

Negociar la paz: una síntesis de los estudios sobre la resolución negociada de conflictos armados internos*

*Germán Darío Valencia Agudelo***

*Alderid Gutiérrez Loaiza****

*Sandra Johansson*****

Resumen

Después de la Primera Guerra Mundial en el mundo surgió un interés académico por estudiar la resolución negociada de los conflictos armados. Hoy, casi un siglo después, se cuenta con una visión amplia, integral y de largo plazo sobre los acuerdos de paz, que tiene en cuenta tanto las razones del conflicto como los factores que inciden en el mantenimiento de la paz en el posconflicto. El objetivo de este artículo es presentar una síntesis de la evolución de los estudios sobre la paz negociada, destacando los diversos enfoques, modelos y la forma analítica para estudiar dichos procesos, en especial en los conflictos armados internos. Al final se recogen algunas recomendaciones para aumentar las probabilidades de éxito en dichos procesos de paz.

Palabras clave

Conflictos Armados Internos; Procesos de Negociación de Paz; Solución Negociada de Conflictos Armados.

Fecha de recepción: marzo de 2012

•

Fecha de aprobación: mayo de 2012

[149]

* Este artículo hace parte del Proyecto de Investigación E01469, “Estrategia para la sostenibilidad de los grupos A y A1 para el año 2009”, financiado por el Comité de Apoyo a la Investigación (CODI) de la Universidad de Antioquia y desarrollado por el grupo de investigación Hegemonía, Guerras y Conflicto del Instituto de Estudios Políticos. Los autores agradecen al equipo de investigación por sus aportes al texto inicial (Eliana Sánchez, Carlos Alberto Mejía, Óscar Castaño y Carlos Andrés Orlas).

** Profesor titular del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de Antioquia y miembro de los grupos de investigación Hegemonía, Guerras y Conflicto y Microeconomía Aplicada. Correo electrónico: german.valencia@udea.edu.co.

*** Economista y magister en Ciencia Política de la Universidad de Antioquia. Correo electrónico: alderid@gmail.com.

**** Magister en Estudios de Paz y Conflictos de la Universidad de Uppsala, Suecia. Correo electrónico: lillagroda80@hotmail.com.

Cómo citar este artículo

Valencia Agudelo, Germán Darío; Alderid Gutiérrez Loaiza y Sandra Johansson. (2012). Negociar la paz: una síntesis de los estudios sobre la resolución negociada de conflictos armados internos. *Estudios Políticos*, 40, Instituto de Estudios Políticos, Universidad de Antioquia, (pp. 149-174).

Negotiating Peace: A Literature Review of Negotiated Resolutions to Internal Armed Conflicts

Abstract

Following World War I, an academic interest surged worldwide in studying negotiated resolutions to armed conflicts. Today, almost a century afterwards, we have a comprehensive and long-term vision of peace agreements that take into account the causes of the conflict, as well as the factors necessary to maintain peace in the post-conflict scenario. The objective of this article is to present a literature review of the evolution of negotiated peace agreements of internal armed conflicts, highlighting the diverse perspectives, models and types of analysis to study these processes. In conclusion, the study presents some final recommendations to increase the probability of success in these negotiated peace processes.

[150]

Keywords

Internal Armed Conflicts; Peace Negotiation Processes; Negotiated Solutions of Armed Conflicts.

Introducción

Para la política los conflictos son comportamientos naturales de toda sociedad. Al revisar la historia es común encontrar disputas entre los miembros o grupos en cualquier cultura, ya sea por temas religiosos, étnicos o económicos, entre otros (Cf. Doom y Koen, 1997; Tilly, 1992). Por ello, para muchos teóricos, los conflictos son algo necesario —incluso deseable—, sobre todo en un mundo liberal y democrático como el actual, pues permiten el equilibrio social y la diferenciación (Cf. Barash, 2000). El problema se presenta cuando algunos de los actores involucrados en los conflictos utilizan la violencia de las armas como forma de imponer sus intereses. Estos comportamientos causan daños económicos y sociales graves, hacen que muchos recursos se reasignen en actividades que no generan bienestar social y provocan destrucción de los recursos existentes (por ejemplo, en la infraestructura física); además, generan víctimas mortales y desplazamientos (Cf. Collier y Hoeffler, 2004). De allí el interés por estudiar sus causas, consecuencias y formas de evitarlos.

El estudio científico de la resolución negociada de los conflictos armados se inicia justo después de la Primera Guerra Mundial, con el objetivo de proponer caminos para evitar el resurgimiento de nuevas confrontaciones (Cf. Kriesberg, 1997; Miall, Ramsbotham y Woodhouse, 1999). Hoy (2012), después de casi cien años, se tiene una comprensión más amplia e integral del conflicto y la paz. Esta última se concibe como un concepto integral que va desde la prevención y gestión del conflicto hasta la construcción sostenible de la paz; donde se integran los temas de derechos humanos y la reconstrucción socioeconómica (Cf. Baranyi, 2006). Los estudios sobre la paz analizan los orígenes del conflicto, su dinámica y la forma de llegar a situaciones negociadas, al igual que estrategias para hacer de la paz una situación permanente.

El objetivo del artículo es hacer una revisión de la literatura de los estudios sobre la resolución negociada de los conflictos armados internos. El texto se divide en cinco secciones: la primera, sintetiza la historia de los estudios de paz en cuatro grandes periodos; la segunda, presenta el esfuerzo aún no terminado por definir la guerra y la paz; la tercera, muestra las diversas maneras de llegar a la paz y la forma como se han resuelto los conflictos en los últimos 60 años; la cuarta, sintetiza los esfuerzos teóricos y de modelación para analizar la paz como un proceso; finalmente, se presentan algunos aspectos necesarios a la hora de considerar los procesos de paz, buscando aumentar sus probabilidades de éxito.

[151]

1. Evolución histórica de los estudios sobre la paz

A pesar de que las guerras, los conflictos y las luchas armadas en el mundo son tan antiguos como la misma humanidad, el interés científico por analizar los conflictos y su resolución negociada es relativamente reciente: aparece justo después de la Primera Guerra Mundial. Este episodio trágico de la humanidad provocó el nacimiento de un interés por estudiar la forma como se podía impedir el surgimiento de confrontaciones y lograr la seguridad y la paz internacional (Cf. Kriesberg, 1997). Luego del Tratado de Versalles, que dio fin a la Primera Guerra Mundial, se creó la *Liga de las Naciones*: organización que tuvo como objetivo principal prevenir guerras a través de la seguridad colectiva, el desarme y el arbitraje, además de la negociación internacional de las disputas. Más tarde, en 1945, se presenta un quiebre drástico en lo político cuando los esfuerzos de la Liga por evitar una nueva guerra no fueron fructíferos y tuvo que reorganizarse en la *Organización de las Naciones Unidas* (ONU); consolidándose como el mayor organismo mundial en defender la idea de lograr la paz, la seguridad internacional y proveer una plataforma para el diálogo (Cf. Arenal, 1990).

[152]

En este contexto surge y se desarrolla la primera oleada de estudios sobre la paz: comienza con la Primera Guerra Mundial y finaliza con el cierre de la Segunda; caracterizándose por el intento de construir bases para una paz sólida y duradera (Cf. Miall, Ramsbotham y Woodhouse, 1999). En esta oleada de estudios participan académicos de muy diversas áreas (sociología, relaciones internacionales, psicología, derecho y ciencia política, entre otras). Pero en su mayoría fueron trabajos individuales, destacándose autores como Pitirim Sorokin, Kenneth Boulding, Lewis Richardson, Quincy Wright y Johan Galtung.

Después de 1946 y hasta 1970 se presentó la segunda oleada de trabajos sobre los estudios de la paz y la resolución negociada de conflictos. La Segunda gran Guerra dio origen a un esfuerzo más decidido de los estudios sobre la paz y los conflictos como actividad académica y, sobre todo, al origen de comunidades científicas. El periodo se inicia con la creación de una serie de institutos especializados en los temas de la paz y los conflictos. El primero en crearse fue *Peace Research Laboratory*, que se origina como reacción a la traumática experiencia de Hiroshima y Nagasaki (Cf. Harto, 2005, p. 47) y le siguieron otros en Estados Unidos y Reino Unido (tabla 1). Todos ellos interesados en la búsqueda de una teoría científica sobre el conflicto y la negociación como forma de resolución (*Conflict Resolution*) (Cf. Harty y Modell, 1991; Kriesberg, 1997).

Tabla 1. Algunas instituciones especializadas en el estudio de la paz y resolución de conflictos, por país y año de fundación, 1945-1988

<i>Nombre de la institución</i>	<i>País</i>	<i>Año</i>
Peace Research Laboratory	Missouri, Estados Unidos	1945
Center for Research on Conflict Resolution	University of Chicago, Estados Unidos	1959
Richardson Institute for Conflict and Peace Research	University of Lancaster, Reino Unido	1959
Hoover Institution's Project on International Conflict and Integration	Stanford University, Estados Unidos	1960
University of Peace	Namur, Bélgica	1960
Peace Science Society (International)	University of Pennsylvania, Estados Unidos	1963
International Peace Research Association	Londres, Reino Unido	1964
Institute for Social Research	University of Michigan at Ann Arbor, Estados Unidos	1949
International Peace Research Institute	Oslo, Noruega	1966
Stockholm International Peace Research Institute	Estocolmo, Suecia	1966
Centre for International Conflict Analysis and Management	Radboud University, Nijmegen, Holanda	1965
Arbeitsgemeinschaft für Friedens und Konfliktforschung	Alemania	1968
Tampere Peace Research Institute	Finlandia	1970
Frankfurt Peace Research Institute	Fráncfort, Alemania	1971
Department of Peace and Conflict Research	Uppsala University, Suecia	1971
International Institute for Peace	Austria	1974
Institute Français de Poemologie	Francia	1975
Peace Development Research Institute	Gotemburgo, Suecia	1978
Irish Peace Institute	University of Limerick, Irlanda	1984
Copenhagen Peace Research Institute	Copenhague, Dinamarca	1985
Heidelberger Institut für Internationale Konfliktforschung	University of Heidelberg, Alemania	1988

[153]

Fuente: construcción propia con base en Harto (2005, p. 47).

Fruto de este segundo periodo de discusión en torno a la guerra y la paz se establecieron y difundieron dos corrientes de pensamiento, que hoy se conocen como *minimalista* e *intermedia*. La primera tiene una definición muy estrecha de estudio de la paz, al reducir el análisis a la ausencia de guerra en la esfera internacional y la forma como se pueden desarrollar mecanismos que impidan el estallido de guerras entre los Estados. La segunda, mucho más amplia en la definición de la paz, considera los instrumentos e instituciones que tengan por finalidad la guerra, incluir la violencia organizada intraestatal y reducir las amenazas que perturben la convivencia de la sociedad (Cf. Bejarano, 1995, p. 15; Galtung, 1975-1988; Kriesberg, 1997; Miall, Ramsbotham y Woodhouse, 1999; Ricardi, 1967; Touzard, 1981).

[154] A partir de 1970 surge una tercera corriente, que le daría origen a una nueva ola de estudios sobre la paz, denominada *maximalista*, debido a que consideró tanto la violencia nacional como la internacional, la violencia real y la virtual y la violencia directa e indirecta. El maximalismo incluye en su estudio la visión minimalista de la guerra, el análisis intermedio del conflicto y la visión global e integral del proceso, desde un estado inicial en guerra, sus causas y dinámica, hasta una visión final de paz duradera, pasando por el análisis del cese al fuego, procesos de negociación y acuerdos de paz. En las décadas de 1970 y 1980 los estudios sobre la resolución de conflictos avanzaron significativamente: se abrieron nuevos campos para la aplicación de prácticas de resolución de conflictos (jurídico, empresarial, laboral y social, entre otros), se aumentaron las publicaciones en revistas, sobre todo, de estudios mediación y se difundió en universidades la enseñanza de técnicas de negociación y mediación (Cf. Azard y Burton, 1986; Curle, 1986).

Finalmente, cierra esta historia la etapa de *revisión crítica*, que se extiende desde 1990 hasta hoy. Esta se caracteriza por la introducción en los estudios sobre los procesos de negociación, los temas de género, culturales, étnicos, religiosos y económicos, entre otros. Además, se ve la negociación como un proceso complejo, donde participan diversos agentes, con una estructura definida, con instituciones claras y diversas relaciones y significados sociales. Igualmente, incorpora en los análisis de la paz los temas del desarrollo económico y social, la cooperación internacional y el orden político internacional (Cf. Burton, 1990; Fisher y Ury, 1990; Harto, 2005, p. 55; Kriesberg, 1997, p. 58).

2. Reconocer la guerra para construir la paz

Uno de los más importantes aportes de los estudios sobre la paz fue verla como un proceso, que debe partir necesariamente por reconocer y nombrar el conflicto (Cf. García, 1992). Pues, se tiene como presupuesto que sin un conflicto que resolver se hace ineficiente el estudio de la paz. De allí los esfuerzos por definir, reconocer y clasificar los conflictos. Sin embargo, a pesar de los avances —sobre todo de tipo cuantitativo y empírico— en el estudio de los conflictos armados no hay consenso sobre este tema. En las últimas dos décadas se ha generado un debate muy nutrido sobre las nominaciones de las guerras; hoy se habla de guerra antiterrorista, guerra civil y conflicto armado interno, lo que evidencia la imposibilidad de una definición única.

Sin embargo, debido a la necesidad urgente de intervenir en los conflictos para buscar su solución o reducir los efectos dañinos, han venido imponiéndose visiones empíricas y cuantitativas en la definición y clasificación de los conflictos. Así, por ejemplo, la *Uppsala Conflict Database Program* (UCDP) (2010) define la guerra de acuerdo con un factor de intensidad: por lo menos 1.000 muertos de combatientes por año; y al conflicto armado como: “una lucha de incompatibilidad que involucra al gobierno y/o [sic] territorio donde el uso de fuerzas armadas entre dos grupos, uno de los cuales es al menos el gobierno, causa al menos 25 muertes relacionadas con el conflicto en un periodo de un año”. De esta manera se reduce el tema de la identificación de la guerra a cifra de muertes violentas armadas por año, lo que hace a esta una visión muy simplista, pues deja de lado otros temas críticos de la guerra como el desplazamiento humano y los daños a la infraestructura física (Cf. Bobbio, 1997; Echandía, 2006).

[155]

De allí los esfuerzos de académicos y organismos internacionales por buscar definiciones más precisas, que den cuenta de este complejo fenómeno político. En la literatura se encuentran definiciones que van desde las tradicionales, adoptadas en convenios internacionales como el Convenio de Ginebra en 1949, hasta otras muy técnicas, provenientes de la economía o la política. En esta línea de trabajo se puede ubicar el esfuerzo de Fisas (2004), quien ha tratado de evitar las simplezas y presentar un concepto más general e incluyente:

Entendemos por conflicto armado todo enfrentamiento protagonizado por grupos de diversa índole, tales como fuerzas militares, regulares

o irregulares, grupos armados de oposición, grupos paramilitares o comunidades étnicas o religiosas que, con armas u otros medios de destrucción, y organizados, provocan más de cien víctimas en un año a través de actos intencionados, sea cual sea su justificación. La cifra de cien muertes es, por supuesto, un indicador que debe relativizarse en función de otros elementos, como la población total del país y el alcance geográfico del conflicto armado, así como el nivel de destrucción generado y los desplazamientos forzados de población que conlleva (Fisas, 2004, p. 14).

A pesar de esfuerzos por precisar el concepto de guerra, no existe una definición única de conflictos armados; cada organización tiene la suya y la aplica de acuerdo con su conveniencia (la Organización de las Naciones Unidas [ONU], la Organización de Estados Americanos [OEA], la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional [Usaid] o la Unión Europea [EU]). Lo mismo puede decirse del concepto de paz: este tiene definiciones tan simples como la de ausencia de guerra (*paz negativa*) o tan complejas que incluyen el establecimiento de valores y estructuras encaminadas a la formación y consolidación de la vida en su esencia y su adecuado desarrollo y mejoramiento de la calidad de la misma (*paz positiva*) (Cf. Barash, 2000; Galtung, 1969). Esto ha provocado que hoy se pueda hablar del mismo fenómeno, pero utilizando conceptos distintos.¹ De esta manera la guerra y la paz se presentan como conceptos dinámicos e interrelacionados con otros elementos que tienen alto grado de influencia sobre los mismos.

[156]

Pero en lo que sí están de acuerdo los estudiosos de la guerra y la paz es en la existencia de una tipología de conflictos asociados al Estado como actor: en un primer grupo identifican aquellos conflictos que se dan entre el Estado y un grupo no estatal en un país, donde el Estado, la oposición o ambas partes reciben apoyo de tropas de otros gobiernos que participan activamente en el conflicto; y un segundo grupo donde no hay interferencia por parte de otros países (Cf. UCDP, 2010). Este simple acuerdo ha permitido diferenciar entre guerras internas y externas, y analizar la dinámica de los conflictos en el largo plazo y sus mutaciones.

¹ Por ejemplo en Colombia, donde a pesar de la existencia reconocida por todos de un conflicto armado interno, se le caracterice a este como una guerra simplemente, como una guerra con el apellido de civil, como una guerra interna armada o como una guerra antiterrorista e incluso como una guerra contra la sociedad (Cf. Iepri, 2006; Pécaut, 2001; Pizarro, 2004; Waldmann, 2007).

Por ejemplo, se puede advertir un giro en la dinámica de las guerras en el mundo desde la Segunda Guerra Mundial: se ha producido decrecimiento de los conflictos entre Estados y aumento de los conflictos intraestatales.² Advirtiendo que este giro se ha dado a causa de una compleja interacción entre “necesidades”, “credo” y “codicia” (Cf. Arnson y Zartman, 2005); sobre todo, a agravios provenientes de malos tratos, falta de inclusión y opresión (Cf. Gurr, 2000; Kaldor, 1998; Licklider, 2001) o a factores económicos, como la pobreza y los bajos ingresos (Cf. Collier y Hoeffler, 2004; Collier, Hoeffler y Rohner 2006; Collier, Hoeffler y Söderbom, 2004; Fearon y Laitin, 2003).

Así, los estudios sobre los conflictos armados, han encontrado que las guerras en los últimos 70 años se han transformado: desde el fin de la guerra fría, los motivos, objetivos, técnicas y la financiación de las guerras han cambiado. Según Kaldor (1998) y Kalyvas (2001) el escenario actual de *las nuevas guerras* se caracteriza por: a) las guerras hoy son intraestatales y no entre Estados, además la mayoría son guerras civiles;³ b) las guerras son dominadas por la globalización, como resultado los Estados se han fragmentado; c) la financiación es a través de actividades criminales o por la privatización creciente de las fuerzas militares y organizaciones; d) las guerras son dominadas por identidades políticas y no por ideologías políticas, y e) en las guerras contemporáneas los civiles son el principal objetivo donde la violencia desmedida es empleada para crear miedo.

[157]

3. Maneras de llegar a la paz: las opciones y la evidencia

La falta de consenso en los estudios de la paz, a pesar de ser un problema, ha traído efectos positivos. La gran variedad de posiciones en torno a la guerra, la paz y la manera de alcanzar esta última, han ayudado a construir una gran teoría llamada *teoría general del conflicto*. Esta recibe aportes de diversas disciplinas, quienes fijan su interés en uno u otro aspecto: se estudian los diversos tipos de conflictos (sociales, económicos, políticos, etc.), los participantes (individuales o grupales), la dinámica interna y el comportamiento de los participantes; además, se han construido propuestas que buscan salidas negociadas a los conflictos (Cf. Bejarano, 1995; Harto, 2005).

² Por ejemplo, en 2008, había 30 conflictos intraestatales y un conflicto entre Estados (Cf. UCDP, 2010).

³ De los 231 conflictos identificados en el mundo entre 1946 y 2005, 167 fueron conflictos internos, 21 fueron extrastate (en su mayoría guerras anticoloniales) y 43 entre Estados (Gleditsch *et al.*, 2002, p. 620; Cf. Harbom, Högbladh y Wallensteen, 2006).

La literatura reconoce cinco formas de finalizar los conflictos: mediante acuerdos de paz, donde las partes involucradas en el conflicto no ven necesario el uso de la fuerza y acuerdan pactar la paz de manera explícita; cuando se alcanza la victoria militar por una de las partes (Cf. Zartman, 1995a); cuando se dan acuerdos bilaterales de cese al fuego, aunque no soluciones definitivas al origen del conflicto; cuando se logra una situación similar a la conseguida con los acuerdos de paz (menos de veinticinco muertes a causa del conflicto por año), pero sin victoria ni acuerdos de paz; y otros desenlaces que no estén contenidos en los anteriores (Cf. UCDP, 2010).

A su vez, se presentan cinco formas de lograr a la paz negociada, contenidas dentro de los acuerdos de paz: la negociación, la conciliación, la mediación, el arbitraje y técnicas mixtas.

• *La negociación* es la forma como las partes inician procesos de discusión o “conversaciones” a través de representantes oficiales de cada bando con el fin de exponer sus demandas y llegar a un acuerdo mutuo y aceptado por las partes (UCDP, 2010). En palabras de Fisas (2006, p. 188), “es una relación de interdependencia, en la que las partes en conflicto acuerdan negociar sus demandas, con o sin [sic] ayuda de un tercero, y utilizando técnicas competitivas o cooperativas”.

• *La conciliación* “es un procedimiento por el que una tercera persona (conciliador) trata de dar continuidad a una negociación entre unas partes que hasta entonces no habían podido armonizar sus intereses contrapuestos; el conciliador se limita a inducir a las partes a que debatan sus diferencias y encuentren sus propias soluciones” (Fisas, 2006, p. 188).

• *La mediación* tiene el mismo objetivo que la negociación, solo se le agrega un tercer agente neutral que media entre las partes con el fin de llegar a un acuerdo. Según Fisas, “las partes en conflicto aceptan la intervención de un tercero para que ayude a conducir un proceso de consenso que pueda derivar en un acuerdo aceptable para todas las partes, con una implicación mayor que en la conciliación” (2006, p. 189).

• *El arbitraje* se presenta cuando las partes solicitan un árbitro o agente neutral que tiene la potestad para decidir en el conflicto y su decisión es aceptada por los agentes en disputa. Es un proceso, parecido a un juicio, en el que las partes en conflicto solicitan la ayuda de una tercera parte imparcial

y neutral, que adopta una decisión (*laudo*) y esta es acatada por las partes (Cf. Harto, 2005).

- Finalmente están las técnicas mixtas, proceso que combina la mediación con otras técnicas, como la consulta no vinculante a un especialista imparcial, con objeto de alentar a las partes a conseguir un acuerdo.⁴

Una mirada a las diversas formas de conseguir la paz en los últimos 60 años en el mundo muestra que los acuerdos de paz son la forma más utilizada entre las diversas opciones para terminar conflictos internos. Después de finalizada la Segunda Guerra Mundial, y hasta 2006, los acuerdos de conflictos internos ocupan el primer lugar (gráfica 1). Aunque se nota la reducción de esta forma en las últimas dos décadas (desde 1989) y el aumento de las victorias militares (en América el porcentaje de soluciones vía acuerdos de paz es de 2,6% frente al 10,1% de victorias militares) aún la solución negociada es la más importante en el mundo. Un estudio reciente mostró cómo un tercio de los 121 conflictos que se activan desde el final de la guerra fría (1989) se ha llevado a la conclusión de los acuerdos de paz formal entre el gobierno y los rebeldes (Harbom, Höglblad y Wallensteen, 2006, p. 622). Además cómo la tendencia se aceleró en el nuevo milenio: entre 2000 y 2005, 17 conflictos terminaron en un acuerdo negociado, mientras que solo cuatro terminaron en victoria militar por el gobierno o los rebeldes (Mason *et al.*, 2007, p. 3). En resumen, desde 1990, el acuerdo negociado superó la victoria militar como el resultado modal en las guerras civiles.⁵

[159]

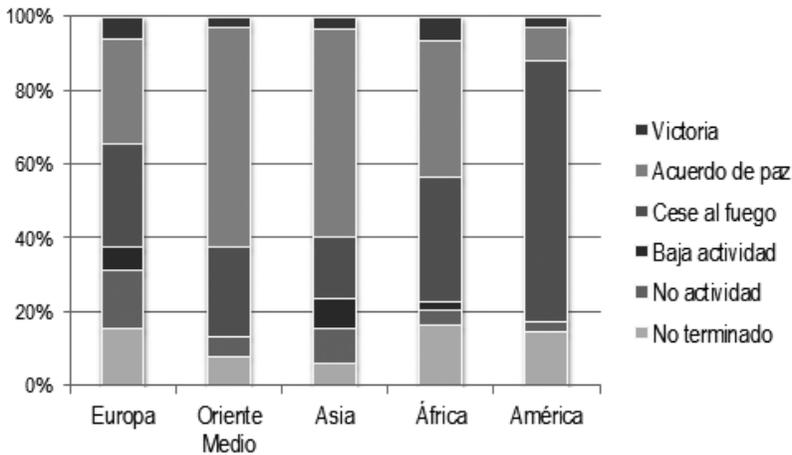
Esto no quiere decir que negociar la paz sea la opción más factible y ágil; por el contrario, Kaldor (1998), Licklider (2001), Mason y Fett (1996) y Zartman (1995a) han encontrado que solucionar los conflictos internos a través de las negociaciones es muy complicado. Solo cerca de un cuarto del total de

⁴ Para la política, tanto la negociación como la mediación revisten un carácter especial; mientras el arbitraje pierde interés en cuanto se asemeja a un acto jurídico. La negociación tiene el carácter político al ser un proceso de diálogo, argumentación, discusión de temas y problemas. La negociación parte de la idea según la cual es posible un acuerdo y que este es su fin último, aunque también puede tener otras pretensiones como la propaganda para una de las partes o como la oportunidad de conocer qué es lo que piensa su enemigo (Cf. Nierenberg, 1986).

⁵ Desde mediados de la década de 1990 se viene presentando una caída en el crecimiento de las guerras civiles: entre 2000 y 2005 el número de conflictos terminados por año es superior al número de nuevos conflictos (una reducción neta de 1,5 conflictos por año). Además el número de conflictos de alta intensidad (más de 1.000 muertos en combate) se redujo en 80% entre 1990 y 2000 (Mason *et al.*, 2007, p. 2).

los conflictos internos (incluidas guerras anticolonización) llegan a la mesa de negociaciones, mientras más de la mitad no lo logran. Adicionalmente, cerca de dos tercios de los conflictos internos han terminado en rendiciones⁶ o la eliminación de uno de los grupos involucrados, mientras menos de un cuarto de los conflictos interestatales han terminado así (Cf. Pillar, 1983).

Gráfica 1. Formas de finalización de conflictos internos en el mundo por región geográfica, 1946-2006



[160]

Fuente: Tamayo (2011) con base en estadísticas de UCDP (2006).

De manera específica, Zartman (1995a) encuentra tres razones por las cuales los acuerdos de paz son difíciles en los conflictos armados internos: la primera, porque estructuralmente las guerras civiles son caracterizadas por asimetrías entre los grupos en conflicto, lo que implica que llegar a la mesa de negociaciones es poco probable (de manera frecuente, el gobierno es el bando más fuerte, legítimo y posee interés en permanecer en el poder, mientras los grupos rebeldes o insurgentes son débiles, ilegales y usualmente tienen un solo objetivo de interés y razón de la lucha); por ello, tanto el Estado como los rebeldes utilizan la guerra como instrumento de poder (los rebeldes para ser reconocidos y el Estado para legitimarse), los dos no quieren ser vistos como perdedores y las negociaciones los muestran como iguales. La segunda, por la primacía de la soberanía y no intromisión de otros Estados

⁶ A menudo en los conflictos internos (más que en las guerras interestatales), derrotar la rebelión simplemente los lleva a esperar secretamente hasta que más adelante vuelven a surgir.

en temas internos; los procesos de paz y la presencia de la comunidad internacional se mira como una intrusión especialmente difícil de aceptar por políticas domésticas. Y como tercera razón, que complementa la anterior, encuentra que la intromisión de un vecino en un lado del conflicto empeora las esperanzas de negociaciones porque esto es visto como ilegítimo para el gobierno local.

A pesar de estas dificultades la solución negociada sigue siendo valorada en el contexto mundial, debido a los factores que implica la negociación; pues a pesar de que no se logre la paz, puede conseguirse una reducción en la intensidad del conflicto (mientras se dan los acuerdos o incluso después de ellos), un cese total o parcial de hostilidades o un acuerdo humanitario (como la entrega de prisioneros y construcción de zonas humanitarias) (Cf. UCDP, 2010). Igualmente, las negociaciones se convierten en una buena oportunidad para escuchar al adversario, conocer su ideología y construir propuestas y acciones que reduzcan las tensiones y ataquen las razones del conflicto. Esto ha llevado a que en algunas regiones del mundo persistan los acuerdos de paz como una forma válida de acabar la guerra. Por ejemplo Europa, donde un poco más de la mitad de los conflictos se han solucionado por esta vía, o América Latina, donde el porcentaje es cercano al 40% (tabla 2).

[161]

Tabla 2. Soluciones negociadas del conflicto interno en el mundo, por regiones geográficas, 1986-2006 (cifras en porcentaje)

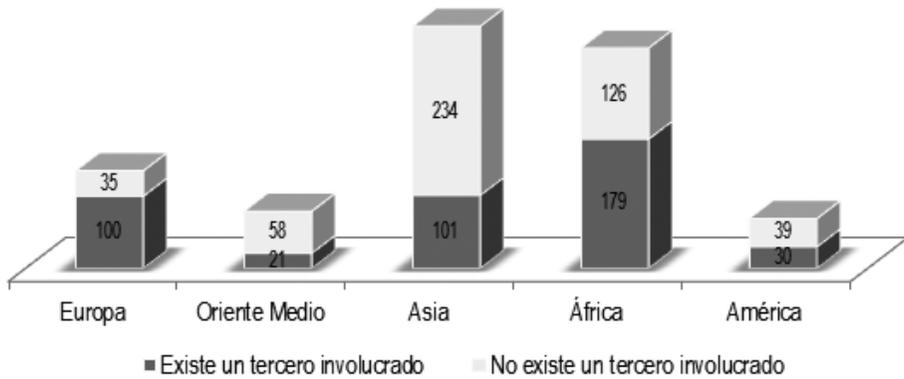
<i>Región</i>	<i>No se sabe</i>	<i>No</i>	<i>Sí</i>
Europa		49,01	50,99
Oriente Medio		84,62	15,38
Asia		72,99	27,01
África	0,22	55,28	44,49
América		60,20	39,80
Total general	0,08	64,36	35,56

Fuente: Tamayo (2011) con base en estadísticas de UCDP (2006).

Adicionalmente, una característica de los procesos de paz es el uso cada vez mayor de la mediación, cabe resaltar el importante número de facilitadores en los procesos de paz. Estos terceros agentes, vienen convirtiéndose en un

importante aliado en lograr la paz vía negociada; pues se reconoce que la información del mediador es el elemento clave para el manejo estratégico del conflicto (Cf. Bejarano, 1995; Moore, 1995). Así lo evidencian las estadísticas que presenta la Universidad de Uppsala (UCDP), donde muestra la presencia significativa de los mediadores en los procesos de paz de Europa, África y América (gráfica 2).⁷

Gráfica 2. Participación de mediadores en procesos de paz en el mundo por región geográfica, 1986-2006 (número de procesos)



[162]

Fuente: Tamayo (2011) con base en estadísticas de UCDP (2006).

Esta valoración por la negociación y la mediación ha provocado entre los investigadores trabajos más precisos que buscan señalar, antes de iniciar procesos de paz, la conveniencia y el éxito que tendrá si se inicia un proceso como estos. Tales investigaciones se han enfocado en estudiar cuál es el momento más indicado para iniciar procesos de paz. En esta línea de trabajo se reconocen dos posiciones: una que habla de una maduración del conflicto y otra de determinantes.

⁷ “El estudio de la Academia Internacional de la Paz (IPA) sugería que la probabilidad de éxito —definido en función de la terminación de la guerra— era mayor cuando converge un entorno habilitador sobre el terreno con unos intereses de seguridad vitales de actores externos, lo que hacía que éstos comprometieran importantes activos militares y económicos para las operaciones de paz” (Baranyi, 2006, p. 15).

La línea de conflicto *maduro* para la negociación enfatiza en el tiempo o momento para la resolución como la clave para que sea posible un acuerdo de paz negociado (Cf. Mason y Fett, 1996; Zartman, 2000). La madurez puede ser descrita como el momento ideal de los esfuerzos para la resolución del conflicto. Los grupos solo se comprometen a resolver el conflicto cuando están listos, cuando usualmente están en la situación donde alcanzar los objetivos unilaterales de una salida práctica es infructuoso y los grupos perciben que se encuentran en una situación incómoda y un dilema costoso. En el momento de madurez, los actores consideran las propuestas que usualmente han estado presentes y solo en ese momento se vuelven atractivas. El momento de madurez se centra en la percepción de los grupos sobre el *mutuo Estancamiento del daño* (MED) (*Mutually Hurting Stalemate*), óptimamente conectado con una posible catástrofe evitada (reciente o pasada) o el punto donde la situación de repente y predeciblemente puede empeorar (Touval y Zartman, 1985, pp. 258-260; Zartman, 1985, 2000; Zartman y Berman, 1982, pp. 66-78).

La segunda línea habla de lo determinante en el inicio de las negociaciones en conflictos internos. Entre los factores predictivos están:

a. La duración del conflicto: cuanto más tiempo dura una guerra civil, menos probable es que termine con una victoria decisiva por uno y otro bando (Cf. Mason, Weingarten y Fett, 1999); lo que hace que sea más probable la terminación de la guerra por medio de un acuerdo o tregua. Mason *et al.*, (2007) muestra cómo del total de guerras civiles terminadas desde 1945 hasta 2006, 35 terminaron en victoria del gobierno con duración media de 6,4 años, 20 terminaron en victoria de los rebeldes con duración media de 7,9 años y 34 terminaron en acuerdos o treguas con duración media de 11 años. Después de cinco años, el resultado más probable era que la guerra terminaría en una solución negociada o acuerdo. Pero no todas las guerras civiles prolongadas se resuelven por asentamiento y negociación, y algunos simplemente continúan sin cesar, como los conflictos prolongados (Cf. Crocker, Hampson y Aall, 2005; Zartman, 2005b).

b. La participación de terceros. Walter (1997, 1999, 2002) y Svensson (2007) encuentran que en conflictos prolongados es más necesaria la participación de terceras partes para finalizar el conflicto y que cuando estos lo hacen la probabilidad de llegar a un acuerdo negociado aumenta, debido, entre otros factores, a que existe mayor presión para que las partes cumplan lo acordado.

[163]

Las terceras partes ofrecen mayor garantía para los procesos de desarme, desmovilización y reincorporación a la vida civil. Esto ha sido evidenciado con el historial de éxito de las Naciones Unidas en la participación como mediador en una serie de guerras civiles desde el fin de la guerra fría (Cf. Svensson, 2007). El papel de terceras partes como mediador es tomado en los procesos de paz como un actor neutral, que no tiene intereses propios en el conflicto y quiere mejorar la situación actual. No obstante, cuando las terceras partes participan como país individual se reduce la importancia y se puede ver más bien como un obstáculo al detectarse que puede tener interés y favorecer a una de las partes, esto pasa generalmente con la participación de potencias.

c. Y, finalmente, la disposición a compartir el poder (militar, político y económico). Para que la probabilidad de negociar la paz aumente, debe amentar también la disposición del gobierno de compartir el poder. Una forma típica de hacerlo es permitiendo que el adversario comparta cargos militares, políticos y económicos en el nuevo gobierno, cargos con responsabilidad e implicaciones políticas y económicas importantes (Cf. Hartzell y Hoddie, 2003). Lo que se asegure al rival que no será destruido o aniquilado en la vida civil que va a asumir, como, por ejemplo, un ejército único donde uno de los bandos monopolice el control del nuevo ejército y pueda usar esta fuerza en contra de sus antiguos enemigos. Este factor también es importante en el mantenimiento de la paz en el posconflicto. Lo mismo ocurre con el compartimiento del poder económico: el enemigo está dispuesto a negociar si se observa que su rival es capaz de ceder el control monopólico de bienes económicos clave que le permitirán sobrevivir en la legalidad (Cf. Cunningham, 2006; Hartzell, 2006; Mukerjee, 2006).

[164]

4. La paz como proceso: teorías y modelos

Una vez se tiene certeza de que negociando se puede lograr la paz, los estudios recomiendan iniciar los procesos de paz. Los desarrollos teóricos y prácticos en este tema han sido muy dinámicos, en particular, se ha consolidado una línea de trabajo que analiza la paz como proceso, y aunque no coinciden en la forma de dividirlo y nombrarlo, sí comparten en lo metodológico un esfuerzo por identificar etapas o pasos para el logro de la paz; realizando análisis en cada una de sus partes y también como un todo. Estos modelos son utilizados en procesos de paz en conflictos armados internos, pero también en una amplia gama de conflictos de otro tipo.

En su mayoría, los estudios de la paz inician el análisis por la agenda de negociación. Las partes escuchan los puntos y agrupan los temas en los negociables y los irrenunciables; y cuando no están de acuerdo con lo propuesto, presionan a la contraparte, de acuerdo con su fuerza y habilidad para que se cambie esta agenda (Cf. Rubin and Brown, 1975). En este sentido, la agenda de negociación depende de la correlación de fuerzas de los contendientes.

Una vez establecida la agenda, se plantea una segunda etapa donde aparecen los delegados de las partes. Los portavoces cumplen el papel de ser personas que representan colectividades, por tanto, su voz es la de la organización que personifican. Los delegados deben ser lo suficientemente intransigentes para defender los intereses de quienes representan, pero lo suficientemente flexibles para poder negociar y llegar a acuerdos. Los agentes que comúnmente participan en la negociación son: *el director*, que es el vocero directo de la organización a la que representa; *un sintetizador*, que apoya al director y está continuamente pensando en todo el proceso, mientras que el director está discutiendo uno de los puntos; y *el observador*, cuyo papel es estar presente en la negociación, escuchar a las partes y analizar las posiciones (Cf. Mitchell, 1993; Nierenberg, 1991; Raiffa, 1982). Adicional a estos actores tradicionales, la literatura viene incorporado a la sociedad civil y a la población en general en los procesos de paz, desde el momento en que se inician las negociaciones, debido a la importancia que vienen teniendo en la construcción de la paz en el mundo (Cf. Hemmer et al., 2006; Wanis-St. John, 2008).

[165]

Para analizar las negociaciones en los procesos de paz, la literatura ha desarrollado varios modelos. Un primer modelo es el propuesto por Kennedy, Benson y McMillan (1986), quienes agrupan en cuatro fases el proceso de negociación: preparación, discusión, propuesta e intercambio. La *preparación* ocurre previa a la mesa y tiene como fin informarse sobre el adversario, conocer su pasado y las fuerzas con que cuenta (*correlación de fuerzas*); es una etapa donde las partes evalúan sus deseos, las posibilidades de lograrlos y lo que realmente pueden conseguir en la negociación. La *discusión* es el momento en el que las partes dan a conocer sus posiciones y conocen las de los otros; la *propuesta* es un momento de diálogo, argumentación y conocimiento de lo que desea el adversario. El *intercambio*, que se presenta después que las partes se han escuchado, han modificado sus propuestas y sopesado sus fuerzas, se presenta como un paquete de aspectos que las partes creen se pueden intercambiar; el lenguaje es más concreto, las propuestas más realistas y logrables (Cf. Argyle, 1987).

Otros modelos se han elaborado desde la teoría de juegos y la elección racional. La primera se presenta como una teoría de estrategia en donde dos o más jugadores interactúan buscando optimizar sus beneficios (Cf. Boulding, 1962). En un análisis de las negociaciones de este estilo, Patchen (1970) y Schelling (1960) desarrollan dos situaciones típicas, que según ellos son las que mejor se aplican a los procesos de negociación: una situación en la cual lo que gana uno lo pierde otro (juegos suma cero) y una situación donde los dos pueden ganar (juegos de motivación mixta), ya sea de forma cooperada o egoísta. En igual sentido, la elección racional complementa el análisis del conflicto y la negociación al mostrar a los agentes que participan en el juego como actores que tienen intereses, buscan obtener ganancia y utilizan unos medios para lograrlo y minimizar costos (Cf. Mason y Fett, 1996; Pruitt, 1983).

Partiendo de la teoría de juegos, Sawyer y Guetzow (1965) propusieron un modelo más sofisticado, que enfatiza en las variables que intervienen en el proceso de negociación. Estas variables son: los objetivos de las partes, la dinámica de la negociación, los factores fundamentales de las partes, las condiciones específicas de la negociación y los resultados de la negociación. El modelo establece una matriz de pagos inicial y muestra la posible dinámica del juego para que los actores determinen la estrategia óptima. Además, se considera como un juego dinámico, donde puede cambiar la matriz de pagos debido a las amenazas, argumentos o promesas.

En esta misma lógica, Walton y McKersie (1974) construyeron otro modelo que, visto por dinámicas, construyen un sistema de actividad en los procesos de negociación, cada uno con su propia función de interacción, su lógica interna y sus propias tácticas instrumentales: la *dimensión distributiva* que presenta los distintos objetivos de las partes que están en disputa, es una dimensión que establece las distintas utilidades subjetivas esperadas. La *dimensión integrativa*, que parte de la idea que los agentes implicados en el proceso pueden ganar o perder, pero lo hacen de acuerdo con sus actuaciones, lo que gana uno no lo pierde otro, por tanto las partes buscan negociar cooperadamente con el adversario. La *estructuración de las actitudes*, que presenta la forma como los distintos actores se relacionan, según las motivaciones, confianza, actitudes y sentimientos. Finalmente, *la negociación dentro de cada organización*, que analiza los cambios en los roles de los negociadores y las variaciones en cada organización en el proceso.

Estos y otros modelos han servido a la llamada teoría sobre la gestión de conflictos para introducir mejoras al análisis de las negociaciones: las negociaciones dinámicas, con más protagonistas, en un ambiente donde se introducen las ideologías de los distintos bandos, las causas del conflicto, las percepciones de las partes, los valores y principios, las formas de operar y reaccionar, la influencia de los factores externos y, sobre todo, las posiciones, intereses y necesidades de los protagonistas. Con ello se ha permitido construir modelos con posiciones de competencia, de gana-pierde, de suma cero; modelos rígidos de negociación donde existe una sola solución y se negocia con base en el poder que tienen las partes; modelos que introducen mecanismos para evitar el conflicto e impedir que las partes se retiren o acaben la negociación; modelos de comportamiento estratégico para conocer las posturas de las partes, donde los reclamos planteados permiten conocer posiciones y los intereses que es necesario determinarlos y analizarlos; y modelos de cooperación, donde las personas que negocian dejan de lado sus propios intereses para satisfacer los de la otra parte, que asuman compromisos entre los negociadores, donde se compartan pérdidas y ganancias.

El resultado es una teoría de gestión de conflictos que permite analizar los procesos de negociación, deteniéndose a comprender y explicar las posturas, exigencias y demandas que inicialmente plantean las partes (metas específicas); los límites mínimos y máximos hasta donde se puede ceder en las negociaciones; el grado de madurez de las negociaciones, que permite calcular la posibilidad de una solución mucho más satisfactoria para ambas partes que la simple atención de la posición inicialmente planteada. Modelos que ayudan a saber cuándo entran en una etapa en la que es posible conseguir un cambio en la mentalidad de las partes, para que en vez de buscar la victoria persigan la conciliación, señalando el papel que desempeñan en esta desescalada los factores sistémicos o estructurales, y los relacionados con la toma de decisiones, es decir, las dimensiones subjetivas de la madurez. Finalmente, modelo que a pesar de su generalidad ofrece luces para analizar proceso de paz en contextos de conflictos armados internos.

[167]

5. Aspectos por considerar en los procesos de paz, anotaciones finales

Para finalizar este texto se señalan algunos aspectos que deben ser considerados en los procesos de paz, si se quiere aumentar la probabilidad de tener éxito. Para ello se utilizarán tres autores que tienen la virtud de hacer

manuales y estados del arte sobre el tema y de presentar recomendaciones basadas en estudios comparados y de casos; además coinciden en señalar aspectos en cada una de las etapas del proceso de paz, ellos son: Bejarano (1995), Fisas (1987, 2004, 2006) y Harto (1993, 2005).⁸

a. Sobre las condiciones iniciales

- Identificar la naturaleza del conflicto, con el ánimo de comprender el fenómeno conflictivo en todas sus dimensiones, analizar las incompatibilidades que existen entre las partes y una primera aproximación a la formación de la paz (Cf. Bejarano, 1995).

- Explorar, construir confianza y saber utilizar las “ventanas de oportunidad”, tales como un cambio de presidente, la presión internacional o la muerte de un personaje que imposibilitaba cualquier tipo de acercamiento (Cf. Fisas, 2004).

- Señalar claramente los temas negociables y los irrenunciables, para entender cuál es el interés de cada quien, así como verificar si se cumplen algunas condiciones previas, con ello se pretende explorar qué tanto están dispuestas a cumplir las partes, su verdadera voluntad (Cf. Harto, 2005).

[168]

b. Sobre el acuerdo

- Tratar tres tipos de temas clave: los sustantivos (asuntos que la insurgencia demanda, aquellos que hicieron que se alzaran en armas), los operativos (la suspensión de las actividades hostiles de parte y parte, un cese al fuego bilateral que debe ser discutido) y los de procedimiento (las reglas de juego y el cumplimiento de los acuerdos que se vayan presentando). Al tiempo que deberán plantearse las siguientes incompatibilidades: militares, entendidas como maneras de establecer el monopolio de la fuerza; políticas, utilizadas para legitimar el poder político y consolidar el sistema político democrático; ideológicas, aquellas que relacionan la cuestión social y que

⁸ García (1992) anota que a pesar de que analíticamente se pueden separar estos momentos en tiempos diferenciados y secuenciales, “en la práctica algunos de estos tiempos se pueden yuxtaponer” (p. 31), pues pueden presentarse enfrentamientos en medio de negociaciones y acuerdos parciales; o puede desarrollarse de manera desequilibrada, durar mucho tiempo los acercamientos y poco tiempo los diálogos.

permitan confrontar la exclusión de la población; y territoriales, reformas agrarias que deberán ser discutidas a lo largo del acuerdo (Cf. Bejarano, 1995).

- Plantea la opción de un “marco y un proceso” en el que se precisa de la participación de cada uno de los actores, sin excluir a ninguno que se le considere clave (inclusión suficiente), definir quién y cómo dirigirá la negociación, los aspectos o intereses comunes “pues ahí surge confianza para abordar las diferencias” (Fisas, 2004, p. 91), la confidencialidad de los temas y un cronograma realista y estable. Adicionalmente, en las negociaciones se debe utilizar la “diplomacia del puente aéreo” (Fisas, 2004, p. 91), que consiste en canalizar los mensajes e inquietudes por medio de personas capacitadas para ello, “cuando por las circunstancias que sean no están en disposición de hablarse directamente”; aunque también se recomienda llevar a cabo discusiones informales, “paseos por el bosque”, para distensionar el encuentro con un poco de informalidad. A veces también puede ser conveniente que existan “canales paralelos”, tales como foros o seminarios, que ayuden a formar a los negociadores y capacitarlos en la práctica.

- Es así como Harto de Vera (2004, p. 234) citando a Fisher y Ury (1990), propone: i) *discusión*, caracterizada por la cooperación, las decisiones se toman de manera conjunta utilizando la comunicación como un canal efectivo; ii) *polarización*, mejoramiento de las relaciones entre las partes mediante la consulta; iii) *segregación*, control de las hostilidades; y iv) *destrucción*, control de la violencia con actividades que garanticen el mantenimiento de la paz.

[169]

c. Sobre la puesta en marcha

Para finalizar, los estudios sobre la solución negociada de la guerra enfatizan que los acuerdos de paz son tan solo un paso inicial de un proceso con una envergadura mayor y de largo plazo, que tiene que ver con la construcción y la consolidación de la paz duradera, el cual debe ser identificado como el objetivo estratégico mientras que los acuerdos de paz dan los lineamientos para los objetivos *estratégicos*, *tácticos* y *operativos* de este proceso de consolidación de la paz. A un proceso de negociación de la paz le siguen otras etapas muy importantes, que permiten hablar de un posconflicto y un proceso de paz exitoso, como la verificación de cumplimiento de acuerdos, reconstrucción económica, reintegración política y social, por lo que Bejarano y Fisas identifican esta etapa como la puesta en marcha.

Referencias bibliográficas

1. Arenal, Celestino. (1990). *Introducción a las relaciones internacionales*. 3.^a ed. Madrid: Tecnos.
2. Argyle, Michael (1987). *Psicología del comportamiento interpersonal*. Madrid: Alianza.
3. Arnsperg, Cynthia y Zartman, William (eds.). (2005). *Rethinking the Economics of War: The Intersection of Need, Greed, and Creed*. Washington D. C. y Baltimore: Woodrow Wilson Center and Johns Hopkins University.
4. Azard, Edward y Burton, John. (1986). *International conflict resolution: Theory and Practice*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
5. Baranyi, Stephen. (2006). *¿Estabilización o paz sostenible? ¿Qué clase de paz es posible después del 11-S?* [en línea]. Madrid: Centro de Investigación para la Paz (CIP-FUHEM). Disponible en: <http://www.nsi-ins.ca/english/pdf/CONFLICTOS-11S.pdf>. [Consultado 10 junio de 2010].
6. Barash, David. (2000). *Approaches to Peace: A Reader in Peace Studies*. Oxford: Oxford University.
7. Bejarano, José Antonio. (1995). *Una agenda para la paz: Aproximaciones desde la teoría de la resolución de conflictos*. Bogotá: Tercer Mundo.
8. Bobbio, Norberto. (1997). *El tercero ausente*. Madrid: Cátedra.
9. Boulding, Kenneth. (1962). *Conflict and Defense*. New York: Harper and Brothers.
10. Burton, John. (1990). *Conflict: Resolution and Prevention*. New York: St. Martin's.
11. Collier, Paul y Hoeffler, Anke. (2004). Greed and Grievance in Civil War. *Oxford Economic Papers*, 56, pp. 563-595.
12. _____ y Rohner, Dominic. (2006). *Beyond Greed and Grievance: Feasibility and Civil War* (Working Paper Series 254). Oxford: The Centre for the Study of African Economies.
13. Collier, Paul; Hoeffler, Anke y Söderbom, Måns. (2004). On the Duration of Civil War. *Journal of Peace Research*, 41(3), pp. 253-273.
14. Crocker, Chester; Hampson, Fen Osier y Aall, Pamela. (2005). Introduction: Mapping the Nettle Field. En: Crocker, Chester; Hampson, Fen Osier y Aall, Pamela (eds.). *Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflict*. Washington, D. C.: U. S. Institute of Peace.
15. Cunningham, David. (2006). Veto Players and Civil War Duration. *American Journal of Political Science*, 50, pp. 875-892.
16. Curle, Adam. (1986). *In the Middle: Non-official Mediation in Violent Situations*. Oxford: Berg.
17. Doom, Ruddy y Koen, Vlassenroot. (1997). Early Warning and Conflict Prevention: Minerva's Wisdom? *Journal of Humanitarian Assistance*, Oct., pp. 1-55.

18. Echandía, Camilo. (2006). *Dos décadas de escalonamiento del conflicto armado 1986-2006*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
19. Fearon, James y Laitin, David. (2003). Ethnicity, Insurgency and Civil War. *American Political Science Review*, 97(1), pp. 75-90.
20. Fisas, Vincenç. (1987). *Introducción al estudio de la paz y los conflictos*. Barcelona: Lerna.
21. _____. (2004). *Procesos de paz y negociación en conflictos armados*. Barcelona: Paidós ibérica.
22. _____. (2006). *Cultura de paz y gestión de conflictos*. Barcelona: Icaria.
23. Fisher, Roger y Ury, William. (1990). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. México D. F.: Compañía Editorial Continental.
24. Galtung, Johan. (1969). Violence, Peace and Peace Research. *Journal of Peace Research*, 6(3), pp. 167-191.
25. _____. (1975-1988). *Essays in Peace Research* (6 volumes). Copenhagen: Christian Ejlers.
26. García Durán, Mauricio. (1992). *De la Uribe a Tlaxcala: Procesos de paz*. Bogotá: Cinep.
27. Gleditsch, Nils Petter; Wallensteen, Peter; Eriksson, Mikael; Sollenberg, Margareta y Strand, Håvard. (2002). Armed conflict 1946-2001: A New Dataset. *Journal of Peace Research*, 39, pp. 615-637.
28. Gurr, Ted Robert. (2000). Ethnic Warfare on the Wane. *Foreign Affairs*, 79(May-June), pp. 52-64.
29. Harbom, Lotta; Höglbladh, Stina y Wallensteen, Peter. (2006). Armed Conflict and Peace Agreements. *Journal of Peace Research*, 43(5), pp. 617-631.
30. Harto de Vera, Ferando. (1993). *Los procesos de negociaciones de paz en América Central 1979-1991 [en línea]*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/biblioudeasp/Doc?id=10079298&ppg=24>. [Consultado 10 de septiembre de 2010].
31. _____. (2005). *Investigación para la paz y resolución de conflictos*. Barcelona: Tirant Lo Blanch.
32. Harty, Martha y Modell, John (1991). The First Conflict Resolution Movement, 1956-1971: An Attempt to Institutionalize Applied Interdisciplinary Social Science. *Journal of Conflict Resolution*, 35, pp. 720-758.
33. Hartzell, Caroline. (2006). Structuring the Peace: Negotiated Settlements and the Construction of Conflict Management Institutions. En: David Mason, Thomas y David Meernik, James (eds.). *Conflict Prevention and Peacebuilding in Post-war Societies: Sustaining the Peace*. Nueva York: Routledge.
34. _____ y Hoddie, Matthew. (2003). Institutionalizing Peace: Power Sharing and Post-civil War Conflict Management. *American Journal of Political Science*, 47, pp. 318-332.

35. Hemmer, Bruce; Garb, Paula; Phillips, Marlett y Graham, John. (2006). Putting the 'up' in Bottom-up Peacebuilding: Broadening the Concept of Peace Negotiations. *International Negotiation*, 11, pp. 129-162.

36. Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri). (2006). *Nuestra guerra sin nombre: Transformaciones del conflicto en Colombia*. Bogotá: Norma.

37. Kaldor, Mery. (1998). *New and old wars: Organized violence in a global era*. Cambridge: Polity.

38. Kalyvas, Stathis. (2001). 'New' and 'Old' Civil Wars: A Valid Distinction? *World Politics*, 54, pp. 99-118.

39. Kennedy, Gavin; Benson, John y MacMillan, John. (1986). *Cómo negociar con éxito*. Bilbao: Deusto.

40. Kriesberg, Louis. (1997). The Development of the Conflict Resolution Field. En: Zartman, William y Rasmussen, Lewis (eds.). *Peacemaking in International Conflict: Methods and Techniques* (pp. 51-77). Washington, D. C.: United States Institute of Peace.

41. Licklider, Roy. (2001). Obstacles to Peace Settlements. En: Crocker, Chester; Hampson, Fen Osier y Aall, Pamela. *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict* (pp. 697-718). Washington, D. C.: United States Institute of Peace.

42. Mason, David; Crenshaw, Martha; McClintock, Cynthia y Walter, Barbara. (2007). *How Political Violence Ends: Paths to Conflict Deescalation and Termination*. APSA Task Force on Political Violence and Terrorism, Group 3. [en línea]. Disponible en: <http://www.apsanet.org/imgtest/PVTFHowPoliticalViolenceEnds.pdf>. [Consultado el 6 diciembre de 2009].

43. Mason, David y Fett, Patrick. (1996). How Civil Wars End: A Rational Choice Approach. *Journal of Conflict Resolution*, 40, pp. 546-568.

44. Mason, David; Weingarten, Joseph y Fett, Patrick. (1999). Win, Lose, or Draw: Predicting the Outcome of Civil Wars. *Political Research Quarterly*, 52 (2), pp. 239-268.

45. Miall, Hugh; Ramsbotham, Oliver y Woodhouse, Tom. (1999). *Contemporary Conflict Resolution: The Prevention, Management and Transformations of Deadly Conflict*. Cambridge: Polity.

46. Mitchell, Christopher. (1993). The Process and Stages of Mediation: Two Sudanese Cases. En: Smock, David R. (ed.), *Making War and Waging Peace*. Washington, D. C.: USIP.

47. _____ y Banks, Michael. (1996). *Handbook of conflict resolution*. London: Pinter.

48. Moore, Christopher. (1995). *El proceso de mediación: Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Buenos Aires: Granica.

49. Mukherjee, Bumba. (2006). Why Political Power-sharing Agreements Lead to Enduring Peaceful Resolution of Some Civil Wars, But not Others? *International Studies Quarterly*, 50(2), pp. 479-504.

50. Nierenberg, Gerard. (1986). *The Art of Negotiating*. Nueva York: Simon and Schuster.
51. _____. (1991). *El negociador completo*. Pamplona: Espasa-Calpe.
52. Patchen, Martin. (1970). Models of Cooperation and Conflict: A Critical Review. *Journal of Conflict Resolution*, 14, pp. 389-407.
53. Pécaut, Daniel. (2001). *Guerra contra la sociedad*. Bogotá: Espasa.
54. Pillar, Paul. (1983). *Negotiating Peace*. Princeton: Princeton University.
55. Pizarro, Eduardo. (2004). *Una democracia asediada: balance y perspectivas del conflicto armado en Colombia*. Bogotá: Norma.
56. Raiffa, Howard. (1982). *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: Harvard University.
57. Ricardi, Riccardo. (1967). *Cómo resolver los conflictos*. Madrid: Interciencia.
58. Rubin, Jeffrey y Brown, Bert. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. San Diego: Academic.
59. Sawyer, Jack y Guetzkow, Harold. (1965). Bargaining and Negotiation in International Relations. En: Kelman, Herbert (ed.), *International Behavior and Social Psychological Analysis* (pp. 466-520). Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
60. Schelling, Thomas. (1964). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos.
61. Svensson, Isak. (2007). Bargaining, Bias and Peace Brokers: How Rebels Commit to Peace. *Journal of Peace Research*, 44 (2, March), pp. 177-194.
62. Tamayo Bustamante, Víctor. (2011). Análisis de los fundamentos económicos de la paz duradera en el pos conflicto: Un análisis a partir de componentes principales (trabajo de investigación para optar al título de magíster en Ciencia Política). Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia, Instituto de Estudios Políticos.
63. Tilly, Charles. (1992). *Coerción, capital y los Estados europeos 990-1990*. Madrid: Alianza Editorial.
64. Touval, Saadia y Zartman, William. (1985). *International Mediation in Theory and Practice*. Boulder, CO: Westview.
65. Touzard, Hubert. (1981). *La mediación y la solución de los conflictos*. Barcelona: Herder.
66. Uppsala Conflict Data Program (UCDP) (2010). *Definitions*. [en línea]. UCDP Database: Uppsala University. Disponible en: www.ucdp.uu.se/database. [Consultado el 11 junio de 2010].
67. Waldmann, Peter. (2007). *Guerra civil, terrorismo y anomia social: el caso colombiano en un contexto globalizado*. Bogotá: Norma y Fundación Konrad Adenauer.
68. Walter, Barbara. (1997). The Critical Barrier to Civil War Settlement. *International Organization*, 51, pp. 335-364.
69. _____. (1999). Designing Transitions From Civil War: Demobilization, Democratization, and Commitments to Peace. *International Security*, 24(1, Summer), pp. 127-155.

70. _____. (2002). *Committing to Peace: The Successful Settlement of Civil Wars*. Princeton, NJ: Princeton University.
71. Walton, Richard y McKersie, Robert. (1974). *Teoría de las negociaciones laborales*. Barcelona: Labor.
72. Wanis-St. John, Anthony. (2008). Peace Processes, Secret Negotiations and Civil Society: Dynamics of Inclusion and Exclusion. *International Negotiation*, 13, pp. 1-9.
73. Zartman, William. (1985). *Ripe for Resolution*. Oxford: Oxford University.
74. _____. (1995a). Dynamics and Constraints in Negotiations in Internal Conflicts. En: Zartman, William (ed.). *Elusive Peace: Negotiating an End to Civil Wars*. Washington, D. C.: Brookings Institution.
75. _____. (2005b). Analyzing Intractability. En: Crocker, Chester A.; Hampson, Fen Osler y Aall, Pamela (eds.). *Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflict*. Washington, D. C.: U. S. Institute of Peace.
76. _____. (2000). Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond. En: Stern, Paul y Druckman, Daniel (eds.). *International Conflict Resolution After the Cold War*. Washington, D. C.: National Academy.
77. _____ y Berman, Maureen. (1982). *The Practical Negotiator*. New Haven, CT: Yale University.