

Aprendizajes de cinco casos de estudio latinoamericanos

Diego Escalante y Dennis P. Petri⁵⁴

Lo plasmado en los anteriores capítulos no son solo bases conceptuales teóricas, sino que también están respaldadas por la realidad internacional y los diversos procesos de negociación que esta atañe. En este capítulo se estudian seis casos de estudio a nivel latinoamericano del siglo XXI. No todos son ejemplos de negociaciones exitosas, como es el caso del golpe de Estado en Honduras y el proceso de mediación liderado por el Vaticano en Venezuela. Otros, como el proceso de adhesión de Costa Rica ante la OCDE, son ejemplos de negociaciones exitosas. Casos como la mediación del Vaticano en el conflicto venezolano demuestran que el éxito o no de una negociación no determina los aprendizajes y el valor de estas para la negociación internacional.

Los casos de estudio seleccionados demuestran el rol protagónico de los nuevos actores como las empresas farmacéuticas y las negociaciones por las vacunas contra el COVID-19. Otros, como la resolución de la Asamblea General de la ONU, sobre el traslado de la embajada de los Estados Unidos en Israel, dejan ver cómo las motivaciones internas y electorales influyen en el ámbito internacional y cómo los foros internacionales se deben abordar con técnicas adecuadas a las características de este. En general, los casos expuestos a continuación evidencian un sistema internacional más complejo que nunca, con una gran variedad de actores, nuevos temas y escenarios de negociación con dinámicas particulares que dejan atrás un pasado en el cual los Estados predominaban como actores tratando casi exclusivamente temas relacionados con la seguridad.

54 Este capítulo retoma ideas de las discusiones con los estudiantes de las dos primeras ediciones (2021) del curso de "Negociación Internacional en América Latina" de la Especialización en Relaciones Internacionales y Política Exterior de América Latina de FLACSO Costa Rica impartido por el Profesor Dennis P. Petri.

La adhesión de Costa Rica a la OCDE: el buen *timing* y las negociaciones multinivel

Desde el final de la administración del presidente costarricense Óscar Arias Sánchez en el 2009, se expresó el interés por parte del Estado de Costa Rica de ingresar a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, grupo que vela por las buenas prácticas en las políticas públicas (Mora, 2020). En la administración siguiente, bajo la presidencia de Laura Chinchilla Miranda, formalmente se expresó la intención de unirse al organismo, y se inició un *lobby* de los otros miembros para la anticipada aceptación. Para el año 2017, en la administración Solís Rivera, los países miembros acuerdan abrir conversaciones para la adhesión, producto de un eficaz *lobby* político por parte de Costa Rica (Mora, 2020).

Después de un largo proceso, la administración Alvarado Quesada impulsó las modificaciones legislativas, de prácticas y de políticas recomendadas por 22 comités de la organización para cumplir con sus estándares. Se realizaron cambios en la política de competencia, un rediseño del sistema nacional de estadísticas y la instauración de la responsabilidad penal de las personas morales por sobornos en el extranjero, entre otras (Madrigal, 2021). Esto, junto al *lobby* político entre los países miembros, evidencian un *two-level game* de Putnam, en el cual se requieren de negociaciones en múltiples niveles y con una diversidad de actores al mismo tiempo.

A través de un trabajo conjunto entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo, en el año 2020 la OCDE invita formalmente a Costa Rica a convertirse en un Estado miembro tras haber adoptado las medidas necesarias tramitadas bajo una comisión legislativa especial que dictaminó varios proyectos de ley (Mora, 2019). Este proceso finalmente culminó el 25 de mayo del año 2021 cuando formalmente Costa Rica se convirtió en el miembro número 38 de la organización.

La perspectiva de la Asamblea Legislativa

La Asamblea Legislativa de Costa Rica del periodo 2018-2022 consistió en siete partidos políticos distribuidos en 57 curules (La Nación, 2018). Este multipartidismo y el fraccionamiento inclusive dentro de los mismos partidos inevitablemente dificulta la negociación política y la posibilidad de llegar a acuerdos, a pesar de que la adhesión a la OCDE no

necesariamente resulta en posiciones controversiales o altamente polarizadoras. Inclusive, la adhesión puede verse como un logro para el país, lo cual provee réditos políticos para los distintos partidos políticos. El margen de acción que tienen los partidos políticos les permite reformar los proyectos de ley requeridos conforme sus intereses, siempre y cuando cumplan con los mínimos establecidos por la OCDE.

La perspectiva del Poder Ejecutivo

El Poder Ejecutivo tiene más que perder de un fracaso de la negociación que la Asamblea Legislativa. Aceptar continuar con este proceso de adhesión trae grandes responsabilidades y compromisos para completar la adhesión. Negociar con la Asamblea Legislativa necesariamente significa llegar a compromisos y a acuerdos, pero con la posibilidad que el Comité de la OCDE los rechace si estos no cumplen con los mínimos requisitos. Al solo contar con diez curules, el partido Acción Ciudadana del gobierno debe entablar negociaciones con todas las fracciones para poder llegar a la mayoría requerida.

Aprendizajes para las negociaciones internacionales

- Las relaciones siempre son asimétricas, pero esto no significa que la negociación internacional deba desarrollarse únicamente a favor de una de las partes. La OCDE representa muchos Estados desarrollados y, además, tiene un peso histórico importante, pero su Comité permite bastante flexibilidad a la hora de realizar los cambios sugeridos, lo cual abre el margen de negociación. Para muchos, ser parte de la OCDE representa para Costa Rica cierto prestigio y logro nacional para mejorar en sus políticas públicas, mientras que la OCDE se ve fortalecida al expandir su presencia en el mundo y recibir más dinero por el costo anual de membresía.
- La negociación internacional puede ocurrir en diferentes niveles (Ejecutivo, Legislativo, Judicial, sociedad civil, medios de comunicación). El gobierno, que depende estrictamente de las decisiones y acuerdos que se puedan entablar con la Asamblea Legislativa, puede utilizar al Congreso como *leverage* ante la OCDE, mencionado la inviabilidad política de algunas de las recomendaciones que la organización le haya emitido al país ante una la oposición

de una o varias fracciones legislativas. Un ejemplo en específico fue el proyecto de cohecho, el cual necesitó un nuevo dictamen ante la imposibilidad de su aprobación. Esto también contribuye a nivelar la asimetría que puede existir entre la OCDE y Costa Rica, quien tiene mayor interés en que las negociaciones sean exitosas y más por perder si fracasan. Por parte de la OCDE, se recibieron a diputados de la comisión especial de la OCDE, posiblemente en busca de cambiar la opinión sobre cierto proyecto necesario para avanzar en la adhesión (Ruíz, 2019).

- El *timing* puede resultar ser un elemento esencial. El trámite de los proyectos de ley finalizó en la mitad de los periodos presidenciales y legislativos, lo cual permitió cierta cohesión y voluntad de las partes involucradas. La cercanía a una campaña electoral posiblemente hubiese afectado negativamente el proceso, al politizarlo y llenarlo de obstáculos adicionales. Fue una decisión acertada por parte del gobierno impulsar los proyectos para la adhesión al inicio de su mandato.

El golpe de Estado en Honduras 2009 y el mal manejo de las ventajas en negociación

En el año 2009 y como resultado de una crisis entre los poderes de la República, el presidente hondureño Manuel Zelaya fue destituido de su puesto a través de las Fuerzas Armadas, las cuales, además, lo exiliaron en Costa Rica (El País, 2009). Durante su mandato, Zelaya había estrechado la relación con gobiernos socialistas como el venezolano, nicaragüense y el cubano, hecho que culminó con la adhesión de Honduras a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Zelaya había mantenido una línea política y económica de izquierda y rompió con la tradición histórica de derecha, ante la objeción de diferentes grupos de interés como la clase política, la oligarquía económica e inclusive contra los intereses del narcotráfico (Sáenz Leandro y Valenciano Hernández, 2019).

En el año 2009, el mandatario impulsó una Asamblea Nacional Constituyente con el propósito de permitir su reelección. Este proceso fue rechazado por la Corte Suprema de Justicia quien lo declaró inconstitucional. A pesar de esto, Zelaya continuó con el referéndum, evento que culminó con su detención por parte de las Fuerzas Arma-

das y con la instalación del presidente del congreso de Honduras, Roberto Micheletti (Matul, 2009).

El consejo permanente de la Organización de Estados Americanos condenó los hechos, los cuales se catalogaron como una “alteración al orden democrático”, se abogó por el restablecimiento de la democracia en Honduras y se suspendió a dicho país de la organización hasta que se restaurara el gobierno electo democráticamente. Zelaya fue exiliado a Costa Rica, en donde iniciaron una serie de acercamientos entre él y Micheletti, mediados por el presidente costarricense en ejercicio Óscar Arias (Thompson, 2009).

Tras meses de diálogo y un fallido acuerdo llamado Pacto de San José, la negociación fracasa. En los primeros días del golpe de Estado, el presidente Zelaya había recibido el respaldo de la comunidad internacional, desde la OEA y la Unión Europea, hasta los Estados Unidos (Matul, 2009). Sin embargo, con el enfriamiento de la negociación y el paso del tiempo, la posibilidad del regreso de Zelaya al poder fue perdiendo fuerza ante su incapacidad de mantener credibilidad ante la comunidad internacional, la cual, además, perdió interés. Por su parte, Roberto Micheletti nunca cedió en las demandas de la contraparte, lo cual jugó a su beneficio ya que se situaba en una posición favorable y de poder, pues sabía que el tiempo estaba a favor.

La perspectiva de Micheletti

Micheletti contó con el respaldo de las Fuerzas Armadas y de los poderes de la República de Honduras, además de los recursos e información que la silla presidencial le otorga. Una exitosa negociación no necesariamente era su prioridad número uno, ya que se encontraba en una posición ventajosa como opositor de Zelaya. Si bien la comunidad internacional se manifestó en contra, Micheletti sabía que el poder de esta era limitado y se debilitaba con el tiempo. Alargar la negociación lo más posible o inclusive obstaculizarla sin comprometerse, fue la estrategia seleccionada. El tiempo estuvo a su favor, ya que el *statu quo* significaba su mantenimiento en el poder, o más precisamente, la ausencia de Zelaya en este.

La perspectiva de Zelaya

Contrario a Micheletti, Manuel Zelaya se encontraba en una posición de menor poder y con poca flexibilización. Exiliado de su país y sin

el respaldo de los poderes de la República, era la parte que más tenía que perder si la negociación fracasaba, como efectivamente sucedió. El respaldo de la comunidad internacional, sin embargo, le brindó más fuerza a su posición, la cual pudo usar para negociar con su contraparte.

Aprendizajes para las negociaciones internacionales

- Esta situación hace evidente la importancia del *timing* y de aprovechar las ventajas al inicio de una negociación. El dinamismo del sistema internacional causa que algunos temas pierdan atención e interés rápidamente, aspecto que no fue aprovechado por Zelaya, pero sí por Micheletti y sus aliados, a quienes les fue más fácil actuar sin la vigilancia y atención de la comunidad internacional.
- Otro aprendizaje es que el éxito en una negociación interna puede depender de la capacidad de mantener legitimidad a nivel internacional. El respaldo internacional a Zelaya era clave para su posición, pero él no supo cómo aprovecharla.
- La negociación internacional puede ser multinivel, involucrar a actores como la sociedad civil, la comunidad internacional, actores nacionales, entre otros. Esto complejiza el proceso de negociación, ya que se requiere tomar en consideración la posición de estos factores. En este caso, la opinión de la OEA o de la comunidad internacional no parece haber determinado el resultado de las negociaciones, pero sí se cuestiona si Manuel Zelaya supo aprovechar este respaldo a su favor.

El rol del Vaticano como mediador del conflicto político en Venezuela: negociación sin la voluntad para llegar a un acuerdo

En el año 2016, protestas, manifestaciones y enfrentamientos en las calles entre las autoridades del gobierno de Nicolás Maduro y sus opositores llevaron a un proceso de mediación liderado por el Vaticano (Altheide, 2018). El Vaticano ya había hecho de mediador en los diálogos entre el chavismo y la oposición, representada por tres de los cuatro partidos de oposición y Pietro Parolin quien fungía como representante y secretario de Estado del Vaticano. El Vaticano, y especialmente el papa Francisco, representaba cierta afinidad cultural entre las partes, al ser

de origen latinoamericano, factor que contribuyó a la idoneidad de su papel. Es así como en octubre de ese año, representantes de ambas partes volaron al Vaticano y acordaron iniciar una mediación.

Durante el proceso, Diosdado Cabello recriminó que la Santa Sede estaba excediéndose en sus funciones como mediador. Argumentó que las razones de la oposición eran las mismas que las del Vaticano (Romero-Castillo, 2017). La oposición se negó a asistir a una mesa de diálogo, pues alegó que el oficialismo había incumplido su palabra, específicamente la liberación de presos políticos. A finales de año, el Papa Francisco invitó a Nicolás Maduro al Vaticano para continuar con las negociaciones, las cuales no se concretaron y lo cual dio por terminado el diálogo (Deutsche Welle, 2019).

Los altos niveles de polarización, la parcialidad de la información difundida y la censura de esta por parte del gobierno, y la poca legitimidad de las partes dificultaron este proceso, el cual no produjo resultados concretos. Cabe resaltar que este no fue el primer esfuerzo de mediación en el país, sino el cuarto en el siglo XXI. Probablemente fue el último.

En el año 2019, ante la crisis constitucional creada a partir de la autoproclamación de Juan Guaidó como presidente y el sucesivo respaldo internacional que recibió, Nicolás Maduro solicitó nuevamente al Papa que se involucre en el diálogo como mediador (Radio Televisión Martí, 2019). En la respuesta filtrada del Papa, no acepta ni niega mediar, pero sí recuerda que lo acordado en anteriores procesos no fue implementado, al referirse a los procesos en República Dominicana y los de la misma Santa Sede. El Papa expresó la disposición del Vaticano de mediar si ambas partes lo pedían, elemento que, como se ha visto, es esencial para una negociación. Cabe resaltar que la carta fue dirigida al “excelentísimo señor” y no “presidente”, Nicolás Maduro, acto que demuestra la importancia que la forma puede tener en una negociación (D’Olmo, 2019).

La perspectiva de Nicolás Maduro

El gobierno tiene una posición ventajosa al estar en el poder, con recursos y medios a su disposición. Durante el gobierno de Nicolás Maduro, los diversos estallidos sociales, por más largos y populares, tarde o temprano han acabado. Esto significa que el gobierno sabe que alargar el proceso de negociación lo más posible juega a su favor, lo cual permite que la oposición, la comunidad internacional y las protestas a nivel nacional pierdan su impulso.

La perspectiva de la oposición

La oposición al régimen de Maduro de cierta forma se legitima al participar en los procesos de mediación y negociación. Sin embargo, históricamente la oposición en Venezuela ha sufrido de una falta de cohesión y de liderazgo en sus estructuras, lo cual dificulta los compromisos al tener que consultar con diferentes grupos dentro de la misma. Indudablemente, una negociación con el Vaticano resulta en atención por parte de la prensa y comunidad internacional, las cuales han sido sus mayores aliados.

Aprendizajes para las negociaciones internacionales

- La negociación puede ser utilizada para ganar tiempo y descomprimir la tensión social y política de un determinado momento, motivos que pudieron impulsar la participación de las partes en la negociación a pesar de que parezca no existir un interés sincero en llegar a un acuerdo.
- Un proceso de mediación puede ser un incentivo para las partes del conflicto, especialmente cuando estas han sido deslegitimadas y son incapaces de imponer sus intereses en el conflicto. Aceptar una negociación demuestra la buena voluntad e intenciones de las partes, quienes pueden secretamente saber que no se llegará a un acuerdo, porque no se puede o porque no se quiere.
- Uno de los aspectos más importantes en el proceso de negociación es la documentación de la situación previa al inicio del proceso. La situación sociopolítica de Venezuela no permite contextualizar correctamente la situación debido a la carencia de información y la parcialidad de esta, lo cual dificulta el establecimiento de acuerdos.

La Resolución de la Asamblea General de la ONU sobre el traslado de la embajada de Estados Unidos en Israel

En el año 2017, el presidente estadounidense Donald Trump anunció el traslado de su embajada en Israel de Tel Aviv a Jerusalén. En una decisión inusual, la Asamblea General de la ONU aprobó una resolución en

la cual condenaba la decisión estadounidense, con 129 votos a favor y 9 en contra (Deutsche Welle, 2017). Uno de los países que se unió a la posición estadounidense fue Guatemala, el cual también procedió a mover su embajada a Jerusalén. Históricamente, Israel ha sido un gran aliado comercial de Guatemala, pues le vende armas, entrena a sus soldados y le supe de equipo y tecnología militar, especialmente durante la época de Ríos Montt (De Ferrari, 2018). Políticamente, Guatemala fue el segundo país en reconocer la existencia de un Estado judío, primera nación en abrir una embajada en Jerusalén (pero que movió en 1980) y el primero en la región en establecer relaciones diplomáticas con el país cuando fue creado (Wallace, 2017).

El Estado guatemalteco cuenta con una población evangélica influyente, mucha de la cual fue responsable del triunfo del presidente Jimmy Morales en el 2016, similar a parte del respaldo evangélico de Donald Trump. También, Guatemala recibió en el 2016, USD\$ 297 millones en ayuda por parte de Estados Unidos, apoyo el cual el presidente Trump había anunciado su intención de reducir (BBC, 2017). Estos factores pueden explicar la decisión de mover la embajada a Jerusalén, buscar mantener la ayuda de Estados Unidos e Israel, y apelar a los votantes evangélicos dentro de Guatemala.

La perspectiva de los Estados Unidos

Estados Unidos toma esta decisión al saber de las posibles consecuencias que traería, principalmente en el seno de las Naciones Unidas y la Asamblea General. Su interés es meramente político: dar un respaldo al gobierno de Israel y enviar un mensaje a sus votantes evangélicos. Posiblemente, agradezca el apoyo a quienes acompañaron esta decisión al mismo tiempo que lo utiliza para proyectar la visión opositora al multilateralismo de su administración.

La perspectiva del gobierno de Israel

El gobierno de Israel recibe de manera positiva el anuncio de los Estados Unidos, consciente que su respaldo internacional es sumamente limitado. Lejos de tomar medidas para castigar o demostrar su desagrado con los países que no respaldaron la moción de la Asamblea General, más bien agradecen a los pocos que sí mostraron su respaldo. El gobierno de Israel mantiene un pragmatismo en sus relaciones interna-

cionales, evita hacer enemigos y procura conservar a sus aliados más cercanos como los Estados Unidos.

Aprendizajes para las negociaciones internacionales

- Si bien en el momento la motivación de Guatemala para respaldar dicha posición no pareció ser obvia, el beneficio de una negociación puede materializarse tiempo después y de diferentes maneras. Posterior a la resolución de la ONU, el gobierno de Israel le donó a Guatemala y a Honduras (quien también se opuso a la resolución) 5 000 vacunas contra el COVID-19 (Gamba, 2021). La cooperación israelí es importante, pero suele ser muy discreta, lo cual demuestra el estilo de negociación del Estado israelí, algo similar al del Vaticano.
- Las amenazas abiertas y directas hechas por el presidente Trump, pese a que no se materializaron, representaron un rompimiento con la diplomacia tradicional en la cual la coerción se hace de una manera más discreta y en un ámbito privado.
- La negociación internacional puede y suele influir, o ser influida por, la política interna. Gran parte de la base electoral de Trump la constituyeron las personas evangélicas, quienes suelen ser pro-Israel, lo cual se presenta como una posible razón del actuar de Trump y del gobierno de Guatemala.
- El caso resalta el abandono que sufrió Estados Unidos en la Asamblea General, debido a lo inusual de su decisión y la falta de experiencia de sus líderes quienes no intentaron o fracasaron en la negociación para conseguir apoyo.

Negociaciones con las productoras de vacuna COVID-19: ¿Estados pequeños a merced de grandes farmacéuticas?

El acceso a las vacunas contra el COVID-19 ha representado un gran desafío para los Estados menos desarrollados y pequeños. Mientras que los países productores y más desarrollados representan sólo el 16% de la población mundial, han comprado más de la mitad de las vacunas producidas en el mundo, mientras que los países pobres y en vías de de-

sarrollo hacen todo lo posible para recibir pequeñas dosis de vacunas, si es que las reciben (Lima, 2021). El mecanismo COVAX —una iniciativa de colaboración global para asegurar una distribución equitativa a escala global de productos de diagnóstico, tratamientos COVID-19 y vacunas— ha fracasado en lograr su objetivo. A pesar de los esfuerzos, para el 11 de octubre de 2021, el 98% de la población de los países de bajos ingresos seguía sin vacunarse y solo el 5% de la distribución de las vacunas a nivel mundial habían sido distribuidas por el mecanismo (Furieux y Goldhill, 2021).

Las negociaciones con las empresas se han realizado a puertas cerradas con los gobiernos, lo cual los puso en una situación comprometida con su ciudadanía y otros actores como los parlamentos, como ocurrió en Costa Rica. El interés por el contenido del contrato con la compañía Pfizer junto con la disconformidad relativa al ritmo de entrega de las vacunas compradas por el gobierno de Costa Rica, llevó a algunos miembros del Poder Legislativo a intentar llamar a comparecer a un representante de la empresa farmacéutica, esfuerzo que no fue concretado al perder apoyo (Ramírez, 2021).

Las empresas han sido objeto de críticas en otros ámbitos como la propia negociación de los contratos. La empresa farmacéutica Pfizer les solicitó a los gobiernos de Brasil y Argentina poner a activos soberanos como daño colateral por cualquier costo legal a futuro durante las negociaciones por la vacuna del COVID-19 (Nawrat, 2021). Muchos de los países que han establecido acuerdos con la compañía han ofrecido indemnidad a los productores como parte de sus contratos. En el caso de Argentina, la empresa requirió la introducción de una nueva ley para permitir la indemnización y determinar al Estado como responsable en caso de tener que realizar una compensación. A pesar de este esfuerzo, Pfizer solicitó eliminar su responsabilidad legal en casos de negligencia o malicia, petición que fue negada por el presidente Fernández (Davies, Furieux, Ruiz y Langlois, 2021). Posterior a esto, la empresa pidió que activos soberanos como reservas de bancos, embajadas o bases militares, sirvieran como daños colaterales. Las negociaciones finalmente fracasaron porque el gobierno argentino no estuvo dispuesto a ceder ante esa petición y optó por otros productores de vacunas.

Estas negociaciones se han caracterizado por su secretismo entre los gobiernos y las farmacéuticas. Las cláusulas de confidencialidad han mantenido ocultos los detalles de los contratos, los cuales se han detallado a puertas cerradas y con poca transparencia. Aspectos como el

costo y las especificaciones de distribución no han sido hechas públicas. Dicho esto, expertos como Jonathan García explican que esta es una práctica común en las negociaciones entre farmacéuticas y gobiernos, las cuales buscan fraccionar el mercado y así poder negociar diferentes precios entre los países según sus recursos y posibilidades (Olmo, 2021). Esto introduce otra dimensión en el conflicto: la confidencialidad de los precios de la vacuna permite que los países menos desarrollados paguen menos y los más desarrollados más.

La perspectiva de las empresas farmacéuticas

Las vacunas son un recurso esencial, limitado y escaso. Por esta razón, las empresas farmacéuticas tienen una posición de poder bastante mayor que la de los países pequeños que les permiten negociar sin mucho que perder. Al ser países pequeños con un mercado relativamente reducido comparado a otros, una negociación que fracase no es su mayor miedo. La confidencialidad de los contratos y de los precios de las vacunas les permite entablar negociaciones con bastante flexibilidad sin temer la reacción de sus otras negociaciones, ya que estos contratos nunca se harán públicos.

La perspectiva de los países pequeños

La situación pandémica, el limitado poder adquisitivo y la poca oferta de vacunas a nivel internacional ponen a los países pequeños y menos desarrollados en una posición de desventaja. La confidencialidad de los contratos puede ser un arma de doble filo. Primero, los precios de las vacunas, al no ser públicos, permiten mayor flexibilidad al no tener que lidiar con la opinión pública si estos se perciben como muy elevados. Sin embargo, esta misma confidencialidad ha sido de conflicto en algunos países, como se mencionó en el caso de Argentina. Al tratarse de vacunas, algo tan esencial para la salud pública y para estabilizar las situaciones económicas de los países, los Estados tienen poco margen de maniobra: o logran concretar las negociaciones o se quedan sin vacunas.

Aprendizajes para las negociaciones internacionales

- En las negociaciones internacionales de la vacuna contra el COVID-19 se evidencian grandes asimetrías de poder. Por un lado, los

países más pequeños que pueden acceder a la vacuna a un precio menor, pero con envíos más pequeños y espaciados, lo cual dificulta lograr la inmunidad de rebaño. Por el otro, a los países más desarrollados quienes pagan más por las vacunas, pero reciben sus dosis mucho más rápido, pueden alcanzar inmunidad de rebaño más rápidamente. En situaciones como la actual, el poder adquisitivo de los Estados sigue jugando un rol fundamental, al mismo tiempo que evidencia las injusticias derivadas de las asimetrías de poder en el sistema internacional.

- El protagonismo de las empresas farmacéuticas en las negociaciones internacionales demuestra cómo una empresa privada puede tener un mayor poder que muchos de los Estados. Este tipo de actor nuevo obliga a los Estados a negociar de diferentes maneras. Algunos Estados están más dispuestos a cambiar sus leyes o comprometerse a ser responsables legales en casos de demandas por la aplicación de la vacuna. Los riesgos que cada Estado está dispuesto a correr en gran parte determinan la aceptación o no del contrato.
- Ante la desventaja que los Estados más pequeños tienen, tanto por su pequeño mercado como por su limitado poder adquisitivo, al compararse con otras naciones, surge la duda sobre si estos procesos se pudieron haber realizado de una manera integrada que hubiera brindado mayor *leverage* a los Estados más pequeños ante las empresas farmacéuticas. Quizás inclusive esto hubiera permitido recibir una cantidad mayor de vacunas en un plazo más corto que el actual. Actuar de manera unilateral durante una crisis mundial puede ser el instinto más inmediato. Posiblemente se desperdiciaron las ventajas que una negociación entre bloques regionales como el SICA o —¿por qué no?— como Latinoamérica, al seguir los pasos de la Unión Europea.

Conclusiones

Los estudios de caso abordados permiten identificar ciertos aprendizajes generalizados. El primero es que un actor puede acudir a una negociación incluso si sabe que llegar a un acuerdo es casi imposible. Aceptar una mediación o un proceso de negociación por sí mismo puede ser una estrategia política, la cual permite que la contraparte pierda po-

der con el tiempo, como en el caso de Venezuela y Honduras. En segundo lugar, la importancia que puede jugar el tiempo, tanto como técnica para alargar una negociación que posiblemente no se quiera completar, como para llevar adelante negociaciones a nivel legislativo en el afortunado momento político.

Los estudios de caso también evidencian ciertas limitaciones a la hora de analizar negociaciones internacionales. La principal de estas es la limitada información que las partes no directamente involucradas reciben. Muchas de estas negociaciones se realizan tras puertas cerradas y de manera privada. La única información que la sociedad civil recibe son fuentes primarias que tienen sus propios intereses, lo cual puede resultar en información parcial, censurada y hasta falsa. De ahí que el análisis de actores toma relevancia, ya que trae consigo la posibilidad de evitar los sesgos al estudiar figuras tan controversiales como Nicolás Maduro, Micheletti o Zelaya.

BIBLIOGRAFÍA

- AFP. 2017. "Guatemala Reafirma 'Decisión Soberana' De Trasladar Su Embajada A Jerusalén". *France 24*, 2017. Disponible en: <https://www.france24.com/es/20171227-guatemala-reafirma-decision-soberana-de-trasladar-su-embajada-jerusalen>.
- Altheide, Emma. 2018. "Vatican Mediation and The Venezuelan Crisis". *Journal Of Dispute Resolution* 2018 (1): 250-263.
- BBC. 2017. *Las Razones De Honduras Y Guatemala Para Ponerse Del Lado De Trump Y Oponerse A La Resolución De La ONU Que Condena La Decisión De Estados Unidos De Reconocer A Jerusalén Como Capital De Israel*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-42458083>.
- Davies, Madlen, Rosa Furneaux, Iván Ruiz y Jill Langlois. 2021. "'Held to Ransom': Pfizer Demands Governments Gamble with State Assets to Secure Vaccine Deal". *The Bureau Of Investigative Journalism*. Disponible en: <https://www.thebureauinvestigates.com/stories/2021-02-23/held-to-ransom-pfizer-demands-governments-gamble-with-state-assets-to-secure-vaccine-deal>.
- De Ferrari, Rosa. 2018. "Israel's Close Relationship with Guatemala Has Roots In Country's Civil War". *Panoramas*. Disponible en: <https://www.panoramas.pitt.edu/news-and-politics/israels-close-relationship-guatemala-has-roots-countrys-civil-war-0>.
- DW (Deutsche Welle). 2017. *ONU Condena La Decisión De EE.UU. Sobre Jerusalén*. Disponible en: <https://www.dw.com/es/onu-condena-la-decisi%C3%B3n-de-eeuu-sobre-jerusal%C3%A9n/a-41896449#:~:text=Con%20128%20votos%20a%20favor,su%20embajada%20a%20la%20ciudad>.

- _____. 2019. *Diario: Papa Dice A Maduro Que Incumplió Acuerdos*. Disponible en: <https://www.dw.com/es/diario-papa-dice-a-maduro-que-incumplió%38%3B3-acuerdos/a-47494726>.
- El País. 2009. *El Ejército De Honduras Detiene Al Presidente Zelaya Y Lo Expulsa A Costa Rica*. Disponible en: https://elpais.com/internacional/2009/06/28/actualidad/1246140016_850215.html.
- Furneau, Rosa y Olivia Goldhill. 2021. "Así Ha Fracasado Covax En Su Intento De Vacunar Al Mundo Contra La Covid-19". *El País*. Disponible en: <https://elpais.com/planeta-futuro/2021-10-12/asi-ha-fracasado-covax-en-su-intento-de-vacunar-al-mundo-contra-la-covid-19.html>.
- Gamba, Laura. 2021. "1st Vaccines Arrive In Honduras, Guatemala From Israel". *Anadolu Agency*. Disponible en: <https://www.aa.com.tr/en/americas/1st-vaccines-arrive-in-honduras-guatemala-from-israel/2157560#>.
- La Nación. 2009. *Gobierno De Facto Hondureño Invita A Misión Para Diálogo*. Disponible en: <https://www.nacion.com/el-mundo/gobierno-de-facto-hondureno-invita-a-mision-para-dialogo/W4X5UF2MORHQLCOAI7EDY17O5I/story/>.
- _____. 2018. *Elección De Diputados*. Disponible en: https://www.nacion.com/gnfactory/investigacion/2018/elecciones_presidenciales/diputados/los57.html.
- Lima, Lioman. 2021. "Coronavirus | 'La Distribución Desigual De Vacunas Entre Países Ricos Y Pobres Significará Que El Virus Continuará Propagándose Y Mutando'". *BBC*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55911364>.
- Madrigal, Luis Manuel. 2021. "OCDE Anuncia A Costa Rica Como Su Nuevo Miembro Oficial, El Cuarto De Latinoamérica". *Delfino*. Disponible en: <https://delfino.cr/2021/05/ocde-anuncia-a-costa-rica-como-su-nuevo-miembro-oficial-el-cuarto-de-latinoamerica>.
- Martí. 2019. "El Papa Francisco Descarta Pedido De Maduro Para Mediar En Crisis De Venezuela". *Radio Y Televisión Martí*. Disponible en: <https://www.radiotelevisionmarti.com/a/el-papa-francisco-descarta-pedido-de-maduro-para-medar-en-crisis-de-venezuela/228643.html>.
- Matul, Daniel. 2009. "Consideraciones Generales Sobre El Proceso De Mediación: El Caso De Honduras Y El Acuerdo De San José". *Observatorio De La Política Exterior* (octubre).
- Mora Martínez, Esteban. 2020. "Voz Experta: Costa Rica Y Su Plan De Adhesión A La OCDE". *Cicap-UCR*. Disponible en: <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/09/17/voz-experta-costa-rica-y-su-plan-de-adhesion-a-la-ocde.html>.
- Mora, Carlos. 2019. "País Debe Aprobar Aún 8 Leyes Para Ingresar A OCDE En 2020". *Crhoy*. Disponible en: <https://www.crhoy.com/nacionales/pais-debe-aprobar-aun-8-leyes-para-ingresar-a-ocde-en-2020/>.

- Nawrat, Allie. 2021. "Pfizer Accused Of 'Bullying' Latin American Countries During Vaccine Negotiations". *Pharmaceutical Technology*. Disponible en: <https://www.pharmaceutical-technology.com/news/company-news/pfizer-latin-american-vaccine/>.
- Olmo, Guillermo D. 2019. "Crisis En Venezuela: Qué Dice La Carta Del Papa Francisco A Nicolás Maduro Y Por Qué Se Ha Interpretado Como Un Revés Para El Mandatario". *BBC*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-47233637>.
- _____. 2021. "Vacunas Contra El Coronavirus: A Qué Se Debe El Secretismo Que Rodea Los Contratos Entre Los Gobiernos Y Las Farmacéuticas". *BBC*. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-55804567>.
- Ramírez, Alexander. 2021. "Fracasa Iniciativa Para Llevar Al Congreso A Representantes De Pfizer". *Crhoy*. Disponible en: <https://www.crhoy.com/nacionales/fracasa-iniciativa-para-llevar-al-congreso-a-representantes-de-pfizer/>.
- Reuters Staff. 2009. *Presidente Interino Honduras Parte De Costa Rica, Deja Comisión*. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/latinoamerica-honduras-micheletti-partid-idLTASIE5682N620090709>.
- Romero-Castillo, Evan. 2017. "Venezuela Y El Concilio Truncado De 2016". *DW*. Disponible en: <https://www.dw.com/es/venezuela-y-el-concilio-truncado-de-2016/a-40688746>.
- Ruíz, Paula. 2019. "Diputados Viajan A Francia Para Ver Experiencias De Otros Países En La OCDE". *Crhoy*. Disponible en: <https://www.crhoy.com/nacionales/diputados-viajan-a-francia-a-ver-experiencias-de-otros-paises-en-la-ocde/>.
- Sáenz, Rónald y María Stephanie Valenciano. 2019. "El Golpe De Estado En Honduras, 2009: Un Caso Para El Estudio De La Mediación Internacional". *Anuario De Estudios Centroamericanos*.
- Thompson, Ginger. 2009. "Honduran Leader Backs Return Of President". *New York Times*. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2009/07/30/world/americas/30honduras.html>.
- TOI Staff. 2017. "Israel Hails 'True Friendship' As Guatemala Pledges To Move Embassy To Jerusalem". *The Times of Israel*. Disponible en: <https://www.timesofisrael.com/israel-thanks-guatemala-for-pledge-to-move-its-embassy-to-jerusalem/>.
- Wallace, Arturo. 2017. "De Dónde Vienen Las 'Excelentes Relaciones' Entre Israel Y Guatemala Citadas Por El País Centroamericano Para Justificar El Traslado De Su Embajada A Jerusalén". *BBC*, 2017. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-42477238>.
- Weisbrot, Mark. 2016. "Vatican Mediation in Venezuela Changes Political Equation for Washington". *The Hill*. Disponible en: <https://thehill.com/blogs/pundits-blog/foreign-policy/304591-vatican-mediation-in-venezuela-changes-political-equation?rl=1>.
- Wermenbol, Grace. 2019. "Israel's Latin America Push". *Atlantic Council*. Disponible en: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/israel-s-latin-america-push/>.