

Entrevista a la embajadora Elayne Whyte Gómez

Dennis P. Petri

Entrevista realizada por Dennis P. Petri el lunes 12 de julio de 2021 (transcripción por Diego Escalante). En esta entrevista se abordan temas tales como lucha contra la proliferación y el desarme nucleares, el activismo femenino en la política, la situación ambiental a nivel global, los derechos humanos y el papel de países como Costa Rica en la agenda política global. La intención con esta entrevista es crear un panorama amplio de la realidad global que se está viviendo y cómo el accionar de los diferentes actores genera cambios constantes, pero que en algunos casos contienen una complejidad mayor que cuando el mundo tenía una configuración bipolar.

¿Qué tal ese período de trabajo que viene desarrollando en el último lustro con muchísima intensidad?

En realidad, vengo saliendo de una década muy intensa. Fui directora ejecutiva de Mesoamérica en El Salvador. Me tocaba trabajar con diez países y una cartera de decenas de proyectos, y de allí me fui directamente a Ginebra por casi seis años también muy intensos. El servicio público es muy intenso: uno es un operador político, pero también se estudia y se aprende mucho. Por ello es muy valioso tener la posibilidad de hacer una pausa para mirar el camino recorrido y los aprendizajes, le permite a uno cerrar la experiencia de aprendizaje con la posibilidad de hacer inventario del aprendizaje y moverse hacia una nueva etapa con todo lo que aprendió ya sistematizado.

En este tema de la negociación de la prohibición jurídica de las armas nucleares, mi interés es profundizar todavía más en el tema de negociaciones internacionales en esta nueva época de relaciones internacionales. Una época distinta. Y que todavía la literatura y el conocimiento académico están muy centrados en la discusión y en las enseñanzas de las negociaciones, siempre desde la perspectiva del Estado-nación y del interés nacional. Y estamos en una época que re-

quiere incorporar elementos un poco más acordes con lo que estamos viviendo ahora, sobre todo con la agenda global, que son desafíos globales cuyo abordaje debe superar la visión estrecha del interés nacional pues se trata de intereses colectivos de la humanidad.

Me gustaría conocer su perspectiva sobre cuatro puntos: nuevos actores, nuevos temas, nuevos métodos y nuevas plataformas de las negociaciones internacionales, empezando por los actores.

Los actores de la sociedad civil juegan un papel muy relevante en generar tracción política en los procesos, también para hacer las negociaciones más transparentes, inclusivas, con diversidad de visiones y para el *accountability*. Además de su influencia abordando directamente los procesos políticos, los actores de la sociedad civil tienen una visión sobre la sustancia de las negociaciones, no solo sobre la aspiración política, sino que ellos hacen aportes puntuales sobre el contenido de las negociaciones.

Pero además de esa contribución y participación en la parte sustantiva, estos nuevos actores generan lo que se llama un *gravitas*: una tracción política que le pone una presión adicional y de legitimidad a los gobiernos para, si lo llevamos a este famoso concepto de Harvard, de las alternativas a un acuerdo negociado (BATNA). El costo político del no acuerdo sería demasiado grande para los Estados y ese es un tema que se puede profundizar sobre la acción de la sociedad civil en determinar los costos políticos de las alternativas y opciones en un proceso de negociación, por el impacto que tiene la sociedad civil en la comunicación política.

Habiendo dicho eso, en estos momentos nos hace falta una o varias personas, un ícono de comunicación que ayude en el posicionamiento del desafío nuclear como lo que es, un desafío existencial de la humanidad, como lo es el cambio climático. En este último, sí ha calado en las nuevas generaciones, pero el tema de desarme no tiene ese posicionamiento en el público como sí lo tuvo en décadas pasadas.

Me da la impresión de que nosotros los seres humanos tenemos la capacidad de conectarnos y comunicarnos a través de conceptos abstractos, pero a pesar de eso, parece que la acción no inicia sino hasta —por lo menos, es la experiencia en cambio climático—, que esos estudios científicos y esas discusiones se convierten en una realidad cotidiana para la persona. Eso es lo que ha hecho el cambio en la nueva generación en materia de acción climática, pero en el tema de armas nu-

cleares ha habido una falsa sensación de que después de la Guerra Fría, y la reducción que hubo de los arsenales de la entonces Unión Soviética y Estados Unidos, ese ya no era un problema tan existencial como fue durante la Guerra Fría. Es una falsa sensación y desconocemos por qué la opinión pública ha bajado la preocupación sobre el tema.

Pienso que tenemos también un desafío: una excesiva confianza en la racionalidad de los líderes y lo que no sabemos es que el sistema de disuasión nuclear es uno que no solo se activaría por una decisión racional de un líder o una líder, sino por errores generados en los sistemas de comando y control, ya sea por ciber-operaciones, intervenciones en mecanismos de inteligencia artificial, entre otros. Hoy en día tenemos más riesgo del que teníamos en la Guerra Fría de que se detone un arma nuclear ya sea por decisión, mal cálculo o error. Y claro, las armas nucleares existentes palidecen en comparación con las que fueron detonadas sobre Hiroshima y Nagasaki.

Definitivamente el proceso de la prohibición jurídica de las armas nucleares es uno que, desde mi punto de vista, consolida la tendencia de que estamos frente a un nuevo enfoque en las negociaciones, por lo menos, multilaterales. Los procesos son más participativos, inclusivos y hay más diversidad en las negociaciones. Tanto la sociedad civil, como lo que se llama las comunidades epistemológicas, tienen una mayor influencia en el proceso de negociación.

Evidentemente en las negociaciones el punto y la coma final siempre las negocian los Estados. Y al final, por más que estos otros actores hayan tenido un rol muy central en aportarle tracción política al proceso, la negociación entre Estados siempre se da en un espacio de discreción y discrecionalidad donde los delegados no están siendo observadas y pueden hacer *trade-offs*.

Me parece que esta negociación reafirma esta tendencia. Veo difícil que se adelante o que se vuelva a las negociaciones multilaterales en las que el papel del Estado es exclusivamente preponderante. En estas negociaciones hay más balances en todo el proceso de tracción política. Es evidente que en la dimensión procedimental nos guiamos siempre por las reglas tradicionales del derecho internacional, del derecho de los tratados y de básicamente todas las premisas de la negociación internacional entre Estados.

Pero detrás de los Estados, a la par de ellos, está toda esta dinámica muy fuerte de actores no estatales que no solo están promoviendo el objetivo estratégico (en este caso tener una prohibición de armas nu-

cleares) sino también opinan sobre los temas de sustancia y muchas veces incluso los representantes no estatales son más conocedores que el representante gubernamental que tiene que cubrir ochenta temas. Esa interacción de conocimiento y agencia política, que le da un mayor espacio a la sociedad civil y a las comunidades epistemológicas, es un caso central de este proceso que yo viví. Desde mi punto de vista, es un rasgo fundamental de las negociaciones multilaterales del siglo XXI.

Nosotros en la conferencia nos aseguramos de que había un rol más formal para la sociedad civil: la conferencia adoptó una regla en el mismo mecanismo de negociación y al final de cada tema que se discutía se abría un espacio para la sociedad civil. Esto puede ser así en muchos otros espacios, pero no necesariamente acordado de esa manera con la conferencia y de una manera formal, ya que se incorporó en las reglas de funcionamiento y se formalizó.

En cuanto al tema de las plataformas, esto da para una reflexión más profunda porque las plataformas de la negociación siguen siendo intergubernamentales. Donde vemos que si hay una mayor diversidad en el uso de plataformas es en echar mano de espacios que permitan una interacción más libre entre la posición política y la ciencia. Hay una mayor cercanía y cierto paralelismo en los dos temas más contemporáneos que tienen que ver con los retos existenciales de la humanidad: el cambio climático y las armas nucleares.

Al haber una mejor interacción entre ciencia y *policy*, hay necesidad de diseñar las apropiadas plataformas para canalizar la ciencia y el conocimiento científico, y hacerlos fluir e interactuar ese conocimiento con la parte de discusión de *policy* o en la negociación *per se*.

¿Qué opina de los nuevos escenarios que se utilizan para abordar algunos de estos temas a nivel internacional ¿qué tan implementados están en algunos temas?

En el caso de cambio climático existe por lo menos de una manera formal: el panel intergubernamental de expertos que tiene su propia dinámica, pero podemos decir que ciertamente va de la mano completamente con las negociaciones. Cada año estamos esperando qué es lo que dice el panel para, de alguna manera u otra, informar este proceso político en las negociaciones. Esa es una forma en que la comunidad internacional ha diseñado plataformas para incorporar la ciencia, el conocimiento y la evidencia, con las negociaciones políticas.

Con respecto a las armas nucleares, esas plataformas estuvieron acordadas. Todo el proceso político para llegar a tener un tratado de prohibición tardó diez años y hubo dos años, entre el 2013 y 2014, en que se desarrollaron unas plataformas *ad hoc* para la discusión. Se realizaron conferencias diplomáticas que analizaron el impacto humanitario de las armas nucleares. Estas ciertamente tenían un formato inédito porque eran conferencias libres y *ad hoc* que combinaban el formato de conferencia diplomática con el simposio académico y científico. a través de ese medio se logró tener una discusión moderna y científica que permitió valorar cuál sería hoy día el impacto de la detonación de un arma nuclear, un tema que no se discutía en los espacios formales.

Estas plataformas fueron creando la teoría del cambio que se desarrolló en un movimiento político que terminó en las negociaciones de un tratado de prohibición, como un paso lógico después de analizar la historia de la diplomacia nuclear y los pasos que no se habían dado nunca, pues el llamado a prohibir jurídicamente las armas nucleares como lo están las otras armas de destrucción masiva. Uno de los temas que yo considero que ha sido fundamental en esta conferencia y en otros tratados que se han negociado en otros años recientes, es que en este caso se optó por usar el ámbito formal de las Naciones Unidas, contrario al caso de las minas antipersonales y de municiones en racimo, cuyas negociaciones se realizaron en conferencias *ad hoc* fuera del ámbito de las Naciones Unidas.

En este caso, más bien se llevó toda la teoría del cambio al ámbito de las Naciones Unidas para lograr un mandato en la Asamblea General de la ONU para la negociación. Un tema muy importante de esta negociación es que a pesar de que no se contó con la voluntad política de los países más poderosos, siempre se desarrollaron con el auspicio y bajo el marco de las Naciones Unidas con sus auspicios, con todo el halo de legitimidad institucional de la organización.

En el caso de las minas antipersonales y municiones en racimo, tampoco se contó con la voluntad política de los países más poderosos y entonces lo que hicieron fue llevar la afuera de las Naciones Unidas, luego, una vez aprobadas, hay resoluciones de la Asamblea General que las recogen y ahora son convenciones que se consideran una parte de la arquitectura.

El ATT (Tratado sobre el Comercio de Armas) se desarrolló con mandatos de Naciones Unidas, pero en algún momento igual hubo que recurrir al marco institucional de la Asamblea General para poder darle

un mecanismo de toma de decisión que permitiera avanzar, y no estar sometidos al veto político de las negociaciones de los países más poderosos. Podríamos hablar de dos generaciones: los primeros dos que son los que mencioné (minas antipersonales y municiones en racimo), y estos otros dos: el ATT y el de armas nucleares.

Tanto municiones en racimo como minas antipersonales tuvieron un impacto realmente positivo. En el proceso de prohibición de las armas nucleares se contó con extraordinarios operadores políticos con un manejo muy sofisticado de construir estrategia dentro del marco institucional de la ONU. Pero claro, fue posible movilizar al aparato institucional porque se contaba con una coalición de países que era una contundente mayoría.

También es claro que este proceso de armas nucleares se benefició del conocimiento y la experiencia acumulada en las negociaciones anteriores de desarme humanitario (minas antipersonales y municiones en racimo). Este grupo de líderes operadores diplomáticos que tuvieron que definir la estrategia en el marco de todo este proceso institucional conjuntaban ese conocimiento sólido de los procesos institucionales y de las experiencias *ad hoc* previas.

No habría sido positivo desde el punto de vista político sacar esto del ámbito de las Naciones Unidas. Hay mandatos institucionales claros para que la Organización como tal se aboque al tema del desarme nuclear. Recordemos que la primera resolución de la primera Asamblea General de las Naciones Unidas en 1946 fue sobre el tema de desarme nuclear. A partir de ahí hay muchas expresiones institucionales de esta larga lucha.

Al final, el club nuclear de los países de la sombrilla nuclear, la OTAN, y los países no nucleares de las alianzas militares nucleares, así como los poseedores de armas nucleares, al final, al estar en contra del proceso decidieron no asistir y dejar la silla vacía en las negociaciones.

Las plataformas siguen siendo las formales de las relaciones internacionales interestatales. Sin embargo, con el advenimiento de la sociedad civil, del espacio y la opinión pública global, los gobiernos tienen una presión mayor por responder a las preocupaciones sobre la legitimidad de sus actos.

Hay una necesidad de que los gobiernos, aunque están negociando sobre la base del interés nacional, deban dejar o abrir un espacio para enviar una señal de que se está en la dirección correcta y respondiendo a las demandas de la ciudadanía global y globalizada y de la opinión

pública de alcance global. Esto precisamente por el advenimiento de la conectividad con las redes sociales donde se van circulando con mucha más facilidad estas aspiraciones de justicia, equidad, legitimidad y de atender las necesidades de la humanidad.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas del uso de la estrategia name and shame en las violaciones de derechos humanos en las negociaciones internacionales?

Hay mucha crítica frente a esta estrategia de “humillar” públicamente exponiendo a los países que incumplen o violan las normas. No obstante, a ningún país le conviene y no le gusta a nadie estar sentado en el banquillo del acusado. Y por ello hay un impacto, no necesariamente con la rapidez que deseamos, pero muy a menudo hay un impacto. Si tomamos el ejemplo de las revelaciones sobre violaciones de derechos laborales en Qatar en la construcción de la infraestructura para el mundial de fútbol, hubo un proceso de denuncia ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se llegaron a activar los diversos mecanismos de resolución de conflictos que tiene la OIT. Desde mi perspectiva, que los países reaccionan frente a la presión internacional y con cierta frecuencia, no siempre, hacen concesiones. Tal vez no las que quisiéramos, pero muchas veces hay ajustes en la conducta del Estado.

Otro ejemplo puntual, en Naciones Unidas se llevó a Nicaragua al Consejo de Derechos Humanos y se adoptó una resolución que contempló un llamado puntual a la liberación de los presos políticos después de la crisis de 2018. En ese momento eran 500 o 600 personas. En la siguiente oportunidad en la que iba a haber un escrutinio, el régimen puso en libertad a 490 presos, más o menos. Hay cierto goteo. Las cosas parecen pequeñas, pero sí casos de hay algunas concesiones.

El *name and shame* es un tema que para muchos es una suficiente calamidad estar en una plataforma que tengan que estar respondiendo y rindiendo cuentas porque tienen que dar explicaciones, aunque tengan que negar los hechos y liberar información para ver cómo se va a responder y de una manera u otra, se les pone presión.

El *name and shame* es una parte fundamental de esta exposición frente al no cumplimiento de las obligaciones. Esa exposición como tal tiene una consecuencia política. Como no tenemos en la comunidad internacional la posibilidad de recurrir al castigo, el *exposure to non-compliance* es parte de la disuasión que usa la comunidad internacional.

No necesariamente el único factor que desencadena el cambio porque sabemos que el cambio también es un proceso resultado de la propia interacción de los factores en la sociedad.

Si tomamos el caso de los países de América Latina que estuvieron bajo la lupa de las Naciones Unidas durante el tiempo de las dictaduras militares, la presión internacional jugaba un papel. En el caso de Chile, Argentina, Guatemala, El Salvador, todos los países que se meten bajo la órbita del escrutinio de la comunidad internacional. Yo pienso que ese escrutinio juega un papel en algún momento.

¿Cuál ha sido su experiencia con las diferentes culturas y sus visiones de cómo desarrollar una negociación internacional?

Es muy interesante. Como costarricenses, hacemos parte de la matriz cultural de Occidente. Uno empieza a mirar a donde están esas líneas de comodidad para uno. Cuando le toca negociar con culturas no occidentales, en algunos casos es sencillo, en otros es más duro cuando son culturas que tienen un papel totalmente distinto para las mujeres.

Esa parte es muy dura porque corresponde la comunicación con delegados de culturas en las que, por ejemplo, no se le da la mano a la mujer al saludar, ahí hay de partida un cierto choque que tiene un impacto emocional. Me interesa mucho ese tema del *approach* de cada cultura y eso sí lo he visto: el tema de la racionalidad versus la pasión. Se habla de las tres grandes corrientes culturales en las negociaciones internacionales que dividen a las culturas entre *face, value and honor*. Las culturas asiáticas tienden a tener un énfasis en “salvar cara”, en occidente sobre todo en los países industrializados hay mayor énfasis en la argumentación racional, tienden al argumento, son elocuentes y racionales. Hay una estructura muy cartesiana en la forma en que trabajan. Y está la tradición del *honor*, que es sobre todo en las culturas del Medio Oriente y América Latina, donde incluso se recurre más a la exaltación. Esa parte es muy notoria.

En todo proceso colectivo hay siempre un núcleo de liderazgo y eso se ve en una sala o en una conferencia donde siempre hay un porcentaje pequeño de actores que ejercen mayor liderazgo porque se involucran de una manera más intensa en la discusión sustantiva. No sé si es el caso en todas las negociaciones. Un pequeño núcleo que por su participación en la discusión, tiene una influencia mayor y lidera la discusión sustantiva.

Esta dinámica juega distintos papeles de acuerdo con el momento de la negociación en el que se esté. Siempre hay que empezar con una

discusión, lo que llamamos un *general exchange of views*. En este uno va tomando las posiciones de país, las va agrupando, va viendo cuales son los temas contenciosos, donde hay convergencia, diferencias y desacuerdos. Ahí se van identificando las zonas de potenciales acuerdos.

En ocasiones, pueden entrar a jugar otros factores que determinan esa tendencia general que se mira, por ejemplo, la existencia de burocracias o de maquinarias de negociación más especializadas, cosa que evidentemente los países industrializados tienen mayor fortaleza. Los Estados pequeños los delegados a veces son todólogos y no tienen la posibilidad de especializarse tanto en los temas concretos. A la vez, estos países juegan un papel muy interesante porque tienen posibilidad de centrarse en la visión general y no quedarse en enredadas discusiones de especialistas y técnicos que muchas veces dificultan el avance.

¿Cuáles obstáculos enfrentan las mujeres en el mundo de las negociaciones internacionales y qué acciones se pueden implementar para generar un cambio sobre estas desigualdades?

Ese es un tema central. Allí hay puntos sobre los cuales reflexionar. Aún no hay suficiente representación, muy a menudo el liderazgo enfrenta desafíos especiales y también hay diversas expectativas sobre el estilo de las mujeres en las negociaciones. El que haya mujeres negociando en posiciones decisivas, ya sea en la estructura de negociación o como integrantes de delegación, todavía es la excepción más que la regla. Eso es factual. Todavía hay mucho más trabajo que hacer para lograr que haya una mayor equidad en la participación de las mujeres en las negociaciones internacionales y en el aporte que puedan dar estando en posiciones de liderazgo en las que tienen más poder de decisión.

Entremos a analizar las percepciones y los roles de género. Hay enfoques tradicionales que esperan que las mujeres, ya sea por genética o por socialización, tengamos más tendencia a estilos más cooperativos y menos competitivos, mientras que el hombre se conoce por tener más habilidades para los ambientes más competitivos, las mujeres lo hacen mejor en ambientes colaborativos y para negociar para una colectividad más que para sí mismas. Es necesario, primero que todo no encasillar, las mujeres también pueden desempeñarse en esos papeles de negociaciones competitivas y los hombres en espacios colaborativos. Hay que trabajar con las diferencias de género de una manera que aporte más al resultado final. Pero lo cierto es que, a pesar de la existencia de

patrones de comportamiento derivados de profundos roles de género socialmente arraigados, tanto hombres como mujeres son capaces de desempeñar diferentes roles y estilos de negociación de acuerdo con la fase, el tipo y los detalles de cada proceso de negociación, especialmente cuando se someten a capacitación. Otros factores como la educación formal, la capacitación y la experiencia desempeñan un papel fundamental y disminuyen la presencia de diferencias de comunicación basadas en el género, patrones de habla y estilos de negociación y rendimiento.

Después está el tema de liderazgo y autoridad de las mujeres desempeñándose en puestos de autoridad. Con las mujeres sin duda hay un mayor desafío. A menudo la mujer tiene que ganarla, no viene automática o inherentemente asignada con el cargo y frecuentemente se le pone a prueba. También la valoración del desempeño es sesgada cuando se trata de las mujeres. A la mujer se le juzga y mide con parámetros distintos y casi siempre más rigurosos. Hay una visión siempre más crítica con respecto al desempeño de la mujer en posiciones de liderazgo.

Hay que tratar de incorporar esas diferencias que existen y convertirlas en un factor cualitativo que apoya el proceso de negociación. Y sí, efectivamente, esta realidad implica una necesidad de trabajar bastante con mujeres líderes para fortalecer todavía más todo este instrumental de habilidades y los manejos de negociación para que haya muy buena participación, pero también la posibilidad de manejar situaciones de dificultad en las negociaciones.

Hay que trabajar sobre la conformación de las delegaciones. Si necesitamos que haya más mujeres que trabajen o se involucren en las negociaciones de desarme, seguridad, negociaciones de paz, hay que trabajar con los estamentos de seguridad, hay que allegar más convencidos de la temática trabajando e involucrando al liderazgo que toma las decisiones en esos sectores. Y ciertamente que hay que tener instrumentos, conscientes y racionales, para potenciar la participación de las mujeres en los procesos de negociación.

Para las personas de mi generación no había tanto instrumental a nuestra disposición como hay hoy en día. Hoy en día las mujeres de nuevas generaciones que están tratando de hacer cambios y de involucrarse más en áreas tradicionalmente masculinas, tienen más acceso a recursos de conocimiento y experiencia. Hay que fortalecer los programas de formación para generar más autoconciencia en las mujeres líderes sobre cuáles son las dimensiones de género que existen, y tener más acceso a

diferentes instrumentos de fortalecimiento y empoderamiento del desempeño de procesos de negociaciones.

Se exige a las mujeres que rompan más estereotipos de socialización y exijan mejores representaciones en las mesas de negociación, especialmente en áreas tradicionalmente “masculinas”. Para ello, la transferencia intergeneracional de conocimientos sería muy valiosa para las nuevas generaciones.

Desde el punto de vista cualitativo, vamos progresando en el sentido que tenemos las lecciones aprendidas y sabemos más en que tenemos que focalizar hacia adelante. Ya la siguiente generación va a tener más conocimientos sobre cuáles son los desafíos principales.

¿Qué le parece las dinámicas de coaliciones, principalmente de Estados pequeños para superar la asimetría de las negociaciones?

Es una estrategia general de formar coaliciones, evidentemente para ganar mejores términos de negociación, pero desde mi punto de vista, y al menos con el caso de Costa Rica, no necesariamente siempre nos alineamos con actores pequeños, sino que esta línea de política se desarrolla más bien como un enfoque formación de alianzas ad hoc. En algunos momentos podemos hacer parte de países pequeños, y en otros momentos nos inclinamos más por ser parte de coaliciones basadas más sobre la identidad o sobre temas sustantivos.

En el caso de Costa Rica creo que es una estrategia positiva de no casarse siempre con los mismos, sino tener una diversidad porque cada negociación es distinta. Tener esta diversidad de alguna manera también es un poco sorpresiva: no nos leen siempre desde la misma manera. En algunos temas vamos a estar con algunos Estados, en otros temas con otros. Esto genera ciertamente una riqueza.

Por ejemplo, todo lo que tiene que ver con derechos humanos y ambiente posiblemente estamos muy cerca con los países europeos, pero en temas nucleares no tan cerca. O con Estados Unidos podemos tener más cercanía en algunos temas que en otros, y con países pequeños podemos tener algunos temas que nos unen, pero quizás no necesariamente estamos de acuerdo con el enfoque sustantivo que estos países tienen con respecto a derechos humanos o temas de democracia en términos generales.

Veo pocas coaliciones de Estados pequeños versus Estados grandes. Por ejemplo, hay un *Forum of Small States (FOS)*, pero ese FOS no hace

negociaciones. Los 70 países miembros no hacen negociaciones. Yo no veo, desde mi propia experiencia, esa estrategia de países pequeños versus países grandes como central a la formación de alianzas. Lo que más se trata es buscar diversidad para tener mayor *leverage*: unos grandes, otros más medianos, pero siempre sobre la base de las opciones temáticas. A menudo hay posicionamientos más fuertes como los que resultan de las diferencias Norte-Sur.

Es cierto que con el Tratado Nuclear eran las potencias nucleares las que no apoyaron el tratado, se puede ver desde el punto de vista de la política de poder, pero no creo que sea solamente sobre el tamaño del Estado. Usted junta a Brasil, México, Sudáfrica. Es cierto que este proceso fue dirigido por países no nucleares, potencias medianas y países pequeños, efectivamente. Si, evidentemente no eran los países más poderosos desde el punto de vista militar, pero si usted junta a todos los países e incorpora otras variables, los países del club no-nuclear hacen un porcentaje mayor de la población mundial que los otros países.

Es efectivamente un movimiento alternativo que surge de una movilización de la agencia de los países no-nucleares. Desde el punto de vista de los países nucleares se quiere decir que estos son el grupo de los chiquitos, pero Indonesia no es un país pequeño, Brasil no es un país pequeño, México no es un país pequeño. Si usted lo quiere ver desde el punto de vista de economía política, es evidente que el club nuclear está en el norte global, y que la mayor parte de países no nucleares están en el sur global, eso es ciertísimo.

¿Existe un mito fundador de Costa Rica como el Estado desmilitarizado, pacífico y ambientalmente responsable? ¿Exporta el país activamente esta imagen en su política exterior?

Mi visión es que sí, efectivamente es un modelo que Costa Rica exporta activamente, pero que también está fundado en ciertos parámetros de evidencia. Por ejemplo, si estamos hablando de promover el concepto de seguridad humana, es cierto que nosotros tenemos una serie de indicadores en los que a nivel internacional *rankeamos* en una posición superior a lo que las capacidades materiales del Estado indicarían. Eso activa de alguna manera el *soft-power* de Costa Rica y la capacidad de agencia y de voz.

Cuando uno está en Ginebra en las Naciones Unidas tiene una visión mucho más amplia porque como ahí funcionan tantos organismos es-

pecializados que ven una cantidad muy grande de temáticas, uno tiene posibilidad de aquilatar que en muchas de las discusiones que se dan a nivel internacional, Costa Rica tiene fortaleza de política pública.

Voy a poner dos ejemplos muy concretos. La primera conferencia del mundo sobre calidad del aire con la OMS y la UNFCCC. Cuando llegó el momento que algunos países hicieran unos compromisos voluntarios sobre la calidad del aire, el único país de América Latina que lo hizo fue Costa Rica. Y cuando se expusieron algunos mecanismos internos, resulta que Costa Rica era de los pocos países que tenían un mecanismo para la medición permanente de la calidad del aire. Entonces cuando ya vino el momento de hacer los compromisos, Costa Rica ya tenía una plataforma.

Otro ejemplo fue con la discusión de un estudio sobre el incremento de las horas de calor intenso producto del cambio climático, en el mundo del trabajo, sobre todo en agricultura, construcción, etc. En el momento en que este grupo se lo está presentando a la OIT, Costa Rica presentó su reglamento sobre el estrés térmico. El país estaba adelante.

Nosotros también tenemos áreas de mejora. Hemos tenido una actitud de ser cándidos y en ese sentido transparentes. No negamos nuestras brechas o desafíos.

¿Cómo ha cambiado la política del poder en las negociaciones internacionales en los últimos años?

Un aspecto que quedó claro es que una de las actividades centrales que realiza la comunidad internacional que es la definición de normas, de reglas, ya no está totalmente supeditado a la política de poder tradicional. En este caso los países no-nucleares decidieron tomar en sus manos ese proceso que normalmente estaba “reservado” a los países de mayor poderío. Me parece que esto es central: pasar de *norm-takers* a *norm-entrepreneurs*.

Podemos decir que el espacio de juego es más plural. Es una de las características del nuevo entorno multilateral, diversidad de liderazgos y de agencia y esto es especialmente cierto en las discusiones de preocupaciones esencialmente globales que tienen una incidencia en toda la humanidad más allá del poder, pues son temas que no pueden ser resueltos por un solo actor, independientemente de su poderío.

