



<http://delaurbe.udea.edu.co/wp-content/uploads/2012/11/Proceso-de-paz-medios-de-comunicacion.jpg>

Elementos teóricos para el análisis de procesos de paz*

■ **Por:** *Oscar Mauricio Castaño Barrera***

Resumen

El presente artículo da ideas sobre cómo plantear un marco teórico para el análisis de procesos de paz, sobre todo en conflictos armados internos, basado en una concepción en la que los mismos se estructuran a partir de tres fases: la prenegociación, la negociación y acuerdo y la fase de implementación de los acuerdos. Así, este trabajo privilegia las dos primeras fases y termina sugiriendo un análisis de la fase de

* El artículo es producto del proyecto de investigación “Las transformaciones contemporáneas del Estado, la seguridad y los conflictos: Un estado del arte sobre la construcción de paz y la paz liberal”, en el marco de la Cátedra UNESCO en Resolución Internacional de Conflictos y Construcción de Paz, y financiado por el Centro de Investigaciones de la Corporación Universitaria de Sabaneta, Unisabaneta, y por el Comité de Apoyo a la Investigación (CODI) de la Universidad de Antioquia. Desarrollado por el grupo de investigación en Filosofía Política, línea guerra, derecho, paz y orden mundial de la UdeA y línea de investigación en Conflicto y Sociedad de Unisabaneta.

** Politólogo, docente y coordinador del semillero de investigación en estudios de paz y conflictos armados de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de Antioquia y Corporación Universitaria de Sabaneta. Miembro de los grupos de investigación y líneas mencionadas en el pie de página anterior: osmacaba@gmail.com.

negociación, centrada por un lado, en la actitud y postura de las partes negociadoras, y por otro lado, en la observación y análisis de aspectos de la mediación como el papel del mismo mediador en relación con la actitud de las partes y a su grado de polarización y el papel de la diplomacia civil paralela como marco que enseña la ruta de transición de la guerra a la paz democrática.

Palabras clave: Proceso de paz, conflicto armado, mediación, prenegociación, negociación, acuerdo de paz.

Theoretical elements for the analysis of peace processes

Abstract

This article gives ideas on how to propose a theoretical framework for the analysis of peace processes, especially in internal armed conflicts, based on a conception that they are structured from three phases: the pre-negotiation, negotiation and agreement, and the phase of implementation of the agreements. Thus, this study favors the first two phases and concludes by suggesting an analysis of the negotiation phase, focused on the one hand, in the attitude and posture of the negotiating parties, and on the other hand, in the observation and analysis of aspects of mediation the same as the role of the mediator in relation to the attitude of the parties and the degree of polarization, and the role of civil diplomacy parallel to the framework teaching the path transition from war to democratic peace.

Keywords: Peace process, armed conflict, mediation, pre-negotiation, negotiation, peace agreement.

1. Introducción

Una de las conclusiones corrientes en el ámbito de la construcción de paz y resolución de conflictos, es que existen múltiples caminos para lograr tales objetivos que esos ámbitos académicos persiguen, por tanto, no existe una vía unívoca e infalible. Esto se refleja en la amplia producción teórica de la investigación para la paz, la cual además, se caracteriza, como bien lo exponía Grasa (2010, p. 91), por la proliferación de conceptos y tipologías a veces solapadas y contradictorias, que complejiza el acercamiento sistemático y la discusión sobre el tema.

Por eso el presente texto plantea el reto de proponer diversos elementos, de una manera organizada, en un prototipo de marco teórico, aunque en un estado inicial y exploratorio. La pregunta a la cual se esperará dar una respuesta parcial pero académica es: ¿desde qué categorías se puede analizar un proceso de paz, teniendo en cuenta su complejidad, singularidad y multidimensionalidad?

La propuesta de marco teórico que aquí se presenta, se construyó a partir de la elección de categorías pertinentes a partir de la experiencia propia como analista de

procesos de paz en Colombia y tomando nota de algunos de los temas en los que se evidenciaban vacíos importantes entre la opinión de académicos y no académicos. Tal propuesta teórica no representa una idea profunda, acabada o definitiva, aunque las categorías de lo que aquí se denominará “prenegociación” han sido puestas a prueba en una investigación durante el 2010, las cuales arrojaron resultados interesantes en materia de cohesión teórica, a pesar de la diversidad de objetos de análisis (ver Castaño, 2012).

Tales categorías, dependiendo del grado de fundamentación teórica y de la intención del investigador, sugieren ya sea una investigación de tipo cualitativa o inductiva; o una investigación de tipo hipotético-deductiva, enfoque este último que se utilizó en la investigación mencionada.

El marco de fundamentación teórica gira en torno a una concepción particular que ve los procesos de paz como un proceso de eslabonamiento que se estructura en términos generales en tres fases: prenegociación, negociación y acuerdo, e implementación de los acuerdos. Por cuestiones de capacidad y extensión, el presente trabajo se centrará en proponer marcos categoriales para las dos primeras fases.

2. Cuestiones previas

Los procesos de paz tienen una dimensión mucho más acotada que lo que significa en términos amplios “construir la paz” en un país o región determinada, en sentido temporal y en sentido político y filosófico, esto es, el proceso de paz tiene la misión de construir compromisos que permitan acordar las condiciones formales bajo las cuales las partes beligerantes pactan el

fin de las hostilidades (y los procesos de DDR, reformas militares y sector seguridad y misiones de mantenimiento de la paz —peacekeeping— a las que estos debería o podría dar lugar), mediante el acto simbólico, performativo y generalmente público de la firma de un acuerdo final de paz, que dé así por terminado el conflicto armado o fase bélica del conflicto.

En este sentido, podemos señalar que los procesos de paz, además de ser empíricamente un medio bastante común en los últimos veinte años para resolver conflictos armados internos (Valencia, 2010: 160), son, en términos generales, también compatibles, y en parte, reflejo de algunos de los supuestos y principios que rigen en la teoría general de los conflictos (Harto, 2005) y que podemos adaptar fácilmente al tema central que son los conflictos armados: 1) Todo conflicto [armado] tiene principio y tiene fin. El final puede presentarse, incluso, sin que los factores que lo iniciaron estén solucionados. 2) Los conflictos se presentan porque las partes ven en estos una opción para lograr cambiar una situación que no les conviene o no están de acuerdo. 3) Los conflictos pueden terminar de una forma no violenta. 4) Los conflictos tienen costos, pero también los procesos durante la negociación y luego de ella. 5) Un acuerdo negociado supone una dejación de derechos, sean estos legítimos o no. 6) La resolución del conflicto debe darse por la interacción de las partes y 7) Negociar y hacer pactos con el enemigo conlleva un precio.

En consonancia, los acuerdos de paz no son otra cosa que el encuentro de un punto medio entre las revoluciones y la victoria militar del Estado (Nasi, 2004: 33-34), o bien, son una síntesis

aceptable por las partes del proceso del conflicto, es la representación de la imposibilidad que tienen las partes de imponer una agenda política del Estado, dado el empate militar negativo (ausencia de victoria militar definitiva de alguna de las partes) y la pervivencia de los factores motivantes del conflicto¹.

Pero los acuerdos finales de paz son solo un momento en el que no termina por completo el proceso de paz, pues su fase final supone la implementación explícita de los mismos (políticas públicas, reformas en los frentes o ámbitos que se establezcan en el acuerdo de paz, creación de instancias y partidos políticos nuevos, reformas militares, etc.), los cuales bien podrían modificar (para bien o para mal) las causas motivadoras del conflicto armado, pero sus efectos políticos y sociales en materia de construcción de paz (o peacebuilding) solo podrán ser tangibles y medibles en el largo plazo.

3. Analizando el proceso de paz

La comprensión de los procesos de paz como proceso de eslabonamiento que comprende varias fases, es bastante popular en la teoría reciente, a partir de autores como Bejarano (1995), Fisas (1987,

1998, 2004, 2010), Harto de Vera (1993, 2005), Valencia, Gutiérrez, y Johansson (2012), Hugo Slim (2007). Como ya se mencionó, podría decirse para sintetizar, que los mismos se dividen entonces en tres fases, de las cuales se abordaran solo las dos primeras: 1) prenegociación; 2) negociación y acuerdo; y 3) implementación de los acuerdos.

3.1 La fase de prenegociación

La prenegociación permite calibrar o tantear la verdadera voluntad de paz, descubrir si lo que quieren las partes es ganar tiempo, o utilizar el proceso como un arma de guerra para sacar ventajas militares, etc. Los dos objetivos centrales de la prenegociación son, en primer lugar, instalar una mesa formal de negociaciones en la cual las partes confíen y puedan intercambiar de manera segura sus posiciones; y en segundo lugar, lograr la construcción de una agenda formal y común de negociaciones, la cual permitirá consignar los puntos negociables, la metodología y las reglas de la negociación.

El objetivo de instalar una mesa formal de negociaciones, según autores como Fisas (2004) solo es posible si se tienen en cuenta y se progresa -al menos en términos básicos pero suficientes- en tres condiciones particulares que recaen sobre la confianza en el proceso, motor vital del mismo:

a) Reconocimiento político de las partes y del conflicto: se traduce en reconocimiento político implícito o explícito de los interlocutores de cada bando en la garantía de seguridad absoluta que las partes deben construir alrededor de los mismos, en plantear maneras, métodos, mecanismos así sea iniciales o provisionales (todo esto está sometido

1 El llamado “modelo de final cerrado” fue planteado por León Valencia (2005) y representa la actitud de una parte en un conflicto armado que por cálculos propios de costo/beneficio y ventanas de oportunidad decide llamar a la contraparte a un proceso de paz desmontando las condiciones más radicales y la posibilidades de levantarse de la mesa, es decir, el proceso se asegura la firma del acuerdo de paz, en este caso cabe una infinidad de situaciones (debilidad militar, ambiente político propicio para la desmovilización, cansancio, presión internacional, etc).

a cambios en la medida en que los diálogos avancen y generen nuevos consensos), de cumplimiento de lo finalmente acordado y en dar señales de voluntad de discutir sobre las raíces del conflicto o metaconflicto, de aclarar la naturaleza y las razones del mismo (Fisas, 2004; Bejarano, 1995).

b) Actitud negociadora de las partes: tal actitud puede manifestarse por medio del discurso y de actos, en relación con la disposición de ceder, aportar, otorgar a la contraparte algo que pueda ser sustantivo para ella, como expresar y evidenciar voluntad de intervenir y transformar algo en las estructuras del país que se consideren claves para lograr la paz; además, expresar o exponer el cálculo de que ofrece mayores ganancias la solución negociada, o el proceso de paz en sí, que el no proceso de paz. Es además un factor que aporta a la confianza en los procesos de paz cuando las partes generan o ponen en marcha estrategias o maneras de explicar o exponer el proceso de paz (de justificarlo y de mostrarlo legítimo) ante los demás sectores de la sociedad, incluyendo aquellos que son reacios, escépticos y disidentes, como una aportación decisiva y generosa en vez de una derrota o una humillación frente al contrario (Martínez, 1999, p. 174), esto, a su vez, implica controlar o dominar la interpretación ideológica y la comunicación (Fisas, 2004, p. 153).

c) Manejo de la mediación: tiene que ver cuando las partes enfrentadas, que convergen en el proceso de paz, si es el caso, aceptan de común acuerdo y confían plenamente, en las facilitaciones externas o de terceras partes que se ofrezcan o se propongan para realizar distintas labores o aportaciones

al diálogo. Sobre el papel y análisis de la mediación, se ahondará más adelante. También, las partes enfrentadas, no deben ceder ante actitudes mesiánicas y autoritarias, en el sentido de aceptar que es la sociedad quien decide quién le representa (Fisas, 2004, p. 153), y en este sentido, la que debería refrendar los acuerdos que se logren.

En cuanto al segundo pero no menos importante objetivo de la prenegociación, que consiste en la construcción de una **agenda común y formal de negociaciones**, se debe tener en cuenta que tal agenda es un texto que puede ser descrito como un “acuerdo sobre lo que hay que acordar” (Fisas, 2010, p. 9), ya en la fase de negociación y acuerdo. El proceso de construcción de agenda debe ayudar a disipar dudas sobre tres aspectos fundamentales:

a) Temas de preacuerdo básico (la delimitación del problema o causa del conflicto): Esto se refiere al esfuerzo que hacen las partes por objetivar y delimitar el problema que sostiene el conflicto en términos *sustantivos*, y los objetivos que se expresan frente a ellos para el proceso de negociación. Para Marc Chernick (2009), los “substantive issues” o temas sustantivos constituyen las demandas de cambio estructural o sistémico que permiten dar visibilidad a las incompatibilidades básicas, temas que se deben acordar antes del cese de hostilidades definitivo. Estos no deben confundirse con los principios ideológicos de las partes los cuales no son negociables, se refiere más bien a la manera creativa como se pueden congeniar y “aterizar” las posiciones políticas hasta puntos aceptables por las partes (Arias, Et. Al, 2010: 12).

Para orientar este punto, Fisas (2010, p. 6) diseñó un catálogo de **seis modelos de procesos de paz** existentes en la actualidad que vale la pena reproducir, los cuales se relacionan con el tipo de demanda que subyace en cada uno de los conflictos; esto permitiría acercarse a una interpretación sobre el concepto o la visión de las partes sobre la naturaleza del conflicto y así sobre los temas de preacuerdo básico:

1) **Reinserción**: es el más simple, pero poco frecuente. Se refiere a aquellos casos donde un grupo armado accede a dejar las armas a cambio de recibir facilidades para reintegrarse a la sociedad, acogiéndose a un programa de DDR (Desarme, Desmovilización y Reintegración o Reinserción), en donde obtiene beneficios económicos, asistencia profesional, sanitaria y educativa, y facilidades para adaptarse a la vida comunitaria².

2) **Reparto del poder político y económico**: uno de los más frecuentes, es el del reparto del poder político y económico, así como del militar, y se refiere a cuando los grupos armados persiguen alzarse con el poder para tomar la conducción política de un país, y dirigir desde allí, los asuntos económicos y militares. En estos procesos de paz es frecuente encontrar gobiernos de transición, su inconveniente principal es que, en diversos casos internacionales, en dichos gobiernos de transición, participan mayormente ex actores armados, dejando en un segundo plano a los actores no armados que lucharon por el cambio político con medios democráticos y pacíficos.³

3) **Intercambio**: se puede identificar mediante los siguientes ejemplos:

3.1) **no agresión por desnuclearización**: la República Popular de Corea, que planteó su desnuclearización a cambio de un pacto de no agresión por parte de Estados Unidos, además de conseguir garantías de suministro energético y alimentario.

3.2) **paz por democracia**: En países como El Salvador o Guatemala, los procesos de paz se han planteado como equivalentes al logro de la democracia (Fisas, 2010: 7).⁴

2 Es también el modelo a que aspiran muchos gobiernos que en el fondo pretenden “someter” a grupos armados. Pero no habría que confundir este modelo con otro que podríamos denominar de “rendición”, en la medida que los grupos armados no están dispuestos a dejar las armas y a someterse de buenas a primeras. Así, pues, este modelo de reinserción implica llegar a un acuerdo sobre la forma de llegar al DDR, y debe hacerlo con detalle para que tenga éxito. Existen demasiadas experiencias de fracasos en la desmovilización de combatientes para que estos procesos se hagan de forma improvisada y sin darles la categoría que merecen. El riesgo de hacerlo mal es el de que los combatientes retomen las armas y formen grupos vinculados a la delincuencia común (Fisas, 2010, p. 6).

3 Fisas (2010, p. 7) señala que otra muestra de la poca bondad de este modelo que a veces suele interpretarse como “reparto del botín” es la frecuencia de encontrar gobiernos con infinidad de ministerios, para dar satisfacción a los numerosos actores que han de beneficiarse del reparto del botín.

4 Esta variante es también la que incluye la experiencia de Nepal, cuando los maoístas acordaron integrarse a una plataforma de partidos políticos que planteaba un cambio democrático del país, o el caso Sudafricano, en el que el Congreso Nacional Africano abandona las armas para participar en un proceso de negociación y reconciliación que le conduciría a obtener el poder político mediante elecciones libres (Fisas, 2010, p. 7).

3.3) paz por territorios: sería la base sobre la que alcanzar un acuerdo entre Israel y Palestina.

3.4) paz por desocupación: se refiere a la exigencia de desocupación de las fuerzas extranjeras presentes en países como Iraq o Afganistán, como prerrequisito para lograr un clima que permita una cierta pacificación del país, aunque sin garantías de que la desocupación conlleve automáticamente a la instauración de la paz, debido a la degradación de la situación en ambos países.

4) Medidas de confianza bilaterales: es el modelo basado en la creación de medidas de confianza, y que es el modelo bajo el cual se sustenta el proceso seguido por India y Pakistán para la resolución del conflicto de Cachemira. Desde 2003, ambos países han tomado una serie de medidas bilaterales y recíprocas que permite distensionar las relaciones y lograr que la frontera entre ambos países, o Línea de Control, sea cada vez menos relevante⁵.

5) Autogobierno: se refiere al logro de alguna forma de autogobierno para aquellas regiones con demandas de autonomía o de independencia, en lo que denominó “arquitecturas políticas intermedias”. Es lo que ha permitido lograr la paz en Irlanda del Norte, en Indonesia (región de Aceh) o el sur del Sudán, y es la base de la negociación con el Frente Moro de Liberación Islámica –MILF– en Filipinas. El autogobierno es igualmente la demanda de los saharauis, que exigen un referéndum de autodeterminación que incluya la posibilidad de optar por la independencia, extremo al que se opone Marruecos, que sólo está dispuesta a conceder un estatus de autonomía para la región.⁶

b) Metodologías y actores para la negociación: El segundo aspecto fundamental que se debe establecer en una agenda de negociaciones de paz, tiene que ver con los **aspectos metodológicos**, operativos, y las visiones sobre la estructura del proceso de negociación como el orden del mismo, cuál sería el momento del desarme o cese al fuego, quiénes deben ser los interlocutores y cómo se les piensa atraer o seducir a la negociación; enunciar cuál será el nivel y el alcance de la participación de los interlocutores que harían parte de la negociación. En este sentido, cuál será el tipo de negociación que se desarrollará: si entre cúpulas y élites, o con un formato social popular, etc.

5 Las medidas de confianza también se pusieron en marcha para distensionar las relaciones entre las dos coreas, en el año 2002, reiniciando el servicio de correos, restableciendo las relaciones diplomáticas y las comunicaciones ferroviarias y terrestres, desminando las zonas de contacto, reconociendo mutuamente los errores cometidos en el pasado, realizando partidos de fútbol amistosos (con el pertinente y diplomático empate a cero), o enviando ayuda humanitaria (Fisas, 2010, p. 7).

6 Fisas (2010, p. 8) señala que “este modelo tiene que dar satisfacción al menos al 40% de los conflictos que existen hoy día (año 2010), por lo que todo el abanico existente de propuestas sobre formas de autogobierno (autonomías, confederaciones, federalismos simétricos o asimétricos, co-soberanías, estados libres asociados, formas híbridas de Estados, etc.) han de ser contempladas en el proceso de negociación, para encontrar la fórmula adecuada que de satisfacción a las demandas iniciales de un grupo étnico, político, lingüístico, religioso o demográfico.”

En cuanto al formato que los actores desean utilizar para encuadrar la discusión, y el grado de importancia que tendrán los actores cuya participación sugieren, su escogencia depende del nivel de comunicación que tengan las partes y del número de participantes. Bloomfield, Nupen y Harris (2001, p. 82-85) los sintetizan de la siguiente manera: 1) macroconferencias: Asisten muchos delegados (como en el caso de Somalia), las discusiones se complican y la negociación se alarga. 2) cumbre de portavoces: Son conversaciones al más alto nivel, durante poco tiempo y con pocos participantes. Tienen mucha visibilidad, lo cual puede constituir un problema; 3) mesas redondas: Han de participar todas las partes implicadas, con frecuencia corren el riesgo de generar un ambiente de retórica y agresividad. Son útiles, sin embargo, como formato de plenaria para ratificar lo negociado anteriormente. 4) subgrupos o subcomités: Cada parte está representada por pocas personas, y discuten aspectos concretos de la agenda. Sus conclusiones o propuestas son llevadas después a la sesión plenaria. 5) a través de mediación: Las partes se reúnen por separado con la persona que realiza la función de facilitadora o mediadora. Esto es útil para clarificar temas y posiciones, así como para garantizar la comunicación. La conceptualización de la mediación será ampliada en el subcapítulo de la fase de negociación y acuerdo. 6) mediación de proximidad: Las partes se encuentran en el mismo edificio, pero en habitaciones separadas, o en un edificio cercano, y se intercambian mensajes a través del mediador. 7) discusiones bilaterales: Las partes conversan frente a frente, de manera oficial o extraoficial.

8) disgregación: Es una combinación de la negociación en subgrupos, donde las partes técnicas acuerdan puntos específicos, con las sesiones plenarias realizadas en una mesa redonda, en donde se ponen en consideración las propuestas de los subgrupos.

c) condicionantes previos: Se refiere a si los actores proponen negociar en medio de la guerra, con alto al fuego o cese de hostilidades, zona desmilitarizada, etc., son cuestiones sobre la gestión de la violencia durante la negociación, y el mecanismo de veeduría que se generaría.

En relación con este punto es importante señalar que los conceptos de “tregua”, “cese de hostilidades”, “alto al fuego o cese al fuego”, “armisticio”, etc. son términos comunes dentro del lenguaje de los conflictos armados y los procesos de paz, su definición se ha prestado a diversas confusiones ya que su significado puede variar de un contexto geográfico o lingüístico a otro (Fisas y Herbolzheimer, 2007, p. 5). En este sentido resulta importante generar una conceptualización inductiva a partir de los contextos de los procesos de paz que se busquen analizar para aportar a las discusiones teóricas sobre la materia, además de lograr describir los aspectos críticos que rodean prácticas como las de las “zonas desmilitarizadas”.

Por otra parte, autores como Mitchell (2000) y Fisas (2004) coinciden en que algunas iniciativas exitosas de reducción de hostilidades se han centrado en temas sobre los que previamente no había una posición, como cuando se liberan presos de forma unilateral, cuando se ofrece ayuda a un adversario

que ha padecido un desastre natural, cuando se invita a un equipo deportivo a jugar, cuando se invita a llevar a cabo un acto conmemorativo por los caídos en ambos bandos. Se trata de considerar y valorar la importancia e incidencia de actos que muchas veces pasan desapercibidos y de su factor sorpresa.

3.2 La fase de Negociación y acuerdo

Como se puede evidenciar, el resultado de un proceso de **prenegociación** permite la planificación de la negociación, refiriéndonos al resultado concreto que se expone en una **agenda de negociación** construida y aprobada por las partes en conflicto. Es posible afirmar que en un proceso de paz se configuran, de manera general, tres campos de negociación interdependientes como ya se había mencionado en la conceptualización de la agenda de negociación (temas sustantivos, metodología y condiciones previas), a los cuales se les debe sumar uno de gran relevancia en nuestra era y que se relaciona con las exigencias del nuevo derecho internacional de los derechos humanos: el campo de la negociación de las normas que tengan en cuenta ofertas de “alternatividad penal” aceptables para las partes y que a la vez observen los requerimientos de la justicia transicional para con las víctimas en relación con la verdad, la justicia y la reparación⁷ en la fase del posconflicto.

7 Debido a las mayores capacidades actuales de actuación de los tribunales penales internacionales (a diferencia de décadas anteriores), ahora es necesario que durante el mismo proceso de paz se logren acuerdos claros e importantes sobre las responsabilidades con las víctimas y la justicia transicional.

Para analizar la manera de abordar los temas acordados por las partes en la agenda de negociación, en la fase de negociación, se pueden tener en cuenta dos estrategias que han cobrado gran importancia en la conceptualización de los procesos de paz, una de ellas es la negociación misma; en este caso, la *negociación como estrategia* (no como fase), y la otra, es lo que se ha denominado: “la mediación o *proceso de mediación*” (Valencia, et. al, 2012: 158).

3.2.1 La negociación como estrategia

En el presente texto, se sugiere prestar atención a la actitud y a la estrategia que exponga cada una de las partes negociadoras frente a su contraparte, pues el análisis en esta materia permite explicar o recrear el grado de hostilidad, de polarización o de apertura y amabilidad en la mesa, además, permite advertir las capacidades negociadoras, la brillantez y las adaptaciones o cambios de ritmos (ofensivas y defensivas) que adoptan las partes en la mesa, aspectos que sin lugar a dudas ayudan a comprender los fracasos o éxitos de los procesos de negociación de paz.

La estrategia de **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 aceptado por las partes (UCDP, 2010). En palabras de Fisas (1998, p. 188), “es una relación de interdependencia, en la que las partes en conflicto acuerdan negociar sus demandas, con o sin ayuda de un tercero, y utilizando técnicas **competitivas o cooperativas**”.

El experto en temas de resolución de conflictos Aldao-Zapiola (2009, p. 219), al abordar de manera amplia la producción teórica sobre la materia, identifica tres modelos teóricos que por sus elementos y técnicas en común, se identifican dentro del modelo arquetípico *competitivo*, para ahondar en la definición de cada uno de ellos (lo cual desbordaría el objeto de este subcapítulo y por ello, se recomienda consultar la bibliografía que aquí se aporta), estos son: “Ganar a toda costa” (de Herb Cohen, 1980), “Ganar-perder” (Jandt-Gillette, 1987), y el modelo “Clausewitziano” (de Aldao-Zapiola, 2009).

El **modelo competitivo** caracteriza a la negociación como un juego de suma cero, lo que implica que todo lo que obtenga uno de los negociadores será perdido por su oponente. Tal actitud o búsqueda de imponerse de la o las partes, puede abarcar desde esfuerzos brutales de intimidación a sutiles formas de manipulación. Las principales características de sus estrategias y tácticas se relacionan con la ausencia o poca autoridad de los negociadores para hacer concesiones, el uso de tácticas emocionales (hacerse la única víctima, llorar, gritar, etc), la poca reciprocidad y minimización frente a una determinada concesión de la contraparte, mezquindad y poca contundencia de las propias concesiones que además no traen ninguna transformación o cambio en la posición inicial, actuación desconsiderada del tiempo o de fechas límites, entre otros.

Por otra parte, distintos autores y escuelas le han dado gran popularidad y apoyo al *modelo cooperativo* de negociación al coincidir en distintos aspectos en sus propios diseños conceptuales. Algunas

de la conceptualizaciones más importantes dentro del arquetipo cooperativo son la de “Negociar sin ceder” (de R. Fisher y W. Ury, 1981), “Negociación eficaz” (de D. Seltz y A. Módica, 1980), “Modelo de las ocho fases” (de G. Kennedy; J. Benson y J. Mcmillan, 1985), “Ganar-Ganar” (de F. Jandt y P. Gillette, 1987), “Negociación efectiva” (del Huthwaite Research Group), “Negociar para satisfacción mutua” (H. Cohén, 1981), Modelo cooperativo (de G. Nierenberg, 1984). Para Aldao-Zapiola (2009, p. 247).

El *modelo cooperativo*, también denominado “ganar-ganar” o “para satisfacción mutua”, “consiste básicamente en que los negociadores alcancen un acuerdo ventajoso para ambos y no una victoria total o muy importante de uno sobre el otro. Los dos deben sentir que han ganado algo y el resultado de la negociación debe otorgar beneficios aceptables para ambas partes. Ganar-ganar negociando, implica lograr que las partes de una negociación inviertan todas sus habilidades y medios para poder obtener en conjunto beneficios que no alcanzarían por sí solos”.

Los principales aspectos estratégicos y tácticos del **modelo cooperativo** tienen que ver con la generación de una relación de honestidad y confiabilidad entre las partes negociantes, las cuales se alimentan a lo largo de las relaciones interpersonales que existen previamente a la actividad negociadora. También tienen que ver con el hacer sentir a la otra parte que se está en el mismo “barco”, que las partes negociadoras constituyen un equipo cuyo objetivo es alcanzar un acuerdo aceptable y querido por todos. Un tercer aspecto estratégico de gran importancia para el arquetipo cooperativo, está conectado con el aspecto fun-

cional de la oposición, pues esta obliga a la propia acción y permite a las partes mantenerse al tanto de los cambios en las posiciones y en la estrategia cooperativo por otra competitiva posterior (Aldao-Zapiola, 2009, p. 248).

3.2.2 La mediación

Finalmente, optimar un proceso de construcción de agenda de negociación que permita evidenciar una ruta más o menos clara hacia la paz, debe evidenciar esfuerzos en concientizar y tratar aspectos que son expansivos del proceso de paz como los apoyos sociales y plataformas sociopolíticas dispuestas y movilizadas a favor de las agendas de negociación y de la salida negociada, las posiciones de los sectores armados más radicales o reacios a la paz negociada (tanto de las fuerzas militares como de las guerrillas), como de los sectores políticos del poder legislativo que podrían oponerse a los acuerdos, y los tipos de diplomacia que se implementará ante sectores estratégicos de la sociedad, que por su peso ya sea político, económico, social, cultural, etc., no fueron incluidos o decidieron estar ausentes del proceso de negociación de la paz.

La estrategia de 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 (1998. P. 189), “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”. La mediación puede aplicarse a disputas entre dos partes en su dimensión bilateral, pero también puede englobar a varias partes cuando se trata de asistir en ne-

gociaciones multilaterales⁸. La mediación internacional suele ser realizada por un representante oficial de un estado, de una organización regional o de las Naciones Unidas, las intervenciones informales de personalidades reconocidas y de intermediarios religiosos son cada vez más importantes (Fisher, 2001, p. 3).

En otra de sus publicaciones, Vincenc Fisas (2005, p. 10) señala que el proceso de mediación –independientemente del tipo de conflicto del que se trate– cuenta con distintas etapas, o en otras palabras, un mediador siempre tiene una serie de tareas que le permiten desempeñar un papel importante en el escenario de los procesos de paz. Por ejemplo es evidente que el mediador no entra en acción únicamente en la fase de negociación, sino que puede entrar desde la fase de prenegociación (y aportar tanto para lograr el objetivo de instalar la mesa de diálogo y negociaciones como para aportar en la construcción de la agenda de negociaciones), incluso, dando nacimiento a tales procesos mediante la generación de los contactos iniciales con las partes en la informalidad, generalmente a través de reuniones privadas con cada una de ellas, permitiendo establecer lo que están dispuestas a transmitirse mutuamente, y ganándose la confianza y credibilidad de las mismas.

8 Tales mediadores tienen sus propios intereses morales, es decir, sus valores y preocupaciones fundamentales que deben darse a conocer a las partes lo antes posible, tales valores, según Hugo Slim (2007, p. 11-12), deben ser: 1) la intención de aliviar el sufrimiento humano; 2) la preferencia por el diálogo por encima de la violencia; 3) la obligaciones con los grupos y las personas; 4) la concentración en una solución justa y pacífica; 5) un acuerdo voluntario; 6) un mediador aceptable; 7) la imparcialidad y el interés del proceso.

Otra tarea importante del mediador consiste en establecer las reglas de juego del proceso como los acuerdos de confidencialidad, las normas de comportamiento y de funcionamiento del proceso. En tercer lugar, los mediadores pueden jugar un papel importante en la redefinición o reformulación de las incompatibilidades, mediante técnicas que replanteen los marcos de comprensión del problema y logren nuevas aproximaciones y consensos, junto al surgimiento de nuevas posiciones más creativas y propositivas de las partes. En cuarto lugar, el o los mediadores, deben contribuir a la generación de opciones, de un primer bloque de propuestas y acuerdos, de hojas de ruta. En esta vía, el mediador debe procurar que las partes comprendan los beneficios y costes de las concesiones, que los acuerdos y compromisos a los que se lleguen se puedan hacer operativos, así como proponer mecanismos de seguimiento, vigilancia y sanción en caso de incumplimiento.

Ahora bien, el especialista en mediación Ron Fisher (2001, p. 8) señala que la mediación generalmente es complementada con varios métodos tanto en la teoría como en la práctica, pero recomienda el uso y combinación de tales métodos teniendo en cuenta los distintos niveles de intensidad del conflicto o un modelo de escalada del conflicto⁹ que él propone.

En la primer fase de escalada de un conflicto, la cual denomina “discusión”¹⁰, sugiere usar 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, 1998, p. 188). Este tipo de intervención puede tratar eficazmente divergencias perceptuales y emotivas menores, y empujar a las partes hacia la negociación para abordar sus diferencias (Fisher, 2001, p. 8).

En un conflicto que ha escalado hacia la fase dos, denominada “polarización”¹¹, sugiere utilizar la **consulta**, consiste en que “terceras partes intentan facilitar la solución creativa de problemas mediante la comunicación y el análisis, empleando sus pericias de relaciones humanas y sus conocimientos social-científicos de la etiología y la dinámica del conflicto”. Si la consulta consigue superar los malentendidos y prejuicios, y reducir la tensión, se puede alentar a las partes a participar

9 Fisher (2001, p. 8) propone ajustar la intervención original o inicial de la tercera parte mediadora a la fase concreta de escalada del conflicto, es decir, a la combinación específica de factores objetivos y subjetivos. Señala que los intereses objetivos son por ejemplo, la competencia por recursos escasos tales como el territorio, y que los intereses o elementos subjetivos son por ejemplo las percepciones, actitudes, valoración de fines.

10 Aquí las partes por lo general conservan una relación de respeto mutuo y ambas buscan alcanzar beneficios conjuntos en torno a sus intereses objetivos, pero no están decididas del todo a entrar en negociaciones.

11 En la fase de *polarización* las relaciones comienzan a deteriorarse y surgen percepciones negativas (estereotipos) y emociones (hostilidad).

en una **mediación pura** para alcanzar un acuerdo. La **mediación pura** consiste en que “terceras partes intentan facilitar un acuerdo negociado en torno a temas de fondo mediante el uso del razonamiento, la persuasión, el control efectivo de la información y la sugerencia de alternativas”. En un conflicto en la fase de “segregación”¹², propone recurrir a medidas como **el arbitraje** (si está disponible) o la **mediación imperativa**, para intentar controlar la hostilidad entre las partes y reducir los efectos negativos sobre su relación. 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 (Laudó) y ésta es acatada por las partes (Harto, 2005). La **mediación imperativa** “engloba a la mediación pura pero también incluye el ejercicio de presión o coerción por parte del mediador mediante promesas de recompensa o amenazas de castigo, y también puede situar a la tercera parte como supervisora y garante del acuerdo” (Fisher, 2001, p. 6).

Finalmente, en un conflicto que se encuentra en el cuarto nivel de escalada, denominado “destrucción”¹³, sugiere im-

plementar la mediación combinándola con alguna forma de **mantenimiento de la paz**; esta consiste en que “terceras partes suministran personal militar para supervisar un alto el fuego o un acuerdo entre los contrincantes, y también pueden participar en actividades humanitarias en aras de la restauración de la normalidad conjuntamente con personal civil, que podría además ayudar en la gestión de procesos de toma de decisión política (Por ejemplo, elecciones).” (Fisher, 2001, p. 6)

Una discusión que no podríamos dejar de incluir por su grado de relevancia y popularidad en el campo de la resolución de conflictos y construcción de paz, es el de la llamada “diplomacia civil paralela” o “multitrack diplomacy”, concepto promovido por el Institute for Multi-Track Diplomacy. Este concepto discute sobre los actores que deben y que han incidido en el logro de la paz en diversos conflictos armados en épocas recientes y su pertinencia y eficacia potencial en el ámbito de la presión social, la facilitación, la mediación, el acompañamiento o la verificación de acuerdos. Tal conceptualización surge como respuesta a la naturaleza actual de la guerra, en la que predominan las guerras civiles y los conflictos armados internos, en los que generalmente no actúan ejércitos regulares y en los que las víctimas son mayoritariamente de la población civil. Tal escenario ha hecho emerger a la sociedad civil como actor relevante en la búsqueda de salidas al conflicto.

12 Predominan los aspectos subjetivos, con altos niveles de desconfianza y falta de respeto, poca comunicación directa, manejo de amenazas sumado a un uso creciente de imágenes de tipo “el bien contra el mal”.

13 Las partes en conflicto se perciben como “infrahumanos”, estiman su situación desesperada y si no pueden vencer están dispuestos a perder menos que el adversario.

Las partes piensan que su supervivencia está en juego, como por ejemplo mediante la aniquilación (Fisher, 2001: 9), y su conducta se adecua en muchas ocasiones a los métodos que le permitan defenderse y causar daño a distintos niveles.

La multi-track diplomacy surge entonces de una posición crítica frente a la ineficiencia de la mediación del gobierno puro –llamado Diplomacia Vía I o “Track One”– y de su ineficacia creciente para el aseguramiento de la cooperación internacional y la resolución de conflictos, en el marco de los conflictos armados internos actuales. Por tal razón, el ex diplomático Joseph Montville inventó el “Track Two Diplomacy” o “Diplomacia Vía II”, la cual tenía por objetivo incorporar a los ciudadanos con sus diversas habilidades en el proceso de mediación. Como esta llamada diplomacia vía II resultó ser una etiqueta que no podía reunir (o lo hacía de manera estrecha) la gran cantidad de actividades de la diplomacia no oficial, desde el nivel de la base social hasta el alto nivel de los jefes de Estado, Louise Diamond creó el concepto de Multi-Track Diplomacy, el cual sí permitía incorporar todos los aspectos de la mediación, determinar las necesidades y facilitar la comunicación entre todos los niveles de la sociedad (Institute for Multi-Track Diplomacy, 2013).

Para esquematizar la teoría del Multi-Track Diplomacy, se enunciarán cada una de las vías que actualmente expone John McDonald y Louise Diamond, pero atendiendo a la recomendación de los mismos autores, a saber: las vías o tracks no van en un diagrama jerárquico sino circular, ninguna vía o Track es más importante que otra, ninguna es independiente de las demás, cada Track tiene sus propios recursos, valores y enfoques, y como todos están interconectados, su contundencia o fuerza depende de su grado de coordinación.

Track 1: Gobierno, establecimiento de la paz mediante la diplomacia oficial. Contempla la formulación de políticas, entre ellas, las vinculadas a la construcción de paz o peacebuilding.

Track 2: No gubernamental, profesional o establecimiento de la paz a través de la resolución de conflictos de agentes no gubernamentales especializados en la materia. Tales profesionales intentan analizar, prevenir, resolver y gestionar conflictos internacionales.

Track 3: Empresa privada, establecimiento de la paz mediante o a través del comercio y la asistencia económica o inversión para la generación de oportunidades.

Track 4: Particular o implicación personal, establecimiento de la paz mediante diplomacia ciudadana individual, programas de intercambio, organizaciones voluntarias, grupos de interés y organizaciones no gubernamentales. Propone la inclusión o vinculación de los ciudadanos en las actividades de desarrollo y construcción de paz.

Track 5: Investigación, capacitación y educación, hacer la paz a través del aprendizaje. Para The Institute for Multi-Track Diplomacy (2013), este tema incluye tres mundos relacionados: *investigación*, ya que está conectado a los programas universitarios y a los intereses especiales de ciertos centros de investigación; *programas de formación* que buscan brindar capacitación en las competencias profesionales como la negociación, la mediación, resolución de conflictos, y la facilitación de terceros;

y *educación*, desde jardines infantiles hasta programas de doctorado que cubren varios aspectos de interés mundial o de estudios interculturales, estudios sobre la paz y el orden mundial, y el análisis de conflictos, gestión y resolución.

Track 6: Activismo, o establecimiento de la paz a través de abogacía, en temas como derechos humanos, desarme, derechos sociales, económicos y ambientales, en ocasiones ante cortes o instancias internacionales. Promoción de grupos de interés especiales relativos a políticas gubernamentales específicas.

Track 7: Religión o establecimiento de la paz a través de la fe en acción. Tiene en cuenta las creencias y las acciones orientadas a la paz de las comunidades religiosas y de los demás movimientos basados en el pacifismo y la no-violencia.

Track 8: Funding, o establecimiento de la paz a través de la provisión de recursos. Se refiere a la financiación de comunidades por parte de fundaciones y filántropos individuales que proporcionan el apoyo financiero para muchas de las actividades realizadas en los otros Tracks.

Track 9: Comunicaciones y medios de comunicación o establecimiento de la paz a través de la información. Este tiene en cuenta que la opinión pública se forma y se expresa por los medios de comunicación; prensa, cine, video, televisión, radio, sistemas electrónicos, las artes, etc. Y en tal sentido, busca generar efectos en la opinión pública favorables a la paz mediante la promoción, del debate, la publicitación de la paz y los valores de la reconciliación (Institute for Multi-Track Diplomacy, 2013).

4. Conclusión

El análisis deductivo de los procesos de paz, particularmente sus fases de prenegociación y negociación, requieren una ardua labor de lectura, síntesis y condensación de la extensa teoría existente, con el fin de poder construir un armazón conceptual y un marco categorial con los niveles de precisión, pertinencia, coherencia y profundidad requeridos por el ejercicio académico y científico.

En este artículo se ha intentado mostrar la importancia de analizar los procesos de paz centrando la mirada en las condiciones que permiten a las partes dar inicio formal a los mismos, en la construcción de la agenda de negociación y la relevancia de sus componentes sustantivos o políticos, operativos y metodológicos. También se sugiere un análisis de la fase de negociación (una vez está clara y aprobada la agenda de temas a negociar) centrando la mirada en las estrategias cooperativas o competitivas que los negociadores suelen adoptar en relación con los distintos temas que se traten, en el papel y perfil del mediador y en sus efectos sobre el proceso de paz; y de manera especial, en el fenómeno de la diplomacia civil paralela, la cual se ha vuelto cada vez más relevante porque aporta importantes datos sobre la fluidez y la estabilidad de los procesos y acuerdos de paz en el mediano y largo plazo. Esto último, si se tiene en cuenta que la observación de tal diplomacia permite identificar el papel activo de la sociedad y su capacidad diversa de inducir o bloquear prácticas y configuraciones democráticas o democratizantes en la reconfiguración institucional que representan los acuerdos de paz y el logro

de una situación de tránsito de un país en guerra a uno en paz.

Como ya es posible deducir, queda pendiente la discusión sobre la viabilidad de una investigación centrada en tales aspectos, pues la misma depende del lugar que ocupe el investigador: si hace parte del proceso de paz, si tiene conexiones y acceso a entrevistas, documentos y declaraciones, etc.; si es *ex post facto* (después del hecho) o *concomitante* (simultánea al hecho), etc. Es común que los procesos de negociación de la paz no sean absolutamente abiertos al público en general (incluso a la academia) y que a veces sea prudente — cuando no se tiene una posición privilegiada— analizarlos después de un tiempo suficiente, con el fin de tener acceso a mayor información, pues es indiscutible el valor para el ser humano de comprender y dar explicaciones certeras sobre el porqué de nuestros fracasos y éxitos en el manejo de nuestros conflictos y en la búsqueda de la paz.

Bibliografía

- Aldao-Zapiola, Carlos (2009) La negociación. Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral. 4ª. ed. rev. Montevideo: OIT/Cinterfor.
- Arias, Gerson, Prieto, Carlos & Peralta, Milena (2010) ¿Qué quieren las FARC? Agendas de negociación en los procesos de paz. Serie Informes N° 11 Fundación Ideas para la Paz. Bogotá.
- Bejarano, Jesús Antonio (1995) Una agenda para la paz. Aproximaciones desde la teoría de la resolución de conflictos. Ed. Tercer mundo, Bogotá.
- Bloomfield, D., Nupen, Ch. & Harris, P. (2001) Democracia y conflictos profundamente arraigados: Opción es para la negociación, Internacional IDEA, Bogotá, Tercer Mundo Editores.
- Castañó, Oscar (2012) Conflicto sin final, espejismo de la paz. Diálogos exploratorios en el Gobierno de Álvaro Uribe con el ELN (2005-2007). Estudios Políticos, 40, Instituto de Estudios Políticos, Universidad de Antioquia. (pp. 201-220)
- Cohen, Herb (1981) Todo es negociable. Traducción del inglés de Marcelo Covian, 1980. 1ª edición en español, Barcelona, Editorial Planeta.
- Chernick, Marc (2009). “The FARC and the negotiation table”. En: Bouvier, Virginia M. (ed.), *Building peace in a time of war*. United States Institute of Peace, Washington.
- Fisas, Vincenç, Herbolzheimer, Kristian (2007). Análisis sobre declaraciones de alto al fuego y cese de hostilidades en procesos de paz. Escola de cultura de Pau. Barcelona.
- Fisas, Vincenç. (1987) Introducción al estudio de la paz y los conflictos. Barcelona: Lerna.
- Fisas, Vincenç (1998) Cultura de paz y gestión de conflictos. Barcelona: Icaria.

- Fisas, Vincenç (2004) Procesos de paz y negociación en conflictos armados. Barcelona: Paidós ibérica.
- Fisas, Vincenç (2005) Abordar el Conflicto: la negociación y la mediación. En: Revista Futuros. No 10. 2005 Vol. III. Publicación online <http://www.revistafuturos.info>
- Fisas, Vincenç & Herbolzheimer, Kristian (2007) Análisis sobre declaraciones de alto al fuego y cese de hostilidades en procesos de paz. Escola de Cultrua de Pau. Barcelona.
- Fisas, Vincenç (2010) Introducción a los acuerdos de paz. En Quaderno de Construcció de Pau N° 12. Escola de Cultura de Pau. Barcelona.
- Fisher, Ron (2001) Métodos de intervención de terceras partes. Berghof Handbook for Conflict Transformation. Traducción de la Fundación Friedrich Naumann. Berghof Research Center for Constructive Conflict Management
- Fisher, Roger & Ury, William (1981) Obtenga el sí. El arte de dialogar sin ceder. Traducción del inglés de G. de Alba Guerra., 1a edición, 5a reimpresión, México, 1986. Compañía Editorial Continental S.A.
- Grasa, Rafael (2010) Cincuenta años de evolución de la investigación para la paz. Tendencias y propuestas para observar, investigar y actuar. Colección Cerca per la pau 04. Barcelona
- Harto de Vera, Fernando (1993) Los procesos de negociaciones de paz en América Central 1979-1991 [en línea]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Harto de Vera, Fernando (2005). Investigación para la paz y resolución de conflictos. Barcelona: Tirant Lo Blanch.
- Institute for Multi-Track Diplomacy (2013). What is multi-track diplomacy? Artículo On-line Consultado Abril 18 de 2013: http://imtd.server295.com/?page_id=119
- Jandt, Fred & Gillette, Paul (1987) Ganar ganar negociando. Cómo convertir el conflicto en acuerdo. Traducción del inglés de A. Díaz Mata, México. Compañía Editorial Continental S.A.
- Kennedy, Gavin, Benson, John & McMillian, John (1985) Cómo negociar con éxito. Traducción del inglés de R. Jimenez Larrea, Bilbao, Editorial Deusto.
- Martínez de Murguía, Beatriz (1999) Mediación y resolución de conflictos. Una guía introductoria. Paidós.
- Nasi, Carlo. (2004). Cuando callan los fusiles. Impacto de los acuerdos de paz. Bogotá: G. E. Norma – Departamento de Ciencia Política y CESO, Universidad de los Andes.
- Nierenberg, Gerard (1984) Principios fundamentales de la negociación. Traducción del inglés de Luis Jus-

- to, 1968. Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- Mitchell, Christopher (2000) *Gestures of conciliation*. Hampshire, Macmillan Press.
- Seltz, David & Modica, Alfred (1980) *La negociación eficaz. El arte de obtener sin forzar*. Traducción del inglés de M. Pérez Gavilán. 4a edición española, México, 1988. Grupo Editorial Sayrols.
- Slim, Hugo (2007) *Una guía hacia la mediación. Haciendo posible la paz en conflictos violentos*. Centro para el diálogo humanitario, Escuela de cultura de Pau. Barcelona.
- Uppsala Conflict Data Program UCDP (2010) *Definitions*. UCDP Database: Uppsala University. [en línea]. Disponible en: www.ucdp.uu.se/database [Consultado el 11 junio 2010].
- Valencia, Germán, Gutiérrez, Alderid y Johansson, Sandra (2012) *Negociar la paz: Una síntesis de los estudios sobre la resolución negociada de conflictos armados internos*. *Estudios Políticos*. N° 40, pp. 149-174.
- Valencia, L., Hernández, F., Sanguino, A., Broderick, W., Celis, L.E. (2005). *El Regreso de los Rebeldes. De la firma de las armas a los pactos, la crítica y la esperanza*. Corporación Nueva Arco iris y Cerec, Bogotá.