

Índice

EVITANDO DAÑOS: REFLEXIONES SOBRE LA "SITUACIÓN DE MADUREZ" EN UN CONFLICTO

1. CUATRO MODELOS DE MADUREZ

- 1.1. El modelo "Estancamiento perjudicial" -EP-
- 1.2. El modelo "Catástrofe Mutua inminente"-CM I-
- 1.3. El modelo "Trampa"-T-
- 1.4. El modelo "Oportunidad tentadora" -OT

2. CUATRO MODELOS, DOS NIVELES DE ANÁLISIS

- 2.1. Sistémica
- 2.2. Toma de decisiones

3. MADUREZ "INTERNA" Y "EXTERNA"

NOTAS

EVITANDO DAÑOS: REFLEXIONES SOBRE LA "SITUACIÓN DE MADUREZ" EN UN CONFLICTO

Este documento de trabajo representa una contribución al debate sobre el momento en que los conflictos están "en situación de madurez". El documento explora algunos de los modelos, que explicarían cuándo es probable que empiece el proceso de paz. Primeramente hay que tener en cuenta que, a menudo, las partes en conflicto se muestran reticentes a abandonar, o al menos, a buscar un acuerdo negociado, incluso cuando las condiciones parecen ser enormemente desfavorables, como para mantener un esfuerzo costoso para lograr objetivos que parecen cada vez más y más inalcanzables. ¿Cómo concuerdan estas observaciones con las teorías actuales sobre la "madurez" y con las cuestiones relativas a las circunstancias adecuadas en las que se puedan establecer modelos de paz bilaterales o por medio de terceros?

La literatura actual sobre resolución de conflictos internacionales ofrece cuatro respuestas básicas a la cuestión sobre cuáles son las condiciones adecuadas para una desescalada del conflicto y para el comienzo (o reanudación) de un proceso de paz. A mi entender, todas estas respuestas tienen una serie de rasgos básicos comunes, aunque el primer factor destacable que tienen en común sea su aparente diversidad. Por desgracia, algunos de los diversos enfoques que se sugieren sobre la "madurez" de un conflicto plantean difíciles problemas conceptuales. Por ello, en este documento trataré de esbozar algunas ideas que podrían ayudar a llenar algunos de los huecos y desajustes que existen entre los cuatro "modelos" de madurez. Estos modelos representan los posibles marcos de referencia en los que las partes en conflicto empezarán a considerar seriamente la posibilidad de un acuerdo negociado, o cuando, en palabras de William Zartman, los líderes pasan de "una mentalidad de ganador a una mentalidad conciliadora" (1).

1. Cuatro modelos de "Madurez"

En la última década, parece haberse alcanzado un consenso sobre la utilidad del concepto de "madurez"; esto es, sobre los temas relacionados con cuándo es probable que empiece un proceso de paz, y con **cuándo** es más probable que los procesos de resolución o mejora repercutan de forma importante en el curso de conflictos prolongados y profundamente enraizados. Se entiende que los conflictos solo están "maduros para su solución", cuando se dan un **conjunto de circunstancias** apropiadas (2). Una versión popularizada de esta tesis es que, particularmente en el caso de los conflictos violentos y prolongados, intra-nacionales o inter-nacionales, este momento de "madurez" sólo se produce cuando los adversarios se ven metidos todos juntos en una especie de estancamiento gravoso.

La literatura actual ha creado cuatro versiones (o modelos) diferentes sobre la tesis de la "situación de madurez", dos de los cuales han surgido del trabajo pionero de Zartman. Los cuatro modelos podrían caracterizarse como:

(a) EL modelo de "**Estancamiento Perjudicial**" **-EP-** o "Meseta" (Hurting Stalemate), inicialmente sugerido por Zartman (3) (y desarrollado por Stedman (4) y por Haass (5)).

(b) El modelo "**Catástrofe Mutua Inminente**" **-CMI-** o modelo "Precipicio" (Imminent Mutual Catastrophe), que también fue originalmente sugerido por Zártrrian.

(c) El modelo "**Trampa**" **-T-** (Entrap= ment) fue iniciado por Edmead (6) Teger y (7) otros.

(d) El **modelo "Oportunidad Tentadora" -OT-** o "Planetas en Conjunción" (Enticing Opportunity), que presenta dos versiones formuladas originalmente por Mitchell (8) y Crocker (9).

Aunque un desarrollo de estos cuatro modelos puede hallarse en los trabajos ya mencionados, voy a proceder a una breve descripción de cada uno de ellos para mostrar sus puntos en común y sus diferencias.

1.1: El modelo "Estancamiento perjudicial" **-EP**

Se podría argüir que separar el concepto de "estancamiento perjudicial" del concepto asociado de "catástrofe inminente" distorsiona la teoría original de Zartman, en la que los dos conceptos están íntimamente ligados en la producción de las circunstancias que hacen que un conflicto esté "maduro para su solución". Claramente, estos dos conceptos, o factores, pueden aparecer juntos y reforzarse mutuamente durante conflictos prolongados; precisamente, el argumento inicial de Zartman establecía que muy probablemente, los adversarios consideraran una solución negociada a su conflicto cuando anticipen un periodo continuado de acción costosa, y cuando perciban una pequeña probabilidad de lograr sus objetivos y cuando se acerca un desastre que amenaza con disparar bruscamente los costes derivados del mantenimiento de las estrategias coercitivas que se estén aplicando en ese momento.

Sin embargo, para una comprensión más clara, parece razonable considerar estos dos conceptos de forma independiente. Esto permite preguntarnos sobre la posibilidad de si cada conjunto de circunstancias podría producir, *independientemente*, una situación de madurez. Está claro que la coincidencia de ambas circunstancias reforzará sus efectos, pero ¿es la presencia de *ambas*, de un estancamiento prolongado y de un desastre inminente, una condición necesaria para que los adversarios consideren la negociación? Sea cual fuere la respuesta a esta pregunta, y con una finalidad analítica, voy a plantear los modelos de forma independiente.

El argumento central del modelo EP es que las circunstancias más probables (o más drásticamente, las únicas), en las que los adversarios buscarán una solución negociada o una resolución de su conflicto serán aquellas en las que ninguna parte pueda imaginar ni una solución positiva mientras se sigan utilizando las estrategias empleadas en ese momento, ni el fin de unos costes cada vez más insoportables. En palabras de Zartman, la meseta común debe "...percibirse por ambas partes no como un lugar de descanso, sino ... como un terreno plano; desagradable, que se alarga hacia el futuro, que no ofrece posibilidades para una escalada decisiva o para una 'salida airosa...'" (10).

Se pueden hacer dos interesantes comentarios sobre el modelo original EP y sobre algunas de las posteriores modificaciones ofrecidas por otros autores. La primera es que este modelo sugiere que el dolor prolongado es lo único (o al menos lo más

eficaz) que sirve para que la gente aprenda (por ejemplo, sobre los costes futuros, las alternativas, las opciones para no perder el respeto, etc.), y/o para que los líderes (y sus seguidores) aprendan y cambien de opinión por la experiencia del dolor que producen las pérdidas, los recursos gastados inútilmente, y los daños humanos. Si los líderes de las partes en conflicto no fueran capaces de cambiar de opinión y de política más que con este tipo de experiencias, -serían unos individuos anómalos. La mayor parte de lo que sabemos sobre cómo aprende la gente, indica que existen otros medios más eficaces, a parte de que se le cause dolor. Esta es la razón por la que, en general, hemos dejado, de pegar a los niños en las escuelas. También puede ocurrir que los líderes aprendan al encontrarse en un estancamiento un tanto doloroso, pero es probable que éste no sea ni el único, ni el mejor medio para aprender medios alternativos, y lograr los fines deseados.

El segundo tema de interés que plantea el modelo EP, dado que describa con exactitud algunas "situaciones de, madurez", es el de identificar el elemento que más puede afectar las decisiones de los líderes a la hora de seguir adelante o de abandonar, ya sea por razones de un coste continuado, o por la ausencia de un éxito probable. En una primera discusión sobre este enigma (11), sugerí que en algunas ocasiones ha sido la ausencia de beneficios potenciales en la victoria, lo que ha sido más decisivo, mientras que en otras, ha sido la persistencia de los gastos (mas concretamente, la pérdida de oportunidades). Por decirlo de otra manera, parece más que posible que haya tres tipos de estancamiento y que perjudiquen de forma diferente: (1) un estancamiento de desesperación, en el que ambas partes están exhaustas y ninguna vislumbra una victoria; (2) un estancamiento de desgaste, en que ninguna de las partes se ve seriamente perjudicada, pero en la que ninguna puede destruir o neutralizar a la otra, por lo que no hay perspectivas de un final "satisfactorio"; y (3) un estancamiento de frustración, en el que los adversarios han llegado a reconocer que no pueden lograr una victoria clara y conseguir todos sus objetivos, por muchos esfuerzos que hagan y recursos que empleen. ¿Conducirán todos o ninguno a momentos de madurez?

1.2. El modelo "Catástrofe Mutua Inminente" -CMI-

Si el modelo EP representa el aspecto "meseta" en el esquema original de Zartman, el modelo CMI ofrece la alternativa del "precipicio"; esto es, la de un desastre que amenaza a corto plazo con aplastar a los adversarios que se encuentran estancados, e incluso a los que no lo estén del todo. Las implicaciones del modelo CMI han sido un tanto desdeñadas en favor del modelo EP, que se adapta mejor al paradigma coercitivo dominante en los estudios de conflictos internacionales, aunque el modelo CMI tiene algunos rasgos propios muy interesantes.

El argumento subyacente en el modelo CMI es que las partes en conflicto sólo considerarán la condición de madurez para la desescalada 'y para la resolución del conflicto cuando se vean enfrentadas a algún tipo de catástrofe grave e inminente. Hay que señalar que en este modelo, la desescalada satisfactoria del conflicto depende de que *ambas* partes se enfrenten a un desastre inevitable (un enorme aumento en los costes y/o una baja importante de la probabilidad de concluir la lucha con éxito y victoria). Si sólo una de las partes se enfrenta a este tipo de catástrofe, la otra parte no tendrá ningún incentivo para buscar un acuerdo, simplemente esperará a que su adversario se hunda en el precipicio para luego ir a recoger sus despojos.

Un tema interesante que plantea el modelo CMI se refiere al tipo de circunstancias en, las que catástrofes mutuas para las partes en conflicto puedan ser inminentes. La situación a la que se enfrentaron los líderes aliados y japoneses en 1945 antes de lanzar la bomba atómica sobre Hiróshima, podría considerarse como un ejemplo de tales circunstancias. Para los aliados, la estrategia de invadir Japón y las pérdidas que esto llevaría consigo, pudo haberles parecido una catástrofe seria, incluso si el resultado de la invasión diera lugar a la victoria final. Es probable que, al menos para algunos líderes japoneses, la misma invasión aliada representase una catástrofe similar que habría que evitar, lo que impulsó a Tokio a poner en marcha unos sondeos sobre la paz incluso antes de agosto de, 1945.

En muchos, otros casos, es otro tipo de, circunstancias. el. que llevará a las partes en conflicto a aproximarse a diferentes, pero más o menos simultáneos, desastres, los cuales marcarán un plazo a partir del cual algunos costes concretos aumentarán geométricamente. Por ejemplo, en el caso del proceso de paz de Rhodesia, el advenimiento en el Reino Unido del Gobierno de la Sra. Thatcher, que estaba dispuesto a reconocer el régimen de Muzerewa en Salisbury, presentó un conjunto de circunstancias' nuevas y potencialmente costosas para los líderes de Zimbabwe, mientras que en África el rechazo general a Muzeréwa y la consiguiente escalada de la guerra de guerrillas, abocaba a un precipicio similar al del régimen de predominio blanco de Salisbury. Así pues, ambas partes se veían al borde de catástrofes potenciales, diferentes pero entrelazadas, lo que les llevó a considerar un acuerdo negociado.

Este modelo CMI plantea, como el modelo EP, una serie de implicaciones interesantes. Sin duda, un aspecto clave de ambos modelos es que, para que las circunstancias estén maduras para un cambio hacia una "mentalidad conciliadora", quienes toman las decisiones en cada una de las partes tienen que darse cuenta, independientemente unos de otros, de que su propio lado se está aproximando hacia una catástrofe, o de que se han metido en una situación costosa con pocas probabilidades de éxito, incluso a largo plazo. Sin embargo, ¿implican también estos modelos que las circunstancias son incluso *más* propicias si quienes toman las decisiones en ambas partes perciben, la **reciprocidad** de su situación? En otras palabras, si los dos grupos de personas que toman las decisiones se dan cuenta de que no sólo ellos; sino también sus adversarios, se enfrentan a un desastre próximo, o se encuentran paralizados en un estancamiento costoso, ¿aumentaría este hecho las probabilidades de alejarse de "una mentalidad de ganador", dado que es probable que quienes toman las decisiones prevean que sus rivales presenten en ese momento una mentalidad más "razonable" al darse cuenta de que también para ellos se aproxima un plazo límite o de que va a producirse un estancamiento? ¿El hecho de que se esté al borde de desastres mutuos anularía el efecto disuasorio que tendrían por separado?

Cualquiera que sean los efectos precisos de esta percepción del carácter recíproco de sus problemas, este factor pone de relieve la importancia de estas variables en los modelos EP y CMI, y más especialmente en el tercer modelo, el de "Trampa".

1.3. E1 modelo "Trampa" -T-

En, muchos de sus aspectos el modelo de trampa, "T", puede considerarse como un rival directo del modelo Eh En un principio, los dos enfoques parecen mutuamente contradictorios. El enfoque EP se encuentra más cerca de la tradición

de "actor racional" en el análisis formal de la toma de decisiones, en el que se asume que costes crecientes y beneficios potenciales decrecientes derivados de la "victoria", son factores que contribuyen a que quienes toman las decisiones abandonen un conjunto de estrategias y consideren otras diferentes. En contrapartida, en el modelo T se arguye que los líderes se ven atrapados en una continua búsqueda de la "victoria", incluso después de que (desde fuera) parezca que los costes se han vuelto "insoportables". Subyace en este modelo un proceso aparentemente irracional por el que los "costes" se transforman en "inversiones" para una victoria que sólo puede ser total. De ahí que cuanto mayores sean los costes en que se incurre; más razones existen para seguir adelante. En el modelo T, el daño propiamente dicho, se convierte paradójicamente en la razón para seguir adelante. Cuanto mayor es el sufrimiento, mayor es la necesidad de seguir avanzando hacia la "victoria" para así justificar los sacrificios, tanto desde el punto de vista psicológico como político (12).

En muchos sentidos, el enfoque de trampa es menos "irracional" de lo que pueda parecer. De un lado, los líderes suelen desarrollar el argumento -al que ellos mismos sucumben- de que el alcance de los sacrificios del pasado hace que cualquier alternativa a una victoria completa sea algo impensable, ya que los sacrificios (cada vez mayores) no habrían servido para nada o sólo para lograr algún tipo de compromiso inútil o indigno: De otro lado, las partes en conflicto a menudo se enfrentan al problema de que los beneficios derivados del éxito sólo se recogen muy al final del proceso, una vez que se ha, logrado la "victoria final". En cierto sentido, el participar en un conflicto se parece a construir un puente: el mayor coste se produce mucho antes de que se perciban los beneficios, y estos últimos sólo empiezan a lograrse una vez que todo el puente se ha construido y completado. Asimismo, hay también una relación compleja entre los costes que se prevé que van a producirse en el futuro (el "perjuicio" en el modelo EP) y los gastos que ya se han pagado. En conflictos muy costosos, la relación entre "lo que ya hemos sufrido" (perjuicio pasado) y "lo que tendremos que sufrir en el futuro" (perjuicio marginal) puede hacer que este último adquiera un carácter relativamente trivial y ciertamente soportable. En otras palabras, los costes marginales que se prevén en el caso de seguir adelante podrían no ser suficientes para cambiar la opinión de los líderes en favor de la conciliación, en tanto que su visión continúe enfocada en lograr los beneficios con que justificar los costes *perdidos*. Como señaló en una ocasión Kenneth Boulding, "las ratas y los hombres terminan por amar las cosas por las que han sufrido".

Si el modelo T sugiere que los perjuicios y los costes pueden convertirse en razones para *continuar*, en vez razones de para *abandonar* una estrategia coercitiva, ¿cuándo se produce, en ese tipo de modelo, una situación de madurez? Como ya he expuesto anteriormente (13) el enfoque de trampa implica que en un conflicto prolongado los líderes pasan por una serie de etapas distintas en su proceso decisorio. La primera de ellas se orientó hacia el logro de recompensas potenciales (*persecución de recompensas*); la segunda se caracteriza por justificar de los recursos empleados por medio de nuevos compromisos (*justificación de los costes*); la tercera se caracteriza por la mayor relevancia que cobran los objetivos de provocar daños al adversario y de minimizar las pérdidas globales (*castigo y minimización de las -pérdidas*); y la cuarta y última se caracterizaría por el agotamiento de los recursos .y la búsqueda de una salida (*renuncia a objetivos*).

En este marco concreto, hay un momento crucial entre la tercera y la cuarta etapa, y se establece cuando algún acontecimiento destacado, fuerza a quienes toman las decisiones a una nueva e importante re-evaluación de la situación. Esta re-evaluación supone un cambio en los objetivos: de justificar los sacrificios del pasado (y las decisiones que condujeron a los mismos) y de dañar al adversario, se pasa a salvar lo que se pueda de los recursos restantes por medio de un cambio total de política. Desde un punto de vista psicológico, el momento crucial se produce:

- Cuando las pérdidas del pasado ya no se consideran como inversiones para lograr el éxito, sino que se convierten en "algo pasado" en el sentido clásico del economista, de lo que hay que desprenderse a regañadientes;

- y cuando la opinión de los líderes empieza a verse dominada por la necesidad de recortar las pérdidas y minimizar otros costes, incluso si esto supone abandonar los-esperados beneficios de la "victoria" que, por mucho que compensen, cada vez son más improbables. Cada una de las partes han de convertirse en "salvadora de recursos" en vez de en "buscadora de recompensas", de involucrarse en procesos de renuncia, salvando todo lo salvable, y lo más rápidamente, de una política evidentemente fallida .y que ofrece pocas esperanzas de conseguir los beneficios que se habían propuesto en un principio.

Conviene hacer aquí dos comentarios sobre los contrastes entre este modelo y los modelos debatidos anteriormente. En primer lugar hay que señalar que, a diferencia de los modelos EP y CMI, el modelo de trampa deja abiertas las siguientes cuestiones:

(1) Cómo aprenden los líderes: por medio del sufrimiento, por medio del pensamiento racional y de la previsión, y/o incluso aplicando teorías.

(2) Qué factores pueden condicionar la capacidad de los líderes para explorar alternativas a la coacción continuada.

(3) Qué posibilidad hay de que los procesos de resolución de conflictos sean los adecuados, tanto en el punto culminante de la crisis, como en plena etapa violenta de un ciclo conflictivo. Actualmente, lo que dicen quienes usan este modelo es que *algún* suceso o acontecimiento desencadenante provocará un importante replanteamiento de la política, bajo circunstancias que no conduzcan forzosamente a un callejón sin salida o a un desastre inminente, y que sirvan para reforzar el compromiso con una política ya existente.

En segundo lugar, es evidente que en el modelo de trampa los intermediarios pueden desempeñar un papel mucho más activo contribuyendo a fomentar el desarrollo de circunstancias "maduras" que esperando simplemente a que estas circunstancias surjan por si solas. Es obvio que las otras partes involucradas no tienen qué dejar que los conflictos "sigan su curso natural" antes de que pueda tener lugar una intervención con alguna esperanza de éxito. Este punto ha sido enfatizado por Jeff Rubin, quien en su discusión sobre el momento oportuno para aplicar estrategias de des-escalada, que señalaba que tanto las terceras partes como los adversarios pueden o deben crear las condiciones adecuadas y, las situaciones de madurez. Rubin insiste en que el desafío " .., es crear esas condiciones favorables en vez de esperar a que surjan" (14). De igual modo, Chester Crocker ha escrito que "la ausencia de 'madurez' no dice que nos

vayamos y que no hagamos nada" (15). Como mínimo, las terceras partes pueden ayudar planteándose varias cuestiones:

- (1) ¿Cómo podríamos (nosotros u otros) ayudar a los adversarios a anticipar los probables costes futuros? (16).
- (2) ¿Cómo podríamos ayudar a los líderes a desarrollar opciones viables?
- (3) ¿Cómo podríamos ayudar a los líderes a que se liberen de las presiones que les impiden buscar soluciones alternativas? (17).
- (4) ¿Cómo podríamos (nosotros u otros) diseñar un proceso no amenazante y no coactivo que pueda ayudar a los líderes a desarrollar una mentalidad conciliadora y a buscar una solución?

Ayuden o no las terceras partes, la "madurez" de un modelo "T" implica que las partes abandonen' la mentalidad en la que el dolor y el sacrificio se convierten en razones para continuar en vez de abandonar, y que adopten una mentalidad en la que la anticipación de los costes y la reducción de recursos sean decisivos en la toma de decisiones, y en el desarrollo de alternativas viables (y menos costosas). En lo que respecta a esto último, un modelo T empieza a parecerse al modelo más reciente en resolución de conflictos.

1.4. El modelo "Oportunidad tentadora" –OT-

En contraste con los tres modelos ya debatidos, el modelo "Oportunidad Tentadora" presenta un enfoque más optimista al sugerir que una situación madura se puede presentar cuando los líderes descubren una alternativa mucho mejor para lograr sus objetivos que seguir adelante y a "duras penas" con la costosa lucha. Surgirán (o se crearán) opciones nuevas menos costosas, y que ofrecen mayores beneficios que seguir con la violencia y la coacción mutua. Se hará más hincapié en los nuevos beneficios que en los costes existentes o anticipados, en la recompensa por adoptar otras alternativas que en continuar con sacrificios que han de ser compensados.

El modelo OT es probablemente el más diverso de los cuatro ya que considera una gran variedad de posibles factores que pueden contribuir a la creación de tal oportunidad. Chester Crocker se refirió verbalmente a este tipo de situación propicia como a "una conjunción de planetas". La idea de una serie de variables clave que logran el nivel o condición adecuados se plasma en otra metáfora: una vía férrea, con todos los puntos conectados a una estructura apropiada y que permiten al tren ir traqueteando hacia su destino.

Entre los factores mencionados por Crocker están la disponibilidad y la aceptación cada vez mayor, de nuevas ideas, principios y conceptos básicos; el bloqueo y/o desaparición gradual de las opciones unilaterales de las partes, implicadas; la existencia de canales útiles (quizá incluso "indispensables") a través de los que los adversarios puedan comunicarse; y la existencia de espacios en los que pueda "prosperar la informalidad" y en los que -en última instancia- los nuevos principios puedan convertirse en acuerdos precisos. Especialmente, Crocker enfatiza que las terceras partes pacificadoras pueden desempeñar papeles decisivos contribuyendo a crear estas circunstancias propicias y estas situaciones de madurez (18).

Otros autores se han hecho eco de las palabras de Crocker, sugiriendo que este "grupo de circunstancias" preciso incluye: el surgimiento de nuevos liderazgos no comprometidos (o notan comprometidos) con los objetivos y métodos vigentes hasta el momento; un cambio en los objetivos o en el nivel de compromiso por parte de los adversarios; la disponibilidad de nuevos recursos tales como bienes materiales e ideas creativas a partir de los que se pueda construir una solución innovadora; y, un cambio de prioridades en las elites de uno o de los dos adversarios.

En el análisis que realicé sobre el fin de la primera guerra civil sudanesa propuse una serie de factores que es ese caso particular habían contribuido a que se diera una serie de circunstancias que fomentaron la paz. Estos factores se engloban en tres categorías principales: factores entre las partes, factores intrínsecos a las partes, y factores externos al sistema. Estas categorías incluían elementos tales como exigencias y concesiones recíprocas que se plantean los adversarios, el nivel de cohesión de cada partido, y la vulnerabilidad de los patrones externos ante presiones ejercidas por cada uno de los adversarios o por terceras partes (19).

No obstante, para que una oportunidad sea lo suficientemente atractiva como para persuadir a los adversarios de que consideren la posibilidad de encaminarse hacia una solución negociada, la condición determinante consiste en que los líderes y los seguidores de ambas partes sean capaces de ver mayores recompensas a través de una solución negociada. Una de estas recompensas debe ser el que los líderes garanticen que seguirán desempeñando un papel de liderazgo en el futuro. Asimismo, lo que parece haber convencido a algunos adversarios para que acepten un proceso de paz negociado en diversos conflictos, ha sido la creencia compartida (aunque contradictoria), de que a través de un proceso de negociación seguido de elecciones, ellos podrían obtener el poder más fácilmente que a través de métodos coactivos. En el caso de Zimbabwe, por ejemplo, el acuerdo de Lancaster House, fue posible en gran medida gracias a que los tres líderes africanos, Muzerewa, Mugabe y Nkomo, creyeron que podrían ganar las elecciones contempladas en el acuerdo. En este caso, los dos perdedores estaban preparados para aceptar los resultados de las elecciones y para no volver a su mentalidad "ganadora" y coactiva. En el caso de Angola, el incumplimiento de las expectativas de victoria electoral de Jonas Savimbi sobre el MPLA, llevaron a Savimbi a abandonar el proceso de negociación y a volver al campo de batalla.

En otros casos, el aliciente ha sido una expectativa en el reparto del poder político que originalmente era la fuente de coerción y del conflicto. En Sudáfrica, por ejemplo, el acuerdo preelectoral que establecía un reparto de la influencia política nacional y de los cargos entre el CNA, Inkatha y el Partido Nacionalista, fue lo suficientemente atractivo como para garantizar la continuación del proceso de paz por medio de un gobierno mayoritario (moderado). En otros casos, como es el del País Vasco en España, el reparto del poder político ha sido el resultado de negociaciones tendentes a implantar un sistema político descentralizado en el que cupieran diversos "ganadores", en el que todos ellos obtuvieran beneficios a cambio de abandonar los métodos de coacción y los objetivos de "victoria". No obstante, en el inicio mismo de ambos procesos hay un factor clave que consiste en que todas las partes perciben nuevas posibilidades de ganar algo para sí mismos, lo cual supone un factor de especial importancia para aquellos que podrían perder (y perderlo todo) por medio de otros procesos de resolución.

Obviamente, el modelo OT es el más optimista de los cuatro que hemos presentado en este documento, ya que nos da idea de que los líderes pueden

"cambiar de opinión", pensar de manera creativa estando al mismo tiempo inmersos en el conflicto; y darse cuenta de que existen vías alternativas a la continuación de la coacción y a la búsqueda del éxito imponiendo unos costes inaceptables para el adversario. El problema radica en que los tres modelos anteriores, y especialmente el modelo OT, sugieren que no es fácil que dichas ideas creativas y acciones innovadoras surjan en alguna etapa del conflicto, siendo especialmente difíciles de desarrollar en el punto más álgido de una confrontación costosa y prolongada. El modelo OT, en especial, sugiere que las cargas políticas y psicológicas del perjuicio pasado, de los compromisos adoptados, de los sacrificios soportados, y de las hostilidades engendradas, harán que a los líderes -y especialmente a los seguidores- les resulte difícil, si no imposible, realizar los ajustes mentales necesarios para vislumbrar una posible oportunidad o una serie de circunstancias propicias para iniciar la desescalada. No obstante, hay suficientes casos de acuerdos negociados como para indicar que los obstáculos se superan regularmente; por ello, no es tan desacertado continuar con nuestro análisis sobre las circunstancias apropiadas.

2. Cuatro modelos, dos niveles de análisis

A primera vista, es la diversidad más que los puntos en común lo que caracteriza a los cuatro modelos expuestos anteriormente. No obstante, en esta sección quisiera poner de manifiesto que nos enfrentamos a una diferencia de énfasis, más que a cuatro planteamientos completamente distintos.

Lo primero que hay que destacar de estos, cuatro modelos es que todos ellos, ya sea de forma explícita en el caso del modelo OT, e implícita en los otros tres casos, funcionan simultáneamente en dos niveles de análisis interrelacionados. Por tanto, es necesario analizar el inicio de cualquier proceso de desescalada desde dos perspectivas: sistémica y de toma de decisiones.

2.1. Sistémica

Las explicaciones sistémicas de la "madurez" y del inicio de los procesos de desescalada o resolución examinan el sistema general del conflicto (las partes, su condición, y su relación), y buscan respuesta a la cuestión sobre las "condiciones estructurales" apropiadas para la adopción de una iniciativa de desescalada y -más ampliamente- sobre cuáles serían esas "condiciones" más apropiadas.

En términos generales, hay dos tipos de enfoque relativo a las condiciones sistémicas apropiadas:

(1) Enfoques que parten de que los conflictos avanzan automáticamente a través de "etapas" o "ciclos" y que no es posible que se den iniciativas de desescalada durante ciertas etapas (p. ej. en el periodo inmediatamente posterior al surgimiento del conflicto y la escalada hacia la coacción violenta), pero que la probabilidad de éxito aumenta en otras etapas posteriores dentro de un modelo de interacción (Zartman, por ejemplo (20), ha aplicado un planteamiento de este tipo en momentos de "crisis" de algunos conflictos africanos).

Algunos analistas han llegado hasta el punto de dar a entender que realmente en un conflicto hay sólo dos etapas donde pueden darse una desescalada mutua, o

donde terceras partes pueden intervenir con alguna probabilidad de éxito; (i) antes de que el conflicto haya alcanzado el punto de violencia y coacción mutuas, de forma que las partes implicadas no se hayan comprometido aún por completo con esa opción; (ii) cuando ambas partes reconocen que se encuentran ante un costoso y prolongado punto muerto. Hasta llegar a esta etapa posterior, la coacción mutua (y por tanto el conflicto), seguirá su curso porque los costes marginales son soportables y porque la esperanza de victoria sigue viva.

En este contexto, un modelo típico de dinámicas de conflicto asume una progresión a través de una serie de etapas, en cada una de las cuales pueden presentarse oportunidades para resolver el conflicto, para que surjan iniciativas de negociación, o ninguna de éstas:



Figura 1. *Dos etapas para la "Madurez"*.

Dejando a un lado, por el momento, la cuestión farragosa de si es o no posible representar de una forma simple la compleja dinámica de los conflictos prolongados, la figura 1 ilustra el argumento central del modelo EP; es decir, que las circunstancias más probables en las que los adversarios buscarían una solución negociada a sus conflictos se darían cuando ninguna de las partes vislumbra un resultado satisfactorio si continua con sus estrategias, ni ve un final para los costes, cada vez más insufribles que supone seguir adelante.

Por otra parte, aunque podrían obtenerse ciertos beneficios al aplicar un esquema de "etapas" e identificar los ciclos en conflictos prolongados, tengo la sensación de que los procesos conflictivos son más complejos y están más "liados" de lo que implica un simple planteamiento "etapa a etapa". De ahí que un "meta-modelo" de este estilo podría no ser adecuado para conflictos de larga duración que van pasando, una y otra vez, por periodos de escalada, latencia, supresión, desarrollo, negociaciones fallidas, y reaparición de una coacción mutua prolongada. Por lo tanto, un segundo planteamiento pudiera ser más apropiado.

(2) Enfoques que proponen analizar el conjunto de condiciones apropiadas en *cualquier etapa* de un conflicto -especialmente de uno cíclico y prolongado como una guerra civil- y que surgen de las relaciones cambiantes entre los adversarios, y de *los* factores externos al entorno en el que se desarrolla el conflicto. En mi opinión éste es el planteamiento más prometedor, pero implica ciertas tareas como: (i) identificar las condiciones que favorecen el logro de la puesta en marcha, de, un proceso de paz y, (ii) determinar si ciertas condiciones son necesarias o suficientes, o -lo que es más complicado= si puede haber toda una gama de condiciones "suficientes" discordantes.

En los modelos EP y CMI, tales condiciones sistémicas están explicadas de forma general: los cálculos sobre la "adecuación" se hacen en -función de los costes que sufren los adversarios, y de su fracaso en obtener importantes ventajas políticas o militares con las estrategias existentes. En el modelo T las condiciones sistémicas son implícitas. El modelo indica que factores tales como súbitos incrementos en el

nivel de daños o un abandono de aliados, dan lugar a que quienes detentan el poder reconsideren las estrategias empleadas.

Esto plantea diferencias entre los modelos. Mientras que el modelo EP sugiere que la escalada va unida a un *gradual* agotamiento de los recursos sin que se logre ninguna ventaja aparente, el modelo CMI y el T apuntan a *súbitas* e importantes cambios en los costes. En el caso del modelo CMI estos cambios se asocian con una catástrofe anticipada y cercana que actúa como desencadenante; en (algunos) casos del modelo T el acontecimiento desencadenante, puede ser una catástrofe ya sufrida y que originaría una re-evaluación en profundidad de los costes, beneficios y probabilidades.

En el modelo OT, las condiciones estructurales incluyen elementos tales como el equilibrio relativo entre las ventajas entre los contendientes, un nivel de apoyo al actual liderazgo dentro de los contendientes y cambios en el apoyo exterior.

Sin embargo, aunque los cuatro modelos enfatizan diferentes condiciones sistémicas que generarían "madurez", todos insisten en que para que esas variables estructurales tengan algún efecto en el comportamiento, primero han de producir un cambio en la "mentalidad" de quienes detentan el poder. Eso constituye el segundo nivel analítico implícito en los cuatro modelos.

2.2. Toma de Decisiones

En este segundo nivel analítico se explican la madurez y el inicio de un proceso de desescalada partiendo no de la estructura del conflicto, sino partiendo de los detentores del poder a quienes incumben las decisiones. Los observadores tratan de entender el "porqué" de la desescalada considerando la situación desde el punto de vista de los líderes de las partes en conflicto y preguntándose porqué los líderes han decidido abandonar, o más ampliamente, qué fenómenos (y su interpretación por parte de los líderes) causan que los líderes de las partes contemplen un cambio significativo en la estrategia, y que en vez de buscar la "victoria", busquen una solución negociada.- Ya he sugerido en otro escrito (21) que una toma de decisiones "non-mal" entre las partes del conflicto, puede explicarse por un modelo incrementalista, sin que se cuestionen los objetivos y los presupuestos políticos. Haría falta algún "golpe de efecto" para que los detentores del poder se vieran forzados a replantear tanto los objetivos como las estrategias (22).

Cabe destacar que los autores que utilizan los cuatro modelos reconocen que, fundamentalmente, cualesquiera que sean los imperativos aparentes de las condiciones estructurales a que se enfrentan los líderes en el conflicto, es en última instancia la interpretación de esas condiciones por parte de los líderes lo que determinaría si la situación es, de hecho, madura. En el modelo T, por ejemplo, es evidente que las percepciones y evaluaciones de los daños y de los costes -entendidos como "sacrificios que hay que redimir" o como "pérdidas irrecuperables"- son las que determinan el momento en el que los líderes se inclinarán por reducir las pérdidas y por buscar una solución negociada. En el modelo OT, el que se presente una oportunidad suficientemente tentadora a los ojos de los líderes que toman las decisiones, es lo que da lugar a que se presente una situación madura. Tanto en el modelo EP como en el CMI, es la probabilidad de seguir en un punto muerto sufriendo elevados costes lo que influye a los líderes

para que consideren la posibilidad de un futuro menos perjudicial. En estos casos, los elementos que determinan si se alcanza una situación estructuralmente madura son (1) las percepciones de las condiciones estructurales por parte de los líderes y, (2) los procesos de toma de decisiones entre estos líderes: Ambos procesos de percepción y decisión introducen- elementos inciertos en la concepción de la "situación madura", de manera que la simple enumeración de las condiciones estructurales no puede ser considerada como un indicio suficiente como para decidir si una situación es "madura". Las condiciones estructurales, las percepciones y las decisiones actúan de una forma compleja y no lineal; de no ser así, algunos de los primeros trabajos analíticos que establecían una relación entre el número -de bajas y el fin de una guerra, hubieran llegado a conclusiones más realistas.

Parece evidente que este razonamiento confirma la sugerencia de Marieke Kleibor de que debería prestarse más atención a "las dimensiones subjetivas de la madurez", y de que sería mejor hablar de la *disponibilidad* de las partes principales, de las facciones internas y de la de los líderes, para buscar una solución pacífica (24). ~ El planteamiento de Kleibor desarrolla estos dos niveles implícitos en nuestros cuatro modelos y sugiere que la cuestión clave podría ser: ¿Qué condiciones estructurales o sistémicas *influyen* sobre la disponibilidad? y -en términos más prácticos- ¿Qué pueden hacer las terceras partes y los propios contendientes para crear las condiciones de lo que ella denomina "disponibilidad completa" para buscar una solución (si una condición tan buena pudiera darse alguna vez)?

Este parece un modo bastante razonable de investigar -y eventualmente de poner a prueba- las hipótesis alternativas que plantean los cuatro modelos. En un principio debiera ser posible, comprobar de un lado la proposición del modelo EP según la cual un crecimiento constante de los daños y de los costes en las partes contendientes generaría una predisposición a la desescalada entre los líderes de ambas partes; y, de otro lado, comparar esta proposición con la proposición del modelo CMI según la cual un nivel similar de predisposición se produce (al mismo tiempo ó únicamente) por un fuerte y repentino incremento del daño, anticipado 'o ya sufrido. De igual modo, en el modelo T se podrían comparar los efectos de los pequeños y de los grandes incrementos en el coste de los recursos ya gastados, mientras que el análisis del impacto del final de la influencia de los patronos en la predisposición de los líderes para la desescalada podría especificar la importancia del modelo OT.

Aunque parece útil distinguir entre la "predisposición" de los líderes a plantear una desescalada y a buscar una resolución, y la "madurez" estructural del conflicto, parece también probable que, a menos que se logre algo tan excepcional como una "predisposición completa", haya ciertos obstáculos que impidan un aprovechamiento de la situación madura que permita poner en marcha un proceso de resolución. Una vez más, esto es una cuestión de énfasis, pero lo que está claro es que hay una tendencia común en los cuatro modelos de madurez a entender la *madurez* como algo que se da entre las partes contendientes, y la predisposición como algo intrínseco a los líderes. Sin embargo, no se tiene en cuenta que la madurez también es, en cierta medida, algo interno en cada una de las partes, y que ha de ser incluido en cualquier planteamiento integral del "momento adecuado".

3. Madurez "Interna" y "Externa"

Nuestros cuatro modelos difieren principalmente en la atención que prestan a la idea de "madurez interna", a ese conjunto de condiciones interiores de los contendientes y que afecta el que las condiciones estructurales externas se traduzcan en una disposición para buscar una solución pacífica, y de, que esta disposición se traduzca a su vez en un movimiento hacia la resolución del conflicto. Todos estos modelos comparten lo que podría llamarse una orientación externa, o una orientación entre las partes, al plantear las condiciones que consideradas como de "madurez", producen "predisposición" y generan una desescalada. Incluso aquellos aspectos de los modelos que se centran en las diferentes percepciones o evaluaciones de los líderes y que contribuyen a producir una "mentalidad conciliadora", el énfasis se centra en los factores estructurales de la relación entre los adversarios; esto es, equilibrio en la ventaja, costes impuestos, previsión de beneficios y pérdidas debidos a acontecimientos externos, y desertión de aliados. La orientación del modelo general EP es hacia el exterior, centrándose en la continuación de los costes impuestos externamente, y en la tendencia a la disminución de los beneficios obtenidos- externamente. En el modelo CMI, las catástrofes se relacionan con aquellos factores que afectan el variable equilibrio de fuerzas ante el adversario, y con factores que generan desastres políticos o militares, tales como el reconocimiento pleno de un adversario que carece de cualquier tipo de legitimación.

En menor medida, el mismo énfasis externo caracteriza a los modelos T y OT. En el primero, se generan factores de "trampa" por medio de compromisos psicológicos y políticos relacionados con la lucha externa, o por medio de los recursos utilizados en una estrategia de coacción dirigida contra el adversario. El argumento de "hay demasiado invertido en la causa común para abandonarla" incluye inversiones en éxitos externos, aunque el coste político potencial del abandono de una estrategia elegida (y santificada) pueda ser una cuestión interna y pueda constituir un factor fuerte de disuasión contra el abandono de tal estrategia. De igual modo, el modelo OT se basa principalmente en las relaciones entre los adversarios, aunque sea el modelo que más énfasis pone en los factores intrínsecos de las partes, como por ejemplo, en los niveles de apoyo a los actuales líderes, en la existencia de grandes divisiones dentro de cada parte, o en la coincidencia. a largo plazo entre los intereses domésticos de los líderes y sus intereses en la continuación de la lucha externa.

Esté olvido de los factores internos parece ser uno de los puntos más débiles de los cuatro modelos de madurez dominantes, por lo que en todo desarrollo de sus planteamientos se ha de reflexionar, ante todo, sobre la necesidad de tener tan en cuenta la *madurez interna* (un conjunto de condiciones intrínsecas a cada una de las partes que incitan -o al menos no presentan grandes obstáculos- a cambiar las estrategias del conflicto externo), como la *madurez externa*.

En las palabras de Kleibor, la disposición de los líderes a plantear un proceso de resolución pacífico puede depender tanto de que las condiciones sean apropiadas para cada una de las partes, como de que lo sean entre ellas; esto ya lo señaló hace años Fred Ikle en su debate sobre el fin de las guerras (25). Desde luego, es posible cambiar la opinión tradicional de, que los líderes tratan de distraer la atención de los errores internos por medio de acciones externas, y preguntar bajo qué circunstancias el recorte de las pérdidas de una acción externa puede

ayudarle a uno en su quehacer doméstico. ¿Cuándo el final de una guerra o de un conflicto produce logros domésticos indudables y suficientemente convincentes como para persuadir a los líderes de que han de correr riesgos y soportar las, cargas que supone embarcarse en un peligroso proceso de paz?

Algunos trabajos ya han abordado la cuestión de la madurez *intrínseca a las partes* como parte del concepto integral de "condiciones apropiadas". Stephen Stedman, por ejemplo, en su estudio de la lucha entre Rhodesia y Zimbabwe (26), ha sugerido varias modificaciones al modelo clásico EP, alguna de las cuales incluye variables internas que tendrían un importante efecto en la "madurez" general de un conflicto. La conclusión de Stedman es que "la madurez procede en parte de procesos internos de los grupos en conflicto" (27), y plantea los efectos de las divisiones internas, tanto en las cúpulas dirigentes como en las bases sociales, como obstáculos importantes para el logro de un proceso de resolución del conflicto. Stedman sugiere que, hay otro importante factor interno, el del nivel de apoyo interno de cada una de las partes a sus líderes actuales, aunque el simple hecho de que exista un nuevo líder tiende a dar fluidez á una situación estancada.

Este y otros trabajos recientes sugieren que nos enfrentamos no a la necesidad de elegir entre los cuatro modelos de "madurez" que dominan el debate sobre las condiciones apropiadas para la resolución de los conflictos, sino más bien al hecho de que los cuatro modelos recogen aspectos interesantes de un proceso problemático y complejo, pudiendo todos ellos ser ampliados y mejorados. Esto nos deja en la duda de si las convergencias entre los modelos dan pié a plantear un modelo integral, sin duda muy complejo, o de si este estudio sugiere más bien, que los procesos de desescalada y finalización de diferentes tipos de conflicto están determinados por circunstancias tan diversas qué únicamente podrían enmarcarse en modelos diferentes.

Las evidencias que hoy por hoy existen sobre diferentes tipos de conflicto, situaciones de madurez y procesos de resolución dejan abiertas ambas posibilidades. No sabemos lo suficiente sobre cómo se inicia el final de un conflicto. Las condiciones de madurez pueden ser distintas en conflictos secesionistas qué en luchas de sustitución del poder, y ambos tipos, de conflictos civiles pueden, a su vez, ser distintos de otros conflictos entre gobiernos consolidados, por la disputa de un territorio. Hay que ampliar mucho nuestros conocimientos actúales para poder dar una respuesta convincente a cualquier cuestión que sé refiera al momento en el que iniciar un proceso de resolución de conflictos.

Esto me lleva al último punto, que es la pregunta "¿Maduro para qué? ", aunque contestarla exigiría otro documento. Hasta ahora se ha asumido que la respuesta era: "maduro para, una solución" pero los procesos de resolución son igual de complejos que los conflictos que han de solucionar, y pueden involucrar, muchas tareas y funciones a llevar a cabo por terceras partes distintas durante un largo período de tiempo (28). Hay una gran, variedad de estrategias para "responder al conflicto" y para "resolver el conflicto", pudiendo ser apropiada cada una de ellas para, ciertas fases, 'dependiendo de las condiciones que se den en ese momento determinado. Un conflicto que no presente las condiciones necesarias para considerarlo "maduro para su resolución" puede, sin embargo, estar en una fase en laque es susceptible de ser *reducido o, mejorado*; o incluso es factible qué se lleve a cabo, un proceso de resolución en, un marco local. Los intentos de *gestionar o de institucionalizar* un conflicto pueden ser apropiados en condiciones

en las que la búsqueda de una solución duradera no tendría éxito. Es más, debido a la diversidad de -tareas y actividades que cualquier proceso de resolución conlleva, ¿quién podrá decir que algunas de ellas no sean las apropiadas, incluso si otras deben posponerse hasta que se dé un cambio de circunstancias?

Antes de que las partes alcancen un "estancamiento perjudicial" o estén cercanas a la catástrofe, se pueden generar ideas sobre procesos opcionales o soluciones hipotéticas, incluso en discusiones con las partes cuya principal actividad sigue siendo el forzar a la otra a la sumisión. Quizás debiéramos empezar haciendo una distinción entre "maduro para una solución final" y "maduro para que se inicie un proceso de resolución", y después emprender la tarea analítica de perfilar cada una de las condiciones, y la tarea práctica de responder al conflicto; independientemente de que estemos diciéndonos a nosotros mismos que lo estamos mejorando, gestionando, resolviendo o transformando.

NOTAS

(1) Ver ZARTMAN, William I. *Ripe for Resolution: Conflict and Intervention in Africa*. New York: Oxford University Press, 1985. 232 p.

(2) Los conflictos pueden entenderse como partiendo de que pasan de un estado latente a otro en que las partes intentan imponer una solución *unilateral*, de lo que resulta, en términos metafóricos, otro estado en que ambas intentan entrar a la vez por la misma puerta, mientras la resolución del conflicto busca una solución *mutuamente satisfactoria*. Una condición necesaria para lograr que ambas partes participen en tal búsqueda podría ser que algo -o alguien- mostrara "que no podemos imponer nuestra voluntad por la fuerza". Tanto el incremento de los costes como la llegada a un estancamiento pueden indicar que no existe esperanza de "victoria" para ninguno. Por otra parte, las partes "atravesarían puertas" con un objetivo -no sólo por el mero hecho de atravesarlas- de modo que si se prevé que las alternativas permiten lograr lo mismo que se logra forzando la entrada a través de la puerta, estas alternativas pueden convertirse en una forma de resolución del conflicto, sin tener que esperar la situación de madurez que se produce por un fallo y un estancamiento. La cuestión clave podría ser: "¿Qué hay detrás de la puerta y que más alternativas se pueden buscar o abrir?".

(3) ZARTMAN, W I. citado anteriormente.

(4) STEDMAN, Stephen J. *Peacemaking in Civil War; International Mediation in Zimbabwe, 1974 - 1980*. Boulder, CO: Lynne Rienner, 1991.

(5) HAASS, Richard N. *Conflicts Unending; The United States and Regional Disputes* New Haven: Yale University Press, 1990. .

(6) EDMEAD, E *Analysis and Prediction in International Mediation*. New York: NITAR, 1971.

(7) TEGER, Allan I. *Too Much Invested to Quit*. New York: Pergamon Press, 1980.

(8) MITCHELL, Christopher R.: "Conflict Resolution and Civil war; Reflections on the Sudanese Settlement of 1972" *Working Paper #3*. August 1989. Fairfax: Institute for Conflict Analysis and Resolution, George Mason University.

(9) CROCKER, Chester A. *High Noon in Southern Africa; Making Peace in a Rough Neighborhood*. New York: W.W. Norton, 1992.

(10) ZARTMAN, W 1. p.232, citado anteriormente.

(11) MITCHELL, Christopher R. *The Structure of International Conflict*. London: Macmillan, 1981. (Capítulo 8).

(12) Un argumento de peso que subyace en el Modelo " Trampa" es que las partes en conflicto son víctimas del fenómeno "NHOA" (No hay otra alternativa). Literalmente, no perciben ninguna alternativa a lo que muchos de ellos continúan considerando como una pobre elección de medios debido a la ausencia de algo mejor. En este modelo, por tanto, una parte esencial del proceso de resolución del conflicto incluye: (1) la concienciación de las partes sobre posibles resultados y consecuencias a largo plazo y, (2) contemplar y crear opciones alternativas a tener en cuenta en los procesos de toma de decisiones.

(13) MITCHELL, Christopher R. "Ending Conflicts and Wars: Judgement, Rationality and Entrapment" in *International Social Science Journal*. February 1991, vol. 49, n ° 1. pp. 35-55.

(14) RUBIN, Jeffrey Z. "The Timing of Ripeness and the Ripeness of Timing" in KRIESBERG, Louis & THORSON, Stuart J. (eds.) *Timing the De-escalation of International Conflicts*. New York: Syracuse University Press, 1991. p.240:

(15) CROCKER, C.A. p. 471, citado anteriormente.

(16) El modelo " trampa" implica que la *previsión y el aprendizaje* son esenciales a la hora de iniciar cualquier proceso de resolución de un conflicto. En realidad, los conflictos abiertos surgen porque las partes intentan imponer soluciones unilaterales a través de la coacción, habiendo elegido probablemente esta opción al percibirla como la menos mala. Los líderes y partidos se ven atrapados entre la coacción y la contracoacción porque no parece haber alternativa alguna a conseguir lo que quieren.

(17) Un ejemplo podría ser la minoría blanca de Rodesia en 1964, que se vio a sí misma enfrentada a dos opciones inaceptables: (1) la de aceptar el dominio de la mayoría, o (2) la de declarar la UDI (Declaración Unilateral de Independencia). Aún en el caso de que hubieran podido prever los resultados de la UDI -guerra de guerrillas, ruina, muerte, lucha y por último, derrota- quizá la habrían elegido de todos modos, ya que los beneficios eran inmediatos y los costes futuros desdeñables. El conflicto podría haberse evitado de haber habido una tercera o cuarta opción menos inaceptable, tal y como se descubrió a finales de los setenta, cuando los

rodesianos blancos mantuvieron su posición económica y los negros de Zimbabwe consiguieron el control político.

(17) La dificultad que presenta este modelo es que, al darse un proceso doble de trampa con los efectos psicológicos negativos de la implicación en un conflicto costoso y prolongado, cada vez resulta más difícil para los adversarios reconocer dichas oportunidades sin ayuda, o tomarlas en serio como una alternativa real. Sin embargo, el modelo deja abierta la posibilidad de que los líderes aprendan por medio de otros métodos que no sean los costes y dolor sufrido, aunque dicho proceso de aprendizaje podría ser difícil de aplicar a nivel práctico.

(18) CROCKER, C.A. pp. 468-482, citado anteriormente.

(19) MITCHELL, C.R. "Conflict Resolution and Civil War: Reflections on the Sudanese Settlement", pp. 10-17. Citado anteriormente.

(20) ZARTMAN, WI citado anteriormente.

(21) MITCHELL, C. R. "Ending Conflicts and Wars" pp. 36-39; citado anteriormente.

(22) Parte de la muy escasa literatura sobre "detonantes y umbrales" sugiere ciertas ideas que apuntan hacia esta dirección, pero no muchas! Ver, por ejemplo, COSER, Lewis A. "The Termination of Conflict" in *Journal of Conflict Resolution*. 1961, vol. 5, n.º 4. pp. 347-363. STEIN, Janice G. Getting to the Table, The Triggers, Stages, Functions and Consequences of Pre-Negotiation" in STEIN, J.G. (ed.): Getting to the Table. Baltimore: John Hopkins Press, 1989. DRUCKMAN, Daniel "Stages, turning Points and Crises" in *Journal of Conflict Resolution*, 1986, vol. 30, n.º 2. pp. 327-360.

(23) Ver, por ejemplo, KLINGBERG, F. "Predicting the Termination of War; Battle Casualties and Populations Losses" in *Journal of Conflict Resolution*, 1966, vol. 10, n.º 2. pp. 327-360.

(24) KLEIBOR, Marieke "Ripeness of Conflict. A Fruitful Notion?" in *Journal of Peace Research*. 1994, vol. 31, n.º 1. p.115.

(25) IKLE, Fred C. *Every War Must End*. New York: Columbia University Press, 1991. 2nd edition.

(26) STEDMAN, citado anteriormente.

(27) Ibid. p. 238.

(28) Ver CROCKER, citado anteriormente, para otro ejemplo histórico de un proceso de paz complejo y muy largo. Ver asimismo MITCHELL, Christopher "The Process and Stages of Mediation" in SMOCK, David (ed.) *Making War and Waging Peace. Foreign Intervention in Asia* (Washington DC: United States Institute of Peace, 1993), para un marco conceptual que describe algunas de las funciones que conlleva el proceso de resolución de un conflicto.