

UNIVERSIDAD NACIONAL  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

**LA PARTICIPACIÓN DE COSTA RICA EN  
NEGOCIACIONES COMERCIALES  
MULTILATERALES: EL CASO DE COALICIONES  
CON OTROS ESTADOS**

MARÍA GABRIELA MORA CRUZ  
DAYANNE ALEXANDRA NÁJERA MATARRITA

Informe de seminario de graduación para optar por el grado  
de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en  
Política Comercial

Director del Seminario: Máster Roy Mora Vega

Heredia, 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

**LA PARTICIPACIÓN DE COSTA RICA EN  
NEGOCIACIONES COMERCIALES  
MULTILATERALES: EL CASO DE COALICIONES  
CON OTROS ESTADOS**

MARÍA GABRIELA MORA CRUZ  
DAYANNE ALEXANDRA NÁJERA MATARRITA

Informe de seminario de graduación para optar por el grado  
de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en  
Política Comercial

Director del Seminario: Máster Roy Mora Vega

Heredia, 2021

## **DEDICATORIA**

A Dios quien ha sido nuestro guía y fortaleza y a nuestros padres quienes con su amor, paciencia y esfuerzo nos han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más.

**LA PARTICIPACIÓN DE COSTA RICA EN  
NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES: EL  
CASO DE COALICIONES CON OTROS ESTADOS**

INFORME DE SEMINARIO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES CON ÉNFASIS EN POLÍTICA COMERCIAL

**Postulantes:**

**MARÍA GABRIELA MORA CRUZ, CÉDULA: 116490403,  
DAYANNE ALEXANDRA NÁJERA MATARRITA, CÉDULA: 1-1656-0435**

**Miembros del Tribunal Examinador**, mediante sesión virtual por excepcionalidad producto de las instrucciones de Rectoría comunicadas mediante circulares instrucción UNA-R-DISC-009-2020 del 17 de marzo y UNA-R-DISC-010-2020 del 19 de marzo y la alerta sanitaria emitida por el Ministerio de Salud, por medio de la plataforma zoom que garantiza la simultaneidad de participación de los miembros del jurado y las estudiantes desde sus respectivas casas de habitación.

Catedrática Kattia Lizzett Vasconcelos Vásquez, representante de la Decana, Facultad de Ciencias Sociales M.Sc. Gabriela Navarro Alpizar, representante Unidad Académica, Escuela de Relaciones Internacionales Mag. Roy Mora Vega, Tutor

Dr. Carlos Murillo Zamora, Lector

M.Sc. Kendall Ariana López Peña,  
Lectora

Licda. María Gabriela Mora Cruz,  
estudiante

Licda. Dayanne Alexandra Nájera Matarrita,  
estudiante

KATTIA LIZZETT VASCONCELOS  
VASQUEZ (FIRMA)

Firmado digitalmente  
por KATTIA LIZZETT  
VASCONCELOS  
VASQUEZ (FIRMA)  
Fecha: 2021.12.01

16:22:06 -06'00'

**Firma del Presidente**

**1 de diciembre de 2021**



## **RESUMEN Y DESCRIPTORES**

Los cambios en el Sistema Internacional obligan a los Estados a buscar diversos mecanismos que les permitan adaptarse a nuevos contextos. Es por ello, que estos países deben priorizar sus acciones, así como también unirse en coaliciones o participar a través de la cooperación; principalmente, en aquellas reuniones que cuentan con gran cantidad de participantes. Tal es el caso de Organización Mundial del Comercio (en adelante OMC) en la cual los países han desarrollado estrategias para agilizar y obtener mejores resultados durante la negociación de acuerdos comerciales.

Por ello, a través de la interdependencia compleja y la teoría de juegos se analiza el actuar de Costa Rica en esta organización, incluyendo fortalezas y debilidades; enfatizando los resultados obtenidos en negociaciones al participar en coalición, pues, debido a la naturaleza de la OMC la creación de alianzas se ha convertido en un eje fundamental en cada ronda de negociación.

## **DESCRIPTORES**

Coaliciones, Costa Rica, Organización Mundial del Comercio, negociaciones, multilaterales

## **AGRADECIMIENTOS**

Queremos mostrar nuestra gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de esta meta, a nuestro tutor de proyecto, **M.Sc. Roy Mora Vega** quien con su conocimiento y guía fue una pieza clave para el desarrollo de cada etapa del del trabajo. Así mismo a nuestros lectores **Dr. Carlos Murillo Zamora y la M.Sc. Kendall Ariana López Peña** por sus palabras motivadoras, sus conocimientos, sus consejos y su dedicación.

## TABLA DE CONTENIDO

Lista de figuras	x
Lista de abreviaturas	xi
Introducción	1
Capítulo I: Teoría de juegos e interdependencia compleja: coaliciones en la OMC	3
A. Justificación	3
B. Planteamiento del problema	5
C. Objetivo general	9
D. Objetivos específicos	9
E. Marco teórico	9
F. Marco metodológico	21
Capítulo II: Dinámica y funcionamiento de las coaliciones en la Organización Mundial del Comercio	24
A. Funcionamiento de las coaliciones	24
1. Evolución de las negociaciones en la OMC	24
2. Formación de coaliciones en la OMC	25
3. Coaliciones dentro de la OMC	31
Capítulo III: Participación de Costa Rica a través de coaliciones en la Organización Mundial del Comercio	33
A. Costa Rica en la OMC	33
B. Política comercial de Costa Rica desde su incorporación a la OMC	36
C. Coaliciones en las que participa Costa Rica en la OMC	42
1. Grupo amigos de las negociaciones antidumping	42
2. Grupo de Cairns	44
3. Grupo de productos tropicales	44
D. Costa Rica: peso pluma entre pesos pesados	45
1. Evolución de Costa Rica en la OMC	45
2. Coaliciones y logros	48
Conclusiones y recomendaciones	50
Anexos	58

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1.1 Teoría de Juegos

Figura 1.2 Interdependencia en la OMC

Figura 1.3 Juego de la gallina

Figura 1.4 Equilibrio de Nash en estrategias puras

Figura 2.1 Coaliciones en la OMC

Figura 3.1 Costa Rica en la OMC

Figura 3.2 Coaliciones en las que participa Costa Rica

Figura 3.3 Ejes de acción de la política comercial de Costa Rica 1990-2018

## LISTA DE ABREVIATURAS

AEG	Acuerdo sobre comercio de Ambientales
ATV	Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido
CEE	Comunidad Económica Europea
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
G-5	Grupo de los Cinco
G-7	Grupo de los Siete
G-20	Grupo de los 20
G-33	Grupo de los 33
ITA	Acuerdo sobre productos de tecnología de la información
OMC	Organización Mundial del Comercio
RRII	Relaciones Internacionales
TISA	Acuerdo sobre comercio de servicios
TLC	Tratado de libre comercio
PIB	Producto interno bruto
SMC	Sistema Multilateral del Comercio
ONU	Organización de Naciones Unidas
UE	Unión Europea

# INTRODUCCIÓN

La participación dentro del comercio internacional conlleva a que los países marquen líneas de acción internas, a través de las cuales sean capaces de obtener resultados que beneficien su economía y contribuyan a su crecimiento económico; más allá del tamaño de su economía o la influencia que tenga sobre otros Estados todos los participantes deben crear mecanismos que les permitan cumplir con sus objetivos.

Debido a lo anterior, es que, a través de la OMC, ente que “se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países” (OMC, 2020) que los países han encontrado el modo de negociar entre ellos, de manera tal que sus intereses se vean afectados lo menos posible; aunque dentro de la organización las decisiones se toman por consenso hay países que ejercen mayor influencia en las negociaciones.

De ahí la importancia de esta investigación, pues, a través del papel desempeñado por Costa Rica mediante coaliciones en las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC, se pretende analizar los resultados obtenidos por el país y lo que esto implica, pues, “dentro de la organización estos mecanismos (coaliciones, alianzas, grupos, entre otros) son indispensables para negociar” (Uribe, 2020).

Costa Rica ha tenido un papel sobresaliente dentro de la OMC, ha liderado rondas de negociación, formado parte de la *Sala Verde*, creado coaliciones en las que han alcanzado metas muy significativas, entre otras; razón por la cual es importante conocer a detalle que es lo que ha hecho el país para obtener esos resultados.

Costa Rica, desde su incorporación en la OMC ha participado y liderado coaliciones como: Grupo de amigos de las negociaciones antidumping, Grupo de CAIRNS y Grupo de Productos Tropicales, y por medio de las mismas conseguido resultados positivos que han contribuido en gran manera a su economía y participación en el comercio internacional; entender como el país ha logrado esto es base para la investigación, pues dichos procesos conllevan la participación de profesionales con grandes capacidades de negociación y conocimiento de la política comercial del país.

En primera instancia, se examina el comportamiento de los Estados en la formación de coaliciones para las negociaciones comerciales multilaterales, esto a través de la Teoría de juegos y la Teoría de la interdependencia compleja; esperando tener un mayor entendimiento de la dinámica a lo interno de la OMC, así como el porqué del actuar de los Estados.

Seguidamente, se estudia la dinámica y funcionamiento de las coaliciones en la OMC, con base en informes oficiales, entrevistas, exámenes de política comercial, entre otros, para así obtener un panorama claro y conciso sobre el porqué el uso de coaliciones ha crecido gradualmente como mecanismo de negociación en la OMC, pues a la fecha según datos de la organización están inscritas permanente 8 coaliciones, a saber Grupo de Cairns , Grupo de Productos Tropicales, G-10, G-20, Los cuatro del algodón, Grupo AMNA 11, Grupo Amigos de las Negociaciones Antidumping y Amigos de los peces. Sin embargo, cabe mencionar que no son las únicas, ya que existen coaliciones que se crean de manera temporal para negociaciones específicas y se disuelven una vez terminada la ronda de negociación.

Como tercer punto de acercamiento, se pretende inferir los resultados obtenidos por Costa Rica en las negociaciones comerciales multilaterales a través de coaliciones comerciales; hasta la fecha el país forma parte de Grupo amigos de las negociaciones antidumping fundada en 2003, el Grupo de CARINS establecido en 1986 y el Grupo de productos tropicales liderado actualmente por el país.

Mediante un repaso por la historia de Costa Rica y su participación en la OMC se espera cumplir con el objetivo general, el cual abarca el análisis de la participación de Costa Rica en coaliciones durante las negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo en la OMC y así finalmente dar respuesta a la interrogante principal: ¿Cómo ha sido la participación de Costa Rica en las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC?

# **CAPÍTULO I: TEORÍA DE JUEGOS E INTERDEPENDENCIA COMPLEJA: COALICIONES EN LA OMC**

## **A. JUSTIFICACIÓN**

La toma de decisiones dentro de la OMC se da por consenso; sin embargo, es muy difícil que las decisiones adoptadas reflejen los intereses y menesteres de todos los Estados miembros. Integrar los ideales de 164 países que cuentan con diferencias culturales, sociales y económicas internas es una tarea casi imposible que conlleva arduo trabajo y largas jornadas de negociación.

No todos los países cuentan con el mismo protagonismo e influencia dentro de esta organización, algunos países considerados de cierta forma menos influyentes deben de ingeniárselas, para de alguna forma tomar mayor participación dentro de las negociaciones e intentar velar por sus necesidades domésticas.

Todo miembro de una organización construye una historia sobre su trayectoria y experiencia dentro del organismo y su relación con los demás participantes, en donde se incluyen aspectos como: logros obtenidos, estrategias de acción, diferencias entre los actores, problemáticas por resolver, temáticas desarrolladas, entre otros. A partir de lo anterior, esta investigación busca esencialmente conocer cómo ha sido la participación de Costa Rica dentro de la OMC.

Es importante rescatar que la participación de Costa Rica en la OMC ha sido significativa; a pesar de sus diferencias en cuanto a economía, territorio y población con otros Estados, se ha desempeñado como socio e inclusive en algunas ocasiones como líder de un grupo de países que unen sus fuerzas para velar y luchar por un interés común. Costa Rica, ha aumentado su capacidad de acción dentro de las negociaciones y decisiones de la OMC, esto a través de la formación de coaliciones con aquellos Estados que comparten intereses.

Conocer el desempeño y la incorporación de Costa Rica dentro de la organización antes mencionada, es una oportunidad que permite un acercamiento a la realidad costarricense con respecto a su desarrollo en el Sistema Multilateral del Comercio.

Así, desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial, la cual se entiende como “... el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustancialmente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo...” (Canta, et al, 2014, p.24) se permite un acercamiento de lo que son las relaciones internacionales aplicadas en la práctica y desarrolladas en el ámbito comercial, sin dejar de lado la integridad de una visión internacionalista.

Reconocer y entender la historia en los procesos de negociación en los que participa Costa Rica, los logros obtenidos, las estrategias utilizadas, la inclinación en cuanto a temas, entre otros, no solo capacita a futuras y futuros profesionales en Política Comercial sino también, puede ayudar a conocer las debilidades y fortalezas del país, los puntos de mejora y las limitaciones tanto teóricas como prácticas a las que se está expuesto frecuentemente.

No se puede omitir que el Sistema Internacional se enfrenta a una coyuntura vulnerable a cambios, aspectos como la proliferación de nuevas instituciones, el auge de economías emergentes, los medios de comunicación; entre otros, han predispuerto a los Estados a replantear su rol como actores internacionales.

Finalmente, el desarrollo de esta investigación ayudaría a dar a conocer la importancia de seguir capacitando profesionales competentes para representar a el país de manera oportuna, que cuenten con los conocimientos técnicos y sobre todo con las habilidades blandas necesarias para enfrentar escenarios tales como una negociación en la OMC.

## **B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Los cambios en el Sistema Internacional obligan a los Estados a buscar diversos mecanismos que les permitan adaptarse a nuevos contextos. El sector comercial no es la excepción; pues, se conoce que existen actores dominantes como: Estados Unidos, China, la Unión Europea, entre otros que debido a sus ventajas económicas logran imponer en muchas ocasiones sus ideales e intenciones ante los demás.

Dentro del sistema multilateral, es a través de la OMC que los países negocian acuerdos comerciales,

En la actualidad, el conjunto de acuerdos comerciales de la OMC comprende 16 acuerdos multilaterales distintos en los que son parte todos los miembros de la OMC y dos acuerdos plurilaterales distintos en los que sólo son parte algunos miembros de la organización (OMC, 2021)

Sin embargo, la forma en que se llevan a cabo dichas negociaciones ha cambiado en gran medida debido a sucesos como el ingreso de China y los cuestionamientos a la debilidad de gobernanza de la OMC y el actuar del órgano de solución de controversias.

En sus inicios, cuando el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se constituyó como foro de negociación, se contaba con la participación de 23 países, cuando se convirtió en la OMC la cantidad de miembros trascendió a 128 países. Las particularidades del funcionamiento de dicha organización, ha motivado a aquellas economías menos favorecidas a crear “mecanismos de movilización, comunicación y negociación, atendiendo a criterios geográficos, sectoriales o de otro tipo” (Panke, 2012, p.92) para tener mayor participación y alzar su voz en el comercio internacional.

La necesidad de que economías como la costarricense apuesten por la formación de coaliciones, yace en que “las coaliciones dan mayor peso a países que, de no ser así, no tendrían voz en las reuniones en pequeños grupos en las que se basan las negociaciones en la OMC” (Panke, 2012, p.101). La OMC es un sistema en el que la mayoría de las decisiones se adoptan por consenso y “hasta los países más pequeños y

pobres pueden unirse y formar coaliciones en defensa de sus intereses comunes” (Panke, 2012, p.100).

Los Estados pequeños están predispuestos a contar con menos capacidades relativas que los Estados de mayor tamaño, sin embargo, esto no quiere decir que no exista una forma de ser influyentes, esencialmente dentro de las organizaciones internacionales. Dichos Estados a pesar de que suelen poseer menor peso político y económico, son más en cantidad que los países con economías más grandes. Por ello, aunque se puede variar de un escenario a otro, los países deben aplicar técnicas de persuasión desde el comienzo y utilizar estrategias que les permitan impactar en las negociaciones.

La argumentación legal es una de las principales herramientas de los países en la OMC, y a partir de las coaliciones, una minoría se puede convertir en un actor influyente, con la capacidad de modificar el plano de las ideas. De acuerdo con lo planteado por Panke, D. (2012), los Estados pequeños usualmente cuentan con menos recursos administrativos, financieros y económicos; lo que complica su intervención en las negociaciones. Es por ello que, estos países deben priorizar sus acciones, así como también unirse en coaliciones o participar a través de la cooperación; principalmente, en aquellas reuniones que cuentan con gran cantidad de participantes.

A pesar de que las grandes potencias tienen a su favor la balanza de poder, a diferencia de otros organismos como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en donde se toman las decisiones a través de una junta directiva; aquellos Estados con menos capacidades han descubierto que a través de foros como la OMC donde las decisiones se toman por consenso y los efectos de las mismas se aplican de manera ecuatorial, juntos aumentan considerablemente su injerencia; por lo cual, apuestan por la cooperación y no por el conflicto. Las coaliciones como un mecanismo de acción a nivel internacional pueden ser de gran utilidad, lo anterior en proporción a la voluntad y a los intereses de cada Estado.

La participación de Costa Rica en las negociaciones comerciales a través de coaliciones en el marco de la OMC no se encuentra amplia y detalladamente registrada, de los pocos artículos encontrados específicamente sobre el tema, se encuentra el

artículo publicado por la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica titulado “La participación de Costa Rica en el marco del sistema multilateral del comercio”, presenta un cuadro donde se exponen las alianzas de las cuales Costa Rica ha sido parte, entre estas alianzas se rescatan:

*Friends of the System, Old School Friends, Grupo Cairns, Grupo de Productos Tropicales, Grupo Colorado, Grupo Friends of Antidumping Negotiations, Grupo Amigos del Pez, Acuerdo sobre el Acuerdo de Servicios, Negociaciones plurilateral sobre bienes ambientales y el Grupo de expansión sobre Tecnologías de la Información (Valverde y Monge, 2016, p.201).*

La literatura encontrada no evidencia el accionar y las estrategias implementadas por Costa Rica en las negociaciones; sino que, son documentos que hacen referencia a la trayectoria ordinaria de este país en la organización. Por ejemplo, la página oficial del OMC en la sección de búsqueda por país presenta escritos alusivos a la participación de Costa Rica dentro del sistema. (OMC, 2018)

No obstante, son documentos generales que exponen situaciones como: los exámenes de política comercial, estudios y análisis económicos, situaciones presentadas ante el órgano de solución de diferencias, noticias sobre situaciones comerciales en la cuales este país esté inmerso, entre otras publicaciones que no destacan la participación e incidencia de Costa Rica en coaliciones para las negociaciones comerciales.

A pesar de que la información sobre coaliciones específicamente de Costa Rica no es muy amplia, se hallaron documentos referentes al auge y la importancia de formación de estas agrupaciones dentro de la OMC, se rescata en gran manera que se han convertido en “un mecanismo de movilización, comunicación y negociación...en donde...casi todos los Miembros están ahora representados en múltiples coaliciones, que se forman atendiendo a criterios geográficos, sectoriales o de otro tipo” (Van Grastek, 2013, p.92), fue gracias a ello que se pudo aunar un poco más a fondo sobre el tema.

Desde su incorporación en la OMC, Costa Rica se ha desempeñado de manera tal que ha liderado rondas de negociación, ocupando un lugar en la *Sala Verde* e incluso siendo ejemplo en temas referentes a la protección del medio ambiente mediante coaliciones, sin embargo, de manera interna el seguimiento de una línea de acción se ha visto entorpecido por situaciones como los cambios de gobierno y o delegaciones ante el organismo. De ahí nace la pregunta de investigación, ¿Cómo ha sido la participación de Costa Rica en las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC mediante la participación en coaliciones?, lo que hizo surgir otras interrogantes, a saber ¿cómo se rigen estas, ¿cuál es su definición dentro del marco de la OMC y que motiva a los países a conformar coaliciones para negociar?, finalmente ¿cuáles han sido los resultados obtenidos por el país?

## **C.OBJETIVO GENERAL**

1. Analizar la participación de Costa Rica en coaliciones en negociaciones comerciales multilaterales con otros Estados en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

## **D.OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Examinar el comportamiento de los Estados en la formación de coaliciones para las negociaciones comerciales multilaterales.
2. Estudiar la dinámica y funcionamiento de las coaliciones en la Organización Mundial del Comercio.
3. Deducir los resultados obtenidos por Costa Rica en las negociaciones comerciales multilaterales a través las coaliciones comerciales para el conocimiento de su dinámica en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

## **E. MARCO TEÓRICO**

Las Relaciones Internacionales es una de las disciplinas más jóvenes dentro de las ciencias sociales, sin embargo, esto no ha impedido que se formulen diversos enfoques teóricos dentro de la misma, con el paso de los años y el surgimiento de acontecimientos alrededor del mundo; la proliferación de nuevas tecnologías, las crisis migratorias, ataques terroristas, epidemias, desastres naturales, son solo algunos de los tantos temas que hacen de las RRII una disciplina caracterizada por el cambio constante en sus corrientes ideológicas y teóricas.

Después de la primera guerra mundial, el Sistema Internacional estaba roto, las pautas que dictaban el comportamiento de los Estados y las relaciones entre ellos siglos atrás ya no eran válidas; existía un temor colectivo a que nuevamente iniciara un conflicto mundial. Por esta razón se comenzaron a gestar distintas ideas que propondrían una nueva organización de las relaciones entre Estados. “Es así como se llega a la idea de un gobierno mundial, en el que participarían todas las naciones y a través del cual se establecerían mecanismos pacíficos de resolución de los conflictos” (Rojas M, 2004 p.7).

Al proclamar la ruptura radical con los preceptos y las experiencias del Viejo Mundo, la idea *wilsoniana* de un orden mundial se derivó de la fe norteamericana en la naturaleza esencialmente pacífica del hombre y una subyacente armonía del mundo. De ahí se colegía que las naciones democráticas, por definición, eran pacíficas; los pueblos a los que se otorgara la autodeterminación ya no tendrían razón alguna para ir a la guerra o para oprimir a otros. Y una vez que todos los pueblos hubiesen probado los beneficios de la paz y la democracia, sin duda se levantarían como uno solo para defender sus logros. (Kissinger, H. 1996 p.168)

No obstante, “las doctrinas *wilsonianas* de autodeterminación y seguridad colectiva colocaron a los diplomáticos europeos en un terreno absolutamente desconocido” (Kissinger, H. 1996, p.168), de modo que no se lograron subsanar los problemas previos para crear nuevos acuerdos entre los países, prosperar y de igual forma evitar futuros conflictos. En consecuencia, la Sociedad de las Naciones<sup>1</sup> no prosperó y una Segunda Guerra Mundial dio inicio en el año 1939.

Años posteriores, con el fin de la segunda guerra mundial y consecutivamente el fin de la guerra fría,

una serie de tendencias que se venían gestando desde los años sesenta en diversos campos confluyen y sincronizan sus tiempos a principios de la década de los noventa, dando lugar a transformaciones de grandes dimensiones en la vida social en todo el mundo. El proceso de globalización ha producido durante las tres últimas décadas una intensificación de la interdependencia, dando lugar a la conformación de una especie de “sociedad global”. (Rojas M, 2004 p.10).

El principal efecto de estos cambios es la evolución del rol de los Estados en el Sistema Internacional, los cuales ahora deben compartir protagonismo con otros actores, como Organizaciones Internacionales, empresas transnacionales y Organismos no Gubernamentales (ONG). Además, los temas principales de agenda también sufrieron alteraciones. Es decir, el poderío militar y fuerza ya no son prioridades para determinar la capacidad de un Estado; temas como, el medio ambiente, avances tecnológicos,

---

<sup>1</sup> La precursora de las Naciones Unidas fue la Sociedad de las Naciones, concebida durante la primera Guerra Mundial. La Sociedad de las Naciones se estableció en 1919 en virtud del Tratado de Versalles "para promover la cooperación internacional y para lograr la paz y la seguridad". A pesar de algunos éxitos iniciales, la Sociedad de las Naciones no pudo evitar la Segunda Guerra Mundial. A partir del 20 de abril de 1946, la Sociedad de las Naciones dejó de existir, tras haber entregado todos sus activos a las Naciones Unidas y habiendo otorgado a la nueva Secretaría de la ONU el control total de su biblioteca y archivos. Para más información visitar: [un.org](http://un.org) <https://www.un.org/es/about-us/history-of-the-un/predecessor>

investigación y desarrollo, crisis humanitarias; ocupan gran parte de la agenda internacional en la actualidad.

Por tanto, debido a la complejidad del Sistema Internacional, para el desarrollo de esta investigación se propone una composición entre la teoría de interdependencia y la teoría de juegos para evaluar la OMC. Ya que, “la política mundial contemporánea no es una tela sin costuras; es un tapiz confeccionado con diversas relaciones. En un mundo así, un solo modelo no puede explicar todas las situaciones.” (Keohanne & Nye, SF, p.17). El complemento de estas teorías se debe a que la teoría de juegos se desarrolla en un ambiente de interdependencia, y, por otra parte, la teoría de interdependencia reconoce a los actores como entes racionales.

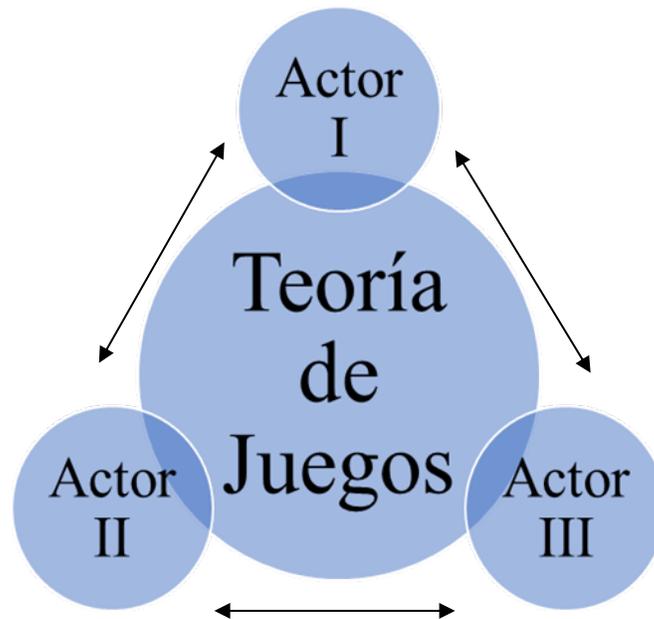
Además, a la teoría se le añadirán 3 conceptos indispensables para la investigación. El primer concepto es negociaciones, definido como un “proceso a través del cual intentamos influenciar a otros que nos ayuden a alcanzar o satisfacer nuestras necesidades de modo que al mismo tiempo también sus necesidades sean tomadas en cuenta.” (Lewicki, 2001, p.254). El segundo concepto es multilateralismo y el tercero coalición, ambos conceptos serán definidos más adelante en la investigación.

La teoría de juegos, que en un principio es una teoría matemática; fue creada por el matemático John Von Neumann y el matemático y economista Oskar Morgenstern, los cuales en 1944 publicaron el libro “*Theory of games and economic behaviour*”. Esta teoría ha resultado útil y aplicable en diferentes campos de estudio, uno de ellos es las Relaciones Internacionales, ya que dispone características indispensables del proceso de negociación y también propone diversas fórmulas para anticipar o analizar el comportamiento de las partes y con base en esa información tomar las decisiones.

En teoría de juegos el resultado final depende de la acción que el agente adopte y de la configuración del escenario, lo que incluye lo que los demás hagan. En ese sentido, en tanto no basta con ordenar preferencias y escoger según ellas para conocer el resultado, la teoría de juegos se ocupa de situaciones de incertidumbre (...). Desde esta perspectiva, en teoría de juegos el resultado aparece como una función con dos argumentos: la decisión adoptada y la situación del mundo. A su vez la decisión es el resultado de como los individuos ordenan los distintos resultados y de cómo valoran lo que puede suceder.  
(Ovejero, F, SF, p. 116)

Es decir, la teoría de juegos establece que las decisiones que se tomen van a afectar a los demás participantes y viceversa, tal como se puede apreciar en la figura 1, de ahí la importancia de conocer las intenciones de los demás participantes, y así adaptar las estrategias propias para alcanzar el mayor beneficio posible. Ya que cada actor reconoce la racionalidad de los demás participantes, y entiende a su vez, la influencia que puede llegar a ejercer.

Figura 1.1 Teoría de Juegos



Fuente: Elaboración propia, 2021. Con base en (Ovejero, F, SF, p. 116)

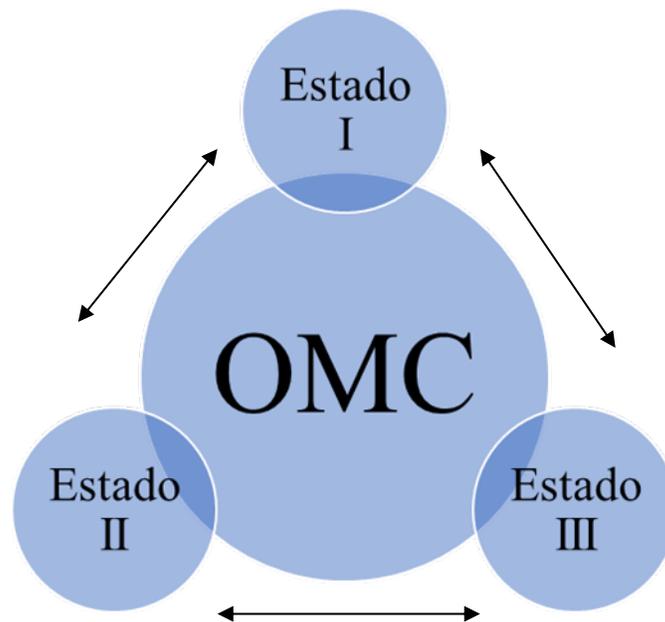
Ahora bien, para comprender las coaliciones dentro de la OMC, se debe examinar primero a la OMC la cual se define a sí misma como “la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países” (OMC, 2020), creada bajo un marco de acuerdos negociados y firmados por países miembros que tienen por objetivo principal “la apertura del comercio en beneficio de todos” (OMC, 2020). Dentro de la OMC se abarcan temas como mercancías, servicios y propiedad intelectual y sus acuerdos establecen “los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas incluyendo los compromisos contraídos por los distintos países” (OMC, 2020). Keohane y Nye (1977), rescatan que los organismos internacionales van más allá de proponer una agenda en temas de carácter internacional y llevar el proceso de estos, sino que “son un espacio que permite a los Estados más pequeños llevar a cabo estrategias de vinculación y políticas que les brinde resultados más favorables.” (Keohane & Nye, 1977, p.54)

Un aspecto indispensable de la OMC es el multilateralismo, entendido como “un sistema que asocia a varios Estados y que mediante reglas comunes que se vinculan con

obligaciones iguales y mutuas” (Caamaño,2014, p.3). Es decir, los países miembros de la OMC han utilizado “la acción multilateral como instrumento para el logro de resultados reales y efectivos” (Caamaño, 2014, p.14).

En este sentido, se puede observar como la interdependencia esta intrínseca en la organización (OMC), desde su concepción. Justamente, “las decisiones se adoptan por consenso entre los gobiernos de todos los países Miembros.” (OMC,2021). Por tanto, tal y como se ilustraba en párrafos anteriores, las decisiones que un Estado tome, o los acuerdos que se acepten dentro de la organización van a tener injerencia en todos sus miembros.

*Figura 1.2 Interdependencia en la OMC*



Fuente: Elaboración propia, 2021.

No obstante, a pesar de que en un principio la OMC supone un espacio de igualdad, se pueden encontrar dentro de la organización excepciones. A saber, los Acuerdos Regionales Comerciales (ACR) y,

Aparte de las disposiciones legales que figuran explícitamente en los Acuerdos de la OMC, también pueden adoptarse acciones en favor de los países en desarrollo, ya sea individualmente o en grupo, mediante la concesión de “exenciones” de la aplicación de las principales normas de la OMC. (...) en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en diciembre de 2011 se adoptó una exención que permite a los países en desarrollo y

desarrollados Miembros ofrecer un trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los países menos adelantados (PMA). (OMC, 2021).

En lo que se refiere a estas exenciones, las mismas se reflejan en la teoría de juegos mediante la adaptación que realizan los actores, en este caso los jugadores, al juego, que sería la OMC. Esto sucede debido a que los participantes deben aprender a jugar. Es decir,

“dependiendo de las condiciones del juego, si resultan favorables o no para los involucrados, algunas normas se pueden romper para beneficio propio o por alguna imposición estratégica; como muestra de la premisa teórica de racionalidad en las interacciones de la sociedad humana” (Parra de Párraga, 2004, p.5).

De esta manera, la OMC ha procurado nivelar el campo de juego (OMC), para los países en desarrollo y los PMA, los cuales se encuentran en una desventaja relativa, por ejemplo, poseen menos recursos económicos y tecnológicos. Por tanto, se han modificado las condiciones del juego.

Por tanto, la interdependencia compleja expone que,

Los organismos establecerán agendas, inducirán la formación de coaliciones y funcionarán como escenarios para la acción política de los Estados débiles. La capacidad para elegir el foro adecuado para un problema y para movilizar votos será un importante recurso político. (Keohane R; Nye J, 1977, p.57)

Dentro de la OMC lo anterior se ve reflejado en los agrupamientos de países que se crean cuando se lleva a cabo una negociación. Teóricamente se pueden encontrar distintos mecanismos de participación, definidas según VanGrasstek, C. (2013) como:

1. Foros: El término foro, además de designar a los de carácter formal y permanente, se puede utilizar para designar a las agrupaciones temporales que normalmente utilizan una denominación numérica para indicar el número de miembros admitidos en sus reuniones; dentro de la OMC podemos encontrar: Foro de Cooperación económica de Asia y el pacífico (APEC), cuyo objetivo principal es integrar a las economías de la región y reducir las barreras al comercio y el Foro de las Islas del Pacífico, que trabajan por lograr en la región paz, armonía, seguridad e inclusión social.

2. Bloques: El bloque se puede definir como un grupo de países que tienen intereses en general coincidentes y que forman una asociación basada en elementos comunes duraderos o permanentes, que cooperan periódicamente en una serie de cuestiones y que se unen en agrupaciones formales o semiformales destinadas a durar. Así mismo, pueden nacer de un Tratado de Libre Comercio (TLC) u otro tipo de figura diplomática, dentro de la OMC solo tenemos a la Unión Europea. (UE)
3. Coaliciones: Las coaliciones son normalmente acuerdos temporales y pocas veces pasan a tener una estructura formal. Como ejemplo cabe citar los grupos de “amigos” en las negociaciones de la OMC (Amigos de los Peces y los Amigos de las Negociaciones Antidumping) y los grupos con “número”, que se basan en la existencia de intereses comunes (por ejemplo, el G-33 y el G-20 de la etapa de Cancún).

Cabe aclarar que, aunque teóricamente existen diferencias entre cada mecanismo, dentro de la OMC se pueden encontrar, grupos y foros en los que participan distintos países, más su utilización se hace de manera muy similar. Es decir, no existe un marco legal o pautas que determinen una diferenciación entre los diferentes modos de agrupación.

De acuerdo con Saborío, R, (2020), las coaliciones en la OMC no cuentan con una reglamentación, y no son de carácter vinculante. No obstante, representan un compromiso para los países que participan de la misma, pues es por este medio que se logran los acuerdos. Así mismo, estas pueden ser de carácter temporal, *ad hoc*, o inclusive durar años. Se pueden entender a las coaliciones de manera simple como un “pacto o unión entre personas, grupos sociales o estados para lograr un fin común” (Oxford Dictionary, 2019). Dentro de la OMC “algunos autores la denominan la diplomacia de coaliciones, la cual permite que los países aúnen sus limitados recursos, con la dificultad de que a menudo los países de una región tienen muchos intereses similares, pero nunca idénticos”. (VanGrasstek, 2013, p.101). Es por ello que, se pueden comprender las coaliciones a la luz de la teoría de Juegos, pues

“los conceptos teóricos de solución de juegos se dividen en aquellos que son no cooperativos —en los cuales la unidad básica de análisis es el jugador individual— y aquellos que son cooperativos, donde la coalición de jugadores es el foco de análisis” (Maskin, E, 2009, p.119).

Para efectos de este estudio, resulta preciso incluir el equilibrio de Nash, pues este sustenta la razón por la cual se forman coaliciones dentro de la OMC. El equilibrio de Nash se define como “el perfil de estrategias en el cual cada jugador está obteniendo el máximo beneficio posible, dadas las estrategias que eligen los demás jugadores”. (Coloma, G, SF, p.4). A continuación, se describen tipos de juegos relacionados al equilibrio de Nash, con base en lo expuesto por Torres, R. (2015):

1. Juegos en forma estratégica: Se toma como punto de partida un juego en forma estratégica. Los tres elementos que lo conforman son:
  - 1.1.1 Los jugadores que participan en el juego.
  - 1.1.2 Las estrategias disponibles a cada jugador.
  - 1.1.3 La utilidad que cada jugador obtendrá dada cada posible elección de estrategias por parte de todos los participantes.

Este tipo de juego se suele representar con el “juego del gallina” el cual consiste en que, dos individuos viajan en autos en direcciones opuestas sobre un mismo camino. Justo antes del encuentro, cada uno de ellos tiene dos elecciones: continuar o desviarse. Si ambos continúan chocarán, y si ambos se desvían tanto el orgullo como la integridad física están a salvo; pero si uno continúa y el otro se desvía, éste último es un “gallina” y el que ha continuado se siente triunfador.

Este juego se representa mediante la siguiente figura,

*Figura 1.3 juego del gallina*

		<b>Jugador II</b>	
		<b>Continúa</b>	<b>Se desvía</b>
<b>Jugador I</b>	Continúa	<b>-10,-10</b>	<b>2,-2</b>
	Se desvía	<b>-2,2</b>	<b>1,1</b>

Fuente elaboración propia con datos de Torres, R, *Equilibrio de Nash*, 2015.

De acuerdo con García, P. (2017), el juego del gallina es un juego de anti-coordinación, “donde los equilibrios de Nash consisten en elegir opciones contrarias, -es decir- en coordinarse en no coordinarse.” (García, P. 2017). No obstante, en esta situación, mejora la recompensa del jugador 2 y se minimiza la recompensa del jugador 1, introduciendo el conflicto. Por esta razón se puede inferir que este tipo de equilibrio no es al que aspira una coalición dentro de la Organización Mundial del Comercio, pues los actores no tendrían ningún incentivo para participar de las mismas.

## 2. Equilibrio de Nash en estrategias puras

Se dice que un perfil de estrategias puras es aquel equilibrio de Nash en el que ningún jugador tiene incentivos a cambiar unilateralmente su estrategia. Es decir, el jugador no se arrepiente de haber tomado esa decisión porque era la opción que representaba el mayor beneficio.<sup>2</sup> Cabe destacar que en este escenario los jugadores conocen las estrategias de los demás.

De acuerdo con Riascos, A (2017), Nash obtuvo la solución de negociación del juego cooperativo de negociación en base a cuatro axiomas, a saber:

1. Eficiencia (en el sentido de Pareto): es la asignación que maximiza el producto de las utilidades de los agentes.
2. Simetría: si la posición de las partes en la negociación es idéntica (en cuanto a su aversión al riesgo, información disponible, etc.) y en el desacuerdo son tratados de la misma manera, entonces en la solución deben recibir lo mismo.
3. Invariancia escalar: Myerson (1984), plantea este axioma así: la solución no debe ser sensible a los cambios conjuntos de las funciones de utilidad y las

---

<sup>2</sup> “En el caso de juegos puramente antagónicos (juegos de suma cero), la multiplicidad de equilibrios de Nash no da lugar a estos problemas de coordinación, ya que todos los equilibrios son equivalentes (dan las mismas utilidades a los jugadores) e intercambiables (si cada jugador elige alguna de sus estrategias de equilibrio, el resultado siempre es un equilibrio). Por ejemplo, si en un juego de suma cero con dos jugadores tanto  $(x_1, y_1)$  como  $(x_2, y_2)$  son equilibrios, entonces necesariamente  $(x_1, y_2)$  y  $(x_2, y_1)$  son también equilibrios (intercambiabilidad), y todos estos equilibrios proporcionan la misma utilidad a ambos jugadores (equivalencia). Pero en juegos que no son de suma cero ninguna de estas dos propiedades tiene por qué ser satisfecha, como ilustra el juego del “gallina”. (Torres, R, 2015, p.2) Recuperado de: <http://ciep.itam.mx/~rtorres/ecofin/nash.pdf>

creencias que dejan inalteradas las utilidades esperadas *interim*, que denomina axioma de invarianza de probabilidad.

4. Independencia de alternativas irrelevantes: la elección de una asignación de utilidades no debe depender de asignaciones que, siendo factibles, no fueron elegidas.

Con base en lo expuesto, este tipo de juego se asemeja más a lo que representa una coalición dentro de la OMC. Ya que, de acuerdo con Saborío, R (2020) los representantes de cada Estado se reúnen de manera informal para discutir los objetivos individuales y así, negociar un consenso mediante el cual convienen formar una coalición para luchar por un acuerdo que beneficie a todos los participantes. De modo que, en un principio los participantes, conocerían las estrategias de los demás al momento de jugar. Además, debido a las cualidades de la OMC, la simetría del equilibrio de Nash es evidente, así como la interdependencia entre los miembros de la organización.

En lenguaje común, *dependencia* significa un estado en que se es determinado o significativamente afectado por fuerzas externas. *Interdependencia*, en su definición más simple, significa dependencia *mutua*. En política mundial, interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países a menudo. (Keohanne & Nye, SF, p.22)

Lo anterior, se representa en la figura 1.4, que ejemplifica un equilibrio de Nash después de que dos países deciden cooperar, lo cual en esencia es el motivo por el cual los países forman coaliciones en la OMC.

Figura 1.4 equilibrio de Nash en estrategias puras

		<b>Jugador II</b>	
		<b>Cooperar</b>	<b>No cooperar</b>
<b>Jugador I</b>	<b>Cooperar</b>	<b>10,5</b>	<b>15,0</b>
	<b>No Cooperar</b>	<b>6,8</b>	<b>20,2</b>

← Equilibrio de Nash

Fuente Elaboración propia con datos de Torres, R, *Equilibrio de Nash*, 2015.

Siendo así, la variabilidad existente en la coyuntura internacional hace que los miembros de la OMC busquen la formación, en este caso, de coaliciones con el fin de obtener los mayores beneficios en las distintas negociaciones que se lleven a cabo bajo los cimientos de la OMC. Por ejemplo, según la OMC en las negociaciones sobre la agricultura, bastante más de 20 coaliciones han presentado propuestas. (OMC, 2020)

Según Riker (1992), se definen como coaliciones “el proceso de adopción de decisiones en un grupo por medio de un proceso de formación de un subgrupo que, debido a las reglas aceptadas por todos los miembros, puede decidir por la totalidad”. Así mismo, se establece que esta parte decisiva puede ser mayor o menor que la mitad, incluso pueden ser dos actores o todo el grupo. Sin embargo, para la adopción de decisiones en la OMC debe existir consenso entre todos sus miembros.

No obstante, de acuerdo con los resultados de la investigación dentro del Sistema Multilateral del Comercio se va a entender coaliciones como: Un mecanismo de negociación informal o formal, que no posee marco regulatorio; de carácter vinculante, que supone la unión entre dos o más Estados para lograr un fin común en relación con un tema específico. No tienen plazo definido y cualquier país puede participar como miembro o fundador.

La definición anterior incluye dos características importantes como resultado de la investigación. Su representación formal o informal y su carácter vinculante. Ya

que, a pesar de que las coaliciones se desarrollen en un ámbito informal, continúan representando un compromiso para el país que es miembro. Esto como parte de la interdependencia en la que se desenvuelve la OMC. Este aspecto puede ser visto como un costo, como mencionan Keohanne & Nye. Es decir, los países asumen un compromiso comercial y político cuando deciden formar parte de una coalición, lo cual puede llegar a convertirse en una desventaja, si se decide aliarse con países que no son afines. Esto porque puede representar una pérdida de autonomía. Al tener que ceder o aceptar ideales distintos a los propios del Estado

La capacidad de organizar una coalición dentro de un organismo con tantos miembros está ligada a la fuerte identidad que tengan los países. Ya sea identidad geográfica, en procedimientos, ideas, nivel de desarrollo o disposiciones internas. Lo anterior conduce a hablar sobre la eficacia de este mecanismo de negociación, la cual; puede estar limitada por el número de países y la cantidad de temas que desarrollan en la coalición ya que dichas variables pueden aumentar los costos de transacción.

Por tanto, el surgimiento de mecanismos y estrategias para la obtención de objetivos por cada miembro de la organización se ha vuelto un pilar fundamental dentro del sistema. Ante ello, las coaliciones, que es el tema que nos compete se han convertido paulatinamente en un elemento característico de la Política Comercial de muchos de los países miembros de la OMC; pues, “hasta los países más pequeños y pobres pueden unirse y formar coaliciones en defensa de sus intereses comunes... es así como las coaliciones son la característica distintiva de la diplomacia de la OMC. (VanGrasstek, 2013, p.100).

## **F. MARCO METODOLÓGICO**

En este caso se opta por una investigación descriptiva con enfoque cualitativo, ya que esto deja utilizar distintos métodos como entrevistas y análisis bibliográfico para la recolección de información y a la vez facilita el estudio de distintas dimensiones, permite la observación de comportamientos, discursos, causas y efectos, entre otras cosas. Lo anterior, brinda una visión más amplia, detallada y profunda del tema a tratar,

el estudio de las distintas coaliciones en las que ha participado Costa Rica sus procesos o principios bajo los que se rigen.

Durante el desarrollo de este trabajo se realiza una investigación cualitativa, entendida como “una categoría de diseños de investigación que extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan la forma de entrevistas, narraciones, notas de campo, grabaciones, transcripciones de audio y videos, registros escritos de todo tipo, fotografía, o películas y artefactos” (Herrera, J.2008,p.4), con carácter inductivo ya que, una vez levantada la información se logró analizar de manera más concisa cuales han sido los resultados obtenidos por Costa Rica en negociaciones comerciales multilaterales a través de las coaliciones con otros Estados, y conocer así el funcionamiento de dichas coaliciones.

Las preguntas generadoras de la investigación ¿Cómo ha sido la participación de Costa Rica en las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC mediante la participación en coaliciones?, ¿cómo se rigen estas, ¿cuál es su definición dentro del marco de la OMC y que motiva a los países a conformar coaliciones para negociar? y ¿cuáles han sido los resultados obtenidos por el país? motiva utilización de fuentes primarias de información, por ello se aplicaron entrevistas a expertos en el tema y a personas que hayan participado de alguna forma en la negociaciones o procesos en el marco de la OMC como representantes del país, ya sea por medio del Ministerio de Comercio Exterior o cualquier otra entidad nacional vinculada al tema.

En cuanto al método de investigación se utilizaron entrevistas de tipo semi estructuradas bajo cuestionarios. Paralelamente, se realizó la revisión bibliográfica, de videos, documentales y demás material audiovisual que pueda ofrecer información precisa.

Posteriormente a la recolección de información, se procedió a sintetizar y registrar y comparar la información obtenida, para tener una concepción más clara en cuanto a práctica y teoría del tema abordado y así completar el objetivo número dos de la investigación, es decir; describir la participación que ha tenido Costa Rica dentro de la Organización Mundial del Comercio desde su creación.

Finalmente, una vez que los datos fueron registrados se inició el proceso de análisis, al seguir esta línea se logra completar la investigación y cumplir con los objetivos planteados al inicio de la investigación.

## **CAPITULO II: DINÁMICA Y FUNCIONAMIENTO DE LAS COALICIONES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

### **A. FUNCIONAMIENTO DE LAS COALICIONES**

#### **1. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN LA OMC**

La realidad mundial ha cambiado desde 1994 con la creación de la OMC, el aumento significativo del comercio entre distintas regiones, la proliferación de nuevos productos, avances tecnológicos, nuevas formas de comercialización, son solo algunas de las causantes de la transformación del comercio en las últimas décadas. Lo anterior ha afectado a todas las esferas de la OMC, es decir, tanto técnica como políticamente la organización ha ido evolucionando de acuerdo con las condiciones dadas por los Estados.

La firma de diversos acuerdos y la incorporación de nuevos miembros hace que los Estados traten de distintas maneras la puesta en marcha de escenarios que los favorezcan de la mayor manera posible; la apertura comercial, las barreras arancelarias, los niveles de protección, disputas comerciales, son algunos de los elementos que los Estados deben tener presentes a la hora de negociar acuerdos comerciales. Sin embargo, no todos cuentan con los recursos necesarios para disponer dichos elementos de manera tal que los beneficien.

La OMC tiene un objetivo claro “garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible” (OMC, 2020), este es uno de los motivos por los cuales los Estados deciden adherirse a dicha organización, pues tienen como garantía un marco legal que regula las actividades entre los miembros y paralelamente incentiva las relaciones entre sus partes. Tal ha sido el impacto de la organización que son pocos los países que no forman parte de la OMC y otros muchos están en proceso de adhesión o se encuentran como miembros observadores.

Sin embargo, al formar parte de dicha organización también existen condiciones que se deben acatar, a pesar de que estas no concedan las ventajas deseadas por algunos de los participantes. Al entrar a dicha organización se debe tener claro que, a pesar de

que esta trata de regular el comercio, no puede imponer condiciones para que los países negocien multilateralmente entre ellos, lo anterior, es un tema fuera del alcance de la OMC, es decir, aunque en principio la OMC es el mecanismo utilizado por los Estados para negociar y discutir temas referentes al comercio, son los mismos países los que deciden qué temas son relevantes para discusión.

Dado lo anterior, los países deben buscar distintas maneras de tener voz dentro de la organización y ha sido a través de la formación de diversos grupos que dicho objetivo ha sido posible; más específicamente a través de coaliciones.

## **2. FORMACIÓN DE COALICIONES EN LA OMC**

Las coaliciones como mecanismo de negociación son una herramienta que ha cambiado la dinámica dentro de la organización, pues aquellos miembros con menos peso se han ido incorporando poco a poco, a los temas que tienen más transcendencia dentro de la agenda de la OMC, no obstante, esto ha conllevado un proceso de aprendizaje, ya que una coalición no necesariamente garantiza el cumplimiento de sus expectativas en la totalidad, pues en el proceso de negociación, algunas veces debe ceder, para alcanzar un acuerdo entre las partes.

Además de esto, se debe agregar que las coaliciones no nacen precisamente bajo la OMC, sino que los países unilateralmente negocian entre sí de acuerdo con los objetivos que desean alcanzar y con base a ello presentar mociones en la OMC. pero en este caso bajo la sombrilla de una coalición; es decir, se negocia de manera informal. Lo anterior permite al Estado miembro tener mayor relevancia y legitimidad ante los demás miembros de la Organización. La diplomacia de la coalición permite a los países aunar sus recursos limitados, pero se complica por el hecho de que los países dentro de una región a menudo tendrán intereses similares, pero nunca idénticos. En el caso de África oriental y meridional, por ejemplo, Bilal y Szepesi encontraron que

la región ... ha tenido poco impacto directo hasta ahora en la preparación y conducta de la OMC porque grupos como el Mercado Común de África Oriental y Meridional y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional tiene una membresía para permitir una coordinación significativa de las posiciones de sus países miembros sobre cuestiones específicas de la OMC (2005, p.389)

Es decir, "los intereses de los miembros individuales a menudo quedan sumergidos" de modo que "si el país X realmente se preocupa por esto, y a los demás no les importa tanto, se convierte en la posición [del grupo]" (VanGrasstek, 2013, p.101). Al respaldar a otros miembros de la región en sus problemas seleccionados, el resto de los miembros de un grupo saben que pueden esperar el mismo tipo de solidaridad en algún otro tema para el cual sus propios intereses son más altos.

Según la OMC, las coaliciones pueden contribuir a la formación de consenso previo a la negociación multilateral y por ello, países con intereses divergentes pueden agruparse para reducir sus diferencias, a la vez que la unión permite llegar a una fórmula de transacción y superar una situación de estancamiento (OMC, 2008). Así mismo permite a los países compartir recursos e información, plasmar objetivos comunes y establecer estrategias a corto o largo plazo para la consecución de intereses; por otra parte, cabe destacar que dichas coaliciones no tienen un tiempo mínimo o máximo de duración, algunas permanecen aún después de lograr las metas establecidas.

Es importante destacar que, la OMC no establece un marco jurídico para las coaliciones, es decir, no hay un reglamento que dictamine el proceso de formación, la cantidad de miembros, la regularidad de asistencia a sus reuniones; por lo que su éxito reside más en un hecho de voluntad. Lo anterior, da pie a que las negociaciones de estas sean extraoficiales, y depende de cada coalición el nivel de organización que le quieran otorgar.

Para entender mejor la importancia de las coaliciones en la OMC, a continuación, se detalla la jerarquía que existe en esta organización. Según la OMC (2021):

## 2.1 Máxima autoridad: la Conferencia Ministerial

<sup>3</sup>El órgano más importante es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todas

---

<sup>3</sup> Conferencia Ministerial: Los países adoptan sus decisiones por conducto de diversos consejos y comités integrados por todos los Miembros de la OMC.

las cuestiones que se planteen en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

## 2.2 Segundo nivel: el Consejo General bajo tres formas<sup>4</sup>

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo de tres órganos:

2.2.1 El Consejo General

2.2.2 El Órgano de Solución de Diferencias

2.2.3 El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

## 2.3 Tercer nivel: consejos para cada amplia esfera de comercio, y otros órganos<sup>5</sup>

Otros tres consejos, cada uno de los cuales se ocupa de una amplia esfera de comercio rinden informe al Consejo General:

---

Para más información:

[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org1\\_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org1_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.)

<sup>4</sup> En realidad, son los tres el mismo: en el Acuerdo por el que se establece la OMC se dice que todos ellos son el Consejo General, aunque cuando se reúnen tienen diferentes mandatos. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Deben rendir informe a la Conferencia Ministerial.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente.

Para más información:

[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org1\\_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org1_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.)

<sup>5</sup> Hay otros seis órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño: de ahí que sean “comités”. Pero están asimismo integrados por todos los Miembros de la OMC. Abarcan distintas cuestiones: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas. En la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear nuevos grupos de trabajo para que examinaran las siguientes cuestiones: inversión y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio.

También informan regularmente al Consejo General de sus actividades otros dos órganos subsidiarios que se ocupan de los acuerdos plurilaterales (que no están firmados por todos los Miembros de la OMC).

Para más información:

[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org1\\_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org1_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.)

2.3.1 El Consejo del Comercio de Mercancías

2.3.2 El Consejo del Comercio de Servicios

2.3.3 El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC)

Como sus nombres indican, esos tres consejos son responsables del funcionamiento de los Acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Los tres tienen también órganos subsidiarios.

2.4 Cuarto nivel: hasta el quid de la cuestión

Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.).<sup>6</sup>

En cuanto al Consejo del Comercio de Servicios, sus órganos subsidiarios se ocupan de los servicios financieros, las reglamentaciones nacionales, y las normas del AGCS y los compromisos específicos contraídos en su marco.

Al nivel del Consejo General, el Órgano de Solución de Diferencias tiene también dos auxiliares: los “grupos especiales” de solución de diferencias, compuestos de expertos y establecidos para emitir un dictamen sobre diferencias sin resolver, y el Órgano de Apelación, que se ocupa de las apelaciones.

2.5 Reuniones informales (de jefes de delegación, sobre cuestiones concretas, etc.): su necesidad

---

<sup>6</sup> Consejo de mercancías: También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles, que consta de un presidente y 10 miembros que actúan a título personal, y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado.

Para más información:  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org1\\_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org1_s.htm#:~:text=La%20OMC%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,la%20OMC%20los%20gobiernos%20Miembros.)

Los progresos importantes raras veces se hacen en las reuniones formales de esos órganos y menos aún en las de los consejos de nivel superior. Al tomarse habitualmente las decisiones por consenso y sin votación, las consultas informales dentro de la OMC desempeñan una función de vital importancia en el proceso necesario para que una gran diversidad de Miembros se ponga de acuerdo.

Así pues, aparte de las reuniones formales, se celebran otras informales en las que participan igualmente todos los Miembros, por ejemplo, las de los jefes de delegación. Algunas cuestiones de especial dificultad han de debatirse en grupos más pequeños. Una práctica normal adoptada recientemente es que el presidente de un grupo de negociación trate de lograr que se llegue a una transacción mediante la celebración de consultas con las distintas delegaciones, en grupos de dos o tres, o en grupos de 20-30 de las delegaciones más interesadas.

Esas reuniones más reducidas tienen que organizarse con gran cuidado. La clave es que se mantenga informados a todos de lo que está ocurriendo (el proceso debe ser “transparente”), aun cuando no asistan a una determinada reunión o sesión de consultas, y que todos tengan oportunidad de participar o facilitar información (debe ser “incluyente”).

En relación con lo anterior, las coaliciones “se consideran como un medio para que los países en desarrollo tengan una posición negociadora más firme dentro del proceso de toma de decisiones multilateral” (Uquiza,2008, p.6), así como todos los países Miembros, que mediante estos grupos más pequeños (coaliciones) pueden expresar e intentar negociar sus objetivos.

Existen distintas variables a considerar cuando se forma una coalición, primeramente, se debe evaluar el hecho de que los otros miembros trabajen temas alineados con la política exterior del propio país, ya que a pesar de que las negociaciones sean de carácter informal implican un compromiso comercial y político.

Por consiguiente, se deduce que,

En la decisión de formar o unirse a una coalición, los países evalúan principalmente el *trade-off* entre el incremento de su poder de negociación por medio de la acción conjunta y la distancia entre las preferencias de su política comercial y la agenda apoyada por la coalición. De esta forma, países o bloques como Estados

Unidos y la Unión Europea (UE) tienen menos incentivos para unirse a coaliciones, mientras que países de menor incidencia comercial buscan alianzas con otros. (Puentes, 2017, p.3).

Sin embargo, la posición que tome el Estado dentro de la coalición también puede estar condicionada por el rol que el país que representan haya decidido tomar y por las capacidades materiales que este posea. La formación de una coalición debe ser impulsada en un principio por un país líder y a partir de ahí se buscan intereses en común y se negocian los acuerdos a los que se desea llegar;

con el paso del tiempo, los Miembros de la OMC empezaron a apoyarse más en las coaliciones como mecanismo de movilización, comunicación y negociación, y casi todos los Miembros están ahora representados en múltiples coaliciones, que se forman atendiendo a criterios geográficos, sectoriales o de otro tipo (VanGrasstek, 2013, p.92).

Por otra parte, a pesar de que existen bastantes aspectos positivos en las coaliciones, es importante mencionar que estas condicionan a los países miembros. De acuerdo con Keohane y Nye (1977), las relaciones interdependientes siempre implicarán costos, dado que la interdependencia reduce la autonomía; pero es imposible determinar a priori si los beneficios de una relación serán mayores que los costos. Tal es el caso de la OMC, en la cual solo se aceptan cambios si es por consenso, entonces todos los países miembros dependen entre sí. Por lo tanto, para garantizar el avance y cumplimiento de los objetivos, se recurre al mecanismo de coaliciones para agilizar las negociaciones.

Al considerar el rol de los organismos internacionales según lo propuesto por el enfoque Teórico de la Interdependencia, se deduce que la OMC es un organismo que propicia la creación de coaliciones. Por ejemplo, si se comparan los procesos de toma de decisión dentro de la Organización de Naciones Unidas (ONU), en donde un país es un voto y sus cinco miembros permanentes tienen derecho al veto, con el proceso de la OMC en donde normalmente las negociaciones se dan por consenso, se evidencia que en esta última el proceso es un poco más flexible y permite el uso de canales múltiples para llegar a una decisión final, como lo son las coaliciones comerciales. Así mismo, por medio del consenso se refleja un sistema más justo en el que cada país tiene voz y voto.

La proliferación de uniones aduaneras, zonas de libre comercio, mercados comunes y organismos regionales, dada en los últimos años, evidencia la importancia

de que los Estados trabajen en conjunto. La ausencia de una autoridad central en el Sistema Internacional y por consiguiente en la OMC, la interconexión mundial, los problemas y desafíos comunes, así como la agenda internacional promueven el trabajo en equipo, la cooperación y la gestión integral de los asuntos.

### **3.COALICIONES DENTRO DE LA OMC**

En las coaliciones en el sistema multilateral del comercio, la OMC las presenta más que un medio para aumentar la participación de los países pequeños, que como un resultado lógico de los procesos de integración. Además, expone que en muchas ocasiones las coaliciones no son solamente un instrumento para lograr más fácil el consenso, sino una “(...) una fórmula de transacción (...) que permite (...) superar una situación de estancamiento (...)” (OMC,2019).

La incorporación de más miembros a la OMC ha traído consigo la discusión de nuevos temas, no todos están dispuestos a formar parte de un marco jurídico bajo el cual sus intereses sean menospreciados; es decir, cumplir obligaciones, pero no tener herramientas para potenciar sus intereses. Más allá de si son utilizadas por países en desarrollo o países desarrollados las coaliciones forman parte fundamental en la mesa de negociación de la OMC, por ello es importante que los países las utilicen de la mejor manera.

Por ejemplo, Costa Rica forma parte de la OMC desde 1995 y fue miembro del GATT desde 1990, ha participado en coaliciones como el grupo de Cairns formado en 1986; en dicho grupo también se encuentran Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam. Este es un grupo de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de los productos de esta categoría desde su creación.

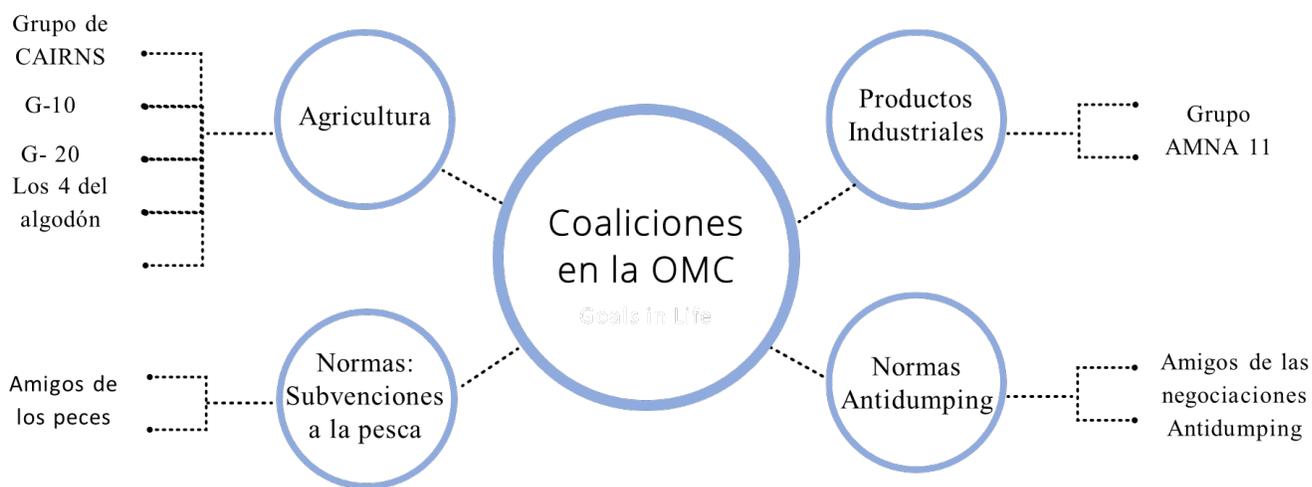
Aunque Costa Rica por sí solo no representa gran porcentaje a nivel mundial en cuanto a las exportaciones referentes a la agricultura, al unirse con estos 19 países dicho porcentaje aumenta significativamente; con ello, la presión que pueden ejercer crece en gran medida. Dado lo anterior

“El Grupo de Cairns negoció con éxito la inclusión de nuevas reglas de comercio agrícola para reformar el comercio agrícola global durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay de 1986 - 1994 bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)” (The Cairns group, SF).

Al igual que este se han creado gran cantidad de coaliciones, las mismas se detallan a continuación:

*Figura 2.1*

*Coaliciones en la OMC*



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio, 2020

La creación de dichas coaliciones, así como los logros alcanzados por muchas de ellas han motivado a los países a buscar aliados con intereses en común para lograr mayor éxito en los procesos de negociación de la OMC. Lo anterior, incluye a países en desarrollo como desarrollados, pues la dinámica de negociación en la OMC se ha transformado sustancialmente.

Es así, como paulatinamente los países han formado redes para apoyarse mutuamente y consensuar de manera más ágil dentro de la OMC, pues como se ha mencionado, ha sido gracias a este tipo de herramientas que las negociaciones dentro de la OMC han evolucionado, de manera tal que cualquier país es capaz de lograr hitos, como en el caso de Costa Rica que ha ocupado lugares privilegiados dentro de la OMC.

# **CAPITULO III: PARTICIPACIÓN DE COSTA RICA A TRAVÉS DE COALICIONES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

## **A. COSTA RICA EN LA OMC**

Durante la década de los años ochenta, Costa Rica debió ejecutar diversas reformas producto del desgaste económico y social que habían provocado el Modelo de Sustitución de Importaciones y la deuda externa. Durante este periodo, “las autoridades políticas y económicas costarricenses perdieron grados de libertad (...) por lo que tuvieron que acceder en buena medida a distintas condiciones.” (Villasus, 2000, p. 12).

Estados Unidos, a través de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, proponía como requisito para que los países pudieran beneficiarse de este programa unilateral, que estos debían adherirse al GATT. Costa Rica así lo hizo, lo cual implicó para el país una variación en su estructura arancelaria. (Villasus, 2000, p. 13)

Es por lo anterior que Costa Rica el 24 de noviembre de 1990 se adhiere al GATT. Para el año 1992, el país estableció una misión especializada, la cual mantuvo una conducta activa, en algunos casos desempeñándose como tercero e inclusive,

Con muy pocos años de pertenecer al GATT Costa Rica tuvo desde muy temprano que acudir a los instrumentos que éste brinda para defenderse de ciertas políticas de sus socios comerciales. Así, en febrero de 1993, Costa Rica en unión de otros países latinoamericanos, solicitó el establecimiento de un Grupo Especial que examinase los regímenes de importación de banano de algunos Estados miembros de la CEE (Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno, 1995, p.5)

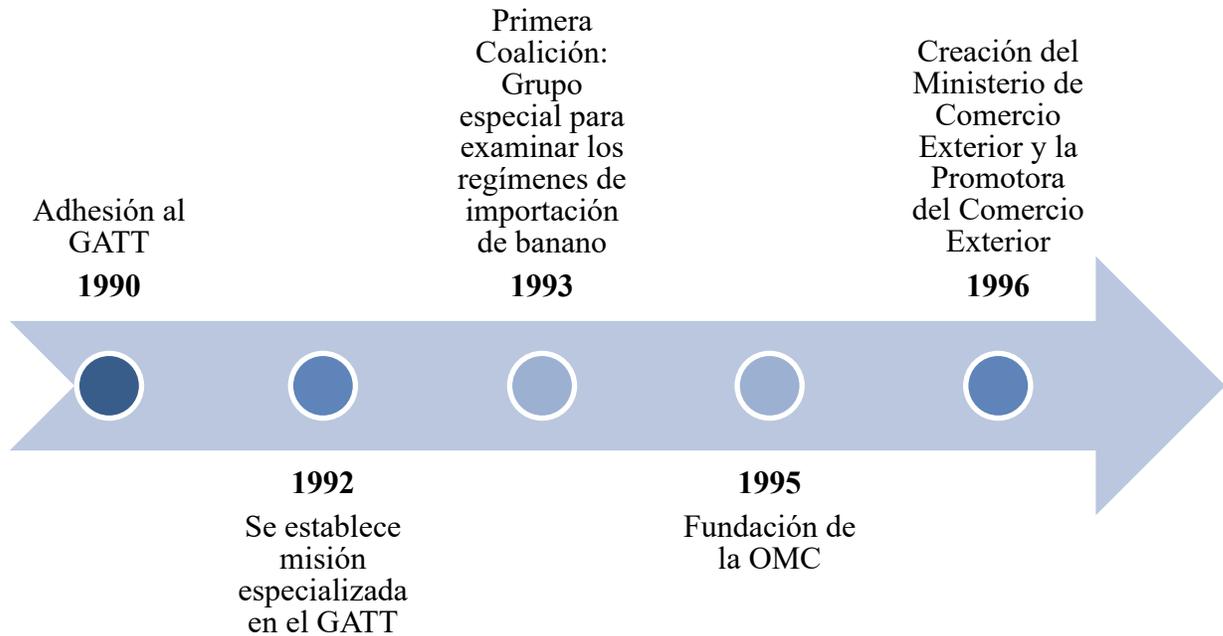
Es importante destacar, que esta es una de las primeras veces que el país conforma una coalición en materia comercial; a pesar de que no se logró el resultado deseado y que su experiencia con el mecanismo de solución de diferencias no fue completamente satisfactoria, Costa Rica detectó en las coaliciones “una verdadera alternativa para que los países pequeños puedan combatir las políticas proteccionistas adoptadas por otros socios comerciales (Mecanismo de examen de las políticas comerciales” Costa Rica Informe del Gobierno, 1995, p.5).

Años más tarde, el 1° de enero de 1995 Costa Rica se convierte en miembro de la OMC; fecha en la que se funda la Organización y se sustituye al GATT, como resultado de las negociaciones en la Ronda de Uruguay. Desde un principio, el formar parte de esta Organización, representó estar en constante evolución en materia comercial. Tal es la influencia que, el 30 de octubre de 1996 bajo la ley N.º 7638 se crea el Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior.

Durante la década de los noventa “El rasgo más distintivo de la política económica de Costa Rica fue (...) la liberalización del comercio y la desregulación de la economía.” (Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno, 1995, p. 2). A continuación, se muestra de manera más gráfica los hitos más significativos de la historia de Costa Rica en la OMC,

Figura 3.1

Costa Rica en la OMC



Fuente: Elaboración propia con datos de COMEX, 2020.

Los objetivos de Costa Rica en la OMC se han mantenido desde un inicio, se vela por “el fortalecimiento de las reglas existentes, la reducción de las distorsiones al comercio a nivel global y la preservación y ampliación de las condiciones de acceso al mercado a nivel global.” (COMEX, 2020). Y, tal y como se menciona en el más reciente informe de gobierno

“Costa Rica ha depositado su confianza y sigue plenamente comprometida con el SMC y la OMC. Para un país pequeño y altamente integrado a la economía mundial a través del comercio, la participación en la OMC es prioritaria, al igual que lo es el velar por su correcto funcionamiento y procurar el respeto de sus normas y principios”. (Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno, 2019, p.6).

Hasta la fecha el país ha optado por mantenerse activo dentro de la OMC, ha procurado su incorporación en temas de interés, así mismo los esfuerzos realizados le han permitido presidir negociaciones sobre temas de comercio agrícola, esto último

bajo el liderazgo de Gloria Abraham Peralta actual embajadora de Costa Rica ante la OMC.

## **B. POLÍTICA COMERCIAL DE COSTA RICA DESDE SU INCORPORACIÓN A LA OMC**

La historia de Costa Rica en el Sistema Multilateral del Comercio se remonta a su adhesión al GATT en 1990, tal fue el impacto que esto tuvo que en 1992 los gobernantes del país decidieron establecer una misión especializada ante dicho organismo; debido a lo anterior, el país se convirtió en miembro fundador de lo que hoy conocemos como la Organización Mundial del Comercio.

Según COMEX,

La participación de Costa Rica en el Sistema Multilateral del Comercio ha sido la columna vertebral de su política comercial (...), así mismo Costa Rica ha mantenido una participación basada en un liderazgo constructivo, que incluye varios esfuerzos hacia la modernización de la OMC y la recuperación de su capacidad para crear consenso (COMEX, 2020).

Lo anterior, sin olvidar sus arduos esfuerzos por influir de manera más significativa en la negociación de temas que le interesan fuertemente, como las subvenciones a la agricultura y la pesca, el comercio electrónico, el medio ambiente, entre otros.

Desde su incorporación en la Organización Mundial del Comercio, el país tuvo que sentar los pilares de lo que iba a ser su futura política comercial, la incorporación en dicha organización implica una responsabilidad que puede afectar tanto su política interna como las relaciones comerciales con otros Estados; en términos de la OMC, cualquier país que tome la decisión de adherirse a la organización es consciente de que esto “conlleva un equilibrio de derechos y obligaciones” así mismo han tenido que “contraer compromisos de abrir sus mercados y respetar las normas” (OMC, 2020).

De 1990 a 1995, siendo estos los primeros años como parte de la OMC la política comercial de Costa Rica se caracterizó por su inclinación hacia la “liberalización del comercio y la desregulación de la economía” " (Gobierno de Costa Rica, 1995, p.2), lo

anterior con el propósito de “lograr la estabilización y ajuste de su economía y una inserción dinámica en la economía internacional” (Gobierno de Costa Rica, 1995, p.2).

El país optó por seguir cuatro rutas diferentes para poder lograr dichos objetivos, las cuales se enfocaron en:

1. la apertura unilateral,
2. la participación en el esquema de integración centroamericana,
3. la negociación de un Tratado de Libre Comercio con México
4. la adopción de los compromisos negociados dentro del marco de la Ronda Uruguay.

De lo anterior, los principales logros obtenidos por el país fueron “la eliminación de los subsidios a la producción y eliminación de la gran mayoría de los impuestos a la exportación” (Gobierno de Costa Rica, 1995, p.3), tal fue el impacto que tuvieron estas y otras acciones que según el informe presentado por la Secretaría “la protección arancelaria nominal media bajó de aproximadamente un 17 por ciento en 1989 al 11,2 por ciento en 1994.” (OMC, 1995)

Para finales de los 90, producto de la apertura e integración comercial, el país vio un “crecimiento de las exportaciones, la diversificación de productos y mercados, el incremento de la inversión extranjera directa y la generación de empleo por parte del sector exportador”. (Gobierno de Costa Rica, 2001, p.5).

De 1995 a 2001 el objetivo principal de la política comercial costarricense era promover, facilitar y consolidar la integración del país con la economía internacional lo anterior se logró gracias a la utilización de diversos instrumentos, pero ante todo fue debido a su ardua labor para “participar en el sistema multilateral del comercio, la profundización de la integración regional, la negociación de acuerdos comerciales y de inversión y la reactivación del proceso de apertura económica” (Gobierno de Costa Rica, 2001, p.6); pues a pesar de ser un país pequeño con una economía bastante menos significativa en comparación con otras, Costa Rica siempre ha procurado inferir de una u otra manera en la negociación de temas que podrían afectar la economía interna del país.

Ha sido tan importante su interés por el papel desempeñado por y en la OMC que:

1. “En 1996 Costa Rica se convirtió en el primer Miembro de la OMC en solicitar el establecimiento de un Panel para exigir el examen de medidas que consideraba violatorias del Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido (ATV)”. (Gobierno de Costa Rica, 2001, p.8);
2. En enero de 1997, “Costa Rica se constituyó en el primer país latinoamericano en asumir compromisos de liberalización de conformidad con el acuerdo sobre productos de tecnología de la información (ITA)”. (Gobierno de Costa Rica, 2001, p.6);

Sin embargo, añadiendo a lo anterior el compromiso por consolidar la líneas arancelarias en la OMC y que por ejemplo ,según datos de la OMC entre 1995 y el 2000 el comercio de bienes y servicios aumentó de aproximadamente el 78 por ciento al 97 por ciento del PIB, la OMC concluyo que “desde 1995 el crecimiento del ingreso disponible per cápita de los costarricenses sólo ha tenido un carácter moderado, lo que en parte refleja la debilidad de los lazos establecidos hasta ahora entre las actividades orientadas hacia el interior del país y hacia la exportación” (OMC, 2001); lo que implicó para Costa Rica un pequeño cambio en el planteamiento de sus intereses en conformidad con su política comercial.

Por consiguiente, de 2001 en adelante, los intereses de Costa Rica se inclinaron a la búsqueda de una,

inserción en la economía internacional a través de una participación activa en negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales, así como mediante políticas de atracción de inversión extranjera directa, especialmente en actividades relacionadas con el sector de los servicios y la alta tecnología. (Gobierno de Costa Rica, 2007, p.1)

Lo anterior dio como resultado el aumento de presencia en el país de sectores dedicados a la industria electrónica y dispositivos médicos, así como los servicios basados en la tecnología de información y el turismo.

Tanto así, que el compromiso del país con el sistema multilateral del comercio se vio reflejado en distintas acciones, una de las que más ha marcado su intervención ha sido su “activa participación en la Ronda Doha y su interés en una conclusión exitosa de estas negociaciones” (Gobierno de Costa Rica, 2007, p.7).

Tal fue el papel desempeñado por Costa Rica durante esos años, que dentro de las conclusiones formuladas por el presidente de la OMC se decía que “Costa Rica se ha descrito como un modelo para las pequeñas economías por su forma de aprovechar la liberalización de los intercambios y el sistema multilateral de comercio para impulsar el crecimiento y el desarrollo” (OMC, 2007).

De 2007 en adelante, siendo la OMC la base donde se fundamentan las reglas y normas bajo las que se rige la política comercial del país, se tomó la decisión de que la “agenda de comercio exterior nacional está organizada alrededor de tres pilares fundamentales: ampliar, consolidar y racionalizar la plataforma de comercio exterior; optimizar su funcionamiento; y, maximizar su aprovechamiento”. (Gobierno de Costa Rica, 2013, p.5).

Por otra parte, en pro de la consecución de estos pilares, el país también optó por “el diseño y ejecución de planes interinstitucionales, dirigidos a la atención de prioridades definidas juntamente con el sector privado” (Gobierno de Costa Rica, 2013, p.5), lo anterior debido a la importancia de estos grupos en la economía del país y de lo fundamentales que son en aspectos como la creación de empleos.

Este periodo es de suma importancia para el país pues se logró “la conclusión del Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos” (Gobierno de Costa Rica, 2013, p.6), en diciembre de 2009, lo cual puso fin a una de las disputas más largas de la historia del GATT y la OMC; dicho acuerdo entro en vigor en marzo de 2011.

De 2013 en adelante el país se ha enfocado en consolidar su inserción en la economía internacional a través de dos elementos fundamentales, según los dos últimos informes de los exámenes de política comercial:

1. La activa participación en negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales, y la aplicación de políticas para atraer inversión extranjera directa en sectores estratégicos.
2. Orientado sus acciones para que los instrumentos de política comercial aseguren el establecimiento de reglas claras, previsibles y transparentes, que regulen el comercio y permitan una mayor integración del país a los mercados internacionales.

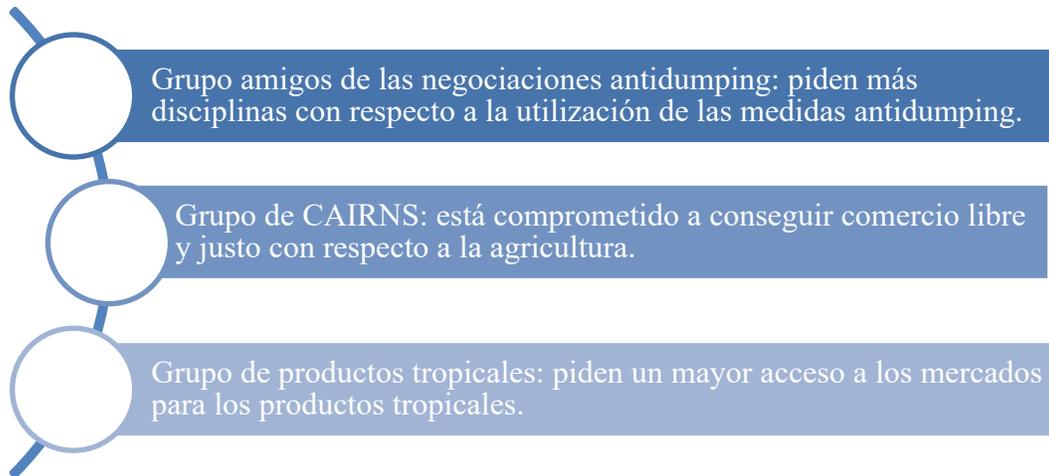
Así mismo se ha mostrado interés en áreas como el comercio electrónico, la facilitación del comercio, invirtiendo, por ejemplo, en la modernización de los puestos fronterizos terrestres; así mismo “el país ha construido una plataforma para el comercio exterior cimentada en las reglas y disciplinas establecidas en la OMC, los instrumentos de la integración económica centroamericana y los diversos tratados de libre comercio (TLC) vigentes. (Gobierno de Costa Rica, 2019, p.5).

Actualmente, según COMEX el país cuenta con negociaciones multilaterales y plurilaterales en curso orientadas a temas como la agricultura, subsidios a la pesca, acuerdo sobre cambio climático, comercio y sostenibilidad, comercio electrónico, TISA, entre otros.

Tal es el esfuerzo que el país hace para lograr los objetivos planteados en dichas negociaciones, que actualmente forma parte de coaliciones como:

*Figura 3.2*

*Coaliciones en las que participa Costa Rica*



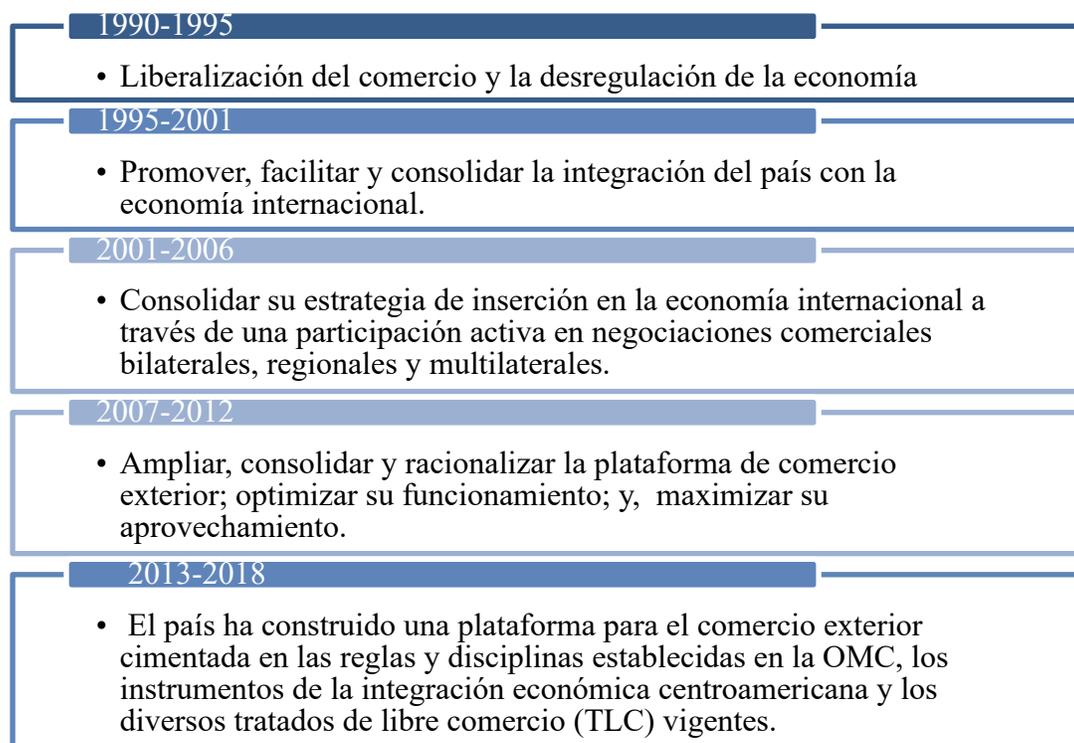
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, 2020.

Lo anterior, enmarca no solo el esfuerzo que hace el país para lograr resultados positivos en negociaciones que competen directamente en su economía, también es reflejo del carácter de líder que ha querido desarrollar a pesar de las diferencias que puede tener con otras economías.

Finalmente, a manera de resumen, se presenta un diagrama que refleja cuales han sido los ejes de acción de Costa Rica en términos generales, desde su incorporación en la OMC / GATT de 1990 al 2018.

*Figura 3.3*

*Ejes de acción de la política comercial de Costa Rica 1990-2018*



Fuente: Elaboración propia con datos de: Informes de los exámenes de Política Comercial, Gobierno de Costa Rica

Se puede concluir que, en términos generales, los intereses de Costa Rica desde su incorporación al GATT/ OMC se han ido modificando de acuerdo con las necesidades que presenta el país, así como las debilidades que han arrojado los exámenes de política comercial realizados por la OMC, añadiendo a esto los cambios en la coyuntura y periodos de gobierno, cuyos enfoques de la política comercial no siempre siguen las líneas de acción dejadas por jerarcas anteriores.

### **C. COALICIONES EN LAS QUE PARTICIPA COSTA RICA EN LA OMC**

En el marco de la Organización Mundial del Comercio, las negociaciones son la base bajo la cual funciona la organización; aun así estas son tan complejas que en algunos casos los Estados pueden demorar años en llegar a un acuerdo, pues, los intereses pueden ser tan distintos y los países estar tan apegados a ciertos objetivos que ceder no es una opción; ante ello los países optaron por la utilización de distintos mecanismos para poder así encaminar de mejor manera y plazos más cortos las negociaciones.

En el caso de Costa Rica, como parte de los mecanismos utilizados para reforzar su peso y participación en las negociaciones comerciales en el marco de la OMC, se pueden encontrar grupos, foros, coaliciones; sin embargo, como parte del proyecto de investigación se hará énfasis en las coaliciones.

Aunque en la práctica las diferencias en la utilización de un mecanismo y otro no es muy clara, se ha limitado a utilizar aquellos que según la OMC fueron conformadas como coaliciones.

A continuación, se detalla un poco más sobre tres coaliciones que actualmente se encuentran activas y de las que el país forma parte, a saber; Grupo amigos de las negociaciones antidumping, el Grupo de CARINS y el Grupo de productos tropicales.

#### ***1. GRUPO AMIGOS DE LAS NEGOCIACIONES ANTIDUMPING***

En febrero de 2003 el Comité de Negociaciones Comerciales creó el Grupo de Negociación sobre las Normas. “En la Declaración de Doha, las normas abarcan tres temas: antidumping (conocido en la OMC como el artículo 6 del GATT), subvenciones y acuerdos comerciales regionales” (OMC, 2003).

En dicha declaración, según la OMC, los participantes

convenimos en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI [esto es, el artículo 6] del GATT de 1994 [esto es, el Acuerdo Antidumping] y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos y sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados.(OMC, 2003).

Sin embargo, “varios Miembros estiman que debe mejorarse el vigente Acuerdo Antidumping para hacer frente a lo que consideran una aplicación abusiva de medidas antidumping,” (OMC, 2003), debido a esto se presentaron desde febrero de 2002 más de 100 comunicaciones por parte de los miembros de la organización.

De ahí, se conformó un grupo informal denominado Grupo *de Amigos de las Negociaciones Antidumping*, conformado por: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Hong Kong, China, Israel, Japón, México, Noruega, República de Corea, Singapur, Suiza, Tailandia, Taipéi Chino y Turquía. Dicho grupo “pide más disciplinas con respecto a la utilización de las medidas antidumping”. (OMC, 2020).

Fue así como después de que se incluyera el tema de las negociaciones antidumping, los países que conformaron este grupo

fueron -y siguen siendo- los principales proponentes de estas negociaciones (...) cuyo (...) objetivo es reducir la tendencia a recurrir cada vez más a las investigaciones antidumping y, sobre todo, limitar la facultad discrecional al que puede ejercer la autoridad investigadora nacional en el contexto de sus investigaciones, y los abusos derivados de esta. (ONU, 2006, p.56).

Esta coalición, se ha caracterizado por su ardua participación en la Ronda de Doha, esto se vio reflejado en el hecho de que para 2005 se habían “presentado cerca de 100 propuestas (unas 30 de ellas de los Amigos de las negociaciones antidumping), y numerosas observaciones y preguntas adicionales” (ONU,2006, p.57).

Más recientemente, en la conferencia del 25 de junio de 2015 del Grupo de negociaciones sobre las reglas el grupo, se presentó una posición en la cual sus países “abogan por la transparencia y las debidas garantías procesales, pero algunos Miembros se muestran reticentes a participar en las negociaciones sobre las normas” (ONU,2015).

Esta coalición se ha mantenido activa desde su creación y su intervención en diversas negociaciones ha sido clave y ha dado como resultado beneficios importantes tanto para sus miembros como para los demás Estados de la OMC. Así mismo, para Costa Rica ha sido clave para sus intervenciones en temas referentes a las negociaciones antidumping.

## ***2.GRUPO DE CAIRNS***

El grupo de CAIRNS conformado por: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam “es una coalición conformada por 19 países exportadores, los cuales representan más del 25% de las exportaciones totales de productos agrícolas a nivel mundial” (Grupo de CAIRNS, 2020). Se estableció en Cairns, Australia en 1986 desde entonces sus miembros han luchado por la liberación del comercio en lo concerniente a productos agrícolas.

Este objetivo ha “unido al grupo a través de barreras culturales, geográficas y de lenguaje” (Grupo de CAIRNS, 2020). Este grupo está comprometido a conseguir comercio libre y justo con respecto a la agricultura.

Este grupo es un excelente ejemplo de éxito de una coalición construida en el área del comercio” (Grupo de CAIRNS, 2020), ya que, “al actuar colectivamente tienen más influencia e impacto en las negociaciones sobre agricultura que la que sus miembros podrían tener de manera individual (Grupo de CAIRNS, 2020).

Algunos de los logros más recientes obtenidos por el Grupo CAIRNS son:

1. En diciembre de 2015, en la décima conferencia Ministerial de la OMC realizada en Nairobi, Kenia se acordó eliminar el uso de subsidios a las exportaciones de bienes de agricultura.
2. En diciembre de 2013, en la trigésimo octava reunión Ministerial del Grupo CAIRNS en Bali, Indonesia formalmente le dio la bienvenida a Vietnam como el nuevo miembro del grupo.

Por otro lado, el Grupo de CAIRNS durante el periodo de 1986-1994 negoció exitosamente la inclusión de nuevas reglas para reformar el comercio global en cuanto agricultura, esto durante la Ronda de Uruguay. Desde entonces y con la creación de la OMC el grupo ha continuado siendo una voz importante en cuanto a reformas a la agricultura.

## ***3.GRUPO DE PRODUCTOS TROPICALES***

Según la OMC, este grupo “es una coalición de países en desarrollo que piden un mayor acceso a los mercados para los productos tropicales” (OMC,2020) está conformado por

Bolivia, Estado Plurinacional de Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú.

Esta coalición pudo sostener los diálogos con los miembros de la UE, así como con Noruega, Australia, Nueva Zelanda y Suiza, quienes “después de aproximadamente 5 años de negociación aceptaron bajar el arancel al menos a 370 productos nacionales” (La República, 2010). Aunque dicha negociación se desarrolló de forma bilateral (entre Costa Rica y los países antes mencionados), posteriormente se aplicaría a todos los miembros de la OMC (Saborío, R, 2020).

La coalición de Grupo de amigos de productos tropicales ha significado para el país gran reconocimiento a nivel internacional. De acuerdo Saborío, R (2020); Costa Rica fue el fundador de dicha coalición y actualmente la lidera. Esta coalición, ha sido ejemplo claro de lo que un país como Costa Rica puede lograr a través de iniciativas que articulen la participación de países con intereses en común; así mismo, refleja lo importante que puede ser para un Estado desarrollar liderazgo y participar activamente en las negociaciones multilaterales en la Organización Mundial del Comercio.

## **D. COSTA RICA: PESO PLUMA ENTRE PESOS PESADOS**

### ***1. EVOLUCIÓN DE COSTA RICA EN LA OMC***

Costa Rica a lo largo de su pertenencia en un principio al GATT y seguido a la OMC, ha sabido hacerse escuchar. Para ello, el formar parte de coaliciones ha sido indispensable. De acuerdo con Saborío, R. (2020), Costa Rica se había convertido en un vocero y líder; pues lideraba procesos de negociación e inclusive tenía un lugar en la Sala Verde, que a pesar de que en este lugar no se tomaran medidas definitivas, se planteaban las premisas de las negociaciones.

Las temáticas de interés de Costa Rica y su trabajo han evolucionado de la mano con las tendencias globales. En un principio, la posición del país dentro de la Organización era un poco drástica con respecto a la inclusión de otros temas, en el primer informe del gobierno del Examen de las Políticas Comerciales de Costa Rica, (1995), se menciona que,

Preocupa a Costa Rica, fundamentalmente, que detrás de estas aparentes loables iniciativas existan fuerzas proteccionistas que pretendan cerrar mercados, ahora

escudadas tras los derechos laborales, la protección del medio ambiente o cualquier otro propósito. (...) Costa Rica es del criterio de que las normas del sistema multilateral de comercio son plenamente compatibles con la consecución de otros objetivos sociales de mayor alcance, pero no por ello considera que su mejor tratamiento deba darse en este foro comercial. (Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno, 1995, p. 6).

De igual manera, la tecnología se ha convertido en una herramienta indispensable para el comercio; por lo que, en el último informe de gobierno del Examen de las Políticas Comerciales de Costa Rica, elaborado en setiembre del 2019, se puede apreciar como este tema junto con otros tópicos que en principio se consideraban ajenos a la organización, vienen a figurar, e inclusive a dar protagonismo a Costa Rica. Pues ha sido pionero y en ocasiones tomado como ejemplo, como es en el caso del comercio electrónico y el medio ambiente.

En el caso del comercio electrónico, este,

“ha demostrado ser un instrumento de gran valor para promover el desarrollo. Y por esta razón, el país unió sus esfuerzos al de otros Miembros de la OMC y creó el Grupo de Amigos del Comercio Electrónico para el Desarrollo” (Mecanismo de examen de las políticas comerciales costa rica Informe del Gobierno, 2019, p, 7).

Así mismo, el prestigio ambiental que tiene Costa Rica ante los demás países, le ha permitido sobresalir y contar con la atención y el apoyo de los demás miembros. De forma que, ahora se reconoce que;

los vínculos entre el comercio y el medio ambiente son cada vez más estrechos y ofrecen cada vez más oportunidades para una relación virtuosa y complementaria. Tanto la Agenda 2030, como el Acuerdo sobre Cambio Climático de París, prepararon el escenario para que el comercio desempeñe un papel más importante al enfrentar los desafíos del cambio climático. Costa Rica cree que existe un enorme potencial para ampliar la colaboración entre la comunidad comercial y la medioambiental, de manera que ambas puedan trabajar de forma conjunta y mutuamente beneficiosa (Mecanismo de examen de las políticas comerciales costa rica Informe del Gobierno, 2019, p, 6).

Por tanto, no solo la transición de temas ha permitido que Costa Rica haya tenido un buen desempeño dentro de la organización, sino que el país ha procurado contar con excelente representación. El país ha priorizado la experiencia de sus funcionarios; bien se puede considerar con el Ex - Embajador Ronald Saborío, quien fue el representante de Costa Rica ante el GATT y la OMC desde 1992 hasta el 2015.

Durante este período, la imagen de Costa Rica se consolidó, a partir de ahí que el papel que ha desempeñado se caracterice por ser un “peso pluma entre pesos pesados” (Saborío, R, 2020), pues a pesar de rodearse de países que lo sobrepasan en capacidades e influencia ha logrado destacar, por su capacidad de negociación, logrando incluso ser parte del exclusivo grupo de la denominada Sala Verde. Así mismo, durante el periodo de su representación, se destaca la participación de Costa Rica en,

las negociaciones de la Ronda Uruguay, la agenda integrada, los temas de Singapur y la Ronda de Doha, así como en las negociaciones plurilaterales ITA, TISA y AEG. También formó parte de negociaciones de acuerdos comerciales regionales. Presidió los órganos ordinarios y de negociación de la OMC (1998-2015) y ha sido presidente de varios paneles y arbitrajes de solución de controversias de la OMC (1999-presente). (OMC, 2020)

Para Fernández, M (2020) y Smeets, M (2020), el que Costa Rica haya formado parte del grupo selecto de la Sala Verde, evidencia la capacidad de negociación del país, y su influencia en la organización. Ya que, a pesar de que en dicho recinto no se toman las decisiones finales (pues no incluye a todos los miembros de la OMC), si genera un preámbulo de los temas van a ser discutidos y negociados entre los países miembros. De acuerdo con Monge, N. (2020), un hecho que favorece la permanencia del personal es la división que existe en el país entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, y el Ministerio de Comercio, pues no existe un cambio de personal cada 4 años junto con el cambio de gobierno; esto ha favorecido en que se mantenga una línea constante de trabajo. De acuerdo con la página oficial de la OMC (2020), Costa Rica ha participado en diferencias de la siguiente manera: Como reclamante cinco casos, como demandado un caso y como tercero 19 casos.

Por otra parte, cabe destacar que Costa Rica ha demostrado ser un país influyente en lo que se refiere a temas medioambientales. De acuerdo con Smeets, M (2020), la reputación de Costa Rica de ser un “país verde”, es uno de los motivos que le ha permitido al país sobresalir en la OMC, debido a que existe gran interés de parte de la mayoría de sus miembros en impulsar practicas más amigables con el ambiente, colocando al país como un referente. No obstante, se debe tener en consideración que las cuestiones a discutir en la OMC suelen ser dinámicas, y no en todas ellas se puede destacar. Es por ello que, recurrir a las coaliciones también significa tener injerencia en diversidad de temas, y un esfuerzo por estar a la vanguardia en las negociaciones.

## **2.COALICIONES Y LOGROS**

Costa Rica se planteó formar parte del GATT y posteriormente de la OMC, aferrándose a la idea de que, según la Teoría de la Interdependencia “hay actores no-estatales que participan activamente en la política mundial, en el que no existe una jerarquía clara entre los diversos tipos de asuntos, y en el que la fuerza no es efectiva como instrumento de la política exterior” (Keohanne & Nye,1977, p.41), lo anterior para fortalecer su política comercial y facilitar la negociación de acuerdos y tratados con otras economías pero más aún con el objetivo principal de sobresalir y poder participar activamente en la economía mundial.

Fue así como inició un arduo trabajo para marcar su papel dentro de la organización y establecer pilares que fortalecieran su imagen ante otros actores, una de las acciones que más le ayudaron a cumplir dicho objetivo fue la participación y creación de coaliciones, a través de las cuales esperaba mostrar su liderazgo.

Uno de los principales logros ha sido la creación del Grupo de Productos Tropicales, una coalición que fue creada y es coordinada actualmente por Costa Rica, este ha sido hasta el momento unos de los grandes hitos a nivel de política comercial alcanzados por el país, pues, se han alcanzado muchos objetivos como parte de las negociaciones agrícolas de la Ronda de Doha ante la OMC.

Tal ha sido la efectividad de dicha coalición que en 2010 el país logro que “Cientos de productos tropicales tendrán reducción arancelaria” (La República,2010) entre ellos se encuentran los denominados productos tropicales y sus derivados, los que “tendrán una baja en los tributos de entre un 100% y un 80% para ingresar al Viejo Continente y otros mercados.” (La República,2010).

Por otra parte, el país es miembro activo de la coalición Amigos de las negociaciones antidumping, la cual tuvo una participación bastante fuerte en la Ronda de Doha, en la cual se presentaron cerca de 100 propuestas “(unas 30 de ellas de los Amigos de las negociaciones antidumping), y numerosas observaciones y preguntas adicionales” (ONU,2006, p.57), este ha sido otro de los logros alcanza dos por el país a través de coaliciones, pues es sabido que de manera individual el peso de sus propuestas no sería el mismo.

Finalmente, tenemos el Grupo de CAIRNS caracterizado principalmente por haber “unido al grupo a través de barreras culturales, geográficas y de lenguaje” (Grupo de CAIRNS, 2020), dicha coalición ha logrado grandes avances sobre todo en temas relacionados a la agricultura, teniendo como principal logro que, en diciembre de 2015, en la 10th conferencia Ministerial de la OMC realizada en Nairobi, Kenia se acordó eliminar el uso de subsidios a las exportaciones de bienes de agricultura.

Lo anterior es claro ejemplo de que la OMC se ha convertido en un organismo fundamental para establecer pilares dentro de la política comercial de los países, pues, como organismo internacional “más allá de proponer una agenda en temas de carácter internacional y llevar el proceso de estos, son un espacio que permite a los Estados más pequeños llevar a cabo estrategias de vinculación y políticas que les brinde resultados más favorables” (Keohane R; Nye J. SF,p.54), es así como aquellos países que logran sacar provecho de las ventajas y condiciones que se presenta al negociar bajo el amparo de la OMC, logran tener un poco más de influencia e incluso han logrado liderar rondas de negociación y formar parte de los grupos más *privilegiados* dentro de la OMC.

En términos generales el país ha jugado sabiamente sus fichas dentro la OMC, el establecimiento de relaciones estratégicas y sobre todo la utilización efectiva de herramientas como las coaliciones han forjado la imagen país, a pesar de que no siempre se han obtenido los objetivos planteados en las rondas de negociación, sí se han obtenido muchos beneficios que, de manera individual, serían muy poco probables.

La predicción hecha por Keohane y Nye en el año 1977, se refleja venturosamente en las coaliciones que no solo Costa Rica ha establecido, sino también otros Estados para lograr distintos beneficios y avances.

En un mundo de múltiples problemas imperfectamente relacionados, en el cual las coaliciones son transnacionales y transgubernamentales, el papel potencial de las instituciones internacionales para la negociación política ha crecido enormemente. Ellas contribuyen, en particular, a establecer la agenda. internacional, actúan como catalizadores para la formación de coaliciones y como escenario para iniciativas políticas y vinculación de los estados débiles. (Keohane y Nye,1977, p. 54)

Estos “problemas imperfectamente relacionados”, están presentes en OMC, a medida que los países y el contexto global evolucionan, los temas a tratar en la Organización parecen ser distantes a los que se discutían al inicio de esta. Inclusive, esto se puede notar en la

evolución que ha tenido Costa Rica en relación con los temas que discute en este espacio, y que materias que en principio consideraba dejar fuera de esta atmósfera han tenido que ser tomados en cuenta.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La participación de Costa Rica en la Organización Mundial del Comercio, sin duda ha traído grandes beneficios para el país. En este espacio Costa Rica ha aprendido paulatinamente a jugar con sus fortalezas y debilidades. Así mismo, ha logrado liderar, e inclusive ser tomado como punto de referencia positiva en diversos temas, como los medioambientales.

Para lograr tener protagonismo en la OMC Costa Rica ha acudido a distintos mecanismos, uno de los más relevantes, las coaliciones; en donde por medio de ellas se ha logrado ultimar negociaciones, buscar el apoyo de otros países en temas de interés e inclusive, alcanzar beneficios para todos los países miembros de la Organización.

A pesar de tener un carácter informal, las coaliciones reflejan la política exterior y doméstica de cada país, por lo que, las relaciones entre países se pueden afianzar por medio de ellas. En este ámbito específico, estas asociaciones representan beneficios más que desventajas. Esto, reflejado en el equilibrio de Nash, quién demostró que la colaboración es más beneficiosa que la competitividad

Lo anterior también se logra observar en la teoría y la práctica mediante la importancia de la claridad en el gobierno, tanto en su funcionamiento interno, como en su ejercer externo. En esencia, el gobierno de cualquier país debería trabajar como una unidad, reflejando los ideales y los pilares sobre los que se trabaja. “La interdependencia afecta la política mundial y el comportamiento de los Estados, pero las acciones gubernamentales también influyen sobre los modelos de interdependencia.” (Keohanne & Nye SF p 18).

Según Saborío, R (2020), el fungir como representante de Costa Rica ante la OMC, no le otorga completa libertad para tomar decisiones. Sino que, los parámetros y los objetivos de las negociaciones se determinan con base en lo establecido por el gobierno de

Costa Rica. Es por ello que, debe existir una constante comunicación entre el gobierno, y sus representaciones externas, pues es de gran relevancia que haya una coherencia entre las políticas externas e internas del país, que proyecten seguridad y credibilidad en el Estado.

Así mismo, de acuerdo con Saborío, R (2020) y Monge, N (2020), Costa Rica sabe trabajar dentro de las coaliciones, y al participar en un organismo multilateral, es importante estar unidos a otros, ningún país puede establecer ninguna posición por sí solo. Es por ello que se deben buscar intereses similares con todos los miembros, ya sea por región, similitud en los productos que se exportan o importan, o inclusive los objetivos de desarrollo.

En concordancia con la investigación y con VanGrasstek, C. (2013) se destacan las siguientes características de las coaliciones:

1. Es través del pacto de las condiciones del acuerdo al que se quiere llegar que se negocian las coaliciones.
2. Cuando los países forman coaliciones “eso condiciona su comportamiento”, porque “tienen menos tendencia a adoptar posturas intransigentes”,
3. Las coaliciones ilustran el cliché de que los países no tienen amigos ni enemigos permanentes, sólo intereses permanentes; a veces, los bloques pueden poner a prueba este aforismo.
4. Existen coaliciones ofensivas (intereses ofensivos) o defensivos (intereses defensivos).

A modo de conclusión, en la OMC, la formación de coaliciones, las negociaciones que suceden dentro de las mismas y los acuerdos que se convienen, se desarrollan en lo que la OMC clasifica como reuniones informales. Esto de cierta forma representa una ventaja para los Estados, pues pueden negociar libremente sin ningún tipo de compromiso más que la voluntad y deseo de querer participar. Sin embargo, al no existir ninguna reglamentación o regulación, puede dificultar la información disponible sobre temas de relevancia.

Así mismo, las coaliciones son una figura indispensable para el funcionamiento de la OMC, y están intrínsecas durante la mayoría de los procesos de toma de decisiones, al finalizar esta investigación, se concluye que no existe concordancia entre lo que propone la teoría y la práctica, es decir, la forma en la que los Estados interpretan y utilizan las coaliciones no ha sido definido. Por tanto, se propone una nueva definición a este concepto, que logre reflejar su aplicación práctica, tal y como se describe en el marco teórico de esta investigación.

Por otra parte, a modo de recomendación, el país debe examinar no solo el motivo de la coalición, sino quienes son sus miembros antes de unirse a una. De igual forma, debe respetar lo acordado dentro de la misma, y acatar las medidas o reglas acordadas. Puesto que, el accionar en las coaliciones, define de gran manera la imagen y la percepción que tienen los demás países del Estado en cuestión.

En el caso de Costa Rica, la recomendación es de carácter administrativo, puesto que la responsabilidad de comunicar sobre el accionar del país, en cuanto a participación, formas de trabajo, entre otros, recae en los funcionarios activos. Actualmente existe una guía que enseñe a los nuevos funcionarios sobre cómo proceder. A sí mismo, no existe recopilación oficial de la información que surge de estas alianzas. Por lo que información valiosa no puede ser consultada fácilmente. Por ello se recomienda al país, implementar un sistema por el cual logre compilar toda información relevante de forma ordenada, para que esta pueda ser estudiada y analizada. Así, se facilitaría la comprensión de la línea del trabajo del país, tanto para académicos, estudiantes, funcionarios y futuros representantes.

Continuando con la idea anterior, en relación con las recomendaciones para el país, se debe tomar ventaja de tener dos Ministerios que tienen relación con la OMC, ya que a pesar de que existen controversias con relación a sus funciones, las cuales deben de ser por supuesto solucionadas. Le ofrecen al país la oportunidad de mantener una delegación permanente robusta, de modo que no se deben de rotar los funcionarios cada cuatro años, sino que se puede hacer un manejo de personal que permita una fluidez en los procesos de negociación. Esto, tomando en consideración que los procesos dentro de la OMC suelen tomar años, y al mantener el personal por un periodo mas extenso, se

estaría evitando la interrupción constante de el avance de sus funcionarios dentro de la organización.

Así mismo, cabe destacar que Costa Rica ha desempeñado un papel de liderazgo, por lo que se motiva al país a continuar buscando posiciones que le permitan destacar. Ser vocero, generador de ideas. Esto lo va a convertir en un jugador importante y de peso. Lo cual le permitirá ser tomado como referencia, facilitando el alcance de los objetivos del país.

Finalmente, es importante destacar que a pesar de haber dado como concluida dicha investigación, y haber contestado las preguntas iniciales, durante el proceso surgen nuevas interrogantes como producto de la exploración en este tema:

1. ¿Qué es más favorable para los Estados que son miembros de una coalición, que estas sean de carácter informal o que posean un marco regulatorio?
2. ¿Las coaliciones fomentan o disminuyen la formación de Acuerdos Regionales comerciales?
3. ¿Existe otro método, además de las coaliciones, que optimice los resultados de las negociaciones dentro de la Organización Mundial del Comercio?

Las coaliciones en su mayoría contribuyen de manera positiva a los países que son miembros de una, así mismo, son un mecanismo indispensable para el funcionamiento de la OMC. No obstante, las preguntas anteriores representan distintas preguntas que surgen al estudiar la OMC y la realidad del Sistema Internacional. De este modo, se concluye la investigación, entendiendo la importancia de este mecanismo de negociación y el aprovechamiento del mismo en Costa Rica.

## BIBLIOGRAFÍA

- Camaño, L;(2014). *La eficacia del multilateralismo en las Relaciones Internacionales*. Instituto Español de Estudios Estratégicos. No.87. Recuperado de:  
[http://www.ieee.es/en/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2014/DIEEE087-2014\\_EficaciaMultilateralismo\\_LuisCaamano.pdf](http://www.ieee.es/en/Galerias/fichero/docs_opinion/2014/DIEEE087-2014_EficaciaMultilateralismo_LuisCaamano.pdf).
- Canta, A; Casabella, R; Conde, A; Cordiano, M; Torres, G; Rosello, J: (2014). Comercio Internacional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios globales. Editorial Dunken Bueno Aires.
- Cepaluni, G; Galdino, M; Oliviera, A (2012) *The Bigger, the Better: Coalitions in the GATT/WTO*. Centro de Estudios Internacionales de Negociación. Universidad de San Pablo.
- Contreras, F; Noli, A; Peralta, G;(2002). Teoría de juegos. Recuperado de:  
<http://www1.frm.utn.edu.ar/ioperativa/TJuegos.pdf>.
- Coloma, G. (SF). *La teoría de los juegos y el funcionamiento de los mercados*. Recuperado de:  
<https://ucema.edu.ar/u/gcoloma/temas-coloma-juegos.pdf>
- Dougherty, James y Robert Pfalzgraff (1981) *Contending theories of international relations*. Harper and Row Publishers, New York.
- Economipedia. (2016). *Países por PIB*. Recuperado de:  
<https://economipedia.com/ranking/paises-por-pib.html>.
- Esquivel, F y Esquivel, J. (2015). Revista de Paz y Conflictos, Volumen 08. issn 1988-7221 *Los nuevos paradigmas de la Teoría de Juegos desde la globalización*. Recuperado de:  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5117127.pdf>.
- Estévez, A. (2011). Revista opinión y debate, volumen 04. *Libre comercio y acción colectiva internacional: un enfoque desde los derechos humanos*. Recuperado de:  
<http://www.corteidh.or.cr/tablas/r26775.pdf>.
- Fernández, J. (2020). Coaliciones en la OMC. Entrevista realizada el 04 de junio, San José, Costa Rica.
- Fernández, R. (2005). *Teoría de juegos: análisis matemático de conflictos*. Recuperado de:  
<https://imarrero.webs.ull.es/sctm05/modulo1lp/5/ffernandez.pdf>.
- García, B. (2017). *¿Qué es un juego de anti-coordinación?* (Teoría de juegos) Recuperado de  
<https://bernardogarciapola.com/que-es-un-juego-de-anti-coordinacion-teoria-de-juegos/#>
- Grupo de Cairns (2020). *The Cairns group*. Recuperado el 02 de junio de 2020 de:  
<https://cairnsgroup.org/pages/default.aspx>.

- Herrera, J. (2008). *La investigación cualitativa*. Recuperado el 28 de setiembre de 2018 de: <https://juanherrera.files.wordpress.com/2008/05/investigacion-cualitativa.pdf>.
- Keohane, R y Nye, J. (1977). *Realismo e interdependencia compleja*. Recuperado de: <http://biblio3.url.edu.gt/Publi/Libros/Poder-e-Interdependencia/02.pdf>.
- La República. (2010). *Cientos de productos tropicales tendrán reducción arancelaria*. Recuperado de: [https://www.larepublica.net/noticia/cientos\\_de\\_productos\\_tropicales\\_tendran\\_reduccion\\_arancelaria](https://www.larepublica.net/noticia/cientos_de_productos_tropicales_tendran_reduccion_arancelaria).
- Lee, D; Smith, N. (2008) *The Political Economy of Small African States in the WTO*. Department of Political Science and International Studies, University of Birmingham, UK
- Lewicki, R. (2001) *Essentials of Negotiations*. Recuperado de: <http://proz-x.com/stephanlangdon/Academic/Neg/Essentials%20of%20Negotiation%20-%20Roy%20J.%20Lewicki,%20Bruce%20Barry.pdf>
- Maskin, E. (2009). Equilibrio de Nash y diseño de Mecanismos. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/376/37621050008.pdf>
- Magaña, A. (1996). *Formación de coaliciones en los juegos cooperativos y juegos con múltiples alternativas*. Universitat Politècnica de Catalunya Recuperado de: <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/6700/TAMN1de1.pdf?sequence=1>.
- Meléndez, L. (2011). *Teoría de juegos y modelos de oligopolio*. Recuperado de: <https://web.ua.es/es/giecryal/documentos/teoria-juegos.pdf>.
- Monge, N. (2020). Coaliciones en la OMC. Entrevista realizada el 27 de marzo, San José, Costa Rica.
- Myerson, R. (1984). *Two-person bargaining problems with incomplete information*. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/1911499>
- Narlikar, Amrita, Martin Daunton y Robert M. Stern (editores) (2012), *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Oxford: Oxford University Press.
- OMC. (1995). *Exámenes de políticas comerciales de Costa Rica*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp007\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp007_s.htm).
- OMC. (2001). *Exámenes de políticas comerciales de Costa Rica*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp162\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp162_s.htm).
- OMC. (2007). *Conclusiones formuladas por el presidente de la OMC*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp282\\_crc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp282_crc_s.htm)
- OMC. (2007). *Exámenes de políticas comerciales de Costa Rica*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp011\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp011_s.htm).

- OMC (1995) *Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno* Recuperado de <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/G392.pdf&Open=True>
- OMC (2020). *Grupos en el marco de las negociaciones*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/negotiating\\_groups\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/negotiating_groups_s.htm).
- OMC (2018). Costa Rica y la OMC. Información por miembro. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/costa\\_rica\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/costa_rica_s.htm).
- OMC (2019). *Mecanismo de examen de las políticas comerciales Costa Rica Informe del Gobierno* Recuperado de <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/TPR/G1.pdf&Open=True>.
- OMC. (2003). *Negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min03\\_s/brief\\_s/brief11\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min03_s/brief_s/brief11_s.htm)
- ONU. (2006). *Módulo de capacitación sobre el acuerdo antidumping de la OMC*. Recuperado de: [https://unctad.org/es/Docs/ditctncd20046\\_sp.pdf](https://unctad.org/es/Docs/ditctncd20046_sp.pdf).
- ONU. (2015). *Noticias 2015. Negociaciones sobre las normas*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news15\\_s/rule\\_25jun15\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/rule_25jun15_s.htm).
- Ovejero, L. (2008). *La teoría de juegos. ¿Una teoría Social?*
- Panke, D. (2012). *Small states in multilateral negotiations. What have we learned?* Cambridge Review of International Affairs, Volume 25, Number 3.
- Parra de Párraga, Eleonora. (2004). Revista de Ciencias Sociales (RCS) Vol. X, No. 1, enero. ISSN 1315-9518. *La teoría de juegos en la negociación: ¿jugando a negociar o negociar jugando?* Recuperado de: [www.redalyc.org/pdf/280/28010113.pdf](http://www.redalyc.org/pdf/280/28010113.pdf).
- Riascos, A. (2017). *Negociación y Cooperación en Juegos con Dos Agentes*. Recuperado de: <http://www.alvaroriascos.com/teoriajuegos/Presentacion%20Negociacion%20Cooperacion.pdf>
- Saborío, R. (2020). Coaliciones en la OMC. Entrevista realizada el 2 de junio, San José, Costa Rica.
- Smeets, M. (2020). Coaliciones en la OMC. Entrevista realizada el 04 de junio, San José, Costa Rica.
- The Cairns Group. (sf). *Background on the Cairns Group and the WTO Doha Round*. Recuperado de: [https://cairnsgroup.org/Pages/wto\\_negotiations.aspx](https://cairnsgroup.org/Pages/wto_negotiations.aspx).
- Torres, R. (2015). *Equilibrio de Nash*. Recuperado de: <http://ciep.itam.mx/~rtorres/ecofin/nash.pdf>

- Universidad Nacional de Rosario. Argentina. Recuperado de:  
<http://www.scielo.org.ar/pdf/tede/n29/n29a04.pdf>.
- Uribe, C. (2020). Coaliciones en la OMC. Entrevista realizada el 19 de julio, San José, Costa Rica.
- Uzquiza, L. (2008). *Coaliciones en la Organización Mundial del Comercio El caso del G20 de Cancún a Hong Kong*. Recuperado de:  
<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/10469/1223/TFLACSO-2009LU.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Valverde, J; Monge, D. (2016) *La participación de Costa Rica en el marco del sistema multilateral del comercio*. Revista 89.1 Escuela de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Costa Rica.
- Villasus, J. (2000) *Reformas estructurales y política económica en Costa Rica* Recuperado de:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7608/1/S2000578\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7608/1/S2000578_es.pdf).
- VanGrasstek, C; (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/historywto\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_s.pdf).
- Wendt, A. (1992). Anarchy is what States make of it. *International Organization*, 46, núm. 2,
- Zelicovich, J (2015) *¿Pueden los países en desarrollo ejercer influencia en las negociaciones multilaterales? Consideraciones en torno al caso argentino en la Ronda Doha (2001-2011)*. Recuperado de:  
<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/ri/article/download/11688/15384?inline=1>.

## ANEXOS

### *Anexo 1*

*Tabla 1. Coaliciones en la OMC*

<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>	<b>Temática</b>	<b>Miembros</b>
<u>Grupo de Cairns</u>	Coalición de países exportadores de productos agropecuarios que ejercer presión para que se liberalice el comercio de dichos productos	Agricultura	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Argentina,</li> <li>2. Australia,</li> <li>3. Brasil,</li> <li>4. Canadá,</li> <li>5. Chile,</li> <li>6. Colombia,</li> <li>7. Costa Rica,</li> <li>8. Filipinas,</li> <li>9. Guatemala,</li> <li>10. Indonesia,</li> <li>11. Malasia,</li> <li>12. Nueva</li> <li>13. Zelandia,</li> <li>14. Pakistán,</li> <li>15. Paraguay,</li> <li>16. Perú,</li> <li>17. Sudáfrica,</li> <li>18. Tailandia,</li> <li>19. Uruguay,</li> <li>20. Vietnam</li> </ol>
<u>Grupo de Productos Tropicales</u>	Coalición de países en desarrollo que piden un mayor acceso a los	Agricultura	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bolivia,</li> </ol>

	mercados para los productos tropicales		2. Estado Plurinacional de Colombia, 3. Costa Rica, 4. Ecuador, 5. Guatemala, 6. Nicaragua, 7. Panamá, 8. Perú
--	--	--	--

*Anexo 2*

*Tabla 2. Entrevistas*

Nombre	Institución	Cargo	Fecha
Ronald Saborío	OMC	Ex Embajador de Costa Rica ante la OMC	02/06/2020
Juan Manuel Fernández	OMC	Consejero del Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC	04/06/2020
Maarten Smeets	OMC	Jefe de sección Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC	04/06/2020
Claudia Uribe	OMC	Jefe de la Oficina para América Latina y el Caribe en el Centro de Comercio Internacional Ex-Embajadora Plenipotenciaria de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio en Ginebra	19/07/2020
Nadia Monge	IICA	Dirección de Cooperación Técnica del IICA en los temas de comercio internacional y política comercial	27/03/2020

*Anexo 3*

*Guía de preguntas para la entrevista*

1. ¿Qué entiende como coalición?
2. ¿Cómo funcionan las coaliciones dentro de la Organización Mundial del Comercio?

3. ¿Cuáles son las principales características de las coaliciones en las que participa Costa Rica dentro de las negociaciones comerciales multilaterales en la Organización Mundial del Comercio?
4. A nivel de eficiencia, es decir, resultados. ¿Cuál ha sido la coalición más significativa para Costa Rica?
5. ¿Cuál ha sido el papel de Costa Rica en las coaliciones?
6. ¿Cuáles son las consecuencias de participar en la Organización Mundial del Comercio por medio de Coaliciones?