarse en un organismo de corte jurídico. Y agregan que “para que el Derecho funcione como instrumento de cambio social se necesita una autoridad fuerte capaz de imponer el cambio que prescriben las normas”. A su juicio, este cambio estaba ocurriendo incipientemente cuando se negoció la Ronda de Uruguay (Echandi, 1991: 948-949).

El hecho de que en el equipo principal de los negociadores hubiese dos economistas y <sup>75</sup> el resto del equipo tuviera formación en leyes, muestra que la apertura comercial parece haberse convertido en un puente entre formaciones tan distintas como éstas. Esto en la medida en que una disciplina aporta una visión sobre el orden económico (incluidos los axiomas de partida) y la otra disciplina aporta formas y procedimientos que permitan legalizar e institucionalizar la primera.

Un ejemplo de forma en la que pueden amalgamarse ideas económicas y fundamentos jurídicos se visualiza cuando se analiza la posición nacional que emitió el COMEX en torno al TLC con Estados Unidos. A continuación se presentan los argumentos principales y el documento textual se puede encontrar en los anexos.

La posición nacional aborda básicamente los siguientes asuntos: las características y la situación de Costa Rica, los elementos considerados centrales de la política comercial, la importancia de Estados Unidos como socio comercial y el significado que tiene un TLC con este país. Agrupados los párrafos según temas, tal y como puede apreciarse en la tabla no.1 de los anexos, se evidencia, por un lado una asociación entre política comercial y apertura de mercados y por otro lado una relación directa entre política comercial y desarrollo.

Definida la política comercial como una de las áreas de la política de desarrollo económico (párrafo 10) ésta “...tiene por objeto promover y consolidar la participación del país en la economía internacional a través de la búsqueda de nuevos y mejores mercados para los productos de exportación costarricenses, de crecientes niveles de inversión extranjera en el país que genere empleos nuevos y bien remunerados y de la negociación de acuerdos comerciales que den mayor certeza jurídica y previsión a las exportaciones y las inversiones” (COMEX, Posición Nacional, párrafo 13).

El párrafo anterior evidencia la forma en que confluyen argumentos de dos disciplinas distintas: la economía y el derecho. Una economía pequeña, como la costarricense, requiere

---

<sup>75</sup> Que junto con jóvenes como Andrés Rodríguez Clarke, conforman la nueva generación que sucedió a sus padres Fernando Trejos y Miguel Ángel Rodríguez.

del comercio exterior para crecer y el documento incluye indicadores económicos de los beneficios propiciados en los últimos años a partir de la expansión comercial (COMEX, Posición Nacional, párrafos 6 a 9).

El TLC con Estados Unidos aparece como una negociación comercial más entre las que impulsa el país a nivel bilateral, regional o multilateral pero con dos particularidades importantes. La primera, se trata de una negociación con el socio comercial e inversionista principal y la segunda, porque las relaciones comerciales con éste se rigen tanto por los acuerdos de la OMC como por las disposiciones de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe conocida como CBI por sus siglas en inglés.

El principal argumento de la posición nacional para negociar un Tratado con los Estados Unidos es de carácter jurídico, pues se afirma que las disposiciones vigentes en la relación han sido determinadas de forma unilateral por el gobierno de los Estados Unidos. Dado que el país no tiene control sobre los términos, las modificaciones o la duración de la CBI se considera fundamental “convertir ésta en una relación bilateral permanente, y que establezca reglas y disciplinas bilaterales y que contenga un mecanismo de solución de diferencias transparente y ágil. Solo así, podrán los países de la región consolidar y dar certeza jurídica a los términos comerciales que le vinculan con su principal mercado” (COMEX, Posición Nacional, párrafo 16).

En síntesis, se puede afirmar que los negociadores comparten creencias en torno a los problemas centrales del desarrollo costarricense y sus posibles soluciones. Establecen relaciones de causalidad entre liberalización comercial y desarrollo y consideran la apertura de mercados como mecanismo de solución de diversos problemas ligados al desarrollo económico y social. Se trata de uno de los supuestos claves que compartieron tanto los negociadores de formación básica en Economía como los formados en Derecho.

La visión de los negociadores forma parte de un tejido estatal y social mayor. Desde otras instituciones como el Banco Central, otros funcionarios explicitaron muy claramente el vínculo que debía haber entre política comercial y derecho. En ese sentido se señaló que una

de las áreas de acción inmediata de la política comercial lo constituye el funcionamiento del estado de legalidad, pues este es indispensable para crear un entorno propicio para el desarrollo de las empresas, asegurando el respeto del derecho de propiedad, la validez de los contratos, la justicia pronta y cumplida, la seguridad de personas y bienes. De tal manera que el Derecho crea las bases para el funcionamiento del mercado, adoptando premisas de ciertas visiones de la Economía y la teoría comercial (Lizano, 2001:25).

## CAPÍTULO QUINTO

### EL HOMBRE DE REFERENCIA: EL GRAN MAESTRO LIZANO FAIT

En este capítulo se formulan dos afirmaciones: primero que Eduardo Lizano Fait tuvo un papel de referencia clave en el diseño de los lineamientos y la negociación del TLC con Estados Unidos. Donde se convirtió en el hilo conductor del equipo económico negociante del ajuste y del equipo negociante del TLC con Estados Unidos. Segundo, se afirma como ese rol se construyó a partir de una trayectoria profesional ejemplarizante, una mezcla de recursos académicos, relaciones sociales y puestos políticos.

El capítulo está organizado en cuatro subapartados. Para fundamentar la primera afirmación en el último apartado de este capítulo se describen las ideas centrales de dos documentos elaborados en los años 2001 y 2002 por Lizano y González Campabadal. Acerca de lo que serían los lineamientos para la negociación de un TLC con Estados Unidos.

Como evidencia de la segunda afirmación se aporta un análisis de la trayectoria profesional de Lizano Fait. Así como los reconocimientos otorgados a él por los negociadores y sectores de la comunidad académica y política costarricense.

#### **5.1 Acumulando reconocimiento para una trayectoria ejemplarizante<sup>76</sup>**

Un individuo de referencia brinda una estructura a partir de la cual otros se comparan, se auto valoran y evalúan a los demás. Existe una comunidad académica y política que considera -y lo ha expresado públicamente- de que Don Eduardo Lizano es un Maestro tanto por su liderazgo profesional como político<sup>77</sup>.

---

<sup>76</sup> La trayectoria fue tomada del esbozo que realiza el Presidente Oscar Arias en el Prólogo de los “Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait” páginas xx-xxiii. Academia de Centroamérica, 2004.

<sup>77</sup> Prologado por el Presidente Arias Sánchez los ensayistas son Edgar Mohs, Guido Sáenz, Jorge Manuel Dengo, Silvia Saborío, Luis Liberman, Constantino Urcuyo, Hilda Vargas, Rodrigo Gámez, Miguel Ángel Rodríguez, Eduardo Ulibarri, Rafael Celis Umaña, Silvia Charpentier, Félix Delgado Quesada, José Manuel Salazar Xirinachs, Dennis Meléndez Howell, Ricardo Monge González, Anabel González Campabadal, Miguel Loría Sagot, Claudio Gutiérrez Carranza, Claudio González Vega, Rodolfo Quirós Rodríguez, Jorge Rodríguez Meza, Andrés Rodríguez Claire, Norberto Zúñiga Fallas, Rodrigo Bolaños Zamora, Juan Rafael Vargas Brenes, Jorge Corrales Quesada, Alvaro Cedeño Gómez.. Los siguientes autores califican a Lizano como su maestro: Silvia Saborío, Eduardo Ulibarri, Rafael Celis, Félix Quesada, José Manuel Salazar, Silvia Charpentier, Ricardo Monge,

De esta manera, Lizano Fait goza del reconocimiento dentro de la comunidad académica y más allá de ella. Igualmente, en el libro que publicó la Academia de Centroamérica, como homenaje a su trayectoria, se localizan 27 ensayos que le fueron dedicados por personajes de la política, la academia y otras personas del mundo cultural costarricense. En estos ensayos sus autores califican a don Eduardo con los siguientes atributos: un estadista, una persona de ideas, un hombre con liderazgo, un hombre humilde, un estratega, un artista excepcional, el economista más influyente en los últimos cuarenta años en Costa Rica, un buen comunicador y, en al menos diez de esos documentos, se le denomina como Maestro o como un Gran maestro. En la tabla siguiente se aprecian algunas frases textuales.

Tabla: No. 25

## Algunos reconocimientos a la trayectoria de Lizano Fait

<p>-“Las ideas y artículos de don Eduardo Lizano sobre integración económica y desarrollo influyeron mi educación económica desde mis primeros años en la Universidad de Costa Rica, en la década de los setenta, así como las de varias generaciones de economistas centroamericanos y de otras latitudes” (Salazar Xirinachs, 2004:229).</p> <p>- Juan Rafael Vargas Brenes califica a Lizano como maestro de generaciones y como Gran Maestro en el sentido de los ajedrecistas por haber impartido cátedra “en las lides del ejercicio de la política económica”<sup>78</sup> (Vargas, 2004:734).</p> <p>- Para Ulibarri se trata de un hombre de ideas pero también de acción y destaca su estatura de estadista y “capacidad para dejar profunda huella, marcar claros rumbos y provocar importantes reacomodos en la sociedad” (Ulibarri, 2004:110).</p>	<p>“El gran maestro en el arte de la reforma de política económica”. Bajo ese título el autor escribe su ensayo y compara a Lizano con un artista excepcional como Picasso cuya genialidad no se expresaba solo en su capacidad de romper con las convenciones sino también en su carisma para ejercer fascinación en críticos y admiradores (Rafael Celis Umaña, 2004:152).</p> <p>- Rodrigo Bolaños Zamora le rinde un homenaje a otro economista y profesor “del que tanto he aprendido en mi vida profesional” (Bolaños, 2004:700).</p> <p>-“Que Eduardo ha sido el economista más influyente en los últimos cuarenta años en Costa Rica, nadie lo pone en duda...con frecuencia es quien ha iluminado los grandes retos y definido la agenda nacional” (Saborío, 2004: 75).</p>
---	--

Fuente: Tomado de López Grettel y Herrera Reynaldo Ensayos en Honor a Don Eduardo Lizano Fait. San José Costa Rica Academia de Centroamérica, 2004.

Anabel González, Rodrigo Bolaños, Juan Rafael Vargas y Alvaro Cedeño. Ensayos en Honor a Don Eduardo Lizano Fait, Academia Centroamérica, 2004.

<sup>78</sup> Su homenaje constituye un ensayo en el que pretende mostrar que “aprendió una lección lizaniana” pues aplica un modelo econométrico construido con una base conceptual nekeynesiana y con datos costarricenses. Modelo en el que retoma algunas ideas clave que denomina la receta de Lizano presentadas en su artículo “¿Es sostenible la economía costarricense?” (Vargas, 2004:734).

Dos elementos ayudan a rastrear la fuente de tal liderazgo. Por un lado, su participación en dos momentos de la historia nacional marcadores de puntos de inflexión o rupturas en la sociedad. Por otro lado, la dinámica de su vida intelectual y política que personalmente se ha caracterizado por utilizar recursos adquiridos en un ámbito de acción movilizados en otro campo de acción.

Con respecto a lo primero, basta señalar como lo hace Jorge Manuel Dengo en su ensayo, cuando rememora el inicio de su relación profesional y su amistad con Lizano Fait en 1963, que siendo él ministro sin cartera del presidente Orlich y primer director de la recién creada Oficina de Planificación Nacional decidió designar como asesor a don Eduardo (junto con Rodolfo Silva) para trabajar el Primer Plan de Desarrollo Económico que debían presentar a la recién creada Alianza para el Progreso del Presidente Kennedy (Dengo, 2004:11).

Veinte años después Lizano Fait participó activamente en lo que él junto con otros ha denominado el cambio de modelo económico en Costa Rica. Así, de un modelo basado en el proteccionismo y la sustitución de importaciones se cambió a un modelo de liberalización comercial, promoción de exportaciones y mayor apertura económica.

Algunos de los ensayistas mencionados coinciden en asignar a Lizano un papel protagónico en dicho proceso de cambio. Ulibarri por ejemplo, señala cómo su influencia comenzó a sentirse desde antes de asumir la presidencia ejecutiva del Banco Central, pues durante la ejecución del programa de estabilización de la administración de Monge “estuvo cerca de su diseño, fue un analista permanente de su desarrollo y alentó y orientó a sus ejecutores”. Además, agrega el autor, como a través de la prensa, sus libros y encuentros ejerció una intensa labor productiva para que las medidas se convirtieran en parte de una reforma económica más amplia (Ulibarri, 2004: 118).

La trayectoria muestra que Lizano Fait participó activamente en dos coyunturas históricas nacionales. En las cuales, algunos organismos internacionales impulsan en los países periféricos paquetes de ideas modernizantes y propuestas de desarrollo del estilo de la Alianza

para el Progreso, en la década del sesenta o del Consenso de Washington, en los ochenta. Además, de los posgrados de estudios de Economía obtenidos en Europa.

Su trayectoria refuerza la tesis que aquí se propone y, a continuación, se trata de ejemplificar, acerca de la relación existente entre socialización profesional y la influencia sobre políticas.

## **5.2 Acumulando recursos académicos**

Lizano obtuvo la licenciatura en Ciencias Económicas en la Universidad de Ginebra a inicios de la década del cincuenta, la maestría en la escuela de Economía y Ciencia Políticas de Londres en 1957 y el doctorado en Economía del Desarrollo en la Universidad de París en 1976. Entre sus reconocimientos académicos se destaca el de Profesor Emérito de la Universidad de Costa Rica, a partir de 1993. Así, como los cargos académicos de docente e investigador -de esta misma universidad- durante 1958 a 1990.

Entre las labores y reconocimientos académicos que ha recibido –inclusive internacionalmente– se destaca:

- § Director de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica.
- § Varias veces profesor en el Instituto Centroamericano de Administración Pública (INCAE).
- § Profesor en el Instituto de Integración para la América Latina (INTAL) de Buenos Aires.
- § Profesor en el Programa Latinoamericano de Intercambio de la Asociación de Universidades del Medio Oeste de Estados Unidos.
- § Profesor en la Universidad de Ginebra.
- § Profesor en el Colegio de Europa.
- § Profesor en el Colegio de Brujas, Bélgica.
- § Profesor en el Instituto Universitario para Estudios del Desarrollo.
- § Profesor en la Universidad de Saint Gallen, de Suiza.

- § Profesor en las universidades alemanas de Gotinga, Berlín, Marburgo, Tubinga.
- § Profesor en la Universidad de Stanford, California.

### 5.3 Usando los recursos académicos fuera de la academia

De la trayectoria de Lizano Fait se obtuvieron distintas lecciones, principalmente se destacan tres: las ideas sustantivas, el rol político y el método.

Sobre las ideas vale mencionar, a partir de una metáfora entre la comunidad de economistas de Costa Rica y el colegio para magos donde asiste Harry Potter, la opinión de Andrés Rodríguez Claire, el cual destaca, como a pesar de la diversidad de posiciones que caracteriza esa comunidad “aquí todos indistintamente de la “casa” de pensamiento a la que pertenezcamos, admiramos y respetamos a don Eduardo y lo reconocemos como el mejor economista que tenemos” (Rodríguez Claire, 2004:601).

Una posible explicación, a tal capacidad de producir admiración y respecto dentro de una comunidad de economistas tan fragmentada como la que describe Rodríguez Claire, puede encontrarse en la habilidad para crear un uso particular de la teoría económica. Donde se denota con ello que las ideas cobran sentido dentro de contextos históricos particulares, en los cuales, los agentes sociales las hacen valer.

Como bien apunta Celis Umaña, don Eduardo Lizano se vio influenciado por las ideas de dos de los principales exponentes del pensamiento económico del siglo XX: Keynes y Friedman. Asimismo menciona: “Don Eduardo nos revela una particular pericia para lidiar con ambas, no ya como estudiante o profesor universitario, sino como Presidente del Banco Central de Costa Rica” (Celis, 2004:138-141) Entre las enseñanzas del Gran Maestro Celis destaca que en materia de política económica, no se puede ser dogmático, pues pese a haber sido tildado de neoliberal don Eduardo “ejecutó el impensable malabarismo de amalgamar las tesis keynesianas y monetaristas” y seguidamente aporta ejemplos concretos de cómo Lizano, durante su gestión en el Banco Central, esgrimía argumentos de ambas tradiciones de pensamiento casi en forma simultánea.

Para Ricardo Monge, por su parte, las ideas de liberalización y apertura económica fueron aceptándose gradualmente en el país “gracias al extraordinario liderazgo de don Eduardo y a su capacidad de comunicación”. A su juicio, tanto los grupos beneficiados por el modelo de sustitución de importaciones como los perjudicados por el mismo reconocieron en la década del ochenta, producto de la crisis, la necesidad de adoptar un nuevo esquema de desarrollo llamado “modelo de apertura económica”.

Monge, 2004 afirmó que a la altura del año 2004 el modelo aún no era una realidad completa, pero algunas de las medidas claves que lo inspiran habían sido aceptadas gracias al liderazgo de Lizano y a otros factores, tales como, el apoyo de los organismos financieros internacionales con financiamiento para los proyectos acordes con la nueva estrategia. Agrega “Así, los intereses de los grupos empresariales, las ideas provenientes de la academia y las condiciones de ayuda financiera de las instituciones internacionales se aunaron a partir de 1984, para propiciar el cambio de modelo” (Monge, 2004:358).

A juicio de Miguel Ángel Rodríguez don Eduardo experimentó “una conversión” ideológica. Esto, cuando después de defender el monopolio de la nacionalización bancaria en 1966, se manifestó -en 1986- a favor de su apertura en materia de los depósitos en cuentas corrientes y después, se convierte “en el más denodado, más ordenado y más eficiente transformador del sistema financiero costarricense;” Conversión asociada, según Rodríguez, con la influencia de Alberto Di Mare y Claudio González Vega (Rodríguez Echeverría, 2004:85).

Aparte de las ideas económicas existen dos recursos claves tomados por Lizano de algunas destrezas propias del campo académico. Por un lado, la búsqueda de la verdad como un valor que guía la práctica académica y profesional. Por otro lado, la persuasión argumentativa entendida como una práctica totalmente distinta a la de seducir o afirmar sin más, sino más bien acompañada de rigurosidad metodológica y evidencia empírica (Lahire, 2006:22).

En relación con la búsqueda de la verdad, debe recordarse como la Economía, igual a otras disciplinas científicas y profesionales, abraza ese valor. Donde para ello, se orienta con un

conjunto de reglas acordadas entre pares que suelen conocerse a través de las posiciones epistemológicas sustentadas por los autores en torno al método científico.

A pesar de las diferentes “casas de pensamiento” existentes en el interior de la disciplina, la mayoría de los economistas parten de la premisa de la neutralidad valorativa. Osea, de la posibilidad de producir conocimientos verdadero independientemente de los valores del sujeto cognoscente. Aunque se trata de una premisa básica sobre la posibilidad del conocimiento científico en general tiene mucho de aspiración, y la posibilidad de convertirse en realidad depende del grado de desarrollo y autonomía de cada comunidad científica.

Más allá del ámbito de la disciplina económica existe una ruptura entre quienes consideran que la objetividad no es atributo de ningún individuo, sino una conquista validada en el interior de un colectivo. También, por otro lado, quienes entienden la objetividad como una propiedad adquirida al mismo tiempo que se recibe un título académico. Esto es más usual fuera del campo académico, donde frecuentemente ser científico, ser objetivo y ser especialista en un campo se utilizan como sinónimos.

Respecto de la persuasión argumentativa, como parte del quehacer científico, puede considerarse esta como el constituyente de uno de los aportes que ha hecho Lizano, entre otros, a la vida política y académica costarricense. En palabras de Ulibarri: “No existe en la Costa Rica de las dos últimas décadas una persona que haya utilizado de forma tan disciplinada y sistemática el racionalismo crítico en la vida pública como lo ha hecho Eduardo Lizano. Su método y sus resultados son parte de la impronta que deja en ella” (Ulibarri, 2004:126).

Por eso, la faceta de don Eduardo Lizano como académico remite a un saber especializado a modo de economista, pero también sugiere independencia de criterio e imparcialidad con respecto a distintos intereses y fuentes de poder. Esto último fue destacado por él mismo cuando aludió a diversos sectores sociales que reaccionaron en contra de su gestión como Presidente del Banco Central.

De esta manera, no solo enfrentó presiones con relación a créditos y financiamiento en condiciones especiales de parte de grupos productivos influyentes como: los azucareros, los ganaderos y los arroceros, durante su gestión inicial. También, en 1993, ya avanzada la reforma económica, de nuevo identificó y denunció una serie de grupos de poder que tenían reservas o se oponían al tercer Programa de Ajuste Estructural. Entre ellos destacó: la burocracia estatal, los sindicatos, el sector financiero, los industriales, los productores agropecuarios y algunos políticos (Lizano, 1994<sup>a</sup>:3 y Lizano, 1977:27-28).

Estos valores y prácticas elementales del campo académico, cobran relevancia cuando se reclaman dentro de otros ámbitos de acción, como por ejemplo dentro del Estado. La autoridad para hablar en nombre de la ciencia puede confundirse con la autoridad para hablar en nombre del interés común. En palabras de Ulibarri, a Lizano lo anima la búsqueda de la verdad y la defensa de los intereses nacionales (Ulibarri, 2004:125-126). O cuando se afirma que “Como estadista, Eduardo apunta su mira siempre hacia lo que él percibe como el interés nacional, por encima de consideraciones personales, de grupo o de partido (Saborío 2004: 75).

Ese saber “independiente” que proviene de la formación académica, siendo ya de por sí un capital al interior de la academia, adquiere plusvalía (retomando la metáfora económica en el sentido de que se revaloriza) dentro del campo de poder del Estado.

El ex Presidente de la República, Miguel Ángel Rodríguez, expone el razonamiento que siguió al nombrar a Lizano dentro de su gobierno: “Para contar con la conducción adecuada e independiente del Banco Central le pedí a don Eduardo Lizano que aceptara su Presidencia. Su militancia en el principal partido de oposición era la más clara señal de respeto a la autonomía que se le quería dar al Ente Emisor, y los méritos personales y profesionales del profesor Lizano así como su ejecutoria anterior en esa Presidencia, darían tranquilidad a todos los agentes económicos” (Rodríguez, 2004:89).

La formación disciplinaria aporta un lenguaje técnico y una socialización a un conjunto de valores como los mencionados anteriormente. Sin embargo, la acción política posee sus propias prácticas y valores. A pesar de ello, cuando los académicos se involucran en la política, como se ha hecho notar, hay quien le atribuye a su quehacer una autonomía

inexistente dentro del nuevo espacio de juego. El mismo Lizano se auto percibe con una posición, dentro del Estado costarricense, neutral y desinteresada cuando afirma que el paso de un modelo de desarrollo a otro estaba dificultado por la lucha de grupos de interés económico, político y social, quienes buscan acrecentar su poder y prestigio (Lizano, 2002: 42).

#### **5.4 Ocupando posiciones estratégicas**

Ni su trayectoria académica sería tan visible hoy sin haber ocupado los puestos públicos ejercidos, ni su influencia política sería tan notoria de no haber contado con la autoridad académica obtenida. Por eso se puede decir que la posición misma desde donde se situó, y fue situado como especialista dentro del Estado, fue un lugar aprovechado para convertirse en modelo de trayectoria profesional y política.

##### **5.4.1 Un lugar para incidir**

Desde iniciada su carrera profesional don Eduardo se desempeñó paralelamente como profesor en la universidad y asesor en las instancias gubernamentales. Así, Luis Liberman Ginsburg recuerda que en los años setenta, Lizano Fait, además de laborar un cuarto de tiempo en la universidad, asumía otro como asesor en la Oficina de Planificación Nacional, y uno más como asesor en Casa Presidencial. Y en forma anecdótica narró como en aquél entonces a partir del respeto que le tenía Oscar Arias a don Eduardo -aunados a la cercanía de éste a la Casa Presidencial- facilitó a Lizano Fait convencer a Carlos Manuel Castillo de la importancia de propiciar un cambio hacia la apertura del modelo proteccionista del Mercado Común Centroamericano (Liberman, 2004:22).

## Tabla No. 26

## Trayectoria de Lizano Fait en el Sector Público

Participa en la Junta Directiva del Instituto de Tierras y Colonización (ITCO) 1962-1964.  
 Asesor en Política Económica, de la Presidencia de Francisco Orlich entre 1962-1966.  
 Miembro de la Junta Directiva del Banco Central de Costa Rica 1965-1968.  
 Miembro de la Junta Directiva del Instituto de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM) 1972-1974.  
 Asesor en la Oficina de Planificación Nacional, junto con Óscar Arias, 1973-1977.  
 Miembro de la Junta Directiva de Consejo Nacional para las Investigaciones en Ciencia y Tecnología (CONICIT) 1974-1979.  
 Asesor en Política Social de la Presidencia de la República en el gobierno de Daniel Oduber 1974-1978.  
 Presidente Ejecutivo del Banco Central de 1984-1990 desempeñando simultáneamente las siguientes funciones:  
 Miembro del Consejo Económico del Gobierno.  
 Integrante de la Junta Directiva del Consejo de la Producción.  
 Integrante de la Autoridad Presupuestaria de Costa Rica.  
 Integrante del Consejo Monetario Centroamericano.  
 Gobernador en el Fondo Monetario Internacional.  
 Gobernador Alterno en el Banco Mundial.  
 Gobernador Alterno en el Banco Interamericano de Desarrollo.  
 Gobernador Alterno en el Banco Centroamericano de Integración.  
 Presidente del Banco Central de Costa Rica 1998-2002.

Fuente: Lizano Fait: Listado de asociados: Recuperado el 20 de enero del 2008 de la página web de Academia de Centroamérica: [http://www.academia.or.cr/archivos-de-usuarios/cv\\_Asociados/CV\\_ELF.pdf](http://www.academia.or.cr/archivos-de-usuarios/cv_Asociados/CV_ELF.pdf).

Para otros como Constantino Urcuyo el perfil de Lizano Fait es el de un tecnócrata de bajo perfil y de un hábil comunicador. ”. A su juicio se trata de un hombre en los corredores del poder que colocándose al lado de los que toman las decisiones, sin competir con ellos, ha logrado sus objetivos porque “ha ido por las ideas”. En ese sentido, se trata de una posición institucional donde “la legitimidad de su actuación pública siempre se ha visto reforzada por la elaboración y promoción de conceptos sistemáticamente concebidos” (Urcuyo, 2004: 29).

De esa posición institucional en la academia y el Estado se deriva una posibilidad ejemplarizante y formadora de generaciones. Una de sus discípulas escribió “Es en su capacidad de funcionario público donde yo más lo he observado y donde he tomado la mayoría de mis “apuntes”. Su modus operandi a base de “ojímetro”, “tantiómetro” y “radar”

es digno de admiración [...]” Y refiriéndose a su experiencia con el equipo de la renegociación de la deuda externa en el primer gobierno de Óscar Arias, agrega “En esos cuatro años de “ Universidad Lizano”, probablemente aprendí más y agarré más “volados” que en toda mi formación académica anterior [...]” (Saborío, 2004:77-79).

De su rol orientador y ejemplarizante no solo hay testimonio en el campo de la formulación de la política económica y financiera, sino también en materia de negociación comercial tal y como lo expresó González Campabadal: “Don Eduardo es el más claro y consistente propulsor, por la vía del pensamiento y de la acción de la integración de Costa Rica a la economía internacional, así como de los tratados de libre comercio y de integración centroamericana como instrumento para alcanzar ese objetivo. Este es, en especial, un agradecimiento por su consejo, siempre inteligente, oportuno y eficaz, en la negociación del TLC” (González, 2004:388).

### **5.5 El método: un esquema para pensar**

A la idea de la objetividad y neutralidad valorativa, entendida como atributo del economista, así como a la aspiración de aplicar leyes universales se unen dos características más para modelar ese nuevo actor en gestación: el pensamiento estratégico y el pragmatismo de la política.

En el campo de la política la búsqueda de la verdad pierde importancia y por eso se perdona más fácilmente el equivocarse. Como alguien afirmó “[...] mucho del prestigio de don Eduardo se deriva de su humildad. Como buen sabio que es, sabe rectificar si se ha equivocado” (Celis, 2004: 145).

De la experiencia de Lizano como funcionario público en la formulación de la política económica se puede obtener el “método Lizano” tal y como lo denomina Ulibarri, 2004. Se trata de “un arte” para lograr las coaliciones necesarias para sostener la política. Y ese arte incluye el convencimiento, la militancia, la negociación con objetivos claros, pero métodos

flexibles, el cabildeo insistente, la construcción de alianzas y, cuando sea necesario, la imposición con autoridad institucional (Ulibarri, 2004:123).

De la narrativa de la persuasión y la acción de este funcionario público se puede obtener la “fórmula Lizano”. Esta se puede resumir en los siguientes pasos: primero, identificar objetivos de política que siendo específicos se inscriban dentro de una estrategia más amplia. Segundo, lograr el apoyo del gobierno y grupos claves o avanzar para conseguir ese apoyo. En tercer lugar, hacer las propuestas públicas invitando a foros y charlas, tanto a posibles apoyos como a oponentes. Así, incidir en la agenda pública, al identificar -de paso- los aliados, posibles rivales y argumentos en contra. Seguidamente, negociar sin perder el objetivo estratégico y publicar rápidamente los productos de las discusiones y ponencias para usarlas como base para la toma de decisiones. Finalmente, agrupar las ponencias y publicarlas como un libro, de manera que se insertan en todo un armónico e ingresen en el ámbito de la discusión académica (Ulibarri, 2004:125).

En el centro de esta forma de relacionar la economía y la política se encuentra el pensamiento estratégico. En palabras de Silvia Saborío: “Como estratega, Eduardo es un verdadero maestro. Teje su estrategia con rigurosidad cartesiana, atento siempre a las restricciones que imponen tanto la política económica como la economía política. Luego con claridad de propósito y sin perder nunca de vista el objetivo final, lanza la jugada y está dispuesto a contemplar toda clase de desviaciones y concesiones tácticas con tal de avanzar hacia la meta” Según ella, tal pragmatismo aunado a su tenacidad y audacia hacen de su método prácticamente infalible (Saborío, 2004:76).

Por su parte, Celis Umaña sistematiza las enseñanzas del maestro así:

- “La reforma de política económica no es un fin en si misma...se hace para lograr la combinación de metas políticas, económicas, sociales y ambientales”.
- “La reforma de política no es el triunfo absoluto de una tesis sobre todas las demás [...] tiene que ver con la búsqueda del equilibrio de intereses que compiten entre sí”.

- “Cada reforma de política tiene su propio compás” La racionalidad y justificación de la reforma es tan importante como el ritmo adecuado y las condiciones apropiadas para implementarla.
- “La paciencia y la tenacidad siempre serán puestas a prueba en toda reforma de política” la puesta en acción y la respuesta de los agentes económicos requiere tiempo aparte de que los ataques aumentan el rezago.
- “Toda reforma de política genera expectativas” y éstas influyen, por ello es clave conocerlas y “saber a quiénes influir para exacerbar o apaciguar las expectativas” (Celis Umaña, 2004:142-150).

## **5.6 Aportando un modelo normativo para la política comercial**

En este apartado se establece -con claridad- que se produjo una relación directa entre Lizano Fait y González Campabadal, esto en términos de maestro-alumna y se muestra la incidencia explícita del primero sobre los lineamientos de la negociación del TLC con Estados Unidos.

De las nueve publicaciones acerca del TLC con Estados Unidos que produjo la Academia de Centroamérica seis fueron editadas por Eduardo Lizano Fait y una de ellas, escrita en forma conjunta, con la señora González Campabadal. Además, ella participó como comentarista en los documentos no. 4 y no.14 del mismo conjunto. Asimismo, el comentario realizado por ella en el primer documento de agosto del año 2001 hace explícita su afinidad a los lineamientos de Lizano Fait y afirma que él aportó el camino a seguir en política comercial<sup>79</sup>.

La primera intervención pública de Lizano sobre negociaciones comerciales ocurrió en marzo del año 2001, cuando fue invitado a participar en un Seminario del COMEX. En esa oportunidad, presenta una serie de ideas que retoma cuatro meses después en un documento publicado por la Academia de Centroamérica en agosto del mismo año.

---

<sup>79</sup> Posteriormente, González Campabadal y Lizano Fait publican un documento conjunto en el año 2003 que fue escrito el año anterior, mientras el gobierno llevaba a cabo los talleres preparatorios de la negociación del TLC con Estados Unidos y González fungía como directora de CINDE. El trabajo recibe financiamiento de la Fundación para la cooperación entre Costa Rica y los Estados Unidos conocida como CR-USA, el mismo se titula “El TLC entre Centroamérica y Estados Unidos, Oportunidades, Desafíos y Riesgos”.

El documento incluye no solo una descripción de las vías alternativas para impulsar la mayor integración del país con la economía internacional, sino que está especialmente dedicado a presentar los lineamientos generales de la política comercial a seguir en los años siguientes.

A continuación, se destacan algunos de los lineamientos propuestos por don Eduardo Lizano para la política comercial, esto con miras a establecer el rol que éste jugó como punto de referencia para la elaboración de la política comercial y, concretamente, para las negociaciones del TLC con los Estados Unidos.

Se propone que el país debe guiarse por el criterio de las ventajas comparativas<sup>80</sup> como el elemento esencial para orientar el comercio exterior. Asimismo, se establece una asociación directa entre las siguientes variables: más inserción en economía internacional a través del comercio, la cual equivale a ampliación de mercados, mayor especialización, desarrollo económico y mejoras en bienestar económico y social de la población. De esta manera, “no hay otro camino” que abrirse campo en los mercados para obtener el desarrollo (Lizano, 2001:9-12).

Reconociendo que Costa Rica ya logró bastante apertura y que “la apertura comercial tendrá como consecuencia ineludible, modificar la estructura de la producción nacional”. Asimismo, el autor plantea como la integración de la economía costarricense a la economía internacional no solo requiere de la apertura comercial, sino también de la apertura de la cuenta de capital y supone también, terminar de consolidar el desmantelamiento del proteccionismo. En ese sentido afirma: “En conclusión, debe quedar claro que para todos los países, pero mucho más para los pequeños y pobres como Costa Rica, el proteccionismo arancelario y financiero significa, de hecho, dispararse a sus propios pies, pues representa un muy serio obstáculo para alcanzar un ritmo acelerado de crecimiento económico” (Lizano, 2001: 12).

---

<sup>80</sup> Haciendo referencia a las ideas de Adam Smith sobre la importancia del tamaño del mercado y los planteamientos de éste que retoma Marshall, cien años después, sobre la especialización.

Reafirma que el país debe regir sus políticas al otorgar la autoridad y seguir las directrices de la OMC, pues es el organismo facilitador de la mundialización de la economía y en cuanto la vía multilateral es la mejor para los países en vías de desarrollo. “El norte está claramente definido. Por eso la política comercial externa del país debe dar la más alta prioridad a la participación activa e imaginativa en el marco de la OMC” (Lizano, 2001:17- 18).

Respecto a las directrices para la próxima etapa de la política de comercio exterior se proponen medidas diversas. Por ejemplo, referente a la apertura unilateral, se señala que cuanto antes el MCCA debe disminuir de quince a diez el arancel externo común. En cuanto al bilateralismo, el autor recomienda “hacer más de lo mismo” al simplificar los tratados y formarlos lo más semejantes entre sí, pero también recomienda hacer un alto en el camino y concentrarse en el ALCA y la OMC. Con relación al proceso de integración al ALCA hace una serie de sugerencias tales como evitar plazos de desgravación demasiado largos, adoptar velocidades diferentes e incluir en las negociaciones “además de los productos manufacturados, bienes agrícolas y servicios” (Lizano, 2001:20).

En el mismo documento el autor aborda las trampas comunes en las que se cae cuando se intenta posponer la profundización de la apertura comercial. Rechaza los argumentos acerca de las asimetrías de tamaños de los países, la falta de experiencia y preparación para integrarse, la reducción de ingresos fiscales en que se incurrirá y la idea de desprotección a los productores nacionales.

Propone once áreas de acción inmediata para la política de comercio exterior, cuyas ideas se resumen así:

- Crear un entorno legal propicio para el desarrollo de las empresas.
- Eliminar los desequilibrios macro económicos, tales como la inflación, el déficit fiscal y la disminución de tasas de interés.
- Desmantelar el exceso de regulaciones.
- La reducción de las barreras proteccionistas y “la eliminación de los monopolios, públicos y privados”.

- Aumentar la productividad de los factores trabajo, tierra y capital.
- Establecer un sistema de incentivos competitivo internacionalmente.
- Aplicar criterios de productividad para la fijación de las tarifas de servicios públicos.
- Una política cambiaria que resulte neutral.
- Promover las exportaciones costarricenses y atraer las inversiones extranjeras directas.
- Mejorar los procedimientos de participación en la formulación de la política de comercio exterior a consumidores, productores y trabajadores organizados
- Mejorar el recurso humano dado que en la época actual el desarrollo humano se basa en alto grado en el conocimiento (Lizano, 2001:25-27).

Termina diciendo que la tarea es amplia, compleja y difícil y, con respecto a lo último, destaca la necesidad de coordinación requerida entre Estado, instituciones y varias organizaciones privadas.

En relación con la promoción de la participación señala “ En efecto, la política comercial no puede ser rehén y estar al servicio de intereses particulares de uno o varios grupos, pues significaría ir en contra del bien común de la población y del ordenamiento institucional y jurídico del país” (Lizano,2001: 25).

González Campabadal, siendo en ese momento Directora General de CINDE participa como comentarista de la propuesta de Lizano Fait. Ella tituló su comentario “El camino a seguir” y lo inicia diciendo lo siguiente: “Con un vasto conocimiento y experiencia y esa inusual habilidad de comprender plenamente lo que está ocurriendo en el escenario internacional y las particularidades tan propias de la dinámica costarricense, don Eduardo marca, una vez más, la pauta a seguir en el campo de la política de comercio exterior de Costa Rica. Como de costumbre, su evaluación es comprensiva y acertada, sus argumentos sólidos y sus recomendaciones guía ineludible para el actuar en el campo comercial. Estos comentarios, en consecuencia, más que diferir de los planteamientos efectuados, se apoyan en ellos para hacer algunas reflexiones complementarias sobre algunos aspectos de interés en relación con lo que don Eduardo llama la próxima etapa de la política de comercio exterior” (Lizano, 2001: 33)

Aunque el documento presentado por Lizano Fait se refiere especialmente a la participación en el ALCA, González aprovecha la oportunidad para señalar la probabilidad de que a fines de ese año (2001) Estados Unidos defina su interés en negociar un tratado comercial con los países centroamericanos en el año 2003. De ser así “esa debe convertirse en la prioridad costarricense”. Agrega como el proceso debería tener las características que Lizano le asigna al ALCA, el cual debe llevarse a cabo en un tiempo razonable y servir de efecto demostrativo (Lizano, 2001: 35).

Termina su comentario diciendo: “La verdad, sin embargo, que bien podría resumir mis comentarios en pocas palabras: quien tenga la tarea de dirigir la política comercial del país en el futuro tiene la ventaja de que no tendrá que dedicar tiempo a definir cuál es la agenda comercial de la próxima etapa. Don Eduardo ya lo hizo. ¡Ahora, a concentrarse en su ejecución!” (Lizano, 2001:35).

Seis meses más tarde, Lizano Fait y González Campabadal -siendo ella Directora General de CINDE- escriben un documento<sup>81</sup>, en el cual establecen los antecedentes, las oportunidades y los desafíos del TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos.

#### 5.6.1 Sobre la importancia del tratado con Estados Unidos

En el documento mencionado se establecen el ámbito, los objetivos y la justificación del tratado. Este último se visualiza como “una oportunidad de oro para acelerar el proceso de cambio [...]”, y como una alianza de mayor trascendencia para Centroamérica que para Estados Unidos. Asimismo, tal visión correcta de los líderes centroamericanos para no defraudar la población es impulsar dicho acuerdo con Estados Unidos (Lizano, 2002:41).

El tratado es el instrumento para la superación del modelo de desarrollo anterior visto como “reto último” para la región, donde los autores lo plantean en términos de las dicotomías de status quo o cambio, estancamiento o progreso, subdesarrollo o desarrollo (Lizano, 2002: 42).

---

<sup>81</sup> Corresponde al Documento no.7 publicado por la Academia de Centroamérica cuya fecha en la portada es de febrero del año 2002, aunque en la primera página de la introducción se establece la fecha de agosto de ese mismo año.

Los autores plantean las incertidumbres de la negociación para los países centroamericanos y las objeciones posibles al mismo, concluyendo: “Hecho el balance entre costos y beneficios, ventajas y dificultades, oportunidades y desafíos, el resultado claramente se inclina a favor del tratado”. Agregan que solo así se explica el entusiasmo de los cinco países cuando el Presidente norteamericano anunció el mismo en la OEA. (Lizano, 2002:19).

#### 5.6.2 Respecto del ámbito del tratado

Los autores aclaran que la negociación con los Estados Unidos “no podrá circunscribirse solo a temas de libre comercio”. De hecho, no se limitará al libre comercio de bienes y que, ello debe ser advertido desde un comienzo “para evitar posteriormente sorpresas y malos entendidos” (Lizano, 2002:7-13). Se enlistan quince temas para la negociación, donde incluyen entre ellos, el comercio de servicios y el acceso al mercado de seguros, pensiones y servicios profesionales. Además, se reafirma la intención de seguir los compromisos internacionales de la OMC y la OIT entre otros.

No solo se hace explícito que las negociaciones del tratado con EU irán más allá del ámbito comercial y de los temas tratados hasta el momento en la Ronda de Doha en el marco de la OMC. Sino como se considera razonable y de alta prioridad suscribir un tratado de libre comercio de carácter de “amistad e intereses recíprocos” con Estados Unidos (Lizano, 2002:14, 30).

#### 5.6.3 Sobre los objetivos

El TLC es visto como un instrumento de profundización de la integración al mercado internacional. Y en ese sentido, se le asigna a tal instrumento específico las ventajas de cualquier otro mecanismo de integración al mercado mundial. Por lo tanto, TLC equivale a ampliación del mercado, el cual a su vez, acelera el crecimiento económico, incide en el grado de especialización, en la acumulación de capital, en las oportunidades de inversión, en el nivel de productividad, en un mayor grado de competencia y en aumentar las ventajas

comparativas. Estas últimas traen más crecimiento económico y más empleo y esto equivale a mejores condiciones de vida y más estabilidad política. De esta manera, a mediano plazo habrán consecuencias positivas como: más democracia, más seguridad y más desarrollo (Lizano, 2002:7).

En el documento se afirma que, entre los principales motivos y razones, para participar en el complejo proceso de negociación con esa potencia se encuentran las siguientes:

- Aumentar las exportaciones hacia Estados Unidos con un mayor grado de certidumbre.
- Diversificar las importaciones.
- “Incrementar las inversiones extranjeras directas (IED) para abastecer el mercado estadounidense.
- Disminuir la inmigración ilegal hacia Estados Unidos.
- Reforzar la seguridad de bienes y personas y afianzar los regímenes democráticos del área.
- Cosechar los beneficios del acceso al mercado estadounidense sin tener que esperar al ALCA (Lizano, 2002:15).

Para Estados Unidos las ventajas más significativas son: incrementar las exportaciones, aumentar importaciones, mejorar las condiciones para las inversiones extranjeras en la región, aportar un “caso de éxito” que demuestre que pequeñas economías pueden integrarse con un país desarrollado “Dar una muestra real de su comportamiento con el libre comercio [...]”, controlar el tráfico de drogas, prevenir el terrorismo, mitigar la inmigración hacia su país, propiciar la estabilidad política y atenuar los efectos de otros procesos de integración como Puebla- Panamá (Lizano, 2002:16).

#### 5.6.4 Sobre cuándo negociar

En el año 2001 se echaron las bases del tratado, y para el año 2002, todo indica que algunos de los sectores interesados en el tratado deciden difundir la noticia y crear las bases de apoyo para su aprobación. En ese sentido afirman Lizano y González: “Si se toma la decisión, como debe hacerse, de proceder cuanto antes de manera decidida y a paso firme, sin titubeos, a la

negociación del tratado con EE UU, entonces es indispensable abocarse a examinar el terreno que se va a pisar” (Lizano,2002:..31).

Ellos establecen la urgencia de la negociación justificando la prisa a partir de argumentos como los siguientes:

- La lentitud podría llevar a Estados Unidos a trasladar la negociación al ALCA.
- Se necesita exhibir concesiones comerciales, cooperación y asistencia técnica pronto para ganar apoyos y contrarrestar a los opositores.
- Dada la falta de personal capacitado para negociaciones complejas entre más pronto se negocie el tratado más pronto se podrá desplazar personal para negociaciones de gran trascendencia como el ALCA y la Ronda de Doha.

#### 5.6.5 Sobre cómo prepararse para negociar

Proponen una agenda de trabajo que contempla dos partes: una prepararse para negociar y otra prepararse para aprovechar las oportunidades y los retos que conlleva el tratado.

En relación con lo primero, la preparación debe hacerse en el campo institucional, en el de la competitividad y respecto de los perdedores.

En el campo institucional establecen directrices no solo respecto de las instancias institucionales, desde las cuales actuar, sino también respecto de las tareas y roles de cada funcionario. Incluir los puestos a crear, niveles de jerarquías y tareas. Así, por ejemplo, se plantea reforzar el trabajo de la Dirección de aplicación de Acuerdos Comerciales, el trabajo de PROCOMERr, de CINDE y la Embajada Costarricense en Estados Unidos. Y para llevar con éxito el tratado, se propone crear tres grupos: un Grupo de Trabajo Especial (denominado por ellos como Task force), un Grupo Interinstitucional, un Grupo Consultivo y un Grupo de Coordinación de Política Regional<sup>82</sup> (Lizano, 2002:36).

---

<sup>82</sup> El Grupo Interinstitucional formado establecido por la Presidencia de la República estaría formado por los Ministros y Presidentes Ejecutivos de las dependencias públicas e instituciones vinculadas a la negociación bajo la jefatura del Ministro de Comercio Exterior. El Grupo de Coordinación de Política Regional se conformaría con

Además, se propone crear una jefatura exclusiva para la negociación del tratado con un puesto similar al del Special Trade Representative de EE UU, el cual debe tener un rango de embajador y “sería la mano derecha del Ministro”. Mientras, a éste se asigna el nivel técnico político, el Ministro estará a cargo de las relaciones con el poder legislativo.

En el documento también se establece que el tratado requerirá de la negociación política dentro del Gobierno, con los grupos de interés, con los países centroamericanos, y el cabildeo requerido con la Oficina de Comercio en Estados Unidos (Lizano, 2002: 38).

En materia de competitividad se plantea echar manos de los cursos que brinda el INCAE, acerca de las áreas prioritarias, y donde destacan el trabajo del Ministerio de Economía en materia de encadenamientos y microempresas (Lizano, 2002:39).

Se define que la gestión política interna es algo “indispensable y de gran trascendencia. De ella depende en buena medida el éxito o el fracaso de las negociaciones [...]” y previendo que habrá alianzas entre los sectores perdedores recomienda promover alianzas entre los ganadores (Lizano, 2002: 37).

En el documento se asume que habrá ganadores y perdedores, dando por hecho el carácter conflictivo del tratado. También se estableció el limitado alcance que debería tener la participación del sector privado en las negociaciones, a través del cuarto adjunto y también el hecho de que las consultas no son vinculantes para los gobiernos. Agrega “el problema de los perdedores debe enfrentarse para enfrentar problemas políticos y sociales, los cuales bien podrían obstaculizar el avance de las negociaciones” (Lizano, 2002:40).

En el documento se anuncia varias situaciones sociales como el desplazamiento por el cambio de actividades productivas que provocarán sectores perdedores, lo cual requerirá programas durante el periodo de transición, ya sea porque la empresa donde trabaja se somete a un ajuste

---

los representantes de los cuatro países centroamericanos al cual asistiría el Ministro de Comercio. Y el Grupo Consultivo estaría conformado por los representantes de intereses generales como consumidores, Cinde y Amscham, y de intereses específicos como la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP) y sindicatos...” (Lizano y González, 2002:37)

estructural o porque se ve forzado a cambiar de ocupación. Asimismo, Se prevé que algunos serán absorbidos por el mismo tratado y otros necesitarán apoyo para la reconversión (Lizano, 2002:40)

#### 5.6.6 Sobre cómo negociar

Desde una lógica de cálculo de costo/beneficio los autores plantean escenarios posibles y definen pautas en torno al ¿Cómo negociar?. Estas incluyen desde las condiciones para entrar y salir de la negociación, hasta aspectos como si debía darse o no el derecho de veto a algún país.

También se discuten cuestiones como el carácter nacional o subregional de la negociación; la posibilidad o no de Estados Unidos de pedir homogenización de la legislación en el área o no y la importancia de tener claros los marcos de restricciones que se imponen al tratado. Algunos tales como los acuerdos dentro de la OMC, los tratados previos a nivel nacional de cada país, así como la institucionalidad y los intereses en juego.

Es importante destacar como en el documento se estipula una de las reglas que caracterizaría la negociación futura y que los autores toman de la OMC, la cual definen de la siguiente forma: “La negociación debe ser de carácter global. En otras palabras, ningún asunto se decidirá de manera definitiva mientras no se alcance acuerdo sobre todos los temas incluidos en el tratado. Se trata de hecho, de una sola negociación (single undertaking). Si bien habrá una serie de negociaciones parciales sobre asuntos específicos, éstos resultados serán tan solo provisionales” (Lizano, 2002:35).

## **CAPÍTULO SEXTO**

### **ESTRATEGIAS DE ASCENSO PROFESIONAL**

En este capítulo se aportan elementos acerca de la forma en que los recursos adquiridos en la socialización profesional de los negociadores producen diferentes tipos de funcionarios y actores.

Para llevar a cabo lo anterior, se presenta una caracterización general de los miembros principales del equipo negociador y se analizan tres trayectorias con detenimiento. Asimismo, para cada caso se abordan los cambios ocurridos en tres aspectos: respecto de los recursos y vínculos de los cuales ha dispuesto o adquirido en el proceso; referente al perfil laboral del funcionario y acerca del horizonte profesional que se ha labrado.

A partir de las trayectorias entendidas en tanto que apuestas e inversiones personales se establecen algunas diferencias entre los nuevos actores, con lo cual se muestra que los principales negociadores del TLC se beneficiaron con su participación en la negociación de ese tratado. Igualmente, la misma funcionó como un mecanismo de ascenso en su carrera profesional.

#### **6.1 Una visión de conjunto sobre las trayectorias laborales**

En la medida en que el objetivo principal del COMEX es el comercio exterior, el perfil de los funcionarios tiende a contemplar dos características. Una, el saber especializado en ese campo o alguno afín al mismo. Dos, la disponibilidad para involucrarse en relaciones de tipo transnacional. De tal manera, el saber experto es el resultado tanto de la formación profesional universitaria en el campo del comercio internacional como de la práctica que se adquiere como funcionario de ese ministerio.

El saber especializado, la experiencia dada de la posición estatal y la relación con el sector externo permiten expresar que se trata de una institución ubicada en una posición intermedia, entre los requerimientos nacionales e internacionales. Se puede caracterizar a los funcionarios

como agentes que contribuyen y forman parte del enlace entre el Estado costarricense y los otros Estados nacionales en materia de comercio.

Como criterios para reclutar a los negociadores se valoraron tanto sus credenciales académicas como la experiencia práctica en el sector. Así por ejemplo, el subsecretario de Comercio de Estados Unidos, Grant Aleonas, afirmó -el 15 de octubre del año 2002- como la administración Bush esperaba que Costa Rica asumiera el papel de líder en la negociación del TLC con Centroamérica y República Dominicana. Asimismo, argumentó el origen en tal expectativa “debido al talento, profundidad y experiencia” del equipo de negociadores comerciales <sup>83</sup>(El Financiero 27 de octubre de 2002).

A nivel nacional el razonamiento hecho por el Presidente de la República y el Ministro de Comercio Exterior, cuando nombran a González Campabadal como líder del equipo negociador costarricense del TLC con Estados Unidos, radica en destacar el nombramiento en virtud de la vasta experiencia en negociaciones de tratados que tenía Anabel González (El Financiero 2 de junio de 2002).

Desde el punto de vista étéreo se observa un equipo negociador en su mayoría menor a cuarenta años y conformado equitativamente en términos genéricos<sup>84</sup>. Algunos de sus miembros coinciden en señalar que las características del género femenino coinciden con las de un buen negociador, razón por la cual éstas juegan un papel muy importante en el equipo costarricense<sup>85</sup>.

---

<sup>83</sup> Esta afirmación la hizo durante una entrevista con El Financiero en la Casa Presidencial, ubicada en Zapote, a la cual este semanario invitó al abogado Francisco Chacón, en su calidad de exviceministro de Comercio Exterior

<sup>84</sup> Amparo Pacheco señaló que las actitudes y rasgos claves que ella valora en el reclutamiento son la formación profesional y características personales como la confiabilidad, (asociada con la seriedad en el trabajo, la puntualidad el manejo de las relaciones humanas), la capacidad de manejar información restringida y las motivaciones ligadas a la institución y al trabajo que se está impulsando. Agregó que suelen encontrar más candidatas mujeres con estas características en los procesos de reclutamiento. Lo cual se expresa no solo en el alto porcentaje de mujeres que trabaja en el COMEX sino también en la importancia que tienen en algunos puestos de jefatura. Aclara que se trata de un resultado más que un proceso planificado porque “las fortalezas de un negociador son más características femeninas que masculinas” (Entrevista a Amparo Pacheco, COMEX 17 enero 2008, cinta de audio)

<sup>85</sup> En esto coincidieron Amparo Pacheco, Fernando Ocampo y Gabriela Llobet, en entrevistas personales.

Debe señalarse que si bien, los negociadores se desempeñaron -inicialmente- tanto en universidades públicas y privadas como en el sector estatal y empresarial, las trayectorias seguidas muestran un perfil construido con direcciones muy claras. No se trata de apuestas predefinidas de antemano sino de elecciones que se van haciendo en el camino. Y estas, a su vez, dependen de factores como las oportunidades, las valoraciones y los réditos económicos y/o simbólicos sobre los cuales los agentes ponen el acento en cada fase de su vida.

A partir de las trayectorias laborales de los negociadores, si se toman como dos variables claves el lugar de ejecución de la tarea y la ubicación en el sector público o privado, se pueden visualizar tres tipos de apuestas por parte de los principales miembros del equipo negociar. En primer lugar, una apuesta profesional hacia el campo internacional, lo que se puede denominar como una identidad transnacional. En este grupo el elemento clave está dado por la ejecución de la tarea fuera del país de origen y puede realizarse desde el sector público o privado.

Una segunda, apostó por trabajar con el sector privado. Fundamentalmente ubicado en territorio nacional, pero establece vínculos laborales tanto con el sector empresarial nacional como extranjero.

Una tercera apuesta puede visualizarse cuando la mayor parte de tareas se realizan en territorio nacional y el funcionario pertenece al sector público estatal. Este perfil constituye el nuevo burócrata, que opta por conservar la estabilidad laboral, pero lo hace con nuevos horizontes y criterios de eficiencia y competitividad.

Dentro del primer grupo ubicamos a González Campabadal y a Echandi. Al segundo grupo pertenecen Alberto Trejos, Gabriela LLobet y Fernando Valerio. En el tercero, pueden ubicarse Fernando Ocampo, Amparo Pacheco, Mariel Picado e Irene Arguedas.

A continuación algunos detalles de cada grupo y luego una selección de trayectoria de cada tipo.

### 6.1.1 El grupo de los transnacionales

Este grupo se distingue porque dentro del sector que se ha definido aquí como nacional-transnacional se ubica en el polo más internacional de la relación laboral. En el marco de la negociación comercial con Estados Unidos, los dos casos ejemplares son la embajadora especial de negociaciones y el jefe de la mesa de negociaciones sobre servicios e inversión. Ambos funcionarios tienen formación superior de la Universidad de Costa Rica y además, obtuvieron sus posgrados en Estados Unidos, Inglaterra y Suiza. Se trata de dos abogados orientados hacia el comercio y las relaciones internacionales.

En el ámbito público Echandi se inicia como profesor de un instituto adscrito al Ministerio de Relaciones Exteriores. Posteriormente, pasa al COMEX y a partir de su experiencia en negociaciones comerciales establece relaciones con la OMC, donde se desempeña como asesor legal. Con esta experiencia y contactos adquiridos es nombrado como Embajador de Asuntos comerciales con Estados Unidos, donde se encarga de negociar los temas de servicios e inversiones. Asimismo, participa en la Academia Centroamericana en un programa de investigación y asesoría para pequeñas economías en desarrollo, en los campos de inversión internacional, política y derecho comercial. De esta manera, retorna al sector público como Embajador, para encargarse de las negociaciones comerciales con Europa. En la parte privada, ha sido consultor también a nivel internacional de organismos como el BID, la OEA, las Naciones Unidas y la OECD.

Ambos tienen en común haber realizado una trayectoria en las instituciones estatales costarricenses y haber decantado un perfil profesional orientado hacia el exterior. Sin embargo, una diferencia fundamental es que actualmente González es una funcionaria de un organismo multilateral de cobertura mundial (OMC). Mientras Echandi es un funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores de Costa Rica, actualmente destacado en Bruselas para la negociación del Tratado con la Unión Europea.

Respecto a las relaciones con la academia es importante notar que ambos funcionarios recibieron la formación básica en una universidad pública y en la carrera de derecho de la

Universidad de Costa Rica, donde también han sido docentes. Asimismo, las relaciones con la academia privada se establecen en forma diferente. Mientras González le vende servicios al INCAE y se asocia a la Academia de Centroamericana tempranamente, Echandi por su lado establece esa relación posteriormente a su paso por el Ministerio de Comercio exterior. Pero además, ambos profesionales poseen como lugar de referencia su paso por la OMC: lugar de socialización clave y centro de contactos y llaves para abrir puertas.

De esta forma se trata de un perfil profesional que establece un puente entre sectores estatales internacionales y nacionales, convirtiéndose en importadores de saberes expertos.

Respecto de las relaciones establecidas con el sector empresarial privado son conocidas las de González, pues inició su trayectoria laboral trabajando para una corporación de zonas francas, luego para una Consultora especializada en comercio exterior e inversión extranjera denominada INVERCOMEX y finalmente fungió como miembro de la Junta Directiva y Directora del CINDE de diciembre 2000 a mayo 2001.

No obstante lo anterior, vale destacar como ambos funcionarios se relacionan con el sector privado en tanto vendedores de sus servicios profesionales y no como propietarios directos de empresas, capitales o inversiones. Otra dato es el caso de su cónyuge, el señor Francisco Chacón<sup>86</sup>, quien ocupó el puesto de Viceministro de Comercio Exterior en la administración Figueres Ferrer. Este a su vez, estableció relaciones directas y permanentes con el sector empresarial nacional e internacional a través del Bufete Zurcher, Raven y Odio. De lo anterior, González, reconoció tener una gran afinidad con su esposo en materia laboral y señaló que

---

<sup>86</sup> Anabel González fue Directora de Negociaciones Comerciales en COMEX cuando Francisco Chacón fue Viceministro de comercio y José Rossi era el ministro de esa cartera, durante la administración Figueres Olsen. Durante la negociación del TLC con Estados Unidos se informó lo siguiente sobre su trayectoria. Chacón es Abogado del Bufete Zurcher, Odio y Raven y representante de empresas transnacionales como The Procter and Gamble, Hospitalia Internacional, Merrill Lynch, IBM, Sara Lee Corporation. En la página Internet del Bufete Zurcher, Odio y Raven ([www.zurcherodioraven.com](http://www.zurcherodioraven.com)) se explicita que utilizan sus influencias en el gobierno por medio del Ministerio de Comercio Exterior y exponen sus áreas de interés. Abogado asesor en la creación de la figura que gestionó la seguridad del aeropuerto Juan Santamaría, la CSS Internacional de Costa Rica presidida por José Rossi. Abogado de la Corporación Fischel durante las gestiones del préstamo finlandés Caja-Fischel, caso por el cual es procesado el ex presidente Calderón Fournier actualmente. Representante legal de la empresa MTC que recibió la concesión para operar y construir la cárcel de Pococí con un costo de 8100 millones de colones. Concesión que no se otorgó por lo que la misma demandó al Estado por \$20 millones por daños y perjuicios ante la eventual pérdida de ingresos futuros Recuperado el 30 de agosto 2007 de ([www.labriegosencillo.com](http://www.labriegosencillo.com)) .

“..Es bonito tener una persona a la cual uno le tiene toda la confianza del mundo para comentar un tema y recibir un consejo bien intencionado y sincero” (El Financiero 3 de enero de 1999).

#### 6.1.2 El grupo orientado al sector empresarial privado

Este grupo se distingue porque dentro del sector que se ha definido como nacional-transnacional cuenta con dos características. En primer lugar, se ubica en el polo más nacional de la relación laboral, aun cuando negocie con nacionales y extranjeros. Y en segundo lugar, se localiza en el sector privado.

Los funcionarios que ejemplifican la existencia de este grupo son Alberto Trejos, Gabriela Llobet y Federico Valerio. Cada uno de ellos muestra, a su vez, tres caminos posibles uno con más énfasis en los recursos académicos, otro más gerencial empresarial y el tercero más técnico especializado.

Esas tres apuestas se evidencian claramente en las trayectorias seguidas puesto que Trejos vende sus servicios como consultor nacional e internacional al sector académico y empresarial. Mientras Llobet se orientó hasta ahora hacia la promoción de inversión extranjera Finalmente, por su parte, Valerio asume un perfil más de técnico calificado en Intel.

Con cinco años más que los otros dos funcionarios de este grupo, Trejos, fue estudiante de Miguel Ángel Rodríguez, posee trayectoria en el INCAE y en la Academia Centroamericana. Mientras que Llobet pasó del sector público al sector privado empresarial<sup>87</sup>, donde parece haber encontrado su nicho.

En el caso de Trejos no debe olvidarse que hereda un mundo de relaciones ligadas a la trayectoria de su padre como médico, como fundador de la ANFE, cofundador de la Academia de Centroamérica y candidato presidencial del Partido Unificación Nacional en

---

<sup>87</sup> Antes del año 1994 fue asistente como abogada en el bufete Odio y Raven pero se fue a realizar estudios de posgrado a Estados Unidos.

1974. A sus 30 años Alberto Trejos ya estaba vinculado a la firma Consejeros Económicos y Financieros (CEFSA) y posteriormente se desempeñó como consultor o director de varias compañías costarricenses. Algunas de ellas, el Grupo Financiero BAC, Atlas Eléctrica, DIPO y TAM y Presidente de CINDE. Mientras que en el sector público su principal experiencia ha sido como Ministro de Comercio Exterior 2002-2004. Y su capital en ese campo se reduce al hecho de haber liderado la negociación del CAFTA, el ingreso del país en la Unión Aduanera Centroamericana, la ratificación del TLC con Canadá, y la negociación del TLC con CARICOM.

A menos de cuarenta años Trejos se labró una trayectoria bastante exitosa y tiene un mercado laboral como consultor en el área centroamericana, el cual se forjó, por un lado como profesor del INCAE y por otro de su experiencia en comercio exterior<sup>88</sup>.

Gabriela Llobet por su parte invirtió más años que Trejos en el sector público, pues estuvo seis años en COMEX. Primero en la dirección de negociaciones comerciales y luego como Viceministra los dos primeros años del gobierno de Pacheco, esto cuando González dejó ese puesto para convertirse en la jefa del equipo negociador con Estados Unidos. Llobet renuncia en el año 2004 y se traslada a Intel donde permanece casi tres años. Actualmente, funge como Directora de CINDE desde julio del 2007.

Tanto Trejos como Llobet expresan claramente una función de agente intermediario entre sectores nacionales y extranjeros, pues a partir de su arraigo en territorio nacional y su ubicación en el sector privado establecen relaciones con empresarios e inversionistas extranjeros.

---

<sup>88</sup> Un reporte noticioso en prensa extranjera comentó lo siguiente “Alberto Trejos, profesor de INCAE y ex ministro de Comercio Exterior de Costa Rica, dijo que su sicóloga le recomienda venir seguido a El Salvador porque él se siente bien en los países que hacen bien las cosas y mal en donde todo es complicado, como Costa Rica. Y es más cerca y barato venir aquí que volar a Chile o Singapur. Eso da mucho gusto, más viniendo de un tico.” En los sueños del ex Ministro Costa Rica tenía “las condiciones para el despegue” y solo dependía de nosotros para mejorar nuestra competitividad y según dijo podemos convertirnos en un país como Chile, Corea o Singapur. En “Lo que nos dicen los índices de competitividad” Rafael Castellanos, Columnista de LA PRENSA GRÁFICA 8 de noviembre del 2005.

Para Federico Valerio, uno de los cuatro más jóvenes del equipo, la trayectoria profesional prácticamente empieza con la participación en la negociación del TLC. Del sector público se traslada al sector privado transnacional, donde ocupa un puesto de asesoría legal en Intel. Además, también participa como miembro del comité legislativo de la Cámara de Comercio Costarricense-Norteamericana (AMSCH).

### 6.1.3 El grupo de los nuevos técnicos o burócratas

Se trata de un funcionario creado en contraposición al burócrata tradicional, donde lo novedoso de su perfil laboral está relacionado con su espíritu más competitivo, su apertura al cambio y la disposición a asumir retos. En este cambio juega un papel importante la formación profesional acorde con demandas actuales y el contacto con el exterior. De esta manera, lo que distingue a este grupo de los anteriores es su permanencia en el sector público. Ya sea porque no tiene la posibilidad de adquirir un trabajo permanente en el exterior o en el sector empresarial o, porque prefiere la relativa estabilidad laboral brindada por el sector estatal. Las trayectorias recurrentes como base para esta clasificación fueron las de Amparo Pacheco, Fernando Ocampo, Laura Rodríguez, Esteban Agüero y Gabriela Castro.

Una característica común de este grupo es que no asumen relaciones cercanas visibles con el sector empresarial con excepción de aquellas surgidas posiblemente a partir del proceso mismo de negociación. Tal es el caso de Ocampo, quien estuvo a cargo de la negociación con el sector productivo.

Al interior de este grupo se pueden destacar también algunas diferencias. En términos etéreos, cuando se da la negociación con Estados Unidos -con excepción de Pacheco- los profesionales tenían un promedio de treinta años y se habían graduado en el campo del Derecho y la administración de empresas. Además, en este grupo no todos han realizado estudios de posgrado en el exterior, aunque todos han tenido acceso a cursos y pasantías cortas fuera del país.

Otra diferencia radica en el carácter de la función realizada durante el periodo de negociación del TLC con Estados Unidos. Mientras la mayoría de los funcionarios de este grupo se ocuparon de temas específicos del proceso de negociación, Pacheco por su lado -de formación economista- fue asignada como encargada de las relaciones del ministerio con los sectores de la sociedad civil. Se puede decir como también -dentro de este grupo- existieron algunas diferencias de visión que nunca llegaron a aparecer públicamente ni a cobrar mucha relevancia dentro del equipo de negociadores del COMEX. Se trata de las visiones diferentes sobre cuál era el espacio idóneo para las negociaciones comerciales. Puesto que, mientras Pacheco y Rodríguez ponían el énfasis en procesos de integración regional, en el resto de funcionarios se adoptó la idea de una apertura comercial indiscriminada.

Esto también refleja trayectorias laborales dentro de la institución que tienen diferentes longitudes y contextos de referencia. Mientras Pacheco tenía quince años de trayectoria en la institución, el resto de profesionales tenía como máximo nueve años. De tal forma, Pacheco vivió las transformaciones institucionales del sector desde sus inicios y estuvo ligada al Ministerio de Economía cuando inició el proceso de promoción de exportaciones. Esto se evidencia en el hecho de la participación en negociaciones multilaterales como la integración económica centroamericana, la Ronda de Uruguay, el ingreso de Costa Rica al GATT y el ALCA. También en negociaciones bilaterales como los tratados con México, Chile, Rep. Dominicana y Estados Unidos.

## **6.2 Tras la identidad transnacional (González y Echandi)**

Para abordar la construcción de este tipo de identidad laboral se destacan tres momentos claves en la trayectoria de González Campabadal: los recursos de partida, la trayectoria oscilante entre sector público y sector privado y la construcción mediática del éxito profesional.

Con relación a los recursos y oportunidades de partida: El caso de Anabel González Campabadal. Nació en Detroit, Estados Unidos en 1963, donde vivió a hasta la edad de los cinco años. La misma González afirmó como de niña admiraba las mesas de noche de sus

padres, siempre llenas de libros, menciona también, que de ellos aprendió el hábito y el gusto por estudiar. Esto, según su madre, corresponde con la excelente alumna que fue siempre.

La misma Anabel, dijo haber tomado de su padre el sentido de la rectitud, la responsabilidad, la perseverancia, el amor por el estudio, la facilidad de expresión, su ser creativo e inquieto y su disciplina. Inicialmente le atraía estudiar medicina y pensó en obtener una especialidad en cirugía plástica, luego, según narró a la prensa quiso estudiar diseño de modas en París, pero su madre la convenció para que antes obtuviera una carrera en Costa Rica. Ella cuenta como Derecho era lo menos atractivo dentro de todo lo que quería hacer, pero su inclinación académica todavía estaba presente a fines de los noventa cuando dijo que le gustaría escribir una tesis doctoral.

De esa socialización primaria parece provenir la conciencia de las ideas como un recurso clave para el desarrollo personal, pues a finales del noventa, Anabel resumió su filosofía al mencionar tener más confianza en el poder de las ideas <sup>89</sup>que en el poder económico y político, y recomendó tomarlo en cuenta durante cualquier negociación comercial (El Financiero 3 de enero de 1999).

Cuando surgió su nombre para ocupar la jefatura de la negociación con Estados Unidos, la prensa destacó, como carta de presentación, una trayectoria de doce años en asuntos comerciales en forma continua. Además, se afirmó que si varias administraciones la habían mantenido al frente del equipo que lidera la política de comercio exterior, esto podía considerarse un reconocimiento a una labor con un alto componente técnico y menos político (La Nación 29 de abril de 2001).

Un perfil transnacional no se construye de la noche a la mañana, su apuesta por el estudio de posgrado fuera del país se tradujo en una vocación formadora a lo interno y la convirtió en una agente bisagra, donde estableció puentes entre la OMC y el Estado costarricense. Por eso, cuando le preguntaron ¿Cuándo y cómo le perdió el miedo a las grandes figuras del comercio

---

<sup>89</sup> “Confío en el poder de las ideas” es el título de la entrevista realizada a Anabel González cuando fue seleccionada por El Financiero como personaje público del año 1998 (FI030199).

de otros países? ella respondió: “Nunca me han intimidado las grandes figuras. A los negociadores de Estados Unidos tengo muchos años de conocerlos” (La Nación 8 de febrero de 2004).

En ese ir y venir entre lo nacional y lo internacional González construyó su perfil laboral. Tras haber realizado sus estudios de posgrado en el exterior notó la ausencia de información sobre las políticas comerciales de la OMC en la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica. Debido a ello, junto con su esposo creó una cátedra sobre el tema en la Facultad. La cual, impartieron durante siete años y formaron varias generaciones de negociadores comerciales -hoy en el COMEX o en el sector privado-, convirtiéndose así en un puente entre el conocimiento experto extranjero y los funcionarios estatales costarricenses. Finalmente, ha sido reconocida como una formadora de negociadores, lo cual, ella misma señaló en 1999, cuando mencionó que los funcionarios del COMEX se capacitaban en sitios estratégicos de negociación como Washington y Ginebra (El Financiero, 3 enero de 1999).

#### 6.2.1 Entre sector público y privado

Recién finalizados sus estudios de maestría en derecho del comercio exterior en 1988, González fue nombrada como directora del Departamento Legal de la Corporación de la Zona Franca de Exportación S. A. donde estuvo nueve meses. A partir de entonces se puede mencionar una alternancia de su trabajo en el sector público con el sector privado, y acerca su perfil al que Reich (1991) denomina como analista simbólico.

No obstante lo anterior, su trayectoria profesional en los quince años que van de junio de 1989 y setiembre del año 2004 (año en que renuncia del COMEX), evidencia una apuesta mayor de su parte al sector público y un refugio en el sector privado cuando las cosas salieron mal en el Ministerio de Comercio Exterior. El 70% del tiempo en esos quince años los pasó primero año y medio como Asistente del Ministro de ese ramo, luego seis años como Directora de Negociaciones Comerciales, posteriormente tres años como Viceministra y, finalmente, un año y ocho meses como Embajadora Especial de Negociaciones. Esto le significó mantener su puesto como funcionaria pública un año al final de la administración Arias, durante toda la

administración Calderón Founier y casi toda la de Figueres Olsen, de la cual renuncia por diferencias de enfoque, para retornar durante casi toda la administración de Rodríguez Echeverría. Un año antes del fin de esa administración sale hacia CINDE, para mantenerse ahí como Directora, mientras paralelamente se gestionó su regreso al COMEX. Donde asumiría la jefatura de la negociación del TLC con Estados Unidos, durante la administración Pacheco de la Espriella.

En el Semanario El Financiero, del 2 de junio del año 2002, se confirmó por parte del Ministro de Comercio Exterior Alberto Trejos que el Presidente de la República había solicitado a la directora de CINDE Anabel González asumir la jefatura de las negociaciones del TLC con Estados Unidos, propuesta que ella estaba analizando. Agregó Trejos que en caso de que aceptara esto no implicaría dejar la dirección de CINDE, pues su trabajo en el Ministerio sería transitorio mientras se finiquitaba el tratado. De esto, se citan textualmente en la prensa las palabras de Trejos: “cuando las negociaciones estén en la etapa más intensa, ella pediría permiso a CINDE, para acompañarnos en el proceso y respondería directamente a mi pero mientras se quedará en la entidad agregó.” (El Financiero 2 de junio de 2002).

A pesar de que en la Hoja de Vida de González se anota que la relación con CINDE llega hasta mayo del año 2001, la información de la prensa citada anteriormente, hace presumible que hubo un traslape de al menos seis meses del segundo semestre del año 2002 en los que ella asumió funciones públicas y privadas simultáneamente.

En el marco de su trabajo como funcionaria pública ella llevó a cabo múltiples seminarios nacionales e internacionales, en los cuales brindó charlas sobre el ALCA, el NAFTA, los diversos tratados firmados por Costa Rica, la Ronda de Uruguay, la OMC, y todas las áreas temáticas que esta organización internacional creó de forma estandarizada para llevar a cabo tratados de libre comercio. Es decir, aprendió y difundió los temas de acceso a mercados, propiedad intelectual, servicios, inversiones, solución de controversias, comercio y medio ambiente, dumping y subsidios, banano, asuntos laborales y otros. Y para ello viajó a países

tales como: Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Francia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Suiza<sup>90</sup>.

### 6.2.2 La construcción de una imagen de éxito profesional.

En este apartado se muestra como las acciones de la jefa del equipo de negociación suscitaron el interés de la prensa nacional. De la misma forma, la manera en que los periodistas la describen contribuye a crearle una imagen mediática específica. Y finalmente, como la notoriedad que eso genera refuerza la identidad profesional.

Acerca del interés que ella suscita para la prensa, cabe mencionar como ya se había convertido en Personaje Público del año 1998, cuando fue seleccionada como tal por suscriptores de El Financiero (El Financiero 3 de enero de 1999). Dos años más tarde fue nombrada como Personaje noticioso de Al Día 2003. También, como parte del equipo negociador nominada por la Nación y El Financiero, en el mismo 2003, como personajes del año (La Nación 21 de diciembre de 2003). Además, presentada por la prensa nacional como alguien que revolucionó la política comercial y “colocó al país muy alto en los foros multilaterales del comercio” Finalmente, también fue columnista semanal del periódico Al Día durante el periodo de agosto del año 2003 a junio del 2005.

En la imagen mediática se destaca la autopercepción de ella cuando afirma que su credo es el poder de las ideas, la perseverancia y la definición de un norte hacia el cual dirigir las políticas comerciales. “Para poder sobrevivir en el comercio internacional, un país grande recurre al uso de represalias comerciales. Pero las armas de un país pequeño son la seriedad y la coherencia en sus políticas comerciales” (El Financiero 3 de enero de 1999).

A nivel personal la prensa la calificó como una mujer que vive con intensidad la sencillez, pues “Come atún todos los días, jamás se ha comprado una alhaja y su felicidad está perfectamente distribuida entre su familia y su trabajo” Se agregó una tercera característica,

---

<sup>90</sup> Este como el resto de información de ella en este apartado, sobre su trayectoria laboral, fue tomado del currículo de Anabel González, disponible en formato pdf en la web.

atribuida por el periodista que afirmó como ella destila a raudales la seguridad en sí misma. Y para su esposo, Francisco Chacón, quien ha sido colega y en algunas oportunidades su Jefe, la principal característica de González es la persistencia, pues señala “desde que la conozco siempre ha conseguido lo que se propone” (La Nación 8 de febrero de 2004).

Unas veces la denominaron “la Señora del TLC y otras veces “la mujer de hierro” donde se aduce que así la llaman por la forma en que expone y defiende sus argumentos a la hora de dirigir las negociaciones de comercio internacional. Pero más allá de sus reconocidas fortalezas para sustentar una posición determinada, en diciembre del año 2003 en El Financiero se escribió: “...el país fue testigo de sus tácticas: inteligencia, prudencia y temple, una combinación que ha dado sus frutos [...] Cauta y segura en sus declaraciones a la prensa, conoce bien los temas sensibles y cómo tratarlos” (El Financiero 1 de diciembre de 2003).

Otra característica de su perfil laboral destacado por la prensa nacional es su relación con la política. En una de sus entrevistas ella mencionó una desconfianza histórica hacia la política, pues afirmó nunca haber presidido ningún partido político colegial o universitario porque no le gustaba (la política) y agregó que esta característica ha sido clave en sus relaciones laborales (El Financiero 3 de enero de 1999).

No obstante lo anterior, tuvo conciencia del carácter político de su trabajo, pues cuando le preguntaron: ¿Se siente una de las mujeres con mayor poder en el ámbito nacional? Ella respondió lo siguiente: “Lo de poder es relativo [...] Si se entiende como la posibilidad de hacer cosas de impacto para el país, el TLC lo es, pero no me siento una persona poderosa. Hoy está uno ahí, y mañana no” (El Financiero 1 de diciembre de 2003).

Pero, no solo reconocimientos laborales se le hicieron públicamente, también fue cuestionada por dos cosas: primero por sus vínculos generadores de conflicto de intereses entre el sector público y privado (Semanario Universidad, 21 de junio de 2005). Y segundo, por el alto salario que recibía. Según el informe de auditoría interna del COMEX, la coordinadora del equipo ganaba 8,700 dólares por servicios profesionales “aparte de su salario regular sin

cumplir con los elementos básicos de lo que el Código de Trabajo establece como contratos individuales” (Semnario Universidad 12 de junio de 2005).

Con la salvedad anterior, interesa cerrar este apartado mostrando que la narración que hicieron los periodistas sobre González puso el acento por un lado en presentarla como una persona sencilla, estudiosa y apolítica. Y por otro lado muy capaz y movida por ideas<sup>91</sup>.

Además, aunque la carrera de Derecho no era lo que de joven más soñaba estudiar, al final de la negociación del TLC con Estados Unidos, González no dudó en mostrar una identidad profesional realizada. Donde, ante el reconocimiento que le hizo la prensa empresarial manifestó: “Disfruto lo que hago y estoy contenta” (El Financiero 1 de diciembre de 2003).

### **6.3 Consolidándose en el sector privado: Gabriela Llobet<sup>92</sup>**

#### 6.3.1 Los recursos de partida

De familia de origen catalán, interesada originariamente por estudiar medicina termina inclinándose por el derecho. De estudiante fue asistente de abogado y se vinculó a un bufete<sup>93</sup>. En el año 1994 realizó una maestría en Derecho Ambiental con una beca Fulbright del Congreso de los Estados Unidos. Finalizados esos estudios decide quedarse un año más en Washington y realizar otra maestría en comercio internacional. En esa oportunidad descubre que le apasiona la relación entre comercio y ambiente, por ello se vincula con una organización internacional, en la cual profundiza el tema del cambio climático a través de una pasantía.

---

<sup>91</sup> Esta afirmación se basa en la información El Financiero, La Nación y Extra, no incluye al Semnario Universidad.

<sup>92</sup> La Información está tomada de la entrevista realizada a Gabriela Llobet, CINDE, 10 de abril de 2008, cinta de audio.

<sup>93</sup> Cuyo nombre ella no indicó en la entrevista personal, pero trascendió en la prensa que se trató del Bufete Odio y Raven.

### 6.3.2 La trayectoria y el perfil laboral

Cuando regresa de Estados Unidos, a finales de 1997, se asocia al mismo bufete donde había sido asistente, pero introduciéndose ahora como profesional en el tema de los negocios y la práctica privada del derecho. Al año siguiente según dijo: “me llaman” para trabajar en COMEX donde inicia como asesora, donde posteriormente se convierte en directora de negociaciones comerciales; ambas durante los cuatro años de la administración de Miguel Ángel Rodríguez. Durante la administración de Pacheco de la Espriella asume el cargo de Viceministra, donde permanece dos años hasta que renuncia por conflictos en torno al TLC con Estados Unidos.

De su propio perfil profesional destaca el compromiso, la responsabilidad, el trabajo duro y la constancia. Afirma que COMEX hace una buena inducción de los negociadores, ya que se enseña y aprende viendo, pues cada funcionario junior aprende participando en negociaciones como observador<sup>94</sup>.

Desde su punto de vista fue reclutada en COMEX por sus conocimientos profesionales “porque venía de estudiar dos maestrías en campos como muy técnicos y especializados”. Luego como Viceministra, aunque reconoce que se trata de un puesto político en su caso “uno lo maneja desde un punto de vista técnico con una visión muy amplia” (Entrevista a Gabriela Llobet, CINDE, 10 de abril 2008)

A pesar de reconocerse como más simpatizante del PUSC en ese momento, señaló que nunca se consideró militante del mismo “ni trabajé para tener ese vice ministerio”. Decir lo anterior no le impide reconocer como -desde su puesto en el ministerio- tuvo incidencia política ni que se considera parte de un grupo de pensamiento con una determinada visión del modelo de desarrollo del país. Visión que en su caso se ancló, según dijo, en la formación profesional recibida afuera y en las relaciones y la experiencia adquiridas en el mismo ministerio.

---

<sup>94</sup> Se utiliza el roll modeling. Algunos se capacitan en técnicas de negociación en Harvard.

Cuando renunció a COMEX en 2004 pasó a ser Gerente de Asuntos Corporativos de Intel, donde estuvo tres años. Actualmente se desempeña como Directora General de CINDE. Para ella la misión de CINDE es distinta de la que tiene una empresa privada, pues como asociación sin fines de lucro se trata de ayudarle al país y esa es su motivación actual.

### 6.3.3 Los capitales y los aprendizajes

A su juicio la visión sobre el modelo de desarrollo que comparte el equipo negociador no tiene partido, pues incluye personajes de diversos partidos políticos y va más allá de los funcionarios del COMEX. Cuando ella entró al Ministerio conocía solo a una o dos personas, pero en el quehacer institucional se fue conformando la “unidad de propósito”. A Trejos lo conocía como Decano del INCAE, pero no había trabajado con él, se convirtió en su Jefe como Ministro y actualmente es su jefe también en CINDE. Señala que el aprendizaje clave se dio en la institución, porque aunque ya compartían la visión de desarrollo no es lo mismo cuando se pone en práctica. Un ejemplo lo constituyeron las disputas entre multilateralismo y bilateralismo, pues aunque era un tema en el cual había distintos puntos de vista, a la hora de la hora la vía multilateral presentó muchos problemas y se fue imponiendo el bilateralismo.

Afirma que se trataba de una apuesta hecha por todos. Entre las personas que compartían la visión del modelo de desarrollo destaca a Miguel Ángel Rodríguez, Andrés Rodríguez, Ronulfo Jiménez y Edna Camacho, todos ellos de la Academia Centroamericana.

Ella explica la gran homogeneidad de propósito, dentro del equipo negociador, a partir de la claridad de objetivos y del alto tecnicismo.

Considera que hay mucho margen para negociar en los tratados comerciales. Hay muchos estilos de negociación según los países, e incluso a Costa Rica, que a su juicio ha conseguido ganarse una buena imagen y es escuchado a nivel internacional.

En términos personales afirma que las experiencias de negociación con Chile, Canadá y Estados Unidos fueron muy enriquecedoras, pero reconoce que la última fue la más intensa y la que demandó más participación y entrega de su parte. A pesar de los costos personales que

tuvo el proceso considera a las tres experiencias de negociación como “oportunidades de oro” para ella.

#### **6.4 Optando por el sector público: los nuevos técnicos<sup>95</sup> Pacheco y Ocampo<sup>96</sup>**

Habiendo establecido una comparación general de las trayectorias de Pacheco y Ocampo en los acápites anteriores interesa en este apartado profundizar dicha comparación en relación con tres aspectos: los recursos de partida, los aspectos del perfil laboral y los aprendizajes y capitales. Aspectos, que se potencian en la carrera profesional en este sector público estatal.

##### 6.4.1 Los recursos de partida

Para ambos funcionarios la selección de la carrera profesional y la entrada al COMEX se hizo con base en las relaciones de confianza, ya sean familiares o de amigos. En el caso de Pacheco, por admiración y consejo de un tío eligió la carrera de Economía<sup>97</sup>. Por una amistad decidió estudiar el tema del GATT. Y posteriormente, sería también a través de una amistad, quien la recomendó con el Viceministro de Comercio Exterior del año 1988, por lo que este se interesó en incluirla dentro del equipo del Ministerio.

Para Ocampo la selección de su carrera profesional estuvo influenciada por la admiración profesada a su madre, quien es una jueza<sup>98</sup>. Pues, él recuerda verla -de pequeño- en las madrugadas redactando sentencias. Y por eso afirmó: “Desde que estaba en el colegio dije que iba a ser abogado”, carrera que para él, sí ha llenado sus expectativas.

Afirmó la existencia de muchas áreas copadas en esa profesión, donde nunca se vio trabajando en un bufete, ya que su posgrado es en Derecho Público. Sin embargo, el COMEX estaba

---

<sup>95</sup> Se los podría considerar como los nuevos burócratas en la medida en que su ubicación dentro del estado es semejante a los burócratas que describió Weber (1919) y posteriormente (Merton 1967).

<sup>96</sup> Basado en las entrevistas personales a Fernando Ocampo el 17 de enero 2008 y a Amparo Pacheco el 4 de febrero del 2008.

<sup>97</sup> Aunque no lo señaló en la entrevista es sabido que sus tíos economistas son Alberto Faith Lizano y Guillermo Iglesias.

<sup>98</sup> Su madre Georgina Sánchez jueza penal del caso de Ricardo Allen se retiró cuando la Sala Constitucional permitió su liberación, ella leyó la sentencia y se fue (Entrevista Ocampo, febrero 2008 )

arrancando cuando el recién se graduó, y viendo que la entrada de Costa Rica al GATT era muy reciente en aquél entonces, visualizó el área comercial como un campo de trabajo futuro.

Así, formó parte de la segunda generación de negociadores (de un total de cuatro) que formaron Francisco Chacón y Anabel González en la cátedra de derecho comercial de la UCR. Donde afirma haberse sensibilizado de esa rama viva del derecho. Posteriormente Chacón fue también su director de tesis sobre un tema de comercio exterior. De esa forma, para el año 1994, siendo Chacón Viceministro de Comercio exterior “él me llamó y me dio la oportunidad de trabajar aquí”.

#### 6.4.2 El perfil laboral

Pacheco entró al ministerio de economía en 1988, cuando todavía el tema clave era la integración regional, a diferencia de Ocampo que es parte de la generación formada en y para la apertura comercial. En aquel entonces surge el Ministerio de Exportaciones y desde entonces Pacheco desarrolló una carrera ligada al comercio exterior. Con 20 años de trabajar allí, se inició como negociadora comercial, luego pasó a ser Directora de Aplicación de Acuerdos Comerciales Internacionales, de seguido, Jefe de Despacho del Ministro, encargada de las relaciones con la sociedad civil y desde el año 2004 Viceministra.

Ella se percibe como alguien que ha hecho carrera y méritos en el campo del saber de comercio internacional. Lo anterior, especialmente dentro del COMEX, donde se siente parte de un grupo más amplio con el que está compenetrada.

El caso de Fernando Ocampo toda su carrera profesional ha estado ligada al COMEX. Ocampo ingresó en el año 1994, ha permanecido allí desde entonces con dos excepciones de un año cada una: durante 1997 salió para estudiar en el exterior, y en el 2005 cuando renunció por conflictos internos ligados al TLC con Estados Unidos.

Ocampo, empezó como asistente del despacho del viceministro, fue asesor, luego director de negociaciones, director de aplicaciones comerciales, director general de comercio exterior y,

actualmente, funge como jefe adjunto para negociaciones comerciales<sup>99</sup>. De esta manera, su experiencia muestra que elegir el sector público como lugar de trabajo ofrece posibilidades de desarrollo. Asimismo, estando en el COMEX gestionó una beca de posgrado a través de la Embajada Británica, donde reconoció que la perspectiva de seguir en el sector público fue un elemento a favor para haber sido seleccionado.

A juicio de Pacheco, ese no es el único estímulo que otorga esta apuesta laboral, pues el aprendizaje es valioso no solo por los cursos a los que se pueda tener acceso sino también por “el roce permanente con otros socios comerciales en reuniones, eventos y negociaciones. Afirmó que la gente casi pagaría por estar aquí” (Entrevista a Amparo Pacheco, COMEX, 17 de enero 2008, cinta de audio)

Una diferencia entre ambos es que Pacheco tuvo experiencia previa en el ámbito docente y académico. Trabajó como investigadora y docente del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica, durante quince años y, también fue docente en la Universidad Estatal a Distancia. Ha sido Consultora en varias oportunidades y en periodos muy cortos de los cuales se destacan los dos años en 1996-1997, donde participó como Directora Adjunta del Departamento de Relaciones Económicas del Sistema Económico Latinoamericano (SEL).

Estos detalles permiten establecer diferencias importantes en las trayectorias profesionales de los negociadores, así como identificar las apuestas e inversiones de cada uno en los ámbitos formativos, laborales, comerciales o políticos.

Respecto del ambiente laboral y las tareas que realizan en la institución Pacheco destaca al COMEX como un ministerio con un nivel de exigencia laboral muy alto, donde la vida de los negociadores es muy sacrificada y la dinámica del trabajo muy apasionante, pero aun así, la gente se entrega con mística y el ambiente es muy agradable. En sus propias palabras afirmó

---

<sup>99</sup> El Director de Negociaciones coordina todas las negociaciones mientras que el de Aplicaciones vigila por el seguimiento de las mismas, el Director General es la autoridad técnica del Ministerio y el Jefe adjunto tiene a cargo las negociaciones en curso.

“La gente se siente como si estuvieran becados en una universidad porque se aprende mucho [...]” (Entrevista a Pacheco, COMEX, 17 de enero 2008).

Desde el punto de vista de Ocampo el trabajo tiene características como las siguientes: la polifuncionalidad (“aquí todos hacemos de todo”), el trabajo por resultados y el gran sacrificio personal. La dedicación exigente, la disponibilidad para viajar frecuentemente, la competitividad interna que se genera para resolver un problema y llegar a acuerdos. Requiere todo esto, muchas horas de trabajo en equipo, donde se viaja en grupo o en parejas, lo cual va generando una especie de comunidad y familia de COMEX. Ocampo menciona, que se trata de estar metido en un proceso de negociación productora de adrenalina, pasión y adicción. No hay forma de aburrirse, los que se van lo hacen porque no dan la talla, nadie los echa, “el sistema los explota”<sup>100</sup>.

En el plano personal Pacheco considera que entre las capacidades personales facilitadas para obtener y mantener el puesto que ocupa, se encuentran, en primer lugar, “mi capacidad para ponerme en los zapatos de los otros”, lo cual, favorece la capacidad de negociar. En segundo lugar, la experiencia política obtenida de joven, en la cual, pudo desarrollar el sentimiento de lo social y de la solidaridad, lo que a su juicio “permite dar cuenta de la importancia de hacer cosas y de pasar de la protesta a la propuesta” (Entrevista a Pacheco, COMEX, 17 de enero 2008).

En un ministerio que exige mucho sacrificio y en el cual ella tiene personal a cargo considera una fortaleza de su perfil profesional defender los espacios de la vida familiar de los funcionarios. También se considera una persona que inspira confianza y con “la capacidad de ver el bosque y no solo los árboles o tener visión macro y más política” (Entrevista a Pacheco, COMEX, 17 de enero 2008).

---

<sup>100</sup> En el mismo sentido, Pacheco narró que durante las negociaciones de los tratados comerciales con Canadá y Panamá los negociadores salieron del país por una semana, pero tardaron el triple del tiempo esperado, teniendo que “sobrevivir” con lo que llevan según los planes iniciales (Entrevista, COMEX, 17 de enero 2008, cinta de audio).

En el caso de Ocampo, este se autodefine como “un técnico enamorado de lo que hago [...] yo siempre estoy en el plano técnico, mi trabajo es dar insumos para que alguien más tome decisiones políticas” (Ocampo, 2008) Él considera entre sus fortalezas como negociador: el trabajo en equipo, ser conciliador, paciente, constructivo, y no un negociador duro, sino hábil para plantear o comunicarse en situaciones difíciles. Asimismo se ha especializado en el trabajo con los sectores productivos.

El hecho de que su nombramiento es automáticamente renovable en el sector público costarricense no le impidió desarrollar paralelamente relaciones y aficiones transnacionales como el caso del maratón. Esta afición, le ha llevado a participar en tres competencias a nivel internacional en Nueva York, Chicago y Las Vegas, además que en el año 2008 pensaba realizar una en Toronto.

#### 6.4.3 Aprendizajes y capitales que se potencian en el proceso

En materia de aprendizajes Pacheco visualiza el paso de la Universidad al COMEX, como un salto cualitativo en su vida: “fue como pasar de una torre de Babel a la realidad concreta. Yo tenía una gran necesidad de saber cómo era moverse en medio de la definición de políticas públicas”(Pacheco, 2008). También, afirmó que en la Universidad le gustaba el vínculo con los estudiantes, pero su motivación era pasar de un trabajo teórico o académico a uno que fuera práctico. “Me di cuenta que mi opción era, después de haber estado en la Universidad, tratar de incidir sobre la realidad en el sector público” (Pacheco, 2008:6).

A su juicio su trayectoria formativa y laboral tiene dos fases. La primera, mientras estaba estudiando y trabajaba en la Universidad “el centro de mi vida era la política”. Luego se distancia de la política y el trabajo pasó a ser lo más importante: “y ese fue un salto muy significativo porque ya no era la operación arroz y frijoles, si no era buscar realizarme como persona en el campo laboral cosa que por mucho tiempo lo hacia en el campo político” (Entrevista a Pacheco, COMEX, 17 de enero 2008)

De las afirmaciones anteriores, en un primer momento se nota una escisión entre la experiencia universitaria como militante política y la posibilidad de realización profesional. Sin embargo, ella señaló que si bien entró al ministerio por la vía técnica y no política “en el fondo el trabajo que hago es muy político”. De esta manera, el COMEX parece haberle dado cabida al gusto que tenía de joven por la política. Por eso afirmó, a manera de su posición actual, como esto le permitió integrar la parte profesional, la parte política y sentirse a gusto, todo esto como la fuente de la satisfacción laboral. Sobre todo porque el campo comercial lo visualiza como un instrumento fundamental para el desarrollo económico del país y la motiva el reto de encontrar un desarrollo con equidad.

Para ella, los cuatro años de su vida profesional en COMEX, durante los cuales se negoció el TLC con Estados Unidos, los considera tan duros como hermosos por su intensidad, por los enfrentamientos que le tocó vivir, porque lo disfrutó y porque se siente con la conciencia tranquila, sin negar los costos personales del proceso<sup>101</sup>

Ocampo por su parte, afirma haber invertido siete años de su vida en el CAFTA y se siente orgulloso de haber ayudado a mantener una política de comercio estable y sólida durante veinte años.

En materia de aprendizajes institucionales Pacheco afirma que aunque en el COMEX se tenía, desde inicio de los años noventa, como política general favorecer la consulta de los sectores de la sociedad sobre las negociaciones comerciales, lo cierto es que fue con el TLC con Estados Unidos cuando la participación social desbordó al ministerio, pues fue entonces donde más sectores comprendieron como en estos tratados se negocian otros espacios laborales, ambientales y de propiedad intelectual. Por lo anterior, afirmó que aumentar los mecanismos de consulta y ampliar la participación no fue suficiente.

---

<sup>101</sup> Refiriéndose a que, según narró quince días antes del referéndum la diagnosticaron como hipertensa (Entrevista 17 de enero 2008:11).<sup>101</sup>

Desde su perspectiva en las negociaciones que realiza el COMEX “sacamos el mejor resultado para Costa Rica” y a pesar de ser un país pequeño éste “siempre ha tenido un buen resultado en las negociaciones.

Esa opinión la comparte también Pacheco, quien destaca que en la negociación del TLC con Estados Unidos se mostró la capacidad de trabajo en equipo que se logró en COMEX, donde se demostró como una institución pequeña tiene mucho impacto en la vida nacional. A su juicio uno de los mejores logros ha sido la tradición o cultura creada en el ministerio de la valoración de lo técnico. Y lo ejemplificó al señalar como del ministro para abajo nadie reacciona ni se mueve a la primera impresión, porque todos valoran la opinión técnica como punto de partida.

Desde el punto de vista de Ocampo, el país ha desarrollado un estilo de negociación, el cual tiende a aplicarse en circunstancias normales, donde se muestra a la observación como un elemento fundamental. Además, de pedir consejo a quienes tengan más experiencia en negociar con determinados sectores y países. “[...] creo que hay una parte de observación, pero también una parte de búsqueda de información de ciertas fuentes que estamos en este mundillo de mucho tiempo, que nos pasamos información relevantes a la hora de definir una estrategia [...]” (Entrevista a Fernando Ocampo, COMEX, 4 de febrero 2008).

Un ejemplo al respecto se ve en las excelentes relaciones mantenidas con negociadores chilenos, a quienes se les pide ayuda, constantemente. Donde, según sus palabras, se trata de recurrir a los aliados no formales hechos en el camino. De hecho, el conocimiento en cuestión, no es fácil de aprender, menciona: “hay un grupo de personas en el continente, incluso en el mundo, que ya más o menos en cada foro nos volvemos a ver las caras y nos ayudamos entre todos a buscar información” (Entrevista a Ocampo, COMEX, 4 de febrero 2008).

Asimismo, se trata de relaciones de confianza generadas sobre la base del día a día, las afinidades y el intercambio mutuo. Por eso afirmó también, como en el Ministerio hay “300 años de experiencia acumulada de todos los negociadores” lo cual constituye un capital de contactos. Dicho capital, no se pierde cuando se trasladan a otra institución u organización del

sector privado o internacional, pues las relaciones de confianza permanecen y se va ampliando la red de contactos. “Por ejemplo, Anabel está fuera, pero si yo ocupo buscar a alguien que no encuentro, yo llamo a Anabel González y le digo que ocupo hablar con un neozelandés sobre este tema, ¿a quién puedo llamar?, y lo que ha sucedido es que ella me dice hállese con fulano de tal decile que yo te recomendé:...aunque estemos afuera la comunidad es la misma..Igual yo estuve fuera y la gente me llamaba para preguntarme qué hago con esto, le daba mi consejo y le decía llámese a fulano de tal que le puede ayudar” (Entrevista a Ocampo, COMEX, 4 de febrero 2008).

González Campabadal constituye una persona de referencia también para Amparo Pacheco quien afirma acerca de ella que “es la persona que impuso en este ministerio el estándar de calidad mundial y el trabajo en equipo”(Entrevista a Pacheco, COMEX, 2008).

En ese sentido, Ocampo afirma que existe una comunidad que va más allá de quienes están ahora en COMEX: “Si yo tengo una duda converso con ellos y les comento la situación, qué les parece, denme su consejo. Hay una persona que por ejemplo yo consulto mucho[...]y es don Eduardo Lizano que nunca ha estado en COMEX pero que siempre ha sido parte de una misma visión[...] y así por el estilo oye uno consejos de personas que están afuera con una visión parecida, pero que muchas veces tienen mucho más años de experiencia de estar en esto” (Entrevista a Ocampo, COMEX, 4 de febrero, 2008).

Agregó también que “Anabel González y Francisco Chacón fueron mis profesores, mis directores de tesis mis jefes y para mi son medios de consulta muy importante[...]” ellos junto con Alberto Trejos, don Eduardo Lizano y el Presidente Arias son los personajes que más admira Ocampo a nivel nacional (Entrevista a Ocampo, 4 de febrero, 2008).

Esas relaciones no solo se generan dentro de los funcionarios del COMEX, sino también con negociadores de otros países. Según Ocampo, a través de conversaciones entre pasillos durante la negociación del CAFTA se enteró que compartía con el negociador gringo de agricultura la afición del maratón de manera que acordaron salir a caminar a las cinco de la mañana, Esto “aunque dos horas después íbamos a estar frente a frente, uno de cada lado de la

mesa, pero era una forma también de acercar posiciones fuera de una mesa de negociación” (Entrevista a Ocampo, COMEX, 4 de febrero 2008).

Este tipo de funcionario, al igual que los otros dos perfiles, adolece de una visión ambigua en la forma de ver su profesión en relación con la política. Para Pacheco, por ejemplo, el hecho de ser nombrada como viceministro de comercio en dos gobiernos de diferente partido político constituye un indicador del profesionalismo de su trabajo. Mientras que Ocampo afirmó que su participación en las elecciones presidenciales del año 2006 en el partido liderado por Álvarez Desanti obedecieron a su interés de luchar por una diputación que le permitiera a su vez impulsar la aprobación del TLC desde la Asamblea Legislativa.

A pesar de insistir en el carácter de técnico en su perfil laboral, Ocampo reconoce que se radicalizó y que esto lo lleva a renunciar al COMEX en el año 2005. En ese sentido afirmó “don Abel se confunde un poco en el tema del CAFTA, se deja llevar me parece a mi por los temores que podía causarle el CAFTA y decide esconder el proyecto, un proceso que yo había apoyado por cuatro años [...] en ese momento me voy del Ministerio porque discrepo con las políticas del gobierno yo no estoy de acuerdo que un proyecto como CAFTA lo engavetemos en el Ministerio a esperar que simplemente acabe la administración, que es lo que realmente hizo don Abel [...] Hubo un muy mal manejo de parte de Casa Presidencial, eso ocasionó que el Ministro Trejos se fuera y de momento me fui yo también” (Entrevista a Ocampo, COMEX, 4 de febrero 2008).

Entre los aprendizajes Ocampo destaca que “un grupo de presión por más que grite no hace la voluntad de país...porque la colectividad somos todos” y reconoce que cuando un grupo presiona mucho se trata de complacerlo siempre pero el hecho de que no se puede satisfacer 100% a todos hace que se deba buscar un balance y valorar los riesgos de las decisiones.

Con 14 años de estar en el Ministerio en la parte más técnica ha comprendido que “hay ciertas cosas que políticamente pueden tener cierto impacto” por lo se requiere la combinación de la parte técnica con la experiencia política.

En materia de expectativas salariales, Ocampo afirma que el año que estuvo fuera del Ministerio tuvo ingresos más altos pero que como consultor el trabajo solo se plasma en un documento mientras que en el Ministerio se tiene la capacidad de incidir en el Ministro y en la política: “aquí yo tengo un espacio para estar directamente en el día a día tratando de sugerir cómo o por dónde ir, mientras que en el sector privado como una consultoría, me parece que hay un montón de filtros antes de que yo pueda tener incidencia y eso es lo que hace la diferencia” (Entrevista a Ocampo, COMEX, febrero 2008, cinta de audio).

### **6.5 Tras el ascenso profesional**

Las trayectorias analizadas muestran una nueva generación con ansias de ascenso profesional. Para eso combinaron la preparación profesional en el exterior; en carreras que tradicionalmente han servido para el ascenso y la incidencia política junto con las relaciones familiares y sociales de su posición en la estructura social.

También es notable que en los tres tipos de trayectoria hubo una combinación del uso de capital profesional o capital social dependiendo de la disponibilidad que se tuviera y las fortalezas personales y las necesidades prácticas.

Desde el punto de vista de la propia historia laboral de cada negociador es evidente que comercio exterior se constituyó en un medio de ascenso social. En la siguiente tabla, por ejemplo, puede notarse que los negociadores escalaron posiciones en forma paralela al desarrollo de campo burocrático en comercio exterior.

Tabla No. 27  
Carrera de ascenso según puesto y tipo de negociador

	Antes del 2003	Durante 2003-2004	Después de 2005
Perfil Transnacional	Puesto	Puesto	Puesto
González	diciembre 2000- mayo 2001: Directora General de CINDE	Diciembre 2002- setiembre 2004 Embajadora Especial para asuntos Comerciales con Estados Unidos	Directora del Departamento de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
Echandi	1998 fue Director General de Comercio Exterior en COMEX. -2001: Negociador en varios tratados	-2002-2005: Embajador Adjunto para asuntos comerciales con Estados Unidos desde el Ministerio de Relaciones Exteriores	Embajador y jefe negociador del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea
Perfil Sector Privado Comercial			
Llobet	Directora de Aplicaciones Comerciales	Viceministra de Comercio exterior 2002-2004.	-Setiembre 2004- junio 2007 :Gerente de Asuntos Corporativos-Intel  -Julio 2007: Dirección General de la Agencia de Promoción, Inversión CINDE
Valerio		2002-2004 Subdirector de Negociaciones Comerciales Internacionales y Subdirector de Aplicación de Acuerdos Comerciales	

Perfil Sector Estatal			
Ocampo	Asistente de Despacho del viceministro Asesor Negociador	Director de Aplicaciones Director de Negociaciones Director General de Comercio Exterior de Costa Rica 2001-2005	Jefe Adjunto para Negociaciones Comerciales
Pacheco	Jefa de Despacho de Viceministro	-Encargada de las relaciones con la sociedad civil	Viceministro

Fuente: Hojas de vida y entrevistas personales.

Este ascenso puede considerarse vertiginoso con respecto de su propia trayectoria y respecto de algunos de sus compañeros generacionales que trabajan en COMEX tal y como puede verse en las diferencias salariales entre colegas.

En materia de saber profesional esta generación de abogados se abrió campo en una nueva área: comercio y negociaciones comerciales. Las trayectorias denotan la tensión entre ubicarse en el sector público o el privado.

De sus narraciones también quedó claro que la disciplina y los estudios en el exterior aportan mucho más que un capital en saber porque aportan relaciones. Y que, por otro lado, lo fundamental del saber hacer que utilizan en su trabajo proviene de la misma escuela estatal; que se convierte en una “universidad del saber hacer”.

Las relaciones sociales y políticas de los dos líderes principales del equipo negociador dentro de los dos partidos mayoritarios tradicionales, jugaron un papel notorio en las oportunidades del equipo mismo para acceder a otras relaciones, dentro y fuera del país.

Tabla No. 28  
Diferencias salariales entre negociadores

<b>Negociador</b>	<b>Salario a marzo 2004</b>	<b>Salario a partir de abril 2004</b>
Anabel González	\$8,700 4,036.800 colones <sup>102</sup>	Contrato por servicios profesionales
Roberto Echandi	\$8,200 3,804.800 colones	Contrato por servicios profesionales
Fernando Ocampo Director de Negociaciones a Director General de Comercio Exterior	1,560.000	2.250,000 (690.000)
Amparo Pacheco (Directora de Aplicaciones y Jefa de Despacho a Encargada de Sociedad Civil)	1.260.000	1,800.000 (540,000)
Federico Valerio De subdirector de Aplicaciones a subdirector de Negociaciones	1,116,000	1,550.000 (434,000)
Alvaro Monge De negociador comercial 3 a negociador comercial 5	976,000	1,350.000
Juan Luis Zuñiga De negociador comercial a subdirector de Aplicaciones comerciales	948,000	1,550.000 (601.000)
Irene Arguedas De Directora de Negociaciones a Directora de Negociaciones y Asesorías.	¢1.260.000	¢1.800.000

Fuente: Diario Extra 1 de junio 2005.

El acceso a oportunidades varió según los recursos disponibles para cada negociador, tanto como fueron diferentes las trayectorias que siguieron. Aún así todos utilizaron una combinación de recursos profesionales, y relaciones familiares, sociales y políticas en su trayectoria laboral.

<sup>102</sup> Al tipo de cambio del año 2003 que estaba en 464 colones por cada dólar.

## **CAPITULO SÉPTIMO**

### **CONCLUSIONES**

Esta investigación partió de dos supuestos. Por un lado, que el TLC con Estados Unidos más que un tratado comercial específico, es una política comercial de largo plazo y puede ser estudiado como tal. Y en segundo lugar, que los negociadores constituyeron actores claves de la negociación del acuerdo comercial, esto no sólo porque los ministerios son algunos de los aparatos del Estado que ostentan una posición privilegiada para la creación de los reglamentos y las normas de un área específica, sino también por la función simbólica que ese mismo lugar institucional les confiere.

Esos dos supuestos no se sometieron a verificación sino que sirvieron de punto de partida para abordar la pregunta de investigación que se formuló de la siguiente forma: ¿Constituye el equipo negociador un actor social? De ser así, a través de cuáles mecanismos se constituyó como tal?

Se puede afirmar que los negociadores constituyen nuevos actores no hegemónicos que surgen a partir de la posición que ocupan en la sociedad, gracias al acceso a los recursos institucionales y estatales; particularmente al acceso a lo que Dezalay y Garth denominan capital internacional expresado en relaciones sociales fuera y dentro del país y en un saber específico acuñado y legitimado en esos espacios.

Se privilegió una aproximación a los negociadores en lo que tuvieran de específico, más que en sus relaciones con otros actores sociales, lo que permitió concluir que la conformación del equipo aquí estudiado constituye un fenómeno inédito en el país; asimilable, parcialmente con el ascenso reciente de las élites tecnocráticas que describe la literatura mexicana o suramericana sobre el tema de política pública.

#### **7.1 Hallazgos principales**

Para abordar la pregunta de investigación planteada el estudio se propuso como objetivo general mostrar cómo los negociadores del TLC conformaron una comunidad de pensamiento capaz de influir decisivamente en la política comercial de Costa Rica.

Con esa finalidad se definieron tres caminos de acceso: los contextos, las trayectorias laborales y las ideas de los negociadores. A continuación se señalan los principales hallazgos en torno a cada uno de los objetivos específicos del trabajo.

#### 7.1.1 El contexto

La constitución de los negociadores del TLC como nuevos actores se produce a partir de su socialización profesional y ésta ocurre en contextos específicos que actúan moldeando esos nuevos actores sociales a la vez que éstos inciden sobre dichos contextos.

Ya sea que se coloque el énfasis de las transformaciones recientes en los comportamientos económicos, en el desarrollo tecnológico o en una crisis general de los vínculos sociales y de los modos de identificación ((Dubar, 1991:18); en las últimas dos décadas, los cambios en el contexto internacional se han traducido también en una serie de transformaciones de los aparatos de los Estados nacionales, con la consecuente aparición de nuevas tecnologías y saberes estatales.

La persistencia e institucionalización de las políticas comerciales, de las cuales el TLC forma parte, pueden entenderse si se relacionan con aspectos como los siguientes: los eventos relacionados con el comercio exterior a nivel internacional, el contexto sociopolítico e institucional a nivel nacional y el lugar que ocupa las leyes en ese proceso.

En relación con los eventos e instituciones internacionales aparecen como relevantes tres fenómenos claves: la consolidación de un espacio multilateral a través de la OMC, que generó un conjunto de parámetros, normas y acuerdos a los cuales deben sujetarse los países miembros. En segundo lugar, la fuerte influencia que ejerció la política norteamericana sobre este espacio, durante el periodo analizado, a través del reforzamiento de la Oficina del Representante Comercial (USTR). Y en tercer lugar, la proliferación de una serie de agrupaciones e interacciones de individuos y saberes especializados que operan en un espacio que no es ni nacional ni extranjero solamente sino nacional e internacional a la vez.

Es notable que a mediados de los ochenta cuando empieza a negociarse el ajuste estructural, una compleja red de relaciones y foros internacionales venían gestándose desde finales de los años setenta pero a los cuales será la constitución de la OMC la que les dará un impulso definitivo a partir de 1994.

Se puede decir que la OMC es una hermana gemela del Consenso de Washington y que sus antecedentes históricos (1944 Bretton Wood y el GATT) apuntan hacia el retorno del viejo sueño de libre comercio que quedó suspendido por la Guerra Fría.

En el caso de Costa Rica, el TLC con Estados Unidos no hubiera sido posible si desde el año 1986 no se hubiera creado el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), institución que se consolida en 1996 ganando una disputa con otras instituciones, como el Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores, que hasta entonces habían tenido a cargo la administración de la política comercial y la política exterior.

En el capítulo tercero se mencionaron los principales cambios institucionales y legales que permiten visualizar el acuerdo comercial con Estados Unidos dentro de un proceso de institucionalización de políticas comerciales iniciadas desde mitad de la década del ochenta. Y en ese proceso el Estado costarricense se transformó porque surgieron nuevas instituciones internacionales y éste, a su vez, contribuyó a producir un nuevo orden internacional. Así, surgieron nuevos actores o reaparecieron transformados y cobró fuerza un nuevo tipo de capital o recurso de disputa: el capital internacional.

En Costa Rica como en otros países, la ley constituye un instrumento privilegiado para estudiar esas transformaciones estatales. Históricamente estuvo presente en la agenda del desarrollo de la década del sesenta y a partir de la década del noventa se convierte en un instrumento clave para consolidar una visión del desarrollo antiproteccionista.

En relación con el contexto socioinstitucional, el proceso de elitización que se dio en el sector profesional, según constató Pérez Sáinz, constituye la base estructural para la aparición de los negociadores como actores influyentes en este nuevo periodo histórico. Y aquí se mostró que,

en el ámbito del comercio exterior se ha generado una diferenciación social creciente, en el interior de la nueva estructura socio-profesional del Estado costarricense.

El área comercial surgió inicialmente como un programa de promoción de exportaciones en 1985 y evolucionó hasta un complejo entramado institucional en el cual se destaca el papel que juega la negociación comercial. La Dirección de Negociaciones Comerciales no sólo constituye el área del organigrama con más cantidad de profesionales sino también la que ha propiciado más procesos de formación y especialización profesional en las últimas dos décadas.

En el contexto de cambio social, en el que aumentaron las demandas de la especialización y profesionalización del conocimiento, también crecieron las restricciones de las oportunidades de ascenso social y han dado origen a diversas relaciones de los profesionales con el sector público y el sector privado.

El contexto sociopolítico nacional del periodo 1985-1995, en comparación con el contexto 2001-2007, es notablemente diferente no sólo desde el punto de vista de los indicadores macroeconómicos sino también desde el punto de vista sociopolítico. Tanto Rovira (1995 y 2004) como Raventós (1995) llamaron la atención sobre las implicaciones políticas que tuvo el pacto político entre los líderes de los partidos mayoritarios en el año 1995. Este tipo de arreglos creó el sustrato o la base sobre la cual fue posible concebir y formular políticas económicas como el caso del TLC impensables si no hubiera desaparecido el clivaje político y las diferencias ideológicas que marcaron la sociedad costarricense en el periodo histórico anterior.

La asimetría de poder entre Estados y grupos sociales se visualizó como parte del contexto dentro del cual actuaron los negociadores del TLC. Dos ejemplos de la misma fueron el hecho de que los textos que sirvieron de base para la negociación fueron seleccionados por el equipo negociador estadounidense y el hecho de que hasta la séptima ronda (de nueve planeadas) los países centroamericanos lograron consolidar los beneficios que gozaban desde la inicios de los años ochenta, producto del programa de la Cuenca del Caribe.

Los negociadores pueden visualizarse como agentes o actores involucrados en dinámicas de importación y exportación de saberes estatales; dentro de relaciones asimétricas entre los Estados de países desarrollados y países subdesarrollados, donde una de sus expresiones se da a través de lo que Dezalay y Garth denominaron la dolarización del saber.

Este contexto de cambio es particularmente relevante para visualizar la intersección entre los proyectos personales de ascenso social de los negociadores del TLC y la formulación y aprobación de dicho acuerdo comercial. El estudio de caso mostró que el saber experto le sirve al agente para abrirse un mercado laboral creando nuevas problemáticas y formas de abordarlas. Se evidenció, además, que en la disputa por la influencia dentro del Estado las profesiones despliegan sus capitales combinando distintos tipos de recursos como el uso del saber o las relaciones (redes y capital social).

Frente al tradicional poder de “los caballeros del estado de derecho” y de los economistas en ascenso, surgieron nuevas estrategias usando las relaciones internacionales como estrategia de legitimación en casa a partir de capital internacional; obteniendo por ejemplo, otras acreditaciones como negociación de tratados comerciales o dominio de los protocolos de la OMC. Esos saberes específicos pueden considerarse un nuevo tipo de capital (legal o una destreza como la negociación) que pueden jugar un papel determinante en el ascenso profesional cuando no se dispone de relaciones influyentes; tal y como ocurrió en caso de algunos negociadores del TLC.

Es claro que desde fines de los años setenta, las relaciones de poder asimétricas entre Estados Unidos y Costa Rica se expresan en un proceso (dolarización del saber), según el cual algunas disciplinas toman del país poderoso los modelos profesionales que les den expectativas de acceso al Estado y al poder. Un indicador de que para los negociadores costarricenses, Estados Unidos es un sitio de referencia para el modelaje profesional, es el hecho de que cinco de ellos hicieron posgrados en ese país y dos más lo hicieron en Inglaterra.

Esos posgrados no solo les permitió acceder a nueva tecnología estatal sino también reproducirla formando otras generaciones de negociadores, tal y como lo hizo Anabel González a través de la creación de una cátedra de comercio exterior en la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica. De estos posgrados, fuera y dentro del país junto con los requerimientos de la OMC se va consolidando una nueva especialidad en negociación y aplicación de tratados comerciales que generan la problemática y el expertise para atenderla.

Como se ilustró en el capítulo tercero, un indicador de que estos nuevos saberes responden a flujos de importación y exportación de saberes es la gran cantidad de diplomados y posgrados que surgen en el país dentro de universidades públicas y privadas desde la década del noventa.

Según indicaron los negociadores, el mercado laboral para los abogados en el sector privado tendió a saturarse en las últimas décadas, y una forma de abrir nuevos mercados, fue la especialización en derecho público y/o en comercio exterior. Poco a poco se produjo la institucionalización de la negociación comercial como un mercado de trabajo, aunque no está claro por cuanto tiempo.

Invertir en alta escolarización no siempre depara una carrera exitosa porque ésta también depende del uso de las conexiones y del grado de dolarización del saber experto. Así por ejemplo, internacionalmente existe la tendencia a que el derecho comercial esté más valorado en el mercado que el derecho de interés público.

#### 7.1.2 Trayectorias individuales y estrategias de socialización

El segundo objetivo específico de la investigación se propuso identificar posibles diferencias al interior del equipo negociador a partir del análisis de sus trayectorias laborales individuales y sus vínculos con el sector público y privado.

Una aproximación al equipo negociador del TLC desde las trayectorias de sus principales miembros mostró al interior, su heterogeneidad interna y diversas estrategias de socialización profesional, develando una serie de mecanismos que operan a nivel micro social en las

interacciones que establecen los individuos entre si y que ayudan a entender cómo se produjeron estos protagonistas sociales.

A continuación se describen los hallazgos del estudio de caso en estos aspectos.

En primer lugar, las trayectorias de los negociadores denotan una reconfiguración de los ciclos profesionales y las relaciones entre sector público y privado relacionadas con el contexto de transformación al que anteriormente se aludió.

Al modelo de empleos público estable que prevaleció en Costa Rica en las décadas del sesenta y setenta, se antepone en este estudio de caso un grupo de profesionales que acceden al Estado bajo diversos tipos de contratación entre las que se incluyen asesorías, servicios profesionales y evaluación según desempeño.

Ese tipo de contrataciones de plazos fijos y resultados específicos aumentan la incertidumbre, favorecen el distanciamiento de los papeles asignados, refuerzan la identidad personal como valor social y hacen de los proyectos personales el centro de las nuevas formas de identificación laboral.

Se evidenció en las dinámicas laborales de los negociadores no solo la oscilación entre sector público y privado sino también su capacidad para la adaptación a los cambios en la organización del trabajo en el sector público, la experimentación combinada con la formación en cursos cortos, las promociones negociadas o las rupturas forzadas y despidos.

En segundo lugar, queda claro que el equipo negociador no es un grupo homogéneo sino una serie de trayectorias individuales que confluyen en un determinado momento y espacio institucional y desde allí inciden en una política pública relevante.

El estudio evidenció al menos tres tipos de trayectorias distintas entre sus integrantes. Una trayectoria que se denominó aquí como transnacional o cosmopolita; una segunda trayectoria

orientada al sector privado e inversionista extranjero; y una tercera trayectoria definida como el nuevo técnico o el nuevo burócrata.

En tercer lugar, las trayectorias muestran no solo líneas de acción (o estrategias de socialización) distintas sino también subjetividades diferentes. Esa subjetividad se puede ver hacia lo interno del equipo y en relación con la comunidad nacional.

Internamente el equipo negociador comparte una serie de valores políticos entre los que se destaca la libertad; el libre comercio es una de sus expresiones; y en materia profesional comparten un gusto por la competitividad y la eficacia. Además, sus perfiles profesionales y la relación que establecen con la política y el saber son distintos: mientras Trejos podría considerarse un tecnopolítico, González Campabadal tiene el perfil de una analista simbólica y el resto del equipo cumplió un rol más cercano al de burócrata.

Las expectativas y las decisiones de los negociadores del TLC de cara a los diversos conflictos que planteó el proceso de formulación y negociación los colocó en una tensión entre su carrera profesional y la producción de un interés estatal; tensión que culminó con la renuncia de ellos después de firmado el acuerdo comercial. Actuaron y tomaron decisiones frente a las dicotomías entre el pasado y presente de la política comercial costarricense; la tensión entre saberes cosmopolitas y saberes de tradición nacional; y la dicotomía entre lo público y privado. Vistos desde fuera se les asignó calificativos de “héroes nacionales” hasta traidores vende patria y como grupo se autodefinieron como técnicos con incidencia política o innovadores.

En esta investigación se evidenció que los procesos de identificación que están detrás de la construcción de los sujetos y actores sociales son los procesos de socialización de valores, normas, creencias e ideas. Esto permitió, desde un nivel de análisis micro social abordar los mecanismos a través de los cuales los individuos adoptan esos valores, creencias o las normas.

Los negociadores ante la disyuntiva entre saberes cosmopolitas y saberes de la cultura política tradicional, optaron por los primeros debido a la afinidad ideológica con los negociadores y representantes de los organismos internacionales que promovieron el acuerdo comercial con Estados Unidos.

Varios mecanismos de socialización profesional permiten entender la forma a través de la cual se construyó esa afinidad. Siguiendo a Robert Merton, (1967) se pueden decir que ellos fueron parte de procesos de socialización anticipatoria adoptando en forma prematura no solo una serie de normas, valores y creencias sino también determinados paradigmas sobre el comercio exterior. A continuación se mencionan los mecanismos identificados.

En primer lugar, la adopción de una disciplina determinada y un área de especialización en las cuales se deposita una expectativa de estatus y podría decirse que de autonomía personal.

En segundo lugar, compartir una racionalidad técnica ya sea como un medio para la profesionalización de un saber hacer o resolver problemas en una área específica. O para gozar del estatus simbólico y la legitimidad que da hablar y actuar a partir de las credenciales de la profesión.

En tercer lugar, las relaciones que se establecen, fuera y dentro del país a propósito de los estudios de posgrado y especialización. Selección temática para la cual tienen peso importante las relaciones de mentor-aprendiz que asumen funciones de identificación y modelaje a partir de personas consagradas en un campo de saber y a las cuales se opta generalmente imbuidas de afecto, respeto y admiración. Se analizaron dos casos: la influencia de Eduardo Lizano sobre la jefa del equipo negociador en materia de TLC con Estados Unidos y la influencia de ella como miembro del equipo asesor en las tesis de licenciatura y maestría de tres negociadores.

Las publicaciones y trabajos de graduación de los negociadores muestran que sus ideas a favor de la liberalización comercial formaron parte de su proceso de socialización académica, especialmente en sus estudios de postgrado, en lo que luego se fortalecieron mediante las

interacciones con estas otras instancias académicas privadas y con la misma experiencia en el COMEX.

En cuarto lugar, no solo la interacción con individuos determinados, si no la existencia de instituciones y espacios de encuentro y promoción de ideas. En el nivel nacional se destaca el papel que han venido jugando las instituciones académicas privadas tales como la Academia de Centroamérica y el INCAE, instancias formativas y generadoras de fuentes de trabajo profesional.

En quinto lugar, la formación recibida en el mismo ejercicio del trabajo profesional genera una experiencia que en muchos casos se ve complementada por pasantías, cursos cortos y una serie de seminarios que generan saberes específicos. Por ejemplo, las capacitaciones en técnicas de negociación o en los contenidos propuestos en el marco de la OMC. Además las empresas y organismos internacionales producen sus propias formas de certificación y credenciales que permiten crear especializaciones a partir de las necesidades de los mismos contratantes.

En el estudio se encontraron dos condicionantes importantes sobre la socialización que influyeron en la acción de los negociadores del TLC, en el nivel microsocial. El primero, tiene que ver con la herencia de recursos para lograr determinados fines y en ese sentido los recursos familiares cuentan porque se requieren para invertir en una carrera profesional y en una especialización. La financiación de estudios universitarios es costosa, la posesión de abundantes recursos económicos permite a los actores desarrollar trayectorias educativas más largas.

Un segundo condicionante de la socialización se refiere a la transmisión intergeneracional de relaciones sociales y modelos culturales. Se trata de las creencias, valores, interpretaciones y horizontes de vida que están relacionados con la pertenencia no solo a un contexto familiar sino también profesional, tal como aquí se ha mostrado.

En este estudio de caso se mostró que las ideas constituyeron el mecanismo a través del cual los individuos forjaron una identidad profesional y no solo iniciaron una carrera personal de

ascenso sino que ellas se convirtieron en el cemento para articular una “posición nacional” y una política comercial de largo plazo.

### 7.1.3 Ideas y comunidades

El tercer objetivo se formuló de la siguiente manera: mostrar la afinidad previa existente entre las ideas de los negociadores sobre comercio y desarrollo y la posición nacional emitida a propósito del TLC con Estados Unidos.

Para abordar esa tarea se llevaron a cabo dos ejercicios. En primer lugar, se mostró que los negociadores compartían una serie de ideas acerca de comercio y desarrollo previas, a la negociación del tratado y que estas ideas fueron producto de la socialización profesional. Y en segundo lugar, se analizó la forma en la cual ellos gestionaron el acuerdo comercial durante la etapa de formulación del mismo, para develar los mecanismos a través de los cuales esa afinidad epistémica se concretó en una política pública.

Lo primero permite concluir que efectivamente el equipo negociador formó parte de una comunidad epistémica (en el sentido que lo plantean Adler y Haas, 1992) y que las fuentes de esa socialización fueron los posgrados dentro y fuera del país, las relaciones personales con sus tutores o mentores y las capacitaciones producto de la misma inserción laboral en el COMEX.

Lo segundo, permite agregar que se trata de una comunidad epistémica relativamente exitosa en la medida en que finalmente el acuerdo se convirtió en ley, sin modificación alguna pero después de un largo proceso de debate nacional al final del cual, por un lado se sometió al escrutinio público a través de un referéndum y por otro no se incorporaron las demandas de los sectores sociales que cuestionaron muchos de sus contenidos.

Si en el apartado anterior, se sostuvo que la socialización anticipatoria es un mecanismo que permite entender cómo determinados individuos adoptan valores y creencias, en este apartado

se sostiene que de esos procesos pueden emerger políticas públicas cuando los actores involucrados que las gestionan pasaron de socializados a socializadores.

En el caso del TLC con Estados Unidos se puede decir que se trató de una comunidad epistémica inédita en Costa Rica desde distintos puntos de vista: desde los contornos de la comunidad, desde el tipo de política, los profesionales que participaron y la forma en que se gestionó.

En relación con su conformación, se puede decir que los negociadores del TLC formaron parte de una comunidad epistémica más amplia, en la que participaron a nivel internacional: funcionarios y expertos extranjeros afines a los foros de la OMC y de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) y a nivel nacional algunos centros de enseñanza e investigación privados como el INCAE y la Academia de Centroamérica.

Se trata de una participación dentro de una colectividad amplia (no necesariamente grupos interactuantes) que comparte valores y creencias en torno a las causas y soluciones de un problema estatal pero también de relaciones estrechas donde hay interacción, proximidad y admiración.

Debe señalarse que el equipo de negociadores costarricenses no hubiera tenido la participación e influencia que tuvo sobre el acuerdo comercial si no hubiese contado con el apoyo de al menos tres figuras centrales de los dos partidos mayoritarios, entre los que se destacan Figueres Ferrer, Miguel Angel Rodríguez y Oscar Arias. De esa forma los negociadores coincidieron con muchos otros fuera y dentro del país persiguiendo no sólo una causa de política sino también cohesionados en torno a un determinado paradigma sobre el comercio exterior.

Desde el punto de vista del tipo de política gestionada, se puede decir que el TLC con Estados Unidos fue la política económica de mayor envergadura que se haya negociado desde que se negociaron los programas del ajuste estructural. Y que su negociación se hizo de una forma estratégica puesto que por un lado, se formuló y negoció dentro de un área de política muy

específica, como es la de comercio exterior y por otro lado, se trató de un acuerdo comercial que involucró gran cantidad de nuevas legislaciones en temáticas diversas.

Vale recordar que a pesar de que la jefa del equipo negociador insistió en señalar que se trataba de un acuerdo comercial similar a los otros siete que se habían firmado y de que el mismo regulaba solo asuntos comerciales, el acuerdo incluyó temáticas no visualizadas hasta entonces en el país, en los términos que lo propone el tratado, tales como la propiedad intelectual relacionada con biodiversidad o el tema de servicios en telecomunicaciones, para citar dos ejemplos.

Se podría resumir diciendo que el TLC constituye una profundización de las políticas económicas adoptadas a mediados de la década del ochenta con los programas de ajuste estructural y los préstamos adquiridos para ese efecto. En esa línea otros analistas afirmaron que el TLC fue un instrumento para la consolidación de los cambios en el estilo de desarrollo (Rovira, 1987 y 2004) o la estrategia de desarrollo (Doryan, 1990) impulsados desde mitad de la década de los ochenta.

Siguiendo lo planteado por Raventós (1995), que visualizó al equipo del ajuste como parte de una comunidad epistémica afín a los planteamientos del llamado Consenso de Washington, en esta tesis se concluye que en el caso del equipo negociador del TLC hay una continuidad ideológica con esos planteamientos en lo que a desmantelamiento del proteccionismo y la desgravación arancelaria se refiere.

No obstante lo anterior, vale reiterar que la comunidad epistémica de referencia para los negociadores del TLC es mucho más amplia y estable que la de los negociadores del equipo económico del gobierno en el periodo 1985-1989; pues se conformó tanto de las relaciones que mantienen las oficinas comerciales de los Estados involucrados así como de las relaciones con la OMC (incluyendo distintos grupos temáticos en los cuales Costa Rica participa muy activamente desde 1994).

La conexión proviene tanto de las ideas, que juegan un papel clave dentro de un contexto dentro del cual los problemas devienen cada más complejos y técnicos haciendo que los Estados se vuelvan susceptibles a la creación de significados comunes fundamentados científicamente, como de las relaciones que se tejen en esos intercambios de ideas.

En el estudio de caso sobre el equipo negociador se encontró que al menos durante la etapa de la formulación del acuerdo, los negociadores utilizaron la racionalidad técnica como un recurso para legitimar su posición sobre los temas del tratado; aunque posteriormente formaron una asociación privada denominada Por Costa Rica, para promocionar la aprobación del mismo.

Respecto del tipo de profesional que protagonizó esta política comercial se comprobó que hubo al menos tres fenómenos importantes relacionados con la participación de los negociadores como actores influyentes: la herencia profesional, la alianza entre saberes de disciplinas como el derecho y la economía y el surgimiento de nuevos saberes producto de los requerimientos de las comunidades internacionales (como la negociación de tratados comerciales).

Por herencia profesional se alude aquí por un lado, al papel que ha jugado históricamente en Costa Rica la profesión de leyes en puestos de influencia política, así como a la competencia que crecientemente los economistas han ejercido por acceder a esos puestos del Estado.

Desde que Costa Rica inició su proceso de modernización y la diversificación de su economía en la década del cincuenta del siglo pasado, lo hizo a partir de una combinación de ideas económicas liberales y socialdemócratas, con fuerte inspiración en ideas desarrollistas y keynesianas de intervencionismo estatal.

Los economistas en Costa Rica, como en otras partes, se abren camino dentro del Estado en disputa con la élite de abogados que tuvo preminencia en los principales puestos políticos desde fines del siglo xix. A fines de los años cuarenta y en las dos décadas siguientes Rodrigo Facio, de formación abogado se orientó hacia los estudios de economía y es un ejemplo del

avance de posiciones de los economistas en la formulación de políticas estatales. Desde entonces las profesiones de derecho y economía constituyeron medios de ascenso profesional dentro del Estado costarricense, situación que para poder mantenerse requirió del aumento de la especialización y competitividad de esas profesiones en los términos del mercado internacional.

Cuando se analizan la formación disciplinaria dominante en los equipos que negociaron el ajuste estructural en América Latina, se evidencia que estuvieron conformados mayoritariamente por economistas. En el caso del TLC con Estados Unidos, aunque la dirección estuvo en manos de un economista, la gran mayoría de los participantes en todo el proceso negociador fueron asesores legales. Y esto es válido tanto para los jefes de las mesas de negociación como para el grupo ampliado que participó en el proceso.

El hecho de que prácticamente todos los negociadores hayan estudiado leyes aportó un código disciplinario que facilitó la comunicación entre ellos. No obstante lo anterior, los contenidos sustantivos del tratado provinieron fundamentalmente de teorías del crecimiento y del desarrollo inspiradas en teorías económicas neoclásicas mezcladas con elementos de otras áreas como la administración de negocios y las relaciones internacionales.

Finalmente se puede decir que se trató de una comunidad epistémica inédita en el país por la forma en que se gestionó la misma.

La forma en que se organizó el equipo negociador del TLC es particularmente novedosa porque sus integrantes no se constituyen en actores tanto por su lugar respecto de las estructuras del poder<sup>103</sup> como por su funcionalidad con este. Aunque la diferencia parece sutil se trata de un actor colectivo de nivel intermedio (entre el sistema internacional y el Estado Nación) que jugando en los márgenes entre la voluntad individual y las estructuras de poder, a partir de su saber experto, puede contribuir de cierta forma a generar nuevos valores y nuevas prácticas. De esta forma se trata de un mecanismo de gestión de políticas que pueden ser

---

<sup>103</sup> Los autores utilizan la metáfora de las comunidades epistémicas como resultados de procesos de selección comparables con el cambio evolutivo pero advierten que este cambio es visualizado como un cambio en estructuras y “los efectos del involucramiento evolutivo no son fácilmente reversibles” (Adler y Haas, 1992:372).

exitoso independientemente de que las ideas profesionales sean a favor de la protección ambiental, la igualdad de género o la liberalización comercial.

Aunque la influencia de las comunidades epistémicas depende de los procesos políticos, que en este caso no se estudiaron, se puede decir que la forma de gestión aplicada hizo una alta inversión de recursos en presentar los contenidos como innovaciones y promover los acuerdos como parte de una tendencia internacional insoslayable.

El lugar desde el cual los negociadores se convirtieron en actor colectivo fue construyendo un puente entre lo local y lo global, entre el Estado Nación y los otros Estados, cooperando en la construcción de instituciones internacionales. Esto lo lograron porque en el juego nacional aportaron una entrada conceptual y normativa para el juego internacional y esto lo hicieron a través del “juego de dos niveles” del cual habla Robert Putman (citado en Adler y Haas, 1992: 373).

En ese sentido, el potencial de los negociadores del TLC de convertirse en actores sociales influyentes está dado precisamente por su posibilidad de rentabilizar su saber experto y su capacidad de negociar en el mercado de las ideas y las políticas.

Para ilustrar algunos de los aspectos que hacen del equipo negociador parte de una comunidad epistémica inédita, a continuación se presenta una tabla en que se comparan las fases de la gestión de dicho acuerdo con el caso del equipo económico que negoció el ajuste estructural.

Tabla No. 29

Equipos ideas y fases de política: el caso del Ajuste Estructural y TLC

Fase/política	Ajuste Estructural	TLC-CA-RD-EEUU
Innovación Una organización nacional o internacional toma una innovación intelectual inyecta valores y expectativas a nivel nacional	Consenso de Wasghinton Liberalización comercial	Antiproteccionismo Desgravación arancelaria
Selección Mediante un proceso político la innovación sirve de base para definir intereses nacionales	Equipo económico de gobiernos 1985-1989 presenta propuestas de organismos internacionales en Asamblea Legislativa	Proceso a través de talleres técnicos, nueve rondas de negociación, trámite del proyecto en asamblea legislativa y referéndum a nivel nacional.
Difusión Nacional, transnacional	Secretismo: ausencia de documentos públicos sobre negociaciones Prevalece lenguaje técnico	A nivel nacional: se consultó/informó a 467 organizaciones, 900 empresas. Durante la negociación a través del cuarto adjunto participaron 153 agrupaciones y 60 reuniones.  A nivel regional: Equipo costarricense con liderazgo regional A nivel internacional Negociadores exportan la experiencia.
Persistencia/Institucionalización Instituciones y prácticas nuevas sirven de base a un nuevo orden internacional		OMC En Costa Rica:9 Tratados comerciales TLC es regional

Fuente: Se elaboró a partir de las fases de Adler y Haas, (1992), el material sobre las políticas del ajuste estructural de Raventós, (1997); Doryan (1990) y los materiales propios sobre el TLC.

A partir de la tabla, se podría decir que tanto durante la negociación de los préstamos del ajuste estructural como en el caso del TLC con Estados Unidos, jugaron un papel clave los organismos e instituciones internacionales durante la primera fase.

Durante la segunda fase, en el nivel legislativo del proceso político interno de las negociaciones del ajuste se destacó el lugar que tuvieron los técnicos y el uso de su discurso como recurso de legitimación del equipo económico del gobierno frente a los políticos y empresarios y como intermediarios entre éstos y los organismos financieros internacionales. Veinte años después, en la negociación del TLC con Estados Unidos este recurso vuelve a jugar un papel clave como mecanismo de legitimación.

Además, en el caso del TLC, se puede decir que la comunidad epistémica tuvo éxito porque contó con la existencia de una coalición política que apoyó el tratado comercial. Esta situación no constituye un evento inédito en Costa Rica puesto que en otras épocas históricas<sup>104</sup> se produjo la confluencia de ideas profesionales con agendas de partidos políticos en ascenso que hicieron de la comunidad epistémica un grupo exitoso.

Por otro lado, se generó un proceso de difusión y aprendizaje colectivo sobre el TLC que tuvo diversos niveles y distintos destinatarios. Primero se llevó a cabo con los funcionarios estatales de los países centroamericanos, a través de los cinco talleres técnicos realizados entre agosto 2001 y diciembre 2002. Luego se involucró a otras instituciones del Estado, empresas privadas y organizaciones sociales, a través de distintos foros y del cuarto adjunto durante las nueve rondas de negociación del año 2003. Y finalmente, a nivel nacional durante la campaña de promoción del tratado del periodo 2004-2007. En ésta última fase primero se promovió el envío del proyecto a la Asamblea Legislativa, luego su cabildeo dentro de la misma y finalmente la campaña presencial y mediática para participar en el referéndum a favor del movimiento del Si al TLC.

Aunque otras autoras (Martinez, 2004) evidenciaron que se trató más de un proceso de información que de consulta sobre los contenidos de fondo de la política, no cabe duda de que se trató de un proceso de difusión inédito en el país.

---

<sup>104</sup> Un ejemplo al respecto fue el papel que jugó el Centro de Estudios para los problemas nacionales y concretamente el papel que jugó Rodrigo Facio en la redacción de la Constituyente de 1949 y posteriormente en las políticas de desarrollo nacional.

## 7.2 Perspectivas de investigación futura

Con el ánimo de profundizar a futuro en algunos aspectos que permitan la construcción de un sistema de hipótesis y un modelo analítico para estudiar la influencia de otros grupos profesionales sobre las políticas públicas, a continuación se exponen algunas reflexiones conceptuales a la luz del estudio de caso.

En primer lugar, debe tenerse claro que la utilización del concepto de comunidad epistémica tiene la ventaja de colocar las ideas en el primer plano en materia de producción de políticas públicas, en la medida en que los grupos de profesionales conectados internacionalmente gestionan con éxito el cambio de las mismas.

No obstante lo anterior el enfoque tiene una limitación y una paradoja en la forma de abordar las relaciones entre saber experto y política pública. La limitación radica en que, en aras de destacar el potencial innovador de las ideas de política no distingue entre el flujo de ideas, según provengan de países desarrollados o países periféricos lo que significa obviar la asimetría que existe en el concierto de Estados internacionales. Esa asimetría no carece de relevancia para entender los factores que hacen unas comunidades epistémicas más exitosas que otras.

La paradoja radica en que por un lado, las ideas profesionales se consideran un elemento clave para distinguir una comunidad epistémica de otros tipos de agrupación pero a la vez los autores reconocen que el éxito de la misma se define en el proceso político.

El hecho de que los contenidos de las políticas tienen que negociarse dentro de grupos heterogéneos más amplios produce resultados de políticas donde las ideas que ganan no pueden desligarse de las relaciones de fuerza que las promueven. Quizás por eso en los estudios de caso sobre comunidades epistémicas, éstas aparecen como grupos muy amplios y heterogéneos de personas que comparten una visión razonada sobre un asunto de política. Esa forma más amplia de plantearlo hace preguntarse ¿hasta que punto en la mayoría de casos las

comunidades epistémicas juegan en los márgenes y su éxito o fracaso depende de la existencia de una coalición política que asuma sus propuestas?.

Lo más paradójico está en que los autores queriendo poner en primer plano las ideas terminan subordinándolas a las dinámicas del poder y el proceso político y dejan de lado el análisis de lo que sucede con el bagaje científico y técnico del saber, durante ese proceso político.

Lo que se propone aquí para subsanar ese problema es que a la propuesta de los pasos evolutivos que proponen Adler y Haas se agregue el posicionamiento de los Estados que entran en relación de intercambio de conocimientos y se agregue un estudio del flujo que siguen las ideas básicamente profesionales desde su origen hasta su decantamiento dentro de una política institucionalizada.

Lo anterior implica una clarificación explícita de la especificidad del concepto de comunidad epistémica respecto de otras colectividades (por ejemplo coalición política) poniendo el énfasis en el grado de autonomía del saber experto, el flujo de las ideas, los controles que existen dentro de la profesión sobre ese conocimiento y los efectos del proceso político sobre estos.

Un tercer elemento que debe tenerse muy claro cuando se utilice el concepto de comunidad epistémica es la forma en que se piensa al individuo y su subjetividad. A pesar de ser concebido desde una visión que otorga un papel central al individuo en la sociedad, se interesa solo por las prácticas objetivas y las subjetividades a nivel intermedio, del tipo que son las políticas públicas nacionales. Las comunidades epistémicas tal y como las utilizan Adler y Haas no se interesan ni por los procesos macro objetivos ni por las subjetividades individuales.

Este vacío podría complementarse si se analizan las ideas de política en si mismas y si se toma en cuenta cómo éstas se relacionan con macroestructuras subjetivas. En el caso de los negociadores del TLC, por ejemplo, implicaría estudiar cómo sus tomas de posición se conectaron con una ideología dominante del periodo 1979-2007 (liberalizante o neoliberal siguiendo a David Havey, 2007).

Finalmente habría que señalar que el enfoque de las comunidades epistémicas carece de una explicación acerca de cómo los individuos adoptan los valores, creencias o ideas profesionales que se impulsan y tienden a transformar los Estados nacionales actualmente. Para esto hay un concepto que emerge como categoría clave y es el de socialización. El mismo es particularmente apropiado para entender: los procesos individuales y el aprendizaje colectivo. Procesos que están en la base de las macroestructuras subjetivas.

Así, dos conceptos que pueden operar como puentes entre el individuo y la comunidad epistémica son el de socialización profesional y el de socialización anticipatoria. Con el primero se alude al proceso de identificación (interna y externa al individuo) que se genera a partir de la formación y práctica profesional. Y por socialización anticipatoria tal y como se expuso en el segundo capítulo, se alude a la adopción de valores y creencias en forma temprana a partir del modelaje normativo o comparativo que se hace con individuos prestigiosos.

Para explicar cómo ocurre esa construcción de identidad, se pueden tomar dos perspectivas. Primero, relacionar las formas de hacer, sentir y pensar con las posiciones que ocupan los agentes, ya sea en la estructura social o en microcosmos específicos. Segundo, si se rechaza que exista una relación a priori entre esas dos expresiones sociales (posición y habitus, hacer y sentir) se pasa a explicar la adopción de valores como parte de la negociación racional de las normas en la sociedad.

En cualquiera de las perspectivas, el proceso de socialización como aprendizaje que involucra diversos grados de reflexividad, conciencia o intencionalidad resulta sugerente para entender estos procesos de construcción de sentidos que se dan tanto a nivel individual como macrosocial.

Finalmente, si se acepta el diagnóstico de época que hace Claude Dubar (1991) habría que ubicar cada identidad profesional en un contexto de crisis, dadas las condiciones del empleo

actual, y habría que partir que hoy más que nunca la identidad personal y la búsqueda de autonomía personal, individualista o colectivista, es la forma identitaria que tiende a imponerse.

Por eso se propone aquí que las comunidades epistémicas deben entenderse como procesos de socialización profesional y deben entenderse analizando las estrategias y los mecanismos a través de los cuales llegan a convertirse en grupos influyentes en el diseño y aplicación de políticas públicas.

La segunda parte de la hipótesis que se propone aquí es que además de los procesos de socialización de valores e ideas que están en la base de las comunidades epistémicas influyentes es importante visualizar el saber experto como un recurso importante no solo para incidir sobre un campo de política específico sino para ascender profesionalmente.

Un resumen la hipótesis podría plantearse de la siguiente forma:

Las estrategias de socialización profesional constituyen mecanismos fundamentales en la conformación de comunidades epistémicas que actúan a su vez como actores colectivos influyentes en las políticas públicas.

En el caso del equipo negociador del TLC, éste a partir de una socialización educacional e institucional común se constituyó y actuó como una comunidad de pensamiento que se apropió de un campo de política específico. Las ideas se constituyeron en elemento clave, a través del cual los negociadores imprimieron su visión en la política de comercio exterior y; el saber experto generado se constituyó en un recurso de poder que les permitió emerger como un actor diferenciado en la política costarricense y ascender profesionalmente.

Dentro de la élite estatal, es en virtud de su saber específico que el equipo negociador asume un papel privilegiado para mediar entre distintos actores sociales que tienen distinto peso político y económico. Y en ese sentido puede considerarse una puerta de entrada o una carta de triunfo en el sentido en que lo utiliza Bourdieu.

## BIBLIOGRAFIA

### **1. Documentos**

#### **Leyes y tratados**

##### ASAMBLEA LEGISLATIVA

*Ley de creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.* Ley N° 7638

*Ley de creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).* Ley No. 7678.

*Ley para las negociaciones comerciales y la administración de los tratados de libre comercio. Acuerdos e instrumentos de Comercio Exterior.* Ley No. 8056.

##### GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA

*Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.* Firmado el 5 de agosto de 2004.

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/textofoliado/cartas/default.htm>

#### **Otros documentos oficiales**

##### COMISION DE NOTABLES

2005 El Informe de los Notables: *Informe Final de Carácter General no Vinculante al Presidente de la República sobre el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América. Informe solicitado por el Presidente de la República.* San José, Costa Rica: Presentado el 16 de setiembre de 2005.

##### MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DEL GOBIERNO DE COSTA RICA

2001 *Comunicado de Prensa No. 170. Primer taller técnico entre las autoridades de Estados Unidos y Centroamérica como parte de la fase exploratoria.* San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

2002a *Nuevas oportunidades de desarrollo para Costa Rica, Vol. 1.* San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

2002b *Comunicado de Prensa No. 223: Definen organización interna para el TLC con EE.UU. Negociaciones arrancan a final de año.*

<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/fase/default.htm>

2003a *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: Posición Nacional.* San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

2003b *Presupuesto Ordinario enviado a la Asamblea Legislativa año 2003. Tabla titulada: Relación de Puestos de Cargos Fijos,* San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

- 2004 *Información y consulta a la sociedad civil en el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio República Dominicana - Centroamérica – Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.  
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>
- 2005 *Tenemos un muy buen Tratado de Libre Comercio para Costa Rica: hemos logrado nuestro balance. Comunicado de prensa*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.  
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>
- 2006 *Informe sobre la Contratación y Pago de Servicios Profesionales y de Gastos de Viaje y Transporte para el Ministerio de Comercio Exterior pagados por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) a través del Convenio Interinstitucional COMEX-PROCOMER*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.
- 2008 *Presupuesto Ordinario enviado a la Asamblea Legislativa año 2008. Tabla titulada: Resumen de requerimientos de recursos humanos para 2008*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

### **Informes de instituciones privadas**

CABOT, George

“El nacimiento del INCAE: El punto de vista de Harvard”, en INCAE, *Excelencia y liderazgo para América Latina*. San José, Costa Rica: INCAE.

<http://www.incae.ac.cr>

COALICIÓN COSTARRICENSE DE INICIATIVAS DE DESARROLLO (CINDE).

2004 *Informe de labores*. San José, Costa Rica: CINDE.

2005 *Informe de labores*. San José, Costa Rica: CINDE.

COLBURN, Forrest y MONTIEL, Eduardo. “La historia de INCAE: Cronología”, en INCAE, *Excelencia y liderazgo para América Latina*. San José, Costa Rica: INCAE.

<http://www.incae.ac.cr>

FUNDACIÓN PARA LA COOPERACIÓN COSTA RICA-USA

2004 *Informe Anual: Un impulso al desarrollo a través de la cooperación*. San José, Costa Rica: CRUSA.

POR COSTA RICA

2007 “Respuesta a los supuestos roces constitucionales del TLC planteados por asesores de la rectoría de la UCR” Ase-TLC, mayo 2007. En [www.porcostarica@co.org](http://www.porcostarica@co.org)

### **Documentos de la Academia de Centroamérica**

ACADEMIA DE CENTROAMÉRICA.

2003 *Seminario sobre el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con los Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

JIMÉNEZ, Ronulfo (Editor)

2000 *Los retos políticos de la reforma económica en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica, 2000.

JIMÉNEZ, Ronulfo (Editor)

2005 *Documento No. 15. El TLC de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos: ¿Qué dice y cuáles son las opciones?* San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

LIZANO FAIT, Eduardo (Editor)

2003 *Economía costarricense y Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Philip Morris-BCIE-COMEX-USAID-SIECA.

2005a *Documento No. 13. El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos: la iglesia católica y otras iglesias*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

2005b *Documento No. 14. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América: Críticas e interrogantes, comentarios y perspectivas*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

LIZANO FAIT, Eduardo y GONZÁLEZ VEGA, Claudio.

2001 *Documento No. 4. La política de comercio exterior de Costa Rica*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

2002 *Documento No. 7. El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Fundación Costa Rica-USA

LIZANO FAIT, Eduardo y LÓPEZ, Grettel.

2003 *Ordenamiento Jurídico y Libertades Económicas*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica (con el patrocinio de Banco Cuzcatlán, Banco Interfín, Banco San José y Phillip Morris).

MONGE, Ricardo, LORÍA, Miguel y GONZÁLEZ VEGA, Claudio

2004 *Documento No. 9. Retos y oportunidades para el sector agropecuario y agroindustrial de Centroamérica ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

## **2. Periódicos y otros medios**

*Al Día*, 7 de agosto 2003.

*Al Día*, 4 de noviembre de 2004.

*Al Día*, 24 de marzo de 2005.

*Diario Extra*, 19 de mayo del 2003.

*Diario Extra*, 13 de abril del 2004.

*Diario Extra*, 23 de mayo del 2004.

*Diario Extra*, 25 de junio del 2004.  
*Diario Extra*, 10 de enero del 2005.  
*Diario Extra*, 11 de enero del 2005.  
*Diario Extra*, 17 de marzo del 2005.  
*Diario Extra*, 16 de mayo del 2005.  
*Diario Extra*, 01 de junio de 2005.  
*Diario Extra*, 03 de julio del 2005.  
*Diario Extra*, 07 de julio del 2005.

*El Financiero*, 03 de enero de 1999.  
*El Financiero*, 28 de enero de 2001.  
*El Financiero*, 25 de marzo del 2001.  
*El Financiero*, 02 de junio del 2002.  
*El Financiero* 12 de agosto de 2002.  
*El Financiero*, 27 de octubre del 2002.  
*El Financiero*, 08 de diciembre del 2002.  
*El Financiero*, 01 de diciembre del 2003.  
*El Financiero*, 21 de diciembre del 2003.  
*El Financiero*, 5 de marzo de 2007.

*La Nación*, 28 de abril de 2001  
*La Nación*, 29 de abril del 2001.  
*La Nación*, 13 de julio de 2001.  
*La Nación*, 02 de octubre del 2003.  
*La Nación*, 21 de diciembre de 2003.  
*La Nación*, 25 de enero del 2004.  
*La Nación*, 26 de enero del 2004.  
*La Nación*, 08 de febrero del 2004.  
*La Nación*, 09 de septiembre del 2004  
*La Nación*, 3 de febrero del 2006.  
*La Nación*, 05 de febrero del 2006.  
*La Nación*, 11 de mayo de 20006.

*Semanario Universidad*, 28 de febrero del 2003.  
*Semanario Universidad*, 03 de marzo del 2003.  
*Semanario Universidad*, 28 de marzo de 2003.  
*Semanario Universidad*, 03 de julio del 2003.  
*Semanario Universidad*, 24 de febrero del 2005.  
*Semanario Universidad*, 12 de mayo del 2005.  
*Semanario Universidad*, 12 de junio del 2005.  
*Semanario Universidad*, 21 de junio del 2005.  
*Semanario Universidad*, 22 de noviembre del 2005

*Canal 13*

2007 *Debate: TLC y visión de desarrollo. Participaron por el Movimiento del Si: Alberto Trejos y Laura Chinchilla y por el Movimiento del No: Eva Carazo y Henry Mora.*

### **3. Libros y artículos**

ACHIO, Mayra y ESCALANTE, Ana

1985 *Azúcar y política en Costa Rica*. San José: Editorial Costa Rica.

ADLER, Emmanuel y HASS, Peter

1992 “Conclusion: Epistemic Communities, World Order and the Creation of a Reflective Research Program”, en *International Organization*, (46), Winter.

ADLER, Emmanuel y HASS, Peter (Editors)

1992 “Conclusion: Epistemic Communities, World Order, and the Creation of a Reflective Research Program”, en Peter Haas (Editor), *Knowledge, Power, and International Policy Coordination*. South Carolina, Estados Unidos: University of South Carolina Press.

AGUILAR, Irene y SOLIS, Manuel

1988 *La elite ganadera en Costa Rica*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica.

AI CAMP, Roderic

1997 “Tecnocracia a la mexicana, ¿antecedente a la democracia?”, en *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, (30), 154-176.

ALEXANDER, Jeffrey C. *et al.* (Editors.)

1987 *The Micro-Macro Link*. Berkeley, California, Estados Unidos: University of California Press.

ALVARADO, Hernán, ARGUELLO, Manuel, CRUZ, Carlos, DIAZ, José y GUTIERREZ, Enrique

1981 *De los empresarios políticos a los políticos empresarios. Análisis de una coyuntura 1974-1978*. Heredia: Oficina de publicaciones de la Universidad Nacional.

ARCHER, Margaret

1988: *Culture and Agency: The Place of Culture in Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

ARIAS Sánchez, Óscar

1974 *Grupos de Presión en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Editorial Costa Rica.

1978 *¿Quién gobierna en Costa Rica?* San José, Costa Rica: Editorial Universitaria Centroamérica (EDUCA).

BAUMAN, Zygmunt

1995 *Legisladores e intérpretes. Sobre la modernidad, la posmodernidad y los intelectuales*. Argentina: Editorial Universidad Nacional de Quilmes.

BERTILSSON, Thora Margareta

- 2006 “On the Accumulation of Cosmopolitan Capital. A Comment on Bourdieu and Law”, en *RETFAERD*, número de esta revista dedicado al tema *Pierre Bourdieu: From Law to Legal Field*, Vol. 29, (3/114).

BLANCO Lizano, Randall

- 2004 *Reformas neocorporativas y disputas por el control de los recursos biogenéticos en la constitución del campo político de la biodiversidad en Costa Rica 1989-2003*. San José, Costa Rica: Tesis de la Maestría Centroamericana en Sociología. Universidad de Costa Rica.

BULMER-THOMAS, Víctor

- 1989 *La economía política de Centroamérica desde 1920*. San José, Costa Rica: Publicación del Banco Centroamericano de Integración Económica bajo el cuidado de la Editorial Universitaria Centroamericana.
- 1998 *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- 2001 “Centroamérica 2020: hacia un nuevo modelo de desarrollo regional” en *Cuadernos de Ciencias Sociales*, No. 121. San José, Costa Rica: FLACSO.

BORZEL, Tanja

- 1997 *What ´s So Special About Policy Networks? An Exploration of the Concept and its Usefulness in Studying European Governance*.

BOURDIEU, Pierre

- 1984 *Homo Academicus*. Paris: Minuit.
- 1989 *La Noblesse d´Etat. Grandes ecoles et esprits de corps*. Paris: Minuit.
- 1990 *Sociología y Cultura*. México: Grijalbo.
- 1997 *Los usos sociales de la ciencia*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Nueva Visión.
- 1999a *Meditaciones pascalianas*. Madrid: Anagrama.
- 1999b *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires, Argentina: EUDEBA.
- 2000 *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Manantial.

BOURDIEU, Pierre y Wacquant, J. D

- 1992 *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo.

CAMOU, Antonio.

- 1997 “Los consejeros del príncipe. Saber técnico y política en los procesos de reforma económica en América Latina”, en *Nueva Sociedad*, (152), 54-67.

CAMPOS, Armando

- 1982 *Método, plan, y proyecto en la investigación social*. San José, Costa Rica: Programa Centroamericano de Ciencias de la Salud del CSUCA.

CASTRO, Carlos, GUTIÉRREZ, Ana Lucía, RODRÍGUEZ, Carlos y BARAHONA, Manuel  
2007 *Transformaciones en la estructura social en Costa Rica. Estratos socioocupacionales, educación y trabajo*. San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica-Instituto de Investigaciones Sociales.

CHARPENTIER B., Silvia

2004 “La negociación de la deuda externa de Costa Rica 1986-1990”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

CEA D’ANCONA, María de los Ángeles

2001 *Metodología Cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social*. Madrid, España: Editorial Síntesis.

CELIS, Rafael

2004 “El gran maestro en el arte de la Reforma de Política Económica”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

CENTENO, Miguel

1994 *Democracy within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*. Pennsylvania: Pennsylvania University Press.

1997 “La política del conocimiento: Hayek y la tecnocracia”, en *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, (30), 87-108.

1997 “La revolución salinista. La crisis de la tecnocracia en México”, en *Nueva Sociedad*, (152), 78-92.

COLEMAN, James

1990 *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass., Estados Unidos: The Belknap Press of Harvard University Press.

COLLER, Xavier

2005 *Cuadernos Metodológicos # 30*. Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas.

COMISION DE REFORMA DEL ESTADO COSTARRICENSE (COREC)

1990 *Reforma del Estado en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Ministerio de Planificación y Política Económica.

CONAGHAN, Catherine

1997 “Las estrellas de la crisis: el ascenso de los economistas en la vida pública peruana”, en *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, (30), 177-206.

CORRALES, Javier

1997 “El presidente y su gente. Cooperación y conflicto entre los ámbitos técnicos y políticos en Venezuela: 1989-1993”, en *Nueva Sociedad*, (152), 93-107.

CORRALES, Jorge

2004 “Reflexiones en torno al uso del término liberalismo”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

DABÊNE, Olivier

1992 *Costa Rica: juicio a la democracia*. San José, Costa Rica: FLACSO.

DENGO, Jorge Manuel

2004 “Eduardo Lizano, Ministro de Seguridad Pública”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

De LEÓN, Peter

1999 “The Stages Approach to the Policy Process: What Has it Done? Where is it Going?”  
En Paul Sabatier (editor), *Theories of the Policy Process*. California: Westview Press.

DEZALAY Yves y GARTH, Bryant

2002a *The internationalization of Palace Wars. Lawyers, Economist, and the Contest to Transform Latin American States*. Chicago, Ill., Estados Unidos: The University of Chicago Press.

2002b *Global Prescriptions: The production, exportation, and importation of a new legal orthodoxy*. Michigan, Estados Unidos: The University of Michigan Press.

DOMÍNGUEZ, Jorge (editor)

1997 *Technopols. Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s*. Pennsylvania: Pennsylvania University Press.

DORYAN, Eduardo

1990 *De la abolición del Ejército al Premio Nobel de la Paz*. San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica.

DRAKE, William J. y KALIPSO, Nicolaidis

1992 “Ideas, Interests, and Institutionalization: “Trade in Services” and the Uruguay Round”, en Peter Haas (Editor), *Knowledge, Power, and International Policy Coordination*. South Carolina, Estados Unidos: University of South Carolina Press.

DUBAR, Claude

1991 *La socialization. Construction des identitiés sociales et professionnelles*. Paris: Armand Colin Editeur.

2000 *La crisis de las identidades: La interpretación de una mutación*. Barcelona, España: Edicions Bellaterra.

ECHANDI, Roberto

1995 *Área de Libre Comercio de las Américas: Orígenes, desarrollo y perspectivas*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

2005a “Cómo leer el TLC”, en Anabel González (Editora), *Estudios jurídicos sobre el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Asociación para el Estudio Jurídico del TLC.

2005b “Los tratados de libre comercio en el ordenamiento jurídico costarricense”, en Anabel González (Editora), *Estudios jurídicos sobre el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. San José, Costa Rica: Asociación para el Estudio Jurídico del TLC.

ECHANDI, Roberto y otros

1991 *La Ronda de Uruguay y el fortalecimiento del Sistema Multilateral de Comercio del GATT*. San José, Costa Rica: Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Universidad de Costa Rica.

ELSTER, John

2007 *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.

EVANS, Mark

1992 “The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change”, en Stephan Haggard, and Robert R. Kaufman, *The Politics of Economic Adjustment*. New Jersey: Princeton University Press.

1998 “Análisis de redes de políticas públicas: una perspectiva británica”, en *Gestión y Política Pública*, Vol. VII, (2), segundo semestre de 1998.

EVANS, Peter

1990 “Depredadores, desarrollistas y otros aparatos estatales. Una perspectiva comparativa político-económica sobre el Estado en el Tercer Mundo”, en Alejandro Portes y Douglas Kincaid (compiladores), *Teorías del desarrollo*. San José, Costa Rica: EDUCA.

1995 *Embedded Autonomy. Status and Industrial Transformation*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

FACIO, Rodrigo

1972 *Obras de Rodrigo Facio. Estudio sobre economía costarricense*. San José, Costa Rica: Editorial Costa Rica.

FUENTES MOHR

1971 *La creación de un mercado común. Apuntes históricos sobre la experiencia de Centroamérica*. Buenos Aires, Argentina: Instituto para la Integración de América Latina (INTAL).

FERNÁNDEZ, Víctor

2002 “Transformación del Estado y procesos de descentralización. La propuesta del Banco Mundial en la década de 1990 y las lógicas-intereses en el capitalismo global”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, (128).

GIDDENS, Anthony

1984 *The Constitution of Society*. Cambridge: Polity Press.

2001 *Las nuevas reglas del método sociológico: Crítica positiva de las sociologías comprensivas*. Buenos Aires: Amorrortu.

GONZÁLEZ C., Anabel

1986 *El Derecho de Prioridad en Materia Inquilinaria*. San José, Costa Rica: Tesis de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica.

2006 *El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*. Buenos Aires: Instituto para la integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID. Documento de Divulgación No. 42.

GRAMSCI, Antonio.

1975 *Los intelectuales y la organización de la cultura*. México: Editorial Juan Pablos Editor.

GRANOVETTER, Mark

1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", en *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, (3), pp. 481-510.

HABERMAS, Jurgen

1987 *Teoría de la acción comunicativa*. 2 Vols. Madrid: Taurus.

HEDSTROM Peter y SWEDBERG, Richard

1998 *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

HALL, Peter

1989 *The Political Power of Economic Ideas. Keynesianism across Nations*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

1993 "Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policy Making in Britain, en *Comparative Politics*, Vol. 25 (3), 275-97.

HARVEY, David

2005 *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

HAAS, Peter

1989 "Do Regimes Matter? Epistemic Communities and Mediterranean Pollution Control", en *International Organization*, Vol. 43, (3), Summer.

HEDSTRÖM, Peter y SWEDBERG, Richard

1998 *Social Mechanisms*. Cambridge: Cambridge University Press.

HERRERA GÓMEZ, Manuel

2002 *Elites y ciudadanía societaria: una teoría relacional del pluralismo moderno*. Granada, España: Universidad de Granada.

HESS, Raúl

1972 *Rodrigo Facio. El economista*. San José, Costa Rica: Publicaciones de la Universidad de Costa Rica. Serie Economía y Estadística, No.36.

HIGLEY, John y MOORE, Green

1981 "Elite Integration in the United States and Australia", en *The American Political Science Review*, Vol. 75, (3), September, 581-597.

HIDALGO C., Antonio.

1996 *Costa Rica, Apertura económica y cambio estructural (1980-1996)*. Tesis de Maestría del Departamento de Economía e Historia de las Instituciones Económicas, Universidad de Huelva, España.

1997 "La forzada apertura comercial y el modelo neoliberal de desarrollo en Costa Rica", en *Revista de Ciencias Sociales*, (78-79), 7-16.

2003 *Costa Rica en evolución. Política económica, desarrollo y cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense 1980-2002*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica-Publicaciones de la Universidad de Huelva, España.

HOWLET, Michael and RAMESH, M

1995 *Studying Public Policy: Policy Cycles and Policy Subsystems*. Oxford: Oxford University Press.

HUNEEUS, Carlos

1997 "Tecnócratas y políticos en la política democrática en la Argentina (1983-1995)", en *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, (30), 207-228.

KAMENKA, Eugene, BROWN, Robert, KRYGIER, Martin y EAH-SOON TAY, Alice

1981 *La burocracia. Trayectoria de un concepto*. México: Fondo de la Cultura Económica.

KECK, Margaret y SIKKINK, Kathryn

1998 *Activists beyond Borders. Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca and London: Cornell University Press.

KINGDON, John W

1995 *Agendas, Alternatives and Public Policies*. Boston: Harper Collins.

KNOKE, David

1990 *Political Networks. The Structural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

KHUN, Thomas

1971 *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.

KLIJN, E. H

1998 “Policy Networks: An Overview”, en Kickert, W. J. M y Koppenjan, J. F. (Editores) *Managing Complex Networks*. London: Sage Publications.

LAHIRE, Bernard

2006 *El espíritu sociológico*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.

LIBERMAN, Luis

2004 “Sin temor a romper mitos”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

LISKA, Allen E

1990 “The Significance of Aggregate Dependent Variables and Contextual Independent Variables for Linking Macro and Micro Theories”, en *Social Psychology Quarterly* (53), 292-301.

LIZANO, Eduardo

1994 *Notas sobre el PAE III*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

LLOBET, Gabriela

1995 *Las regulaciones ambientales contenidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. San José, Costa Rica: Tesis de Licenciatura en Derecho por la Universidad de Costa Rica.

S.f. *VII Charla del Ciclo de Conferencias Costa Rica y la V Conferencia Ministerial de la OMC*. San José, Costa Rica: recuperado en [www.comex.gov.cr](http://www.comex.gov.cr) el 25 de abril de 2007.

LÓPEZ, Grettel y HERRERA, Reinaldo (Editores)

2004a *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

2004b *Ensayos en honor a Fernando Trejos Escalante*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica y Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE).

LOUREIRO, María Rita

1997 “Tecnocracia y política en el Brasil de hoy”, en *Nueva Sociedad*, (152), 127-142.

MARTINEZ, Juliana

2000 “Luces y sombras: Formación y transformación de las políticas sociales en América Latina”, en *Cuadernos de Ciencias Sociales* No. 117. San José, Costa Rica: FLACSO.

2004 “Participación ciudadana e implicaciones para la democracia”, en María Flores y Gerardo Hernández (editores) *TLC con Estados Unidos. Contribuciones al debate. ¿Debe Costa Rica aprobarlo?* San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, pp. 37-58.

MARINIS, Pablo de

2006 *Los saberes expertos y el poder de hacer y deshacer "sociedad"*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, Argentina.

MERTON, Robert

1949 *Teoría y estructura sociales*. México: Fondo de Cultura Económica.

Mc CLEARY, Rachel

1999 *Imponiendo la democracia: Las elites guatemaltecas y el fin del conflicto armado*. Guatemala: Editorial Amati.

MEYNAUD, Jean

1968 *La tecnocracia. ¿Mito o realidad?* Madrid: Editorial Tecnos.

MICHELS, Robert

2003 *Los partidos políticos: Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. Buenos Aires: Amorrortu.

MILLS, Charles W.

1956 *La elite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.

MILIBAND, Ralph

1970 *El Estado en la sociedad capitalista*. Madrid: Siglo XXI.

MOLINA, Carlos

1981 *El pensamiento de Rodrigo Facio y sus aportes a la ideología de la modernización capitalista en Costa Rica*. Heredia, Costa Rica: Suplemento de *Praxis*, revista del Departamento de Filosofía de la Universidad Nacional.

MONGE, G, Ricardo

2004 "Costa Rica ante la globalización y la economía basada en el conocimiento: el legado del Maestro", en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

MONTECINOS, Verónica

1997a "Los economistas en la política de partido. La democracia chilena en la era de los mercados", en *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, (30), 135-154.

1997b "El valor simbólico de los economistas en la democratización de la política chilena" en *Nueva Sociedad*, (152), 108-126.

MORENO-BRID, Juan Carlos, PÉREZ Esteban y NÁPOLES, Pablo.

2004 "El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones", en *Perfiles latinoamericanos*, Vol. 12, (25).

MOYANO ESTRADA, Eduardo

2002a “Corporatismo”, en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinoza y Cristóbal Torres, *Diccionario de Sociología*. Madrid. Alianza Editorial, pp. 153-154.

2002b “Corporativismo”, en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinoza y Cristóbal Torres, *Diccionario de Sociología*. Madrid. Alianza Editorial, pp. 154-155.

2002c “Neocorporativismo”, en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinoza y Cristóbal Torres, *Diccionario de Sociología*. Madrid. Alianza Editorial, pp. 528-529.

NEIBURG, Federico y PLOTKIN, Mariano

2004 *Intelectuales y expertos: la constitución del conocimiento social en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

OCAMPO, Fernando y MADRIGAL, Luis A.

1993 *El Sistema Nacional de Comercio Exterior*. San José, Costa Rica: Licenciatura en Derecho de la Universidad de Costa Rica.

O'DONNELL, Guillermo

1979 *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*. Berkeley, California, Estados Unidos: Institute of International Studies-University of California.

1982 *El Estado burocrático autoritario*. Buenos Aires: Editorial Belgrano.

PACHECO, Amparo.

2004 “Información, consulta y participación en el proceso de negociación”, en María Florez-Estrada y Gerardo Hernández (editores), *TLC con Estados Unidos. Contribuciones para el debate. ¿Debe Costa Rica aprobarlo?* San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica.

PARRY, Geraint

1969 *Political Elites. Studies in Political Science*. London: George Allen and Unwin Ltd.

PARSONS, Talcott

1961 *La estructura de la acción social*. Tomo 1 y 2. Madrid: Ediciones Guadarrama.

PÉREZ, Juan Pablo, ANDRADE-EEKHOFF, Katharine, BASTOS, Santiago y HERRADORA, Michael

2004 *La estructura social ante la globalización. Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*. San José: FLACSO/CEPAL.

PEREZ PIERA, Adolfo

1979 “Tecnocracia y desarrollo”, en *Cuadernos del Centro Latinoamericano de Economía Humana* de Montevideo, Uruguay, abril-junio, 7-23.

POULANTZAS, Nicos

1981 *Las Clases sociales en el capitalismo actual*. Madrid: Siglo Veintiuno de España Editores.

POZAS, María de los Ángeles

- 2006 “La nueva sociología económica: debates y contradicciones en la construcción de su objeto de estudio”, en Enrique de la Garza Toledo (Coordinador), *Tratado latinoamericano de sociología*. Barcelona: Universidad Autónoma Metropolitana-Editorial Anthropos.

PROGRAMA ESTADO DE LA NACIÓN

- 2004 *Décimo Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José, Costa Rica: Proyecto Estado de la Nación, capítulo 3.

QUANT, Roger

- 1988 *El Impacto de una Escuela de Negocios: el caso de INCAE en Centroamérica*. Barbados, West Indies: Conference on Opportunities in Management Education, julio de 1988. Traducida por el INCAE y divulgada en agosto de 1988.

RAVENTÓS, Ciska

- 1995 *The Construction of an Order: Structural Adjustment in Costa Rica (1985-1995)*. Tesis de Doctorado en la New School for Social Research de New York.
- 1997 “De la imposición de los organismos internacionales al “ajuste a la tica”. Nacionalización de las políticas de ajuste en Costa Rica en la década de los años ochenta”, en *Revista de Ciencias Sociales*, (76).
- 2001 “Democracia y proceso de aprobación de las políticas de ajuste 1980-1995”, en Jorge Rovira Mas (editor) *La democracia de Costa Rica ante el siglo XXI*. San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica-Fundación Friedrich Ebert-Editorial de la Universidad de Costa Rica.

REICH, Robert B.

- 1991 *The Work of Nation. Preparing Ourselves for 21<sup>st</sup> Century Capitalism*. Estados Unidos: Alfred A. Knoff Publisher Inc.

RITZER, George

- 1979 “Toward an Integrated Sociological Paradigm”, en W. Snized *et al.* (Eds.), *Contemporary Issues in Theory and Research*. Westport, Conn., Estados Unidos: Greenwood Press, pp. 25-46.
- 1993 *Teoría sociológica contemporánea*. Tomo I y Tomo II. Maryland: McGraw-Hill.

RODRÍGUEZ CLARÉ, Andrés

- 2004 “Variaciones sobre un viejo tema: el acceso de las Pyme al crédito”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

RODRÍGUEZ ECHEVERRÍA, Miguel Ángel

- 2004 “Eduardo Lizano: Intelectual, economista y reformador político”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

RODRÍGUEZ, Patricia

2005 *Poder y vulnerabilidad: La política comercial de los Estados Unidos y los países en desarrollo*. San José, Costa Rica: FUNDAPEM.

ROVIRA MAS, Jorge.

1981 “Racionalidad y religión en la obra de Max Weber”, en *Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica*, Vol. XIX, (49-50), 1-15.

1982 *Estado y política económica en Costa Rica 1948-1970*. San José, Costa Rica: Editorial Porvenir.

1992 “Las universidades en los años ochenta”, en Juan Manuel Villasuso (Editor) *El nuevo rostro de Costa Rica*. San José, Costa Rica: Fundación F. Ebert-CEDAL, 1992, pp. 123-139.

2004a “Ciencia social y valores en Max Weber”, en *Revista de Ciencias Sociales*, (103-104), 127-142.

2004b “El nuevo estilo nacional de desarrollo de Costa Rica y el TLC”, en María Florez-Estrada y Gerardo Hernández (editores), *TLC con Estados Unidos. Contribuciones para el debate. ¿Debe Costa Rica aprobarlo?* San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, pp. 309-346.

ROSALES V., Rotsay

1996 *El proceso de toma de decisiones en la política exterior-comercial de Costa Rica en el conflicto bananero (1992-1994)*. Tesis de Maestría en Ciencias Políticas. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica.

SABATIER, Paul

1999a “The Need for Better Theories”, en Paul Sabatier (Editor), *Theories of the Policy Process*. California: Westview Press, 3-17.

1999b “The Advocacy Coalition Framework: An Assessment”, en Paul Sabatier and Hank C. Jenkins-Smith (Editor) *Theories of the Policy Process*. California: Westview Press, 117-168.

SABORÍO, Silvia

2004 “Eduardo Lizano: el discurso y el método”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

SCOTT, John

1991 *Social Network Analysis*. London: Sage Publications.

SCHNEIDER, Ben Ross

1997 “Las bases materiales de la tecnocracia: La confianza de los inversionistas y el neoliberalismo en América Latina” en *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, (30), 109-132.

SEGOVIA, Alexander

- 2004 “Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo”, en *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, Vol. I, No. 2, diciembre, pp. 5-38.

SILVA, Patricio

- 1997 “Ascenso tecnocrático y democracia en América Latina”, en *Nueva Sociedad*, (152), 68-77.

SOJO, Carlos

- 1991 *La utopía del Estado mínimo. Influencia de la AID en Costa Rica en los años ochenta*. Managua, Nicaragua: CRIES.  
 1992 *La mano invisible del mercado*. Managua, Nicaragua: CRIES.  
 1998 *Reforma económica, Estado y sociedad en Centroamérica*. San José, Costa Rica: FLACSO.

SOJO, Ana

- 1984 *Estado Empresario y lucha política en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Editorial Universitaria Centroamericana.

STALLINGS, Bárbara y PERES, Wilson

- 2000 *Crecimiento, empleo y equidad: El impacto de las reformas económicas en América Latina y El Caribe*. México: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).

STIGLITZ, Joseph

- 2002 *El malestar en la globalización*. Madrid: Santillana Ediciones Generales.

STIGLITZ, Joseph y CHARLTON, Andrew

- 2005 *Fair Trade For ALL: How trade can promote development*. Oxford: Oxford University Press.

SKOCPOL, Theda

- 1990 “El Estado regresa al primer plano: Estrategia de análisis en la investigación actual”, en Edelberto Torres-Rivas (Compilador), *Política. Teoría y métodos*. San José, Costa Rica: EDUCA.

STONE, Samuel

- 1975 *La dinastía de los conquistadores. La crisis del poder en la Costa Rica contemporánea*. San José, Costa Rica: EDUCA.

TUSSIE, Diana y Botto, Mercedes

- 2002 “La agenda del ALCA: patrones nacionales y tendencias regionales de participación”, en *Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe*, No.5. Caracas, Venezuela: FLACSO/UNESCO/Nueva Sociedad, pp. 73-83.

ULATE, Anabelle

2000 “Reformas económicas en Costa Rica: un desafío para el empleo y el crecimiento con equidad”, en Anabelle Ulate (Compiladora), *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales de siglo XX en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Editorial Universidad de Costa Rica-CEPAL.

ULIBARRI, Eduardo

2004 “Lizano y la razón práctica”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

URCUYO, Constantino

2004 “Economista político”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

VALERIO DE FORD, Federico

1993 *Costa Rica, el banano y la Comunidad Europea*. San José, Costa Rica: Trabajo Final de Graduación en el Instituto del Servicio Exterior Manuel María Peralta del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto del Gobierno de Costa Rica.

VALLES, Miguel

1997 *Técnicas cualitativas de investigación social*. Madrid: Editorial Síntesis.

VALVERDE, Cecilia

2004 “Semblanza de Fernando Trejos Escalante”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en Honor a Fernando Trejos Escalante*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica y Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE).

VAN HALSEMA, Ineke

1997 “Feminismo y tecnocracia: democracia en Brasil en los ochenta”, en *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, (30), 229-245.

VARGAS, Juan Rafael

2004 “4-6-4-6. No es una estrategia futbolística”, en Grettel López y Reinaldo Herrera (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica-Studium Generale Costarricense-Veritas.

VÁSQUEZ, Jorge Alberto

2008 *Costa Rica. El neocorporativismo empresarial político, en el actual estilo nacional de desarrollo: el caso de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)*. Tesis de la Maestría Centroamericana en Sociología. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica,

VEGA CARBALLO, José Luis

1983 *Hacia una interpretación del desarrollo costarricense: ensayo sociológico*. San José, Costa Rica: Editorial Porvenir.

VEGA, Mylena

1982 *El Estado costarricense de 1974-1978: CODESA y la fracción industrial*. San José Costa Rica: Editorial Hoy.

VILLASUSO, Juan Manuel

2000 “Reformas estructurales y política económica en Costa Rica”, en Anabelle Ulate (Compiladora), *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales de siglo XX en Costa Rica*. San José, Costa Rica: Editorial Universidad de Costa Rica-CEPAL.

2003 *Procesos de cambio en Costa Rica. Reflexiones al inicio del siglo XXI*. San José, Costa Rica: Fundación F. Ebert-CEDAL.

WEBER, Max

1964 *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

1967 *El político y el científico*. Madrid: Alianza Editorial.

WEYLAND, Kurt

2005 “Theories of Policy Diffusion: Lessons from Latin American Pension Reform”, en *World Politics*, 57, (2), 262-295.

WHITEHEAD, Lawrence

1997 “La política del conocimiento especializado en América Latina: Antecedentes y tendencias contemporáneas”, en *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, (30), 37-54.

WILEY, Norbert

1988 “The Micro-Macro Problem in Social Theory”, en *Sociological Theory*, Vol. 6, (2), 254-261.

WILLIAMSON, John (Ed.)

1990 “What Washington means by Policy Reform”, en *Latin American Adjustment: How much was happened?* Washington D. C.: Institute for International Economics.

ZURBRIGGEN, Cristina

2004 *Las redes de políticas públicas. Una revisión teórica*.

#### **4. Entrevistas**

Entrevista a Anabel González, “Confío en el poder de las ideas”, en *El Financiero*, 3 de enero de 1999.

Entrevista a Anabel González, “Sangre para el comercio”, en *La Nación*, 29 de abril de 2001.

Entrevista a Anabel González, “La Asamblea tiene la palabra”, en *Semanario Universidad*, 3 de marzo 2003.

Entrevista a Anabel González, “La sencillez y la constancia”, en *La Nación*, Revista Dominical, 8 de febrero del 2004.

Entrevista a Anabel González sobre el trámite seguido por el TLC, en *La Nación*, 30 de diciembre de 2006.

Entrevista a Roberto Echandi, *La Nación*, 21 de julio de 2008.

Entrevista a Amparo Pacheco, COMEX, 17 enero de 2008, en cinta de audio.

Entrevista a Fernando Ocampo, COMEX, 4 de febrero de 2008, en cinta de audio.

Entrevista a Gabriela Llobet, COMEX, 10 abril de 2008, en cinta de audio.

Entrevista a Marcela Chavarría, COMEX, 9 de mayo de 2009, en cinta de audio.

Entrevista a Doris Osterlof, Viceministra de COMEX, 21 de febrero de 2008, en cinta de audio.

# **ANEXOS**

Tabla No. 30

TRABAJOS DE GRADUACIÓN Y EQUIPOS ASESORES  
DE LOS PRINCIPALES NEGOCIADORES

TITULO DEL TRABAJO	EQUIPO ASESOR
<p>1986 “El Derecho de Prioridad en Materia Inquilinaria”. Tesis de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica</p>	<p>Presidente: Lic. José Miguel Fonseca            Informante: Dr Diego Baudrit            Secretario: Lic. Wilberth Arroyo            Lic. Rita Masera Herrera            Lic. Alvaro Meza Lazarus.</p>
<p>1991 “La Ronda de Uruguay y el fortalecimiento del Sistema Multilateral de Comercio del GATT”.            Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho. Facultad de Derecho Universidad de Costa Rica            Roberto Echandi Gurdian y otros            (Jorge Cabrera, Jaime Yoghi y Jaime Granados)</p>	<p>Tribunal Examinador:            Presidente: Lic. José Luis Molina Quesada            Secretario: Lic Francisco Chacón González            Informante: Lic. Anabel González Campabadal            Dr. Mario Fernández Silva            Lic. Carlos Estrada Navas            Defensa Pública el 17 de junio de 1991</p>
<p>1993            “El Sistema Nacional de Comercio Exterior”,            Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica.            Fernando José Ocampo Sánchez y Luis Alonso Madrigal Pacheco.</p>	<p>Tribunal Examinador            Presidente Dr. Mario Fernández Silva            Secretario Lic Anabel Gonzalez Campabadal            Informante Lic Francisco Chacón González            Director chacon y anable lectora            Miembro Dr. Rodolfo Saborio Valverde (lector)            Miembro Lic Carlos Fernando Alvarado Valverde.            Defensa pública: 16 de agosto de 1993.</p>

<p>1993 “Costa Rica, el banano y la Comunidad Europea” Trabajo Final de Graduación. Instituto del Servicio Exterior Manuel María Peralta. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Gobierno de Costa Rica.</p> <p>Federico Valerio de Ford</p>	<p>No aparece comité asesor</p>
<p>1995 “Las regulaciones ambientales contenidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Licenciatura en Derecho,</p> <p>Gabriela Llobet Yglesias</p>	<p>Tribunal Examinador</p> <p>Dr Mario Fernández Silva</p> <p>Secretario Lic Mario Carazo Z</p> <p>Informante Lic Francisco Chacón González</p> <p>Miembro Lic Jorge Cabrera Medaglia</p> <p>Miembro Lic Luis Varela</p> <p>Defensa: 18 de mayo de 1995</p>

Fuente: Tomado de los trabajos finales de cada negociador.

Tabla No. 31  
LA POSICIÓN NACIONAL

Párrafo textual
1- La política comercial externa de Costa Rica tiene como objetivo principal facilitar y promover un mayor desarrollo económico, social y humano para todos los costarricenses, a través de las oportunidades que brinda la inserción del país en la economía internacional.
2- En el esfuerzo por lograr dicho objetivo, el país se ha comprometido con una política de apertura de nuevos mercados para nuestras exportaciones que va en beneficio directo de los trabajadores, los consumidores, los empresarios y, en general, los costarricenses.
3- Para Costa Rica, una economía pequeña de cerca de 4,1 millones de habitantes, con un territorio de 51,900 kilómetros cuadrados y un Producto Interno Bruto cercano a los \$16.886 millones, el comercio exterior constituye un factor fundamental para poder crecer y generar nuevas y mejores oportunidades económicas.
4- Costa Rica ha sido líder en el Hemisferio, al lado de países como Chile, en la promoción del comercio y la inversión, buscando la eliminación de las barreras a las exportaciones nacionales y a las inversiones y el establecimiento de modernas disciplinas que rijan las relaciones comerciales del país con los demás socios.
5- Los acuerdos bilaterales suscritos con México, Chile, República Dominicana y más recientemente, con Canadá y los países del CARICOM, persiguen dichos objetivos.
5.1 El país ha tenido también una participación muy activa en las negociaciones en curso para el fortalecimiento de la integración centroamericana, la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la negociación multilateral en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
5.2 En estos foros Costa Rica ha jugado un papel destacado desde el inicio de su membresía, el cual ha sido reconocido a través de la asignación al país de importantes responsabilidades durante los procesos de negociación, a pesar del pequeño tamaño de su economía.
6- El comercio internacional ha incrementado su peso en la economía nacional de una forma gradual pero sostenida.
6.1 Mientras que el comercio de bienes constituía el 59% de la producción nacional a inicios de la década de los 90, en el 2002 representó cerca del 74%.

6.2 Esta cifra crece sustancialmente cuando se adiciona el comercio de servicios, llegando a representar en el año 2002 el 90.5% del PIB.

6.3 Además, según cifras del Banco Central, en 1995 el 38% del valor agregado creado en la producción de bienes y servicios a nivel nacional se exportaba, porcentaje que asciende al 48.5% para el 2002.

6.4 En otras palabras, casi la mitad de los salarios, intereses, rentas y ganancias existen por la participación de sus receptores en la creación de bienes y servicios que son importados, o que son insumos en la generación de exportaciones.

7- Al sumar \$1354 por habitante, Costa Rica es uno de los principales exportadores per-cápita de América Latina, y con \$1588 millones de dólares de exportación agrícola y agroindustrial, es uno de los exportadores per-cápita más importante de esos rubros en todo el mundo.

8- La política de comercio exterior seguida por Costa Rica durante los últimos años ha dado como resultado un crecimiento sustancial de las exportaciones, las cuales han aumentado a un ritmo del 11% anual durante los últimos doce años; así como una mayor variedad de productos de las más altas calidades a disposición de los consumidores.

9- Asimismo, las exportaciones se han diversificado, pasando de una circunstancia en la que dos productos representaban un 65% del total exportado en 1985, a una en que ningún producto exportado representa más del 17%.

9.1 Las exportaciones han aumentado en calidad y sofisticación, siendo hoy Costa Rica un exportador, no solo de una gran variedad de productos agrícolas, sino además de muchos productos industriales de muy alto valor agregado.

9.2 El crecimiento exportador ha constituido, por dos décadas, el factor más dinámico de la producción y el empleo costarricenses.

10- Estados Unidos es el principal socio comercial de Costa Rica.

10.1 En el 2002, el 53.2% de nuestras exportaciones se dirigieron a ese mercado, mientras que el 53% de los productos que compramos provinieron de ese mercado.

10.2 Asimismo, históricamente Estados Unidos ha sido el principal inversionista extranjero en Costa Rica, lo cual claramente se evidencia en el hecho de que en el período 1998-2002 el promedio de la inversión extranjera establecida en el país de origen estadounidense fue del 58.3%.

11- El proceso de desarrollo de cualquier nación requiere de iniciativas orientadas a cubrir las necesidades de la vida en sociedad en por lo menos cuatro áreas: política, económica, social y ambiental.

11-1 Ello implica avanzar hacia la legitimación institucional, el crecimiento económico, la democratización social y la sostenibilidad ambiental.

12- El desarrollo económico se apoya en una serie de políticas dentro de las cuales se encuentra la política de comercio exterior, junto con otras como la política macroeconómica, la política agrícola, la política industrial, la política fiscal, entre las más importantes.

13- La política de comercio exterior de Costa Rica tiene por objeto promover y consolidar la participación del país en la economía internacional a través de la búsqueda de nuevos y mejores mercados para los productos de exportación costarricenses, de crecientes niveles de inversión extranjera en el país que genere empleos nuevos y bien remunerados y de la negociación de acuerdos comerciales que den mayor certeza jurídica y previsibilidad a las exportaciones y las inversiones.

14- El mencionado objetivo de promover y consolidar la participación del país en la economía internacional orienta la participación del gobierno costarricense en todas las negociaciones comerciales: a nivel internacional, a través de su participación en el foro de la OMC; a nivel regional, en el esquema de integración económica centroamericano y en la negociación de la conformación de un área de libre comercio hemisférica, ALCA; a nivel bilateral, con los tratados de libre comercio negociados con México, Chile, República Dominicana, Canadá y CARICOM, así como otros en proceso de negociación.

14-1 Ese mismo objetivo orienta las iniciativas unilaterales de la política comercial gubernamental, como la política arancelaria y la definición y administración de los regímenes de promoción a las exportaciones.

15- En este sentido, el TLC con Estados Unidos es un instrumento de desarrollo en la medida en que promueve el comercio, la inversión y la estabilidad jurídica en las relaciones comerciales con el principal socio comercial y la principal fuente de inversión extranjera.

16- Actualmente la relación comercial entre los Estados Unidos y los países de Centroamérica se rige por los acuerdos de la OMC y por las disposiciones contenidas en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés).

16.1- El CBI ha contribuido de manera muy significativa al aumento de nuestras exportaciones a los EEUU.

16 2- Ahora bien, por tratarse de una iniciativa de naturaleza unilateral, la determinación de la condición de país beneficiario está sujeta al cumplimiento de una serie de disposiciones en diversas áreas determinadas unilateralmente por el Gobierno de los Estados Unidos.

16-3- El carácter unilateral del CBI implica que no tenemos capacidad de determinar sus términos ni su forma, ni de controlar sus modificaciones o su duración.

4- Precisamente por ello, una de las principales razones para negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos es convertir ésta en una relación bilateral, permanente y que establezca reglas y disciplinas bilaterales y que contenga un mecanismo de solución de diferencias transparente y ágil. Solo así podrán los países de la región consolidar y dar certeza jurídica a los términos comerciales que le vinculan con su principal mercado. Por ello, la negociación de un acuerdo comercial con Estados Unidos ha constituido un objetivo de larga data para todos los países de l región.

17- El inicio formal de negociaciones comerciales entre los países de Centroamérica y Estados Unidos para la suscripción de dicho TLC brinda a la región una nueva e histórica oportunidad para buscar y consolidar su inserción en la economía internacional, en particular, en el mercado de los EEUU, y promover un mayor crecimiento económico y un mayor bienestar para toda la población.

Tabla No. 32

## ASOCIADOS ACADEMIA DE CENTROAMERICA 2006-2008

Periodo 2006	Periodo 2007-2008	PERIODO 2007-2008	PERIODO 2007- 2008
Rodrigo Bolaños	<u>Grettel López</u>	<u>Rodrigo Bolaños</u>	<u>Tomás Miller</u>
Edna Camacho			
Jorge Corrales	<u>Luis Mesalles</u>	<u>Adrián Brenes</u>	Rodolfo Piza
Rodrigo Cubero			
Alberto Franco	<u>Ricardo Monge</u>	<u>Edna Camacho</u>	<u>Edgar Robles</u>
Anabel González			
ClaudioGonzálezVega	<u>Rodolfo Quirós</u>	<u>Álvaro Cedeño</u>	<u>Franz Tattenbach</u>
Jorge Guardia			
Tomás Miller	Andrés Rodríguez	Víctor Hugo Céspedes	<u>Eduardo Ulibarri</u>
Ricardo Monge			
Edgar Robles	<u>Alberto Trejos</u>	Javier Chaves	<u>Pablo Vargas</u>
Andrés Rodríguez- Clare	<u>Claudio González</u>		VilmaVillalobos
Alberto Trejos		<u>Jorge Corrales</u>	
Thelmo Vargas	Álvaro Hernández	<u>Félix Delgado</u>	Norberto Zuñiga
Vilma Villalobos			
	Bernal Jiménez	<u>María Lourdes Echandi</u>	<u>José Brenes</u>
	Luis Liberman		Martha Castillo
	Cecilia Valverde	<u>Roberto Echandi</u>	<u>Oswald Céspedes</u>
	<u>Thelmo Vargas</u>	<u>Anabel González</u>	<u>Francisco Chacón</u>
	Juan Muñoz	<u>Jorge Guardia</u>	Rodrigo Chaves
	<u>Ronulfo Jiménez</u>	Carlos Hernández	<u>Rodrigo Cubero</u>
	<u>Eduardo Lizano</u>	<u>Miguel Loría</u>	Luis Di Mare
		<u>Alberto FrancoPatricia Rodríguez</u>	Pepita Echandi

Tabla No. 33

## JUNTA DIRECTIVA ACADEMIA DE CENTROAMERICA 2006-2008

PERIODO 2006	PERIODO 2007-2008
<b>Eduardo Lizano, Presidente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Luis Mesalles</u> Presidente</li> </ul>
<b>Ronulfo Jiménez Tesorero</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Eduardo Lizano</u> Presidente Honorario</li> </ul>
<b>Víctor Hugo Céspedes Secretario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Edna Camacho</u> Secretaria</li> </ul>
<b>Rodolfo Quirós, Vocal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Víctor Hugo Céspedes</u> Secretario</li> </ul>
<b>Luis Mesalles, Vocal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ronulfo Jiménez</u> Vocal 1</li> </ul>
<b>Alvaro Cedeño, Fiscal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Alberto Franco</u> Vocal 2</li> <li>• <u>Álvaro Cedeño</u> Fiscal</li> </ul>

Tabla No. 34  
ACADEMIA DE CENTROAMERICA  
ORGANIZACIONES DE APOYO

- Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID)
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Banco Mundial
- Caribbean Basin Partners for Progress (CBPP)
- Centro Centroamericano de Población de la Universidad de Costa Rica (CCP)
- Centro Internacional para el Desarrollo Económico (CIDE)
- Centro de Investigación y Adiestramiento Político Administrativo (CIAPA)
- Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE)
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
- FINCA - Costa Rica
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
- Fundación Friedrich Ebert
- Fundación Friedrich Naumann
- Fundación Interamericana
- Fundación Konrad Adenauer
- International Food Policy Research Institute (IFPRI)
- Organización de Estados Americanos (OEA)
- Secretaría del Programa de Integración Económica de Centroamérica (SIECA)
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
- Empresa privada

[www.academia de Centroamérica.or.cr](http://www.academia.de Centroamérica.or.cr) año 2006.

Tabla No. 35  
**TRAYECTORIA DE LOS NEGOCIADORES SECTOR PÚBLICO  
 Y PRIVADO DE COMERCIO EXTERIOR**

ROL EN CAFTA	SECTOR PUBLICO	SECTOR PRIVADO
Ministro de Comercio Exterior	<p>Ministerio de Comercio Exterior 2002-2004.</p> <p>Lider de la negociación del CAFTA, del ingreso del país en la Unión Aduanera Centroamericana, la ratificación del TLC con Canadá, y la negociación del TLC con CARICOM.</p>	<p>Socio de Firma Consejeros Económicos y Financieros (CEFSA) 1986.</p> <p>Consultor o director de varias compañías costarricenses, incluyendo el Grupo Financiero BAC, Atlas Eléctrica, DIPO y TAM.</p> <p>-Presidente de CINDE.</p>
Embajadora Especial de Negociaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asistente de Ministro Luis Diego Escalante (junio 1989-diciembre 1990).</li> <li>- Directora de Negociaciones Comerciales Internacionales (enero 1991-enero 1997).</li> <li>- COMEX: Viceministro mayo 1998-abril 2001.</li> </ul> <p>Desde ese puesto coordinó negociaciones con Canadá, Chile, Rep. Dominicana, Panamá, OMC y ALCA.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Embajadora Especial para asuntos Comerciales con Estados Unidos. (Dic.2002-setiembre 2004)</li> <li>-Dirigió negociación de los tratados con los siguientes países: Rep. Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.</li> <li>- Directora del Departamento de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Directora del Departamento Legal de la Corporación de la Zona Franca de Exportación, S.A (agosto 1988-mayo 1989).</li> <li>-Consultora de INVERCOMEX Febrero 1997-mayo 1998.</li> <li>-Consultora de organismos internacionales como OMC, UNCTAD, OEA, OCDE, SELA</li> <li>-Investigadora para BID, SELA e INCAE.</li> <li>-Asesora de gobiernos.</li> <li>-Directora General de CINDE mayo 2001-dic 2000).</li> <li>-Fundadora de Por Costa Rica.</li> </ul>

<p>Jefe de la mesa de propiedad intelectual y compras del sector público</p>	<p>2002-2005? Subdirector de Negociaciones Comerciales Internacionales de COMEX y Subdirector de Aplicación de Acuerdos Comerciales Propiedad Intelectual, Solución de Diferencias y compras del Sector Público Representó al país en Foros internacionales como el ALCA, la OMC y negociaciones bilaterales con Canadá, Chile, Mexico, Panamá, República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos<sup>105</sup>.</p>	<p>Consultor internacional experto en Derecho Corporativo e Inversión Extranjera, Integración Económica y Comercio Internacional<sup>106</sup>  -Intel -Miembro del comité legislativo de la Amcham?</p>
<p>- Jefe de las mesas de servicios e inversión</p>	<p>-1993 Profesor de Comercio Internacional y Derecho de Inversiones en el Instituto Diplomático Manuel María Peralta del Ministerio de Asuntos Extranjeros. -1998 fue Director General de Comercio Exterior en COMEX. -2001: Participó en la negociación del Tratado de Costa Rica-Chile. - Tratado Costa Rica Panamá. - Asesor Legal de la Secretaria del Órgano de Apelación de la OMC en Ginebra, Suiza. -2002-2005: Embajador Adjunto para asuntos comerciales con Estados Unidos desde el Ministerio de Asuntos Extranjeros. Fungió como negociador en los temas de servicios, inversión, comercio electrónico y cooperación. -Embajador y jefe negociador del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.</p>	<p>-(2006-2007?) Director de Programa del Centro de Inversión y Comercio para Economías Pequeñas (SETIC) de la Academia de Centroamérica.</p>

<sup>105</sup> En Derechos de Propiedad Intelectual y TLC por Susana Vásquez y Federico Valerio sf.

<sup>106</sup> Hola de vida presentada cuando participó al Foro Mundial del Agua del 16 al 22 de marzo de 2006. Reporte de IDRC el 11 de mayo del 2006.

<p>Jefa mesa de negociación materia laboral y ambiental</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1998-2001: Asesora y luego Directora en Dirección de Negociaciones comerciales en asuntos de inversión, servicios y medio ambiente.</li> <li>- Participó en las negociaciones e implementaciones de los acuerdos comerciales con Canadá y Chile.</li> <li>- Viceministra de Comercio exterior 2002-2004. Negociadora de Cafta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Junio 1997 Se asoció en Bufete Zurcher, Odio y Raven.</li> <li>- Setiembre 2004-Junio 2007: Gerente de Asuntos Corporativos-Intel.</li> <li>- Julio 2007: Dirección General de la Agencia de Promoción, Inversión CINDE.</li> </ul>
<p>Jefe mesa de negociación de acceso a mercados</p>	<p>Director General de Comercio Exterior de Costa Rica del 2001-2005.</p>	
<p>Jefa de mesa de solución de controversias Irene Arguedas</p>	<p>1994 Funcionaria de la Dirección de Negociaciones Comerciales internacionales. 1996 Asesora de la misma Dirección. 2004 Directora de Negociaciones Comerciales.</p>	
<p>Encargada de relaciones con sociedad civil</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Negociadora comercial.</li> <li>- Directora de Aplicación de Acuerdos Comerciales Internacionales.</li> <li>- Jefe de Despacho del Ministro.</li> <li>-Encargada de las relaciones con la sociedad civil.</li> <li>- Viceministro.</li> <li>-Participó en las negociaciones de ingreso de Costa Rica al GATT.</li> <li>-Negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT.</li> <li>-Negociaciones del ALCA.</li> <li>-Negociaciones de los tratados con México, Chile, Rep. Dominicana y Estados Unidos.</li> <li>-En el proceso de integración económica centroamericana.</li> </ul>	<p>Consultora nacional e internacional de varias instituciones y organismos como CEPAL, FAO, e INCAE.</p>

Fuente: Hojas de vida de los negociadores.

Tabla No . 36  
MIEMBROS JUNTAS DIRECTIVAS DE CINDE

AÑO	DIRECTIVOS	VOCALES
2005	<p style="text-align: center;"><b>Junta Directiva 2005</b></p> <p style="text-align: center;">Presidente Alberto Trejos Zúñiga</p> <p style="text-align: center;">Vice Presidente Jose Rossi Umaña</p> <p style="text-align: center;">Secretario Alberto Kader Israelski</p> <p style="text-align: center;">Tesorero Thomas Gilmore Miller</p> <p><a href="http://www.cinde.org/esp-memoriaanual.shtml">http://www.cinde.org/esp-memoriaanual.shtml</a></p>	<p style="text-align: center;">Vocal Anabel González Campabadal</p> <p style="text-align: center;">Vocal John Keith Sánchez</p> <p style="text-align: center;">Vocal Roberto Sasso Rojas</p> <p style="text-align: center;">Fiscal Percival Kelso Baldioceda</p> <p style="text-align: center;">Presidente Honorario Richard Beck Hemicke</p>

## GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A NEGOCIADORES CLAVE

### SOCIALIZACION, ELECCIÓN DE CARRERA Y FORMACIÓN RECIBIDA

1. Donde realizó sus estudios primarios, secundarios y superiores?
2. Cómo y cuándo surge la decisión de estudiar su carrera (anotar formación básica y especialidades realizadas, si son cursos cortos lo que más utiliza en el ejercicio mencionarlos, por ejemplo negociación, o algo específico como propiedad intelectual etc).
3. Hay parientes en su familia que hayan estudiado esa carrera y la ejerzan? (Anotar el nombre completo del padre y del pariente que mencione como influyente. Aclarar cuando se refiere a la carrera de base como derecho y cuando se refiere a la especialidad).
4. Quiénes influyen, cómo la impulsan y qué buscaba en esa profesión?
5. Cómo y cuándo se produce la orientación hacia el comercio exterior y las negociaciones comerciales?
6. Cómo eligió donde hacer los posgrados, cuáles criterios tomó en cuenta?.
7. Durante su bachillerato y su posgrado, cuáles fueron sus principales maestros y los autores a partir de los cuales tomó los mejores aprendizajes.
8. Si tuvo becas de posgrado cómo las obtuvo y cuáles fueron sus mejores experiencias durante sus estudios fuera del país (en relaciones con amigos, con profesores, en cuestión de formación etc.).
9. A su juicio cuáles son las ventajas y desventajas de hacer estudios fuera del país?
- 10.Cuál fue su primera experiencia contratada como profesional y cuáles otras experiencias tuvo que le hayan fogueado?

## SU EXPERIENCIA EN COMEX

1. Cómo llegó al COMEX, cuándo y cómo valora su experiencia allí? (número de años de trabajar y puestos desempeñados).
2. Cuáles cree que fueron los criterios que utilizaron para reclutarla y cómo fue?
3. Qué aspecto le fue más útil para entrar en el COMEX: su experiencia anterior en el Estado, su experiencia anterior en el sector privado, su grado académico, sus vínculos con alguna persona de la institución, su vínculo con algún personaje político o partido.
4. Cuáles de las siguientes disciplinas son más valorados para entrar a COMEX: derecho, economía, comercio internacional, negociaciones comerciales, género u otro.
5. Con qué categoría se identifica usted más: burócrata, experta en, científica, abogada, consultora, asesora u otra...
6. Qué puestos ha tenido en el COMEX y que factores han incidido en su liderazgo?
7. Cuáles son los principales problemas que enfrenta una mujer dentro de un ministerio (COMEX en particular) para ejercer un liderazgo?
8. Cómo llegó a formar parte del equipo negociador del tlc? En cuál mesa de negociación y cómo valora esa experiencia en términos técnicos y políticos? Conocía a los otros jefes de mesas de negociación del tlc con Estados Unidos ? Dónde cómo los conoció?
9. Cuáles fueron los principales líderes de la negociación? Mencionar jefes de mesas y negociadores claves pero también si había alguien más que jugó un rol importante aunque no fuera negociador.
10. Tuvieron iguales oportunidades los hombres y las mujeres en el acceso a capacitación, becas y toma de decisiones dentro del equipo negociador o no?
11. Diría usted que el equipo negociador es una comunidad de pensamiento, comparten una forma de ver la sociedad costarricense y el desarrollo o no tienen mucho en común?
12. A su juicio el papel del equipo negociador fue estrictamente técnico o tuvo un fuerte contenido político? Por que?
13. Cuál ha sido su trayectoria profesional después del TLC con Estados Unidos, donde trabaja, qué hace?

14. Le sirvió la experiencia en negociación comercial del tlc –usa en algo para obtener su nuevo empleo? Utiliza esos conocimientos?
15. En qué se diferenció la negociación comercial con Estados Unidos de otras negociaciones comerciales como con Chile, Mexico u o otros, en lo que se refiere al margen de negociación de los costarricenses.
16. Cómo vivió usted la polarización nacional por un tratado que usted ayudó a negociar? Ha tenido algún impacto en su vida personal y profesional? De qué forma? Cómo resumiría su principal aprendizaje de ese proceso?

### SOBRE SUS AFINIDADES Y OTROS

1. Cuáles son sus deportes preferidos?
2. Cuál es su religión?
3. Cuál es su afinidad partidaria?
4. Forma parte o ha formado de asociaciones o comisiones gubernamentales o privadas que incidan en políticas específicas, cuáles?
5. Participa de algún club social o deportivo? (Club Unión, Contry Club, Junta directiva de algún equipo o partido etc).
6. Mencione personajes de la vida nacional e internacional que admire tanto en su campo como en otros campos).
7. Forma parte de algún consejo editorial de revista?
8. Número de artículos y libros publicados. Obtener una lista.
9. Premios que haya recibido. Obtener currículum vital completo.
10. Número de tesis que haya dirigido o esté dirigiendo.
11. Si ha sido nombrada personaje del año o algo similar por algún medio.