Escuela de Relaciones
Internacionales
Universidad Nacional
Heredia, Costa Rica

LA EXPERIENCIA CENTROAMERICANA EN RESOLUCION DE CONFLICTOS

Carlos Murillo Zamora

327.17
M977e

Nº 9

DOCUMENTOS DE ESTUDIO
Nueva Epoca
2000

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

LA EXPERIENCIA CENTROAMERICANA EN RESOLUCION DE CONFLICTOS

BTCA RELACIONES INTERNACIONALES

Carlos Murillo Zamora

DOCUMENTOS DE ESTUDIO (Nueva Epoca) Nº 9
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD NACIONAL
HEREDIA, COSTA RICA
2000

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Signatura | N° Inscripción

Devuelva este libro en la última fecha indicada

FECHA | HORA

UNIVERSIDAD NACIONAL
Centro de Documentación y Bibliotecas Especializada
"LUIS FELIPE MOLINA"
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES
15 FEB 2001

UNIVERSIDAD NACIONAL
Centro de Documentación y Bibliotecas Especializada
"LUIS FELIPE MOLINA"
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES
937.072

I CIA
ANA EN
NFLICTOS
CIONALES

ora

ueva Epoca) Nº 9
RNACIONALES
NAL
CA

852270—P. UNA

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

La experiencia centroamericana en resolución de conflictos, de Carlos Murillo Zamora.
Documentos de Estudio (Nueva Epoca) Nº 9

Primera edición, Heredia, 2000
Tiraje de 300 ejemplares
Escuela de Relaciones Internacionales
Universidad Nacional
Apartado 437-3000 Heredia, Costa Rica
Tel. (506) 237-1706 277-3497
Fax: (506) 261-6129

BTCA RELACIONES INTERNACIONALES
20091

327.17
M977e Murillo Zamora, Carlos
La experiencia centroamericana en resolución de conflictos / Carlos Murillo Zamora. — 1a. ed. — Heredia, C.R. : Universidad Nacional, Escuela de Relaciones Internacionales, 2000.
43 p. ; 22 cm. — (Documentos de estudio, Nueva Epoca ; nº 9).

1. Solución de conflictos. 2. Negociación. 3. Mantenimiento de la paz. 4. Conflicto internacional. 5. América Central.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

INTRODUCCION

Entre la Centroamérica de finales de los años 1970 y la Centroamérica de hoy, hay una gran diferencia. En la década de los 70 solo Costa Rica tenía un régimen democrático, mientras que a finales del siglo XX, por primera vez en el Istmo, todos los cinco países[1] están gobernados por presidentes civiles, que triunfaron en elecciones libres, multipartidistas y bajo supervisión internacional. Además los movimientos guerrilleros en El Salvador, Guatemala y Nicaragua se convirtieron en grupos político-civiles; mientras que los movimientos de base están adaptándose a las nuevas condiciones políticas. Mientras que en lo económico también se han presentado importantes cambios entre el esquema de mediados de siglo y que el hoy implementan los gobiernos de la región. Ello demuestra que el proceso de paz —regional y nacional— y las acciones de reconciliación nacional tuvieron un efecto positivo, por lo menos en el camino recorrido hasta el momento.

No obstante, la cuestión no ha terminado, pues los procesos de paz y democratización están en su fase de

1. Recordemos que históricamente Centroamérica, en cuanto comunidad política, ha estado constituido por cinco países, aquellos que formaron parte de la Capitanía General de Guatemala bajo la Corona Española, e integraron las Provincias Unidas de Centroamérica. Geográficamente América Central está integrada por 7 países, por cuanto se agregan Panamá y Belice.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

consolidación, lo que da lugar a que se hable de "low-intensity democracies" (Karl, 1995).[2] Por consiguiente, gobiernos, sociedad civil, partidos políticos, ejércitos y organizaciones no gubernamentales tienen una ardua tarea para construir la Centroamérica del Siglo XXI, en la que la paz, la democracia y el desarrollo sean la norma y no la excepción. Además, recordemos, que aún persisten añejos diferendos (sobre todo territoriales) que continúan generando tensiones de manera periódica, y los militares todavía mantienen una presencia significativa y hasta determinante en la toma de decisiones —aunque cada vez menor, como lo evidencia la decisión del Presidente Alfonso Portillo (Guatemala) de nombrar a un civil al frente del Ministerio de Defensa—, como lo demostraron las reacciones en el problema Honduras-Nicaragua por la ratificación del tratado de límites marítimos entre el primer país y Colombia.

Por lo complejo de la evolución regional y nacional, el proceso pacificador centroamericano resultó multidimensional, multilateral y desarrollado en varios niveles (multinivel), a fin de obtener resultados positivos.[3] Esta experiencia demostró que de no haberse negociado en distintos frentes y en forma simultánea, recurriendo a diferentes métodos de resolución (consulta, conciliación, mediación y negociación) y utilizando enfoques formales e informales, difícilmente se habrían alcanzado los resultados obtenidos. Esto

2. "Low-intensity democracy" o "democracia de baja intensidad" es un frágil sistema político en el cual la democracia solo se manifiesta a través de elecciones periódicas y en ligeros cambios en el fomento de los derechos humanos y civiles (Gills, 1993: 21). Además, las fuerzas armadas continúan teniendo un rol fundamental en la estabilidad del sistema. Asimismo las elecciones pueden resultar en falacias, si no son acompañadas de otros cambios y acciones, como, según T.L. Karl (1995: 73), "...the experience of Central America shows that elections and political parties have not been sufficient to constitute democracy in the past, their current proliferation is greeted with a certain amount of distrust."

3. La existencia de mecanismos que permitan desarrollar negociaciones multidimensionales, multilaterales y en varios niveles es un fenómeno reconocido como clave en la resolución de conflictos. Cfr. C.R. Mitchell, 1996.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

en gran medida es el aporte del istmo a la teoría de la resolución de conflictos. Pero además, mostró la necesidad de establecer los mecanismos de prevención y detección previa ("*early warning*") de conflictos[4], de diplomacia preventiva[5] y de mantenimiento de la paz, a fin de garantizar un ambiente estable que atienda y resuelva los problemas que surgieran en el futuro, evitando una crisis regional de grandes dimensiones.

Nuestra intención en este trabajo es reseñar los principales elementos, que a manera de lecciones de la experiencia centroamericana, se pueden identificar en materia de resolución de conflictos y reconocer las debilidades del proceso generado, sobre todo a partir de Esquipulas II. No ahondaremos en la evolución de las iniciativas de paz, ni en los actores, ni en la crisis, primero por razones de espacio, y segundo por habernos referido a ello en otros documentos.[6] Por consiguiente, haremos una breve reseña a la teoría de resolución de conflictos por medios pacíficos y un recuento de cómo estos mecanismos fueron aplicados en Centroamérica.

---

4. Existen mecanismos de prevención y detección previa de conflictos en la Organización para la Unidad Africana (Mecanismo para la Prevención, Administración y Resolución de Conflictos), en la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (Mecanismo Valleta) y en la Organización de Estados Americanos (Mecanismo de Santiago). Sobre este tema véase, entre otros, K.v. Walraven (ed) *Early Warning and Conflict Prevention. Limitations and Possibilities*. Sin embargo, cabe anotar, que se trata de mecanismos que aún requieren un mayor desarrollo y recursos suficientes para alcanzar la viabilidad necesaria para lograr su objetivo.

5. Diplomacia preventiva ha adquirido un mayor auge en los últimos años conforme la diplomacia tradicional (implementada a partir de los paradigmas vigentes en Relaciones Internacionales durante el periodo de Guerra Fría) entró en crisis ante el incremento de los conflictos intra e interestatales, permitiendo una mayor participación de actores no gubernamentales en la resolución de controversias y crisis. Cfr. Reychler, 1997.

6. Véanse nuestros trabajos: *Paz en Centroamérica. De Nassau a Esquipulas*. San José: Fundación Arias/Editorial UCR; 1999 y *Lessons from Central America: A Systematization of the Regional Peace Process*. Holanda: Clingendael Institute/Fundación Arias, 1998.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

CONTEXTO TEORICO

Regionalismo

¿Qué es una región? ¿Cuáles son las principales características que definen la identidad regional? Esto resulta relevante en el caso centroamericano y es una cuestión que no ha sido considerada en toda su dimensión, y por supuesto que éste no es el objetivo de este documento, por lo que sólo haremos una muy breve referencia. En general, una región es una identidad geográfica, un grupo ("*cluster*") geográfico de países, un espacio compuesto de unidades con características comunes, o con un sentido de identidad comunal (McFarlane & Weis, 1995; Feld & Boyd, 1980; Russet, 1967; Mansfield & Milner, 1997). Un área en donde hay una amplia interacción entre los miembros y entre éstos y la idea de un destino común (Webb, 1994: 3). Por consiguiente, tales estados tienen algún grado de relativa homogeneidad e interdependencia, al igual que afinidades culturales o de algún otro tipo (Feld & Boyd, 1980: 3). Normalmente tales características aparecen entre países vecinos (contigüidad geográfica) (Russet, 1985: 6-7); de ahí que el nivel de interacción entre ellos sea más intenso que con estados externos (McFarlane & Weis, 1995: 279). En definitiva la conducta de estados en un contexto regional es influenciada por vínculos históricos, afinidades e interdependencia; por eso la percepción[7] juega un rol importante en las relaciones entre naciones, y resulta en un proceso que moldea o condiciona las políticas de una nación hacia el resto de los miembros del grupo (Druckman, 1980).

7. La percepción es afectada por variables tales como proximidad, frecuencia de contacto, tipo e institucionalización de la relación intersocietal y dimensiones de diferencia entre las sociedades, así como por la naturaleza del contacto interpersonal (Druckamn, 1980: 42-43). Además, agrega el autor, ésta es "...part of the process of communicating across national boundaries..." (P. 25)

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

La existencia de vínculos regionales es importante porque los modelos cultural, político, étnico, lingüístico, religioso y geográfico tienen efectos sobre la conducta de los estados (política exterior) y el régimen doméstico (Russet, 1967: 8). A ello se agregan otros factores, tales como el tamaño, el relativo poder económico y militar, las comunicaciones, el entendimiento y la cooperación interregionales, así como la presencia de una potencia hegemónica (Feld & Boyd, 1980)[8]. Por su parte, Gavin Boyd (1980: 402-406) anota que los cambios políticos y estructurales, que como procesos nacionales afectan las funciones, valores y elementos societales, influyen y hasta condicionan las relaciones doméstica y externa de la autoridad nacional; por consiguiente inciden en la estructura y contactos regionales. Por ello una región resulta en un esquema más complejo que la simple vecindad geográfica, llegando a alcanzar distintos niveles de interacción e integración, según los objetivos e intereses de los estados miembros.

Por otra parte, es necesario considerar, en el análisis de una identidad regional o región, la existencia de factores o elementos que inciden en su contexto o ámbito de acción, tales como disputas territoriales y las relaciones de poder (Mansfield & Milner 1997), porque introducen sesgos importantes en las observaciones. Centroamérica es un buen ejemplo de este tipo de situación, puesto que se encuentra en un escenario (la Cuenca del Caribe) dominado por una potencia hegemónica con intereses muy definidos en cuestiones políticas, económicas y de seguridad —entiéndase no solo en términos militares (seguridad en un sentido

8. Feld y Boyd (1980: 10) han escrito que "The main forms of regional foreign policy activity are the projection of national power, bargaining in relation to converging or conflicting interests, cooperation, and conflict, and the use of communications to provide information and define the meanings of regional and extraregional situations."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

tradicional), sino en la dimensión integral de ciudadana y social (téngase en cuenta la problemática migratoria)—. Asimismo, se debe considerar dónde los cambios están ocurriendo y dónde están los centros de poder (internos y externos), pues las potencias regionales y los grandes estados tienden a ser más significativos e influyentes, sobre todo cuando se trata de países pequeños (*"Small/Weak States"*) como los centroamericanos. De ahí la necesidad de atender el nivel de heterogeneidad/homogeneidad y el rol de cada uno de los miembros (Holst, 1970) para contar con una amplia perspectiva, porque el efecto de los cambios depende del nivel de cohesión (homogeneidad) entre los estados, y porque, recordemos, la relación intrarregional es multidimensional (socio-cultural, económica, político-organizacional, y militar) (Myers, 1991).

En resumen, lo anterior es relevante en el caso centroamericano, como anotamos, por la existencia de una potencia hegemónica (Estados Unidos de América), de potencias regionales (México, Colombia, Venezuela) y de estados pequeños/débiles. Así que nos enfrentamos a una situación en donde los miembros de la región son más susceptibles a ser afectados por las influencias externas, y últimamente por los desafíos de la modernización y la globalización (Boyd, 1980), que en los integrantes de otras regiones, como en el caso del Cono Sur o de Africa Occidental.

Sobre este aspecto de los estados pequeños/débiles[9], cabe mencionar que éstos se definen a partir de variables como población, área, PIB, capacidad militar (Wiberg, 1987) y el nivel de dependencia en sus relaciones con el "mundo externo", como algunos autores denominan a las áreas extrarregionales (Lampert, 1980: 437). Estos contactos

9. Sobre esta problemática de Estados pequeños, véase, entre muchos otros, C. Clarke y T. Payne (eds) 1987. *Politics, Security, and Development in Small States.*

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

externos son condicionados, como mencionamos, por las percepciones los vínculos interregionales, la relación de cada estado miembro con actores fuera de la región, la intervención de actores no estatales y la existencia o ausencia de recursos estratégicos. Lo anterior es importante porque la relación con el resto del mundo —tanto de la región en cuanto unidad, como de cada estado miembro— y la dependencia respecto de otra región o potencia puede debilitar la solidez política y crear problemas económicos y sociales domésticos, especialmente cuando la élite dominante tiende a minimizar sus responsabilidades y tareas sociales y políticas, al mismo tiempo que a ver en las estructuras regionales y extrarregionales una oportunidad para obtener respaldo para su causa particular (Boyd, 1980: 42). Así caemos en un "sistema regional hegemónicamente orientado" (Myers, 1991), como, ya dijimos, ocurre en la Cuenca del Caribe. En general este modelo regional resulta de complejo análisis y observación, por cuanto la mayoría de las decisiones, acciones y eventos, de una u otra forma, son influenciados o determinados por la potencia hegemónica, obligando a considerar ese elemento del "mundo externo". Este fenómeno resulta más evidente en un esquema bipolar, como el que imperó durante la Guerra Fría, pero no significa que en un sistema multipolar, con predominio de una comunidad internacional estato-céntrica,[10] no subsista un escenario hegemónico que condicione los eventos y acciones de los estados pequeños.

Desde esta perspectiva, entonces, cabe preguntarse, ¿Es Centroamérica una región? La respuesta es afirmativa, pues en el Istmo convergen prácticamente todas las características arriba citadas, si se quiere en mayor grado que en el resto del continente (Russet, 1967: 175-176). Así geográficamente

10. Sobre este tema del mundo estato-céntrico, véase entre otros Rosenau, 1990.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

tenemos una región de 7 miembros, aunque históricamente (incluidas razones políticas, económicas y culturales) limitada a cinco países. Sin embargo, en los últimos decenios el proceso de acercamiento de Panamá y Belice a la comunidad centroamericana ha permitido que cada vez más podamos unificar los conceptos de América Central y de Centroamérica.

En general se trata de un área pequeña (523,160 km^2 —7 países—), el 46% de la superficie de Colombia y el 26% de la de México, las dos potencias regionales con que colinda el Istmo– con limitados recursos estratégicos y escaso poder de compra, comparado con otras regiones latinoamericanas, pero con una historia colectiva y con fuertes vínculos políticos, sociales, económicos y culturales. Sin embargo, el Istmo tiene una posición estratégica que lo ha convertido en punto de interés para las potencias desde su descubrimiento en el siglo XVI, como se comprueba al observar los numerosos esfuerzos por construir un canal interoceánico por parte de Inglaterra, primero, y de los Estados Unidos, más tarde. Por las razones anteriores es que muchos autores hablan de una "nación dividida" (Woodward, 1985) o de una "trunca unidad" (Cerdas, 1995) y de una relación de "unidad-diversidad" (Dunkerley, 1988: xiii).

En definitiva, considerando lo que una región es y las relaciones que se dan en los planos intra e interregional, es necesario reconocer que el conflicto y la crisis que tuvo lugar durante los años 1970 y 1980 en el Istmo demandaba soluciones simultáneas en todos los frentes. Por ello sólo con ese enfoque multidimensional, multilateral y multinivel se evitaría la prolongación del mismo y se iniciaría la fase de pacificación, democratización y desarrollo, como veremos en los siguientes apartados.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Resolución de conflictos

Como hemos mencionado, la solución pacífica a un conflicto regional requiere el uso de métodos de resolución de controversias que incorporen la compleja realidad de la región. Al respecto D. Druckman (1980: 42) ha escrito que los elementos que condicionan una negociación regional son: poder, recursos y valores; por consiguiente, toda consecuencia y proceso de negociación tiene una estrecha relación entre conductas y estructuras. Solo cuando se logra ese estrecho vínculo es posible incluir en la resolución del conflicto elementos, factores y eventos que tienen lugar en todos los ámbitos del escenario regional. De lo contrario, el resultado podría no ser satisfactorio para una o varias partes, o bien no ser durable y estable.

En ese sentido, la experiencia centroamericana demostró que iniciativas parciales o informales (tales como el Grupo Nassau, Comunidad Democrática Centroamericana, Foro Pro-Paz y Democracia y aún, en cierta medida, el mismo Grupo Contadora) no fueron los mecanismos de solución pacífica de controversias apropiados para el tipo de conflicto que estaba teniendo lugar en la región.[11] Es decir, se evidenció la necesidad de determinar un método apropiado y adaptar éste a la realidad y no a la inversa (intentar

11. C.R. Mitchell (1996) identifica 9 elementos o claves que permiten entender el proceso de tratamiento de algunos conflictos, especialmente lo que él denomina "intratables". Esas claves son: i- Reconocer que la resolución es un proceso, generalmente de largo plazo; ii- Implicar en la resolución a todas las partes, directamente o indirectamente implicadas en el conflicto; iii- Realizar el proceso en varios niveles sociales y no solo en aquellos políticos y de élite; iv- Aprovechar los cambios que se presenten en las estructuras políticas, económicas y sociales del entorno; v- Considerar la resolución como un proceso interactivo, a fin de eliminar la desconfianza de las partes; vi- Considerar el impacto sicológico del conflicto; vii- Procurar sustituir la "cultura de venganza"; viii- Tomar en cuenta los intereses y temores de los actuales decisores y detentadores del poder; y ix- Reconocer que la resolución del conflicto no es la meta, sino un proceso continuo.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

forzar a los actores —o algunos de éstos— a resolver sus diferencias bajo un esquema rígido y predeterminado, como ocurrió en las iniciativas citadas).

En los últimos años la resolución de conflictos, entendida como un proceso de solución consciente de las diferencias entre partes (Schellenberg, 1996: 9), no solo ha mostrado un fuerte impulso (cada vez un mayor número de universidades y centros de estudio e investigación implementan programas en esta materia) sino una gran diversificación de métodos y mecanismos. Originalmente se consideraron como tales: coerción, negociación, adjudicación, mediación y arbitraje. Hoy cada uno de esos procedimientos ha incorporado nuevas técnicas y recursos, al igual que han surgido otras opciones. Así hoy hablamos no solo de resolución, sino de prevención y administración de conflictos y de construcción y mantenimiento de la paz. De igual manera, cada vez más, se procura analizar la paz como un estadio permanente, y no como el resultado de la ausencia de guerra, pues tradicionalmente se observó cómo se alcanzaba la paz y cómo se perdía ésta para pasar al conflicto, no cómo se mantenía, en el largo plazo, la paz.[12] Veamos los aspectos más relevantes de los métodos utilizados en Centroamérica.

La negociación, ya sea internacional[13] o nacional,[14] es un proceso, una secuencia de fases (Dupont & Faure,

12. Sobre este tema A. Kacowicz (1998, 1) anota: "International relations scholars have traditionally focused their efforts in explaining war rather than peace, both in dyadic and in systemic terms. As a result, different explanations for peace have been understudied or underemphasized, with the exception of normative approaches [...] Most of the research on security issues has focused upon the genesis of peace (i.e., war termination), or the termination of peace, escalation of international crises, and conflict eruption (i.e., the beginning of wars)..."

13. La negociación internacional es "...the process of consideration of an international dispute or situation by peaceful means, other than judicial or arbitral processes, with a view to promoting or reaching among the parties concerned or interested some understanding, amelioration, adjustment, or settlement of the dispute or situation." (Lall, 1966: 5)

14. L. Kriesberg identifica 3 clases de diferencias entre conflictos internacionales o domésticos:

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

BTCA RELACIONES INTERNACIONALES
2009

1991: 42) por las cuales los contendientes logran un acuerdo (Zartman, 1991: 65) por medios pacíficos (Raiffa, 1982: 9). Tal actividad puede consistir de decisiones políticas, económicas, sociales y legales y forzar a gobiernos y actores a reconsiderar sus opciones y decisiones (Druckman, 1986). Si bien tiene muchas fases (Hopman, 1996; Lall, 1966; Zartman & Berman, 1982; Dupont & Faure, 1991; Stein, 1989; Druckman, 1986), lo cierto es que la negociación no es un mecanismo o método para imponer soluciones radicales (Lall, 1966: 288), sino un proceso organizacional (Kolb & Faure, 1997: 113), del que resultan compromisos, acciones y eventos logrados mediante la búsqueda de un punto de equilibrio que resulte satisfactorio para todas las partes.

El primer paso en una negociación es el reconocimiento de la existencia de una disputa, seguido por la decisión de las partes de comprometerse en una negociación. En Centroamérica durante largo tiempo las partes negaron —al menos públicamente— la existencia de una crisis, o bien minimizaron las dimensiones de la misma, atribuyendo la situación a cuestiones propias de la Guerra Fría, lo cual impidió algún avance a favor de soluciones pacíficas. Luego viene una etapa de clarificación o identificación de los objetivos de las partes (Lall, 1966), es decir una fase de diagnóstico o de prenegociación,[15] que es fundamental para

Internacional
- Las partes son gobiernos o entidades diferenciadas.
- Los conflictos ocurren sin la existencia de una autoridad política legal.
- Involucramiento de valores culturales, ideológicos y de identidad étnica.

Doméstico
- Los adversarios no son claramente identificados.
- Los conflictos ocurren en un sistema social con autoridad.
- Respuesta a intereses y valores particulares, muchas veces económicos y políticos.

15. En realidad hay numerosas clasificaciones, así, por ejemplo, Dupont y Faure (1991: 43) consideran que existen las siguientes fases:
i. preliminar o de contacto informal (conocida como "Track II"); ii. negociaciones multiescenario; y iii. intercambio puntual frente a frente.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

construir la confianza necesaria, es decir credibilidad acerca de los resultados del proceso —elemento clave en toda negociación—, puesto que se rompe con la idea de que el producto final del mecanismo solo beneficiará a la contraparte. En este momento las partes deben mejorar su comunicación y evitar el uso sesgado y tergiversado de la información, para lo cual se establecen los canales de verificación, a fin de crear el ambiente más positivo posible que favorezca el llegar a la mesa de negociación. Solo en este ambiente cada parte se podrá sentir confiado respecto del deseo de la contraparte de alcanzar una solución pacífica de la controversia (Zartman & Berman, 1982: 31). Asimismo es la oportunidad para decidir cuándo iniciar las conversaciones y determinar la agenda.[16]

La siguiente fase, en un esquema de tres etapas, corresponde a la negociación propiamente dicha (Hopman, 1996). Ello se produce cuando las partes consideran que el momento es propicio —"ripeness moment" (Aggestam, 1995)[17]— y existe la posibilidad de alcanzar una solución, para lo cual es necesario identificar las vías que permitan conceptualizar los temas, redefinir aquéllos que demanden cambios, conocer los subtemas que pueden causar divergencias, y tratar de crear nuevos mecanismos o medios para alcanzar soluciones. Ello ocurrió en Centroamérica con el establecimiento de instancias regionales —v.gr. Parlacen—

16. I.W. Zartman y M. Berman (1982: 82-84) identifican como aspectos de la prenegociación: los hechos del problema (causas, historia, cambios y evolución), precedentes y similares situaciones, contexto y percepción del problema y sus componentes, intereses de cada parte, elementos afectivos y emocionales, y soluciones alternativas.

17. I. W. Zartman y Berman (1982: 79) escriben que "...negotiation is appropriate when the parties see that a problem can only be resolved jointly and when they have the will to end an existing situation that they considerer unacceptable, while admitting the other party's or parties' claim to participate in that solution. Perception, will, and equality –of these three, the most important of all is will. Without the will to reach an agreement there will be none, even of the other party's claim to participate in a solution is admitted."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

y el diseño de nuevos mecanismos y procedimientos y en el caso de los procesos desarrollados en Nicaragua, El Salvador y Guatemala mediante la adopción de agendas de los temas a negociar y de calendarios para desarrollar el diálogo y la ejecución de los compromisos.

La tercera y última fase es la definición detallada de los acuerdos. Esta sucede cuando las partes consideran o sienten que la posición lograda es la mejor que pueden alcanzar bajo el contexto y las circunstancias imperantes, por lo que están dispuestas a suscribir un acuerdo. Generalmente es una fase muy prolongada y tensa, pues se trata de la implementación del marco general negociado en etapas previas (Zartman & Berman, 1982: 199). Incluso comprende acciones posteriores a la suscripción de los acuerdos mismos, momento en el que siempre surgen aspectos no considerados o tensiones imprevistas (especialmente cuando no se han incorporado en la negociación a todos los actores o contendientes). Sin esta etapa, esfuerzo realizado no tendría sentido, pues los acuerdos resultarían en simples documentos adoptados por los negociadores.

Ahora bien, en algunas oportunidades las partes pueden considerar que no es el momento apropiado para suscribir un compromiso, por lo que se interesan en un "no-acuerdo", ya sea porque les conviene prolongar las negociaciones mientras consolidan su posición y así obtener mayores beneficios, o simplemente porque tienen más ventajas al no suscribir documento alguno —consideran que la suscripción de un documento o compromiso equivaldría a una rendición, al no obtener ni siquiera el mínimo de sus aspiraciones propuestas al inicio del conflicto—. En la experiencia centroamericana nos encontramos con numerosos ejemplos de esta situación, especialmente como resultado de negociaciones asimétricas (por ejemplo, las negociaciones de Manzanillo entre Nicaragua y Estados Unidos) o de supuesta

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

debilidad (v.gr. algunos momentos en las negociaciones Gobierno-FMLN en El Salvador o Gobierno-Resistencia Nicaragüense). En esos momentos alguna de las partes estimó que la desigualdad en la capacidad negociadora podría traducirse en debilidad para influenciar el proceso (Guerrero, 1995; Hopmann, 1996; Habeeb, 1988), quedando en desventaja ante la contraparte, por lo cual era mejor abandonar la mesa de negociación.

Lo anterior no significa que necesariamente la parte débil esté siempre en desventaja; por el contrario, es común encontrar en ella la capacidad para modificar sus objetivos, maximizar sus recursos y asimilar los cambios en el proceso, a fin de tomar ventaja de las distracciones de la contraparte fuerte —que generalmente tiene un proceso de toma de decisiones más rígido y complejo— y así lograr una posición más equilibrada en la mesa (Guerrero, 1995: 17). De ahí que elementos como "poder estructural", potencial nacional, balance de poder —incluidos sus determinantes, como seguridad— son relevantes, pues recordemos que los resultados de toda negociación están en función del poder de los actores (Habeeb, 1988).

Ello hace necesario que las partes conozcan a su adversario o adversarios, sus posiciones, ventajas y desventajas, además de las condiciones propias. Asimismo deben saber sus posiciones extremas, es decir el punto a partir del cual no tiene sentido continuar negociando, porque el resultado no sería en modo alguno satisfactorio. Se trata de un punto de acuerdo mínimo aceptable, que de sobrepasarse podría significar una especie de rendición o sumisión a la contraparte. Así nos encontramos con las denominadas posiciones maximalistas que las partes, tanto gobiernos como movimientos guerrilleros, anunciaban al inicio de cada ronda de negociación. Si revisamos las declaraciones de dirigentes del FMLN o de la URNG previas a las reuniones de

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

diálogo, es posible encontrar aspectos que a todas luces resultaban difíciles de ser aceptados por la contraparte —gobierno-ejército—. Algo similar ocurrió durante las negociaciones en el marco de las cumbres centroamericanas. Ahora bien, cualquier movimiento desde una posición original contiene cierto grado de concesión, lo que resulta lógico, porque en toda negociación las partes lo que buscan es un punto de equilibrio entre sus enfoques e intereses, el cual les permita lograr los mayores beneficios con la menor concesión posible, es decir, con el menor distanciamiento desde su posición original. Por eso es que los cambios no pueden ser extremos o excesivos, a fin de no caer en una rendición o mostrarse como un negociador débil. En resumen, las partes tratan de maximizar sus posiciones durante la fase de prenegociación, a fin de hacer concesiones en la mesa, pero con la esperanza de que tal modificación sea la menor posible (Lall, 1966: 289-290).[18]

En El Salvador, tanto el Gobierno-Ejército como el FMLN recurrieron a esas posiciones maximalistas cuando decidieron negociar. El Farabundo Martí planteaba, entre otros objetivos, un cambio radical y global en el sistema político, la desintegración del ejército y una profunda reforma económica. Mientras que el Gobierno-Ejército procuraba la desaparición de la guerrilla y toda su estructura de base y rechazaba el más mínimo cambio en el régimen vigente y el "status quo", incluida la incorporación de los movimientos guerrilleros como actores políticos, por considerar a sus miembros "delincuentes comunes". Los acuerdos de paz mostraron la magnitud de las concesiones hechas

18. A. Lall (1966: 311) escribe que "Each party to an international negotiation tends a maximize any new position it takes up, any movement from a previous position, or any concession which it offers, and to minimize similar steps by the other party or parties to the negotiation, and thereby attempts to stimulate movement toward its own position or in directions acceptable to it."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

por cada una de las partes a fin de lograr un punto de balance que resultara aceptable para ambos actores. Similar situación se encuentra en el proceso de pacificación en Guatemala.

Otro aspecto relevante de una negociación es la dimensión estructural del proceso, es decir el grado en el cual las estructuras y procedimientos son formalizados e institucionalizados, considerando la identificación de las tareas y funciones y el proceso de toma de decisiones (Kolb & Faure, 1997). Dentro de esta dimensión estructural es necesario incluir los objetivos y características de los actores, las estrategias, los mecanismos, los procedimientos y los resultados (Zartman, 1997; Dupont, 1997).

Dentro de las negociaciones, como ya lo hemos mencionado, es necesario reiterar que el conflicto regional frecuentemente tiende a ser más complejo, porque involucra aspectos de integridad territorial, independencia política, consolidación política doméstica y rivalidad internacional, además de la presencia de potencias externas —especialmente hegemónicas— (Zartman, 1991: 302). En Centroamérica todos estos elementos estuvieron —y algunos de ellos continúan— presentes. Por ejemplo, los contenciosos territoriales mantienen vigencia en el Istmo y son causa periódica de tensiones. En los últimos años éstos han pasado del territorio terrestre al marítimo. La búsqueda de una mayor independencia política, que en el caso del FSLN consistía en crear el espacio suficiente, tanto dentro como fuera de Nicaragua, para consolidar el régimen revolucionario, se convirtió en un elemento clave en la problemática regional. Las rivalidades internacionales respondían a los distintos enfoques existentes en el Istmo. A lo que se agregaba la presencia de una superpotencia hegemónica con intereses muy definidos y de largo plazo. En definitiva se trataba de un conflicto regional que, por consiguiente, requería, como se anotó, una negociación multilateral, a realizarse en dos

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

frentes: por una parte entre 5 países protagonistas y, por otra entre éstos y los actores extrarregionales directa o indirectamente inmiscuidos en la crisis;[19] multidimensional, por cuanto los temas no respondían sólo a determinada cuestión, sino que eran políticos, económicos, sociales y militares; y en distintos niveles, pues la crisis era de carácter global y generalizado, lo que demandaba la participación de distintas instancias al interior de cada uno de los actores.

La resolución de conflictos en una región normalmente implica un profundo cambio en el régimen de cada miembro, como Esquipulas II mostró al modificar las relaciones de poder en el Istmo (Zartman, 1991: 311).

En el caso centroamericano se recurrió a la consulta, la conciliación, la mediación y la negociación directa, complementadas con métodos como la construcción de la paz (peacebuilding), el mantenimiento de ésta (peacekeeping) y otros similares empleados por Naciones Unidas y organizaciones gubernamentales regionales e internacionales. A continuación veremos los aspectos más relevantes de los mecanismos utilizados en el Istmo.

Consulta. La consulta involucra a una tercera parte, quien se convierte en un facilitador al analizar el conflicto y proponer soluciones a través de la comunicación y el diagnóstico de la situación (Fisher, 1995: 41). Este mecanismo fue utilizado en distintas oportunidades en Centroamérica, tanto en el plano regional, como en el doméstico de los distintos países miembros, destacando las acciones efectuadas por Omar Torrijos y Carlos Andrés Pérez, entre otros.

19. T. Hopmann (1996: 219) afirma que "...the nature of any particular negotiation depends very much on the international context within which it is set. The general nature of the relationship among the parts to the dispute, and to third parties with close relations to the disputants, may color the kinds of negotiating process that are likely to be employed or that may even be appropriated within any set of circumstances..."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Sin embargo, la experiencia demostró que la complejidad y profundidad de la crisis impedía obtener resultados duraderos por esta vía. En la práctica fue uno de los mecanismos que se convirtieron en anexo o colaborador de otros más formales empleados en el Istmo.

Conciliación. Este es un método muy similar al anterior, pues también implica la presencia de una tercera parte, quien se constituye en un canal de comunicación informal entre las partes con el propósito de identificar los temas más relevantes, disminuir las tensiones y asegurar acciones a favor de una interacción directa entre los contendientes, a fin de procurar generar el clima propicio para el inicio de negociaciones (Fisher, 1995: 41). En cierta medida el Foro Pro-Paz y Democracia respondió a este mecanismo, al igual que el intercambio de cartas entre líderes de potencias regionales, especialmente mexicanos y venezolanos. Sin olvidar el rol de los enviados especiales de Washington, que en determinados momentos intentaron acercar las posiciones entre los países más cercanos al enfoque norteamericano. Sin embargo, en términos generales estas iniciativas fueron sesgadas y específicas, lo que provocó su fracaso, pues el esfuerzo estaba dirigido a un reacomodo de las piezas a favor de una perspectiva, más que a lograr una solución estable y duradera.

Mediación. Este ha sido uno de los mecanismos de resolución de conflictos más exitosos, por cuanto no es coercivo, ni violento, ni genera acuerdos o compromisos obligatorios para las partes como ocurre en el arbitraje (Dobinson, 1995). En esencia es la intervención de una tercera parte en el proceso de negociación para alterar el curso o resultado de una crisis (Bercovitch & Houston, 1996: 12). El mediador, individual o colectivo, trata de facilitar los contactos entre las partes a fin de alcanzar una solución negociada, sin recurrir a la fuerza física o a la autoridad de

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

la ley (Fisher, 1995; Bercovitch, et all., 1991; Fisher & Keashly, 1991; Bercovitch & Langley, 1993; Kaufman & Duncan, 1992). Pero la decisión final sobre la marcha de los acontecimientos reside en las partes en conflicto, puesto que el mediador es un componedor y facilitador, no el decisor. Ahora bien, la mediación, en cuanto procedimiento, está determinada por la naturaleza de la disputa, así como por las características, intereses y percepciones de las partes y el mediador —sea individual o colectivo— (Bercovitch & Langley, 1993), la forma y la intensidad de la situación, y el ambiente cultural (Bercovitch, et all., 1991).[20]

Si bien el objetivo del mediador es lograr un cambio en la situación o problemática (Kaufman & Duncan, 1992), no significa que tenga que ser neutral y ajeno al conflicto (en Centroamérica los Presidentes actuaron, en distintas oportunidades, de funciones de mediadores en el marco de Esquipulas II, aun cuando eran partes en el conflicto). El mediador puede ser activo o pasivo, individual o colectivo, e incluso puede participar no necesariamente para proteger los intereses de las partes contendientes, sino los propios (Bercovitch & Houston, 1996).[21] Ello ocurre porque, defi-

20. C.W. Moore (1996:65) considera que las variables que influencian la mediación son: i- el nivel del conflicto y el momento de la entrada en escena del mediador; ii- la capacidad de los negociadores para resolver sus diferendos; iii- el balance de poder de los contendientes y el rol del mediador como un equalizador; iv- los procedimientos de negociación utilizados por las partes; v- la complejidad de los temas a negociar; y vi- el rol y las tareas del mediador como fueron definidas por las partes y la tercera parte misma.

21. De acuerdo con J. Bercovitch y A. Houston (1996: 13) la mediación puede ser vista como "...a reactive process of conflict management whereby parties seek the assistance of, or accept an offer of help from, an individual group o organization to change their behavior, settle their conflict, or resolve their problem without resorting to physical force or invoking the authority of law..." Y Carnevale y Arad (1996: 39) agregan que "...The mediator wants to affect the disputing parties and their attitudes, perceptions, and behaviors about the conflict and about the mediation. And the disputing parties want to affect the mediator –not only who mediates and when, but the manner in which the mediation will produce acceptable if no favorable outcomes..."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

nitivamente, el mediador tiene sus propias motivaciones, intereses e, incluso, su agenda privada, pues es difícil encontrar un mediador totalmente desinteresado (Dobinson, 1995). Por consiguiente, las variables culturales (Rubin, 1991: 98) y la relación entre el mediador y las partes en conflicto son elementos claves que inciden en una solución pacífica (Cohen, 1996).

La mediación presenta varias fases. L. Kriesberg (1996) identifica 4: i- preparando la desescalada; ii- iniciando las negociaciones; iii- concluyendo las negociaciones; y iv- implementando los acuerdos.[22]

La experiencia centroamericana mostró un adecuado uso de la mediación en distintos momentos del proceso pacificador. Así el Grupo de Contadora, por ejemplo, mostró que en un conflicto regional hay condicionantes particulares que delimitan el escenario del mediador, razón por la cual se deben tener en cuenta los vínculos históricos, políticos, sociales, económicos y culturales entre los contendientes, por una parte, y entre éstos y el mediador o mediadores, además de factores tales como credibilidad del mediador, tratabilidad de la crisis (es decir la posibilidad de alcanzar una solución del conflicto por medios pacíficos), divisibilidad

22. El mismo autor (1996: 224-5) anota como actividades por desarrollar en esas etapas de la mediación: selección de temas; selección de las partes; provisión de buenos oficios; comunicación de los puntos de vista de cada una de las partes; transformando el conflicto en problema; sugerencia de alternativas y nuevas opciones; aumentando los costos del fracaso; agregando recursos para facilitar la solución; ayudando a crear el punto de balance; construyendo confianza y credibilidad; alentando la reconciliación; y legitimando y ayudando a implementar propuestas y acuerdos. Mientras que C.W. Moore (1996: 66-67) identifica 12 fases en este mecanismo: i- establecimiento de la relación con los contendientes; ii- selección de una estrategia para guiar la mediación; iii- recolección y análisis de la información disponible; iv- diseño de un plan detallado de mediación; v- construcción de confianza y cooperación; vi- inicio de las sesiones de mediación; vii- definición de temas, escenario y agenda; viii- descubrimiento de intereses ocultos en los contendientes; ix- generar opciones de solución; x- evaluación de las opciones de solución; xi- negociación final; y xii- alcance formal de una solución.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

(posibilidad de fragmentar el conflicto), el momento de la intervención ("*ripeness moment*"), y el costo de adoptar determinada decisión (Webb, 1994). De lo contrario, el mecanismo no producirá los resultados esperados, como veremos más adelante en el caso de Contadora.

Ahora bien, la mediación, al igual que la negociación en general, es un proceso dinámico; es decir, durante la gestión mediadora el mecanismo debe adaptarse a las necesidades de las partes y los cambios en las circunstancias y el contexto que lo condicionan. De lo contrario, la mediación se volverá, como ocurrió en múltiples oportunidades durante la iniciativa de Contadora, en un mecanismo estático y sin fruto alguno. En el caso centroamericano, como parte de esa dinámica, las partes recurrieron a distintas opciones que ofrece la mediación, tal como el "*insider-partial*", según lo denominan P. Wehr y J.P. Lederach (1991: 87), que consiste en un actor que es parte del conflicto, siendo aceptable para los contendientes precisamente por su conexión y convivencia con el escenario de la crisis, como ocurrió con los mandatarios en el marco de Esquipulas II.

Negociación. Las negociaciones directas o negociaciones propiamente dichas son aquellas que conducidas por las partes contendientes en una disputa o situación, ya sea bajo su propia iniciativa o como consecuencia de la presión ejercida por una tercera parte, deciden reunirse en la mesa de negociación (Lall, 1966), pero sin la participación de otros actores, o como lo denominó la prensa centroamericana en encuentros "químicamente puros". Esquipulas II es un ejemplo de estas negociaciones directas en las cuales el ambiente externo y los eventos domésticos, regionales e internacionales contribuyen a crear el escenario apropiado para alcanzar la mesa.[23]

23. Acerca de la influencia del "mundo externo" durante las negociaciones, véase, entre otros: V.A. Kremanyuck, 1991.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Con este marco teórico podemos considerar cómo las distintas iniciativas de pacificación implementadas en Centroamérica evidenciaron la inconveniencia de utilizar determinados mecanismos de resolución de conflictos al caso específico, o bien la necesidad de adaptar el método a las condiciones vigentes en la región, como veremos en el siguiente apartado.

EL PROCESO DE PAZ EN CENTROAMERICA

Las propuestas de paz, que a partir de 1978 se plantearon en el Istmo, demostraron que la pacificación es un proceso dinámico, y generalmente de mediano y largo plazo. Este responde a una serie de factores, estructurales y organizacionales, y no simplemente a la necesidad de acallar las armas y separar a los contendientes, lo cual es apenas un primer paso. Asimismo evidenciaron que toda solución debía ser integral, por cuanto el retorno a los cuarteles y trincheras no significaba la superación de las causas que dieron origen al conflicto. De la misma forma se mostró que mientras no existiera la voluntad de las partes directamente involucradas de buscar una salida pacífica a la crisis y no se determinara cuál era el mecanismo idóneo para obtener los mejores resultados, considerando el escenario regional y los factores que condicionan el mismo, no se obtendrían los resultados que requiere una región como la centroamericana en su búsqueda de construir una comunidad ístmica que garantice a las futuras generaciones las oportunidades y condiciones para disfrutar el desarrollo.

Como indicamos antes, nuestra intención no es hacer un recuento de cómo surgieron y funcionaron y cuáles fueron los resultados de cada uno de esos planteamientos, sino de considerar su aporte al resultado final del proceso pacificador centroamericano, fenómeno que aún hoy requiere

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

de una gran voluntad política y disposición de todos los actores para consolidarlo y así contribuir a la implementación de los otros vértices de Esquipulas II: democracia y desarrollo.

A partir del esfuerzo planteado por el denominado Grupo Nassau, que fue antecedido por propuestas como el "Proyecto Global de Pacificación para la Región Centroamericana" de Omar Torrijos (Mayo 1981) y las declaraciones unilaterales o conjuntas de Presidentes como Luis Herrera C. (Venezuela), Luis López Portillo (México) y Rodrigo Carazo O. (Costa Rica), se presentaron distintas iniciativas, algunas específicas y parciales y otras, como el Grupo de Contadora, de carácter más general. Estas pueden ser clasificadas, en términos de resolución de conflictos, en formales e informales o ad hoc, si tomamos en cuenta sus objetivos y temas involucrados. En el primer grupo podemos ubicar a Contadora y a Esquipulas II, dejando el resto —entre ellas el Foro Pro-Paz y Democracia y la Comunidad Democrática Centroamericana— como informales.

Las primeras iniciativas

Dentro de las iniciativas informales, por supuesto, existen algunas que respondieron a simples intentos de ubicar el conflicto dentro de determinados parámetros; por lo que en realidad no llegaron a establecerse como mecanismos de solución de controversias. En gran medida ello fue el resultado del paradigma vigente en las Relaciones Internacionales durante los años de las Administraciones Reagan y Bush. Así iniciativas como el Grupo Nassau pretendieron atender, desde una perspectiva específica y limitada, en este caso, a cuestiones económicas, una problemática general, la cual, como era de esperarse, no respondía estrictamente a cuestiones propias de la Guerra Fría. Cabe

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

reconocer que este tipo de fenómenos es común en un conflicto regional como el centroamericano, por la diversidad de intereses y percepciones que dominan el escenario, como se anotó.

Esta propuesta no aportó ningún elemento significativo a una solución de largo plazo, sólo evidenció que un intento parcial y con un enfoque particular no era el procedimiento adecuado para el caso centroamericano, y menos si en el diseño de ésta los contendientes no tenían una participaron directa, aun cuando se trataba de un programa de cooperación tendiente a atender determinadas causas de un conflicto.

Ahora bien, si consideramos todas las propuestas que a partir de 1978 se presentaron, como parte de un gran proceso pacificador, cuya etapa final fue Esquipulas II, tendríamos que los primeros esfuerzos fueron parte de la etapa de prenegociación. En ese momento se reconoció la existencia de una crisis y se manifestó la voluntad para encontrar una salida negociada, aún cuando las partes continuaban con acciones que alentaban las tensiones. Además tales planes contribuyeron a identificar los temas de la agenda y ayudaron a mantener abiertos los canales de comunicación entre los actores claves, a fin de poder llegar a la siguiente fase, la mesa de negociación, con un mejor panorama.

La Comunidad Democrática Centroamericana (CDCA) resultó, también, un esfuerzo limitado y parcializado en la medida que no fue un foro abierto y global, sino una especie de mecanismo de consulta y conciliación entre algunos de los actores. Pero mostró que había voluntad para negociar, que el factor político y la necesidad de democratización eran elementos claves de la solución que la mayoría de los actores querían para la región, como en su oportunidad Nassau señaló el aspecto económico y más tarde lo harían instancias como la Comisión Sanford y la Asociación para la Democracia y el Desarrollo (ADD). Además la

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

CDCA demostró que era posible utilizar la consulta y la conciliación, en cuanto método de solución de controversias, por iniciativa de las partes en conflicto, pero que en una crisis regional, como la que tuvo lugar en el Istmo, no resultaba el más idóneo.

Similares consecuencias tuvo la experiencia del Foro Pro-Paz y Democracia o "Foro Enders", con la diferencia que en esta oportunidad la iniciativa fue presentada y conducida por Washington a través de su Enviado Especial Thomas Enders —de ahí que en la mayoría de las ocasiones se le atribuya a éste su existencia—, quien intentó asumir el rol de conciliador entre actores que mostraban una relativa coincidencia de criterios y perspectiva acerca del conflicto, considerados en ese momento como los aliados más cercanos a los Estados Unidos. Ello ocurría al mismo tiempo que la Casa Blanca intentaba mantener el canal de comunicación con Managua y con otros actores en el marco de una diplomacia de doble carril ("*Two Track*"). Este foro lo que aportó fue muy poco a la fase de prenegociación, excepto por ratificar la cuestión política como un tema indispensable en la agenda de negociaciones.

Como se indicó, estas primeras iniciativas fueron informales o ad hoc y no alcanzaron la etapa más allá de la prenegociación, como tampoco lograron definir una agenda precisa y un cronograma de actividades que favoreciera una mediación fructífera o negociación directa. Pero, en alguna medida, contribuyeron a demostrar que la solución pacífica era la alternativa para resolver los conflictos regionales y nacionales.

El Grupo de Contadora

Contadora recurrió al esquema clásico de mediación, con un ente colectivo a cargo de la misma. Además evidenció cómo

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

el mediador no necesita ser neutral, pues todos los miembros del grupo (Colombia, México, Panamá y Venezuela) tenían posiciones muy definidas, así como una agenda particular e intereses nacionales precisos que los comprometían a ejercer alguna acción en el Istmo, y así evitar la extensión de la crisis a sus territorios, quizás la principal preocupación de los integrantes de este grupo.

El aporte de Contadora como mecanismo de resolución de conflictos fue el consolidar, e incluso prácticamente concluir, la prenegociación, pues según lo indicado cuando observamos lo que es una negociación, las partes comenzaron a poner por escrito sus objetivos; a reconocer la existencia de una disputa tanto regional como nacional y a expresar, también por escrito, su intención de solucionar pacíficamente los diferendos. Asimismo Contadora comenzó a limpiar los canales de comunicación del ruido y la turbulencia que habían generado los problemas de los años precedentes.

No vamos a entrar en detalles del porqué esta iniciativa no logró pasar a la siguiente fase, tema que ha sido tratado en otras oportunidades. Además, vistas todas las iniciativas como partes de un proceso de largo plazo, Contadora hizo una valiosa contribución a la dinámica, mostrando a la vez cuáles son las limitaciones de un mediador colectivo, cuyos miembros tienen diferencias entre sí y en su agenda hay una compleja y amplia gama de temas, incluidas sus relaciones con la potencia hegemónica, que necesariamente debieron haber sido consideradas, pues la gravitación de Washington en la región es, y por supuesto continúa siendo, inevitable y de gran magnitud como para obviarla y pasarla por desapercibida, resultado de la percepción que cada uno de los países miembros del grupo tenía del rol de la Casa Blanca en los acontecimientos regionales y del tipo de relaciones bilaterales que mantenían con los Estados Unidos. Sin embargo, lo relevante de este esfuerzo fue el

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

lograr, mediante la mediación, mantener abierta la posibilidad de una solución pacífica e identificar los principales problemas y las causas que determinaban el conflicto centroamericano. Es decir, comenzar a limpiar los canales de comunicación del ruido que impedía una apropiada recepción de los mensajes emitidos por los mismos contendientes.

Esquipulas II

Con Esquipulas II, fundamentado en la propuesta de Oscar Arias —"Una hora para la Paz"—, que en cierta medida resumió todas los temas identificados por las iniciativas anteriores, se llegó a la etapa de las negociaciones directas. Este mecanismo demostró ser el más apropiado para solucionar el conflicto regional, sobre todo al darse una serie de condiciones en los ámbitos intra y extrarregional que contribuyeron a que las partes asumieran, desde distintas perspectivas y con diferentes objetivos, el reto de alcanzar la mesa de negociación para buscar un compromiso satisfactorio para todas las partes, a la vez que firme y duradero.

Esquipulas II evidenció la importancia de determinar el "*ripeness moment*", que en un conflicto regional no solo está determinado por cuestiones internas, sino por el "mundo externo", para iniciar las negociaciones directas. Pero también mostró la necesidad de que los actores extrarregionales, sobre todo las potencias hegemónicas y las regionales, hagan su contribución a la búsqueda de una salida pacífica al conflicto. Es decir, se produzca una confluencia de intereses y acciones a favor del objetivo de alcanzar la paz y no simplemente el cese del fuego, lo cual no conduce a la solución del conflicto, sino simplemente a la separación de las tropas de las partes contendientes.

Asimismo señaló la importancia de atender las causas que dieron origen a la crisis, porque de lo contrario éstas

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

estarían presentes en la fase de implementación de los acuerdos de paz y condicionarían los avances logrados en la mesa de negociación. De ahí la relevancia de la trilogía: paz-democracia-desarrollo, sin la cual Esquipulas II no habría tenido ningún sentido, pues la crisis ístmica era, como se ha indicado, el resultado de una compleja convergencia de elementos y factores.

La iniciativa contribuyó, además, a reconocer la importancia de una negociación frente a frente entre los más altos responsables de cada país —en este caso los Presidentes—, secundados —lógica e inevitablemente— por los más influyentes decisores —y en algunos casos auténticos detentadores del poder— en cada uno de los países, con excepción de Costa Rica, los militares. Este fenómeno los comprometió no sólo a mantenerse en la mesa de diálogo, sino a adquirir compromisos para impulsar el diálogo y la reconciliación nacional, sobre todo en los casos de El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Pero al mismo tiempo el "*ripeness moment*" también alcanzó a los otros actores —movimientos guerrilleros e irregulares, sociedad civil y potencias regionales y mundiales—, lo cual definitivamente favoreció el establecimiento de una paz firme y duradera y el inicio de las siguientes etapas de la propuesta.

Otro aporte de Esquipulas II fue el que los negociadores no culminaran su labor con las declaraciones de cese del fuego —hecho conveniente y alentador por las razones antes indicadas—, sino que muy pronto pasaran a la siguiente fase del proceso: la económica, y más recientemente a la fase del desarrollo sostenible, como fue establecido en los documentos sobre ALIDES. Con ello se evitó la paralización o agotamiento del mecanismo, puesto que las negociaciones en torno a la democratización y a los programas de desarrollo tampoco serían fáciles, si se tenía en cuenta que la mayoría de los problemas en esos terrenos eran el

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

resultado de la acumulación de tensiones y la postergación de acciones durante muchos decenios.

Finalmente hay que destacar que el esfuerzo no se limitó, en cuanto al proceso pacificador, a la suscripción de acuerdos de cese del fuego, sino que fue más allá y llegó a la búsqueda de los mecanismos para lograr la prevención de conflictos y la administración de éstos ("*conflict management*"), reconociendo que la paz no es una acción o evento que ocurre en un periodo de tiempo determinado, sino un proceso de largo plazo que se construye día a día y que se consolida conforme la democracia se arraiga y el desarrollo garantice las oportunidades para todos los miembros de la sociedad, como lo señala Amartya Sen en su libro "*Development as Freedom*".[24]

La tarea pendiente

Como hemos reiterado el establecimiento de una paz firme y duradera, de una sólida democracia y de un nivel de desarrollo que brinde condiciones dignas de vida para los millones de centroamericanos es un proceso de largo plazo y no un acontecimiento específico y coyuntural. Por ello en el Istmo la tarea está pendiente; aún hay muchas acciones que requieren una atención urgente para continuar la labor iniciada por los firmantes de los Acuerdos de Guatemala de 1987.

Para ser consecuentes con el espíritu de Esquipulas II y con los aportes que la iniciativa hizo a la resolución de

24. A. Sen (1999: 3-4) expresa: "Development can be seen, it is argued here, as a process of expanding the real freedoms that people enjoy. [...] Development requires the removal of major sources of unfreedom: poverty as well as tyranny, poor economic opportunities as well as systematic social deprivation, neglect of public facilities as well as intolerance or overactivity of repressive states. [...] ...the violation of freedom results directly from a denial of political and civil liberties by authoritarian regimes and from imposed restrictions on the freedom to participate in the social, political and economic life of the community."

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

conflictos, resulta urgente que los gobernantes centroamericanos continúen con la elaboración de los métodos y mecanismos para la atención y prevención de los conflictos y la eliminación de las fuentes potenciales de crisis, así como las acciones tendientes a consolidar la democracia y a fomentar el desarrollo para todos los millones de centroamericanos y de las generaciones futuras.

La lista de tareas pendientes es muy extensa —lo cual supera las dimensiones del presente trabajo—, por ello sin afán ni pretensión de reseñarla en su totalidad, podemos citar como temas relevantes: la solución definitiva de los problemas limítrofes y de fronteras (tanto terrestres como marítimos) a fin de evitar que situaciones como la hondu-ro-nicaragüense originada en la firma del Tratado de Límites Marítimos entre Honduras y Colombia y las constantes tensiones entre Costa Rica y Nicaragua por cuestiones de límites —incluida la navegación en el Río San Juan y la ausencia de fronteras marítimas—, amenacen la paz regional y el proceso de integración; la rápida incorporación de las comunidades fronterizas al desarrollo nacional, por cuanto éstas son áreas —generalmente marginales— de conflicto potencial por las escasas oportunidades que tienen sus habitantes para accesar a los beneficios del proceso pacificador; la necesidad de implementar en todos sus extremos los compromisos del Tratado Marco de Seguridad Democrática suscrito en el marco de Esquipulas II; la reestructuración del aparato institucional para adaptarlo a las nuevas condiciones imperantes en el Istmo y en el mundo; una mayor coordinación en materia de desarrollo sostenible como está contemplado en ALIDES; y la reducción y posterior desaparición de los ejércitos.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que aún persisten grupos no políticos armados, que amenazan la estabilidad social y minan la seguridad ciudadana, sobre todo en

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Nicaragua; que el número de refugiados y desplazados continúa siendo importante, e incluso se incrementa de manera significativa especialmente en el caso nicaragüense, lo cual crea enorme presión sobre las poblaciones y países receptores, ello demanda una mayor atención a fin de eliminar definitivamente sus causas —sean éstas políticas o económicas—; que existe una estrecha interrelación entre pobreza, seguridad social y protección ambiental, la que se agrega en casos como el de Guatemala y la costa caribeña de Nicaragua el elemento étnico, la cual no está siendo atendida en toda su dimensión; y que el fuerte impacto de los desastres naturales sobre las economías centroamericanas y sobre centenas de miles de poblaciones de escasos recursos ha agravado las ya de por sí críticas condiciones de grandes sectores de las sociedades nacionales, son elementos que están atentando contra la paz social propia de todo proceso pacificador. Estas cuestiones, junto a las tareas pendientes y muchos otros eventos que no hemos citado, demandan una mayor acción por parte de los responsables de Esquipulas II —léase gobiernos, ejércitos, partidos políticos, sociedad civil y actores externos—. Solo así se podrá evitar un retroceso en los esfuerzos para establecer la paz firme y duradera que los centroamericanos anhelamos.

Estas tareas pendientes requieren de un compromiso de los gobiernos, militares y sociedad civil a fin de construir la Centroamérica del siglo XXI, en la que todos, hombres y mujeres, niños y niñas, y jóvenes tengan oportunidades que les permitan disfrutar de condiciones de vida dignas y de sus derechos humanos, civiles y políticos. Solo así la paz será la condición y no la excepción, y la democracia constituirá el régimen imperante en el largo plazo.

A escala académica también hay asuntos pendientes. Nos referimos a la urgencia de establecer programas de investigación que contribuyan a la prevención y administración de

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

conflictos en el Istmo. Desde que a principios de la década de 1980 se estableció un programa de maestría en resolución de conflictos en los Estados Unidos y unos pocos años después un doctorado en este campo, es mucho lo que se ha avanzado en el estudio de los mecanismos para la solución de controversias. Asimismo la importancia que se le ha atribuido a la transformación, prevención, administración y supervisión de las crisis ha sido, igualmente, significativa. Por ello, si en Centroamérica se logró implementar un proceso pacificador exitoso, resulta interesante el ahondar en ello y en procurar anticipar las tensiones para evitar el estallido de un nuevo conflicto. En esto las universidades y centros de investigación tienen un rol importante que cumplir.

ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

Definitivamente la experiencia pacificadora en Centroamérica dejó enseñanzas y aportes para el estudio de los conflictos y su resolución, aun cuando, creemos, no se ha realizado un estudio exhaustivo de este caso desde la perspectiva de la teoría de resolución de conflictos. Además de lo que hemos destacado, y que bien pueden implementarse en otras regiones que enfrentan problemas similares, es posible mencionar, en un sentido general, la importancia de recopilar todos los aportes de iniciativas, informales o formales, a fin de identificar todos los temas de la agenda de negociaciones, así como aprovechar el "*ripeness moment*", tanto en la región como en el mundo externo para impulsar la etapa final del proceso de negociaciones. En el caso objeto de estudio, las primeras iniciativas hicieron su contribución, aunque modesta; mientras que el Grupo de Contadora, no sólo mostró la factibilidad de una solución negociada, sino que identificó elementos importantes, los cuales fueron incorporados en Esquipulas II.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Siempre desde esa perspectiva global, el proceso generado en los Acuerdos de Guatemala contribuyó a crear una nueva forma de implementar las medidas para construir confianza entre los contendientes. Asimismo, el hecho que la Comunidad Internacional se convirtiera en garante de la implementación de los compromisos alcanzados en cada etapa, contribuyó a modificar el rol de la ONU y de las organizaciones regionales, como la OEA, en el establecimiento y mantenimiento de la paz ("*peacebuilding*"–"*peacekeeping*"–"*peaceholding*"). Experiencia que ha sido, de una u otra forma, utilizada en otras regiones por parte de las Naciones Unidas.

Por otra parte, en el plano nacional igualmente hubo aportes. El rol de las Comisiones de Reconciliación y de la Verdad establecidas en los casos de El Salvador y Guatemala, y en menor grado en el de Nicaragua, demostraron la viabilidad y el papel de tales entidades en la resolución de conflictos civiles. En estos casos nacionales tampoco se siguió un esquema rígido, sino que los mecanismos se fueron adaptando a las circunstancias, lo que favoreció alcanzar logros importantes desde las primeras reuniones de diálogo y así alentar a continuar las negociaciones hasta la firma de acuerdos de paz; pero sin olvidar el rol que tuvo la ONU, especialmente el Secretario General y sus representantes, en el desarrollo de las negociaciones.

Ahora bien, en gran medida los elementos claves en el éxito del proceso pacificador de Esquipulas II están citados en el mismo compromiso suscrito en agosto de 1987 —un aspecto importante de destacar, pues las partes están reconociendo en un documento no solo los principios y metas que condicionan la implementación de los acuerdos, sino los mecanismos y medios para llegar a ellos—, nos referimos a gradualidad, simultaneidad, verificación y globalidad. La gradualidad en la implementación de los compromisos fue

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

un factor fundamental, puesto que, como hemos reiterado, el simple cese del fuego no garantiza una paz firme y duradera. La simultaneidad —entendida no solo como una cuestión de fechas y tiempos— tanto en el plano regional como en el nacional contribuyó a crear confianza entre las partes acerca de la voluntad política de los otros actores; el sistema de verificación ejecutada por entidades extrarregionales, pero bajo la supervisión y conducción de los responsables; y la participación de todos los sectores (fuerzas armadas, partidos políticos, grupos de presión, ONG, guerrillas y movimientos irregulares) fueron también aspectos esenciales en el proceso. Consideramos que sin ello difícilmente se habrían alcanzado los resultados obtenidos, pues solo con la confianza de las partes en el mecanismo, es posible llegar al punto de equilibrio o balance en el cual todos se sienten dispuestos a comprometerse.

En definitiva, la experiencia de resolución del conflicto centroamericano y los casos nacionales de El Salvador, Guatemala y Nicaragua resulta aleccionadora y merece observarse a fin de extraer las principales lecciones y aportes, los cuales puedan ser aplicados en otras regiones.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

BIBLIOGRAFIA

La bibliografía —principalmente en idioma inglés— sobre resolución de conflictos es muy extensa y cubre a profundidad todos los mecanismos y procedimientos de solución de controversias. Lo mismo ocurre con aquella relativa al conflicto. Por ello mencionamos aquí sólo la que hemos citado en el texto, la cual sirve también de orientación para quien esté interesado en este campo.

Aggestam, Karin. 1995. *Reframing International Conflicts: "Ripeness" in International Mediation*. **Paradigms: The Kent Journal of International Relations**. Vol. 9, Nº 2, Winter. http://snipe.ukc.ac.uk/international/paradigms.dir/aggestam.html.

Bercovitch, Jacob, and Langley, Jeffrey. 1993. *The Nature of the Dispute and the Effectiveness of International Mediation*. **Journal of Conflict Resolution**. Vol. 37. Nº 4. December. Pp. 670-691.

Bercovitch, Jacob, and Houston, Alisson. 1996. *The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence*. In Jacob Bercovitch (editor). **Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation**. Boulder: Lynne Rienner Publishers. Pp. 11-35.

Bercovitch, Jacob, et all. 1991. *Some Conceptual Issues and Empirical Trends in the Study of Successful Mediation in International Relations*. **Journal of Peace Research**. Vol. 28, Nº 1. Pp. 7-17.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Boyd, Gavin. 1980. *Political Change in Regional Systems*. In Werner Feld and Gavin Boyd (editors). **Comparative Regional Systems: West and East Europe, North America, the Middle East, and Developing Countries.** New York: Pergamon Press. Pp. 401-428.

Carnevale, Peter, and Arad, Shazron. 1996. *Bras and Impartiality in International Mediation*. In Jacob Bercovitch (editor). **Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation**. Boulder: Lynne Rienner Publishers. Pp. 39-53.

Cerdas, Rodolfo. 1995. *Los Partidos Políticos en Centroamérica y Panamá*. In Carina Perelly, Sonia Picado y Daniel Zovatto. **Partidos y Clase Política en América Latina en los 90**. San José: IIDH-CAPEL

Clarke, Colin, and Payne, Tony. (eds.) 1987. **Politics, Security, and Development in Small State**. London: Allen & Unwin.

Cohen, Raymond. 1996. *Cultural Aspects of International Mediation*. In Jacob Bercovitch (editor). **Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation**. Boulder: Lynne Rienner Publishers. Pp. 107-128.

Dobinson, Kristin. 1995. **Mediatory Power and Small States: The Case of Norway**. http://snipe.ukc.ac.uk/international/papers.

Druckman, Daniel. 1980. *Social-Psychological Factors in Regional Politics*. In Werner Feld, and Gavin Boyd (editors). **Comparative Regional Systems: West and East**

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Europe, North America, the Middle East, and Developing Countries. New York: Pergamon Press. Pp. 18-55.

Dunkerley, James. 1988. **Power in the Isthmus. A Political History of Modern Central America**. Verso, London.

Feld, Werner, and Boyd, Gavin. 1980. *The Comparative Study of International Regions*. In Werner Feld and Gavin Boyd (editors). **Comparative Regional Systems: West and East Europe, North America, the Middle East, and Developing Countries**. New York: Pergamon Press. Pp. 3-17.

Fisher, Ronald. 1995. *Pacific, Impartial Third Party Intervention in International Conflict: A Review and an Analysis*. In John Vasquez, et all (editors). **Beyond Confrontation Learning Conflict Resolution in The Post-Cold War Era**. Michigan: The University of Michigan Press.

Fisher, Ronald, and Keashly, Laraleigh. 1991. *The Potential Complementarity of Mediation and Consultation within a Contingency Model of Third Party Intervention*. **Journal of Peace Research**. Vol. 28, Nº 1. Pp. 29-42.

Guerrero, Francisco J. 1995. **Power, Asymmetry, and Negotiation: A Theoretical Analysis**. http://snipe.ukc.ac.uk/international/papers.dir/paco1.html.

Habeeb, William. 1988. **Power and Tactics in International Negotiations. How Weak Nations Bargain with Strong Nations**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Holst, K.J. 1970. *National Role Conceptions in the Study of Foreign Policy*. **International Studies Quarterly**. Vol. 14, Nº 3. September. Pp. 233-309.

Hopman, Terrence. 1996. **The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts**. South Carolina: University of South Carolina Press.

Kacowicz, Arie. 1998. **Zones of Peace in the Third World. South America and West Africa in Comparative Perspective**. New York: State University of New York.

Karl, Terry. 1995. **The Hybrid Regimes of Central America. Journal of Democracy**. Vol. 6, Nº 3. July. Pp. 72-86.

Kaufman, Sandra, and Duncan, George. 1992. *A Formal Framework for Mediator Mechanisms and Motivations*. **Journal of Conflict Resolution**. Vol. 36. Nº 4. December. Pp. 688-708.

Kremanyuck, Victor. 1991. *The Emerging System of International Negotiation*. In Victor A. Kremenyuck (editor). **International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues**. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Kriesberg, Louis. 1996. *Applications and Misapplications of Conflict Resolution Ideas to International Conflicts*. In John Vasquez, et all (editors). **Beyond Confrontation Learning Conflict Resolution in The Post-Cold War Era**. Michigan: The University of Michigan Press. Pp. 87-102.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Lall, Arthur. 1966. **Modern International Negotiation. Principles and Practice**. New York: Columbia University Press.

Lampert, Donald. 1980. *Patterns of Transregional Relations*. In Werner Feld, and Gavin Boyd (editors). **Comparative Regional Systems: West and East Europe, North America, the Middle East, and Developing Countries**. New York: Pergamon Press. Pp. 429-481.

Mansfield, Edward, and Milner, Helen. 1997. **The Political Economy of Regionalism: An Overview**. In Edward Mansfield and Helen Milner (editors). **The Political Economy of Regionalism**. New York: Columbia University Press. Pp. 1-19.

McFarlane, Neil, and Weis, Thomas. 1995. *The United Nations, regional organizations and human security: building theory in Central America*. **Third World Quarterly**. Vol. 15, Nº 2. Pp. 277-295.

Mitchell, C.R. 1996. **Conflictos intratables: claves de tratamiento**. Ponencia presentada en las VI Jornadas Internacionales de Cultura y Paz de Gernika, 22-26 de abril de 1996.

Moore, Christopher. 1996. **The Mediation Process. Practical Strategies for Resolving Conflict**. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Murillo, Carlos. 1999. **Paz en Centroamérica. De Nassau a Esquipulas**. San José: Fundación Arias/Editorial UCR.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

_____. 1998. *Lessons from Central America: A Systematization of the Regional Peace Process*. **Paper**. Netherlands Institute of International Relations and Arias Foundation.

Myers, David. 1991. *Threat Perception and Strategic Response of the Regional Hegemons: A Conceptual Overview*. In David Myers (editor). **Regional Hegemons. Threat Perception and Strategic Response**. Boulder: Westview Press. Pp. 1-29.

Raiffa, 1982. **The Art and Science of Negotiation**. Cambridge, Harvard University Press.

Reychler, Luc. 1997. **Field Diplomacy: A New Conflict Prevention Paradigm?** Http://www.trenton.edu/~psm/pcs.

Rosenau, James. 1990. **Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity**. New Jersey, Princeton University Press.

Russet, Bruce. 1967. **International Regions and the International System. A Study in Political Ecology**. Chicago: Rand McNally & Company.

Schellenberg, James. 1996. **Conflict Resolution. Theory, Research, and Practice**. New York, State University of New York Press.

Sen, Amartya. 1999. **Development as Freedom**. New York: Alfred A. Knopf.

Stein, J. G. (ed.) 1989. **Getting to Table**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

Walraven, Klaas van. 1998. **Early Warning and Conflict Prevention. Limitations and Possibilities**. Netherlands, Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael'.

Webb, Keith. 1994. **Third Party Intervention and the Ending of Wars. A Preliminary Approach**. http://snipe.ukc.ac.uk/international/paradigms.dir/webb6.html.

Wehr, Paul, and Lederach, John. 1991. *Mediating Conflict in Central America*. **Journal of Peace Research**. Vol. 28, Nº 1. Pp. 85-98.

Wiberg, Hakan. 1987. *The Security of Small Nations: Challenges and Defences*. **Journal of Peace Research**. Vol. 24, Nº 4. Pp. 339-363.

Woodward, Ralph. 1985. **Central America. A Nation Divided**. New York: Oxford University Press.

Zartman, William. 1991. *The Regional Conflict Resolution*. In Victor Kremenuyk (editor). **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**. San Francisco: Jossey-Bass Publishers. Pp. 303-314.

Zartman, William, and Berman, Maureen. 1982. **The Practical Negotiator**. New Haven: Yale University Press.

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional

UNA
UNIVERSIDAD
NACIONAL
COSTA RICA

Impreso en el Programa de Publicaciones e Impresiones
Universidad Nacional
000315—P.UNA

Propiedad de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional