

EL CONFLICTO TERRITORIAL ENTRE ECUADOR Y PERÚ POR EL RÍO DEL CENEPA (1995): ENTRE UNA MEDIACIÓN FALLIDA Y OTRA EXITOSA

PAULA LEKANDA LABAN*

A B S T R A C T

El presente artículo analiza la disputa territorial entre Ecuador y Perú del año 1995 desde la óptica de la negociación y mediación internacional. La hipótesis principal es que si bien la guerra fue resultado de la percepción de intereses divergentes de tipo territorial, tiene su origen en una actividad mediadora fallida y en un acuerdo de implementación ineficiente llevadas a cabo cincuenta y tres años antes del conflicto. Por otra parte, la autora sostiene que, a la postre, la resolución de la Guerra del Cenepa fue resultado de una actividad mediadora exitosa y de una implementación eficaz llevada a cabo durante el período 1995-1998. De esta manera, el artículo da cuenta lo importante que es que, si existe mediación en un conflicto, esta sea exitosa y devenga en un acuerdo de implementación eficiente. Para esto, en un primer momento se explican ciertos antecedentes de la guerra de 1995, y la negociación e implementación fallida que resultó del Protocolo de Río de 1942. Posteriormente se analiza la estructura del proceso de negociación llevado a cabo entre 1995 y 1998. Luego se profundiza en las características, el proceso y los resultados de esta mediación exitosa y, finalmente, se realizan las conclusiones.

PALABRAS CLAVES: Conflicto territorial por el río Cenepa, mediación y negociación entre Ecuador y Perú

THE TERRITORIAL CONFLICT BETWEEN ECUADOR AND PERU FOR THE CENEPA RIVER (1995): BETWEEN A FAILED MEDIATION AND A SUCCESSFUL ONE

This article analyses the territorial dispute between Ecuador and Peru in the year 1995, from the perspective of international negotiation and mediation. The main hypothesis is that this war was the result of the perception of divergent interests of territorial kind, that has an origin in a fail mediation and in a not efficient agreement that

* Licenciada en Historia y Licenciada en Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Actualmente se encuentra realizando una pasantía en la Dirección de Política Multilateral del Ministerio de Relaciones Exteriores. Contacto: plekanda@uc.cl

took place fifty three years before the conflict. On the other hand, the author argues that, eventually, the resolution of the Cenepa War was a result of successful mediation activity y and of effective implementation during the years 1995-1998. This article takes account of how important it is that mediation are successful in a given conflict. First, some background information is given about the 1995 war, and the negotiation and failed implementation of the Rio Protocol of 1942. Secondly, the structure of the negotiation process is analyzed between 1995 and 1998. Finally, the characteristics, process and results of this successful mediation are analyzed, before a conclusion is given.

KEY WORDS: Territorial conflicto for the Cenepa river, negotiation and mediation between Ecuador and Peru.

I. INTRODUCCIÓN

El conflicto es parte importante e ineludible de las relaciones interpersonales, pero también es característico de las relaciones entre estados y/o entre grupos sociales o políticos dentro de dichos estados. Tal como plantea J. Z Rubin et. al, los conflictos son resultado de la *percepción* de intereses divergentes¹, y pueden devenir en crisis y, si son mal gestionados, en guerras². Ejemplo de esto último fue el conflicto ocurrido en 1995 en la zona del Río Cenepa, ubicada entre Ecuador y Perú, que devino en crisis y rápidamente escaló a una guerra.

No obstante, si bien esta guerra fue resultado de la percepción de intereses divergentes de tipo territorial y de la falta de una relación de confianza que permitiera solucionar dicha divergencia, lo cierto es que tiene su origen en un conflicto territorial llevado a cabo en 1941, particularmente en una negociación fallida, una actividad mediadora deficiente y en un acuerdo de implementación ineficaz. Sin embargo, es importante explicitar que la resolución de la Guerra del Cenepa ocurrida en el año 1998 fue producto de una actividad mediadora exitosa y de una implementación —por lo menos hasta hoy, es decir, diez años después— eficiente.

En este sentido, el objetivo de este escrito es analizar la Guerra del Cenepa de 1995 desde la óptica de la actividad de los mediadores y de la implementación de los

¹ Rubin, J.Z., Pruitt, D.G., & Kim, S.H. *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*. McGraw-Hill, New York, 1994. p. 5.

² Ministerio de Defensa Nacional. *Libro de la Defensa Nacional de Chile 2002*, [en línea], 2002, p. 67. [fecha de consulta: 8 de noviembre 2008]. Disponible en <http://www.defensa.cl/libro-defensa/index.php>

acuerdos, dando cuenta lo importante que es que, si existe mediación en un conflicto, esta sea exitosa y devenga en un acuerdo de implementación eficiente.

Para esto, en un primer momento explicamos ciertos antecedentes de la guerra. Posteriormente analizamos la estructura del proceso de negociación llevado a cabo entre 1995 y 1998. Luego profundizamos en las características, el proceso y los resultados de la mediación y, finalmente, realizamos las conclusiones.

II. EL POR QUÉ DE LA GUERRA DEL CENEPA: ANTECEDENTES DEL CONFLICTO

Ya desde principios del siglo XIX que entre Ecuador y Perú existía una disputa fronteriza intermitente en relación a la soberanía de parte del Amazonas³. Luego de múltiples fracasos en demarcar la frontera, ambos países entraron en guerra en 1941. Perú ocupó la mayor parte de tres de las provincias ecuatorianas, lo que dio paso a la firma del “Protocolo de Paz y Límites” el 29 de enero de 1942 en Río de Janeiro, el cual fue posteriormente conocido como el “Protocolo de Río”. En este tratado, Argentina, Chile, Brasil y Estados Unidos actuaron como países mediadores Garantes y, posteriormente, como árbitros⁴.

No obstante, ¿qué significa que estos países actuaran como “Garantes”? Según el planteamiento de Beth A. Simmons, lo que diferencia el título de “Garantes” a de mediadores o de árbitros es que estos asumen una obligación legal de facilitar la ejecución del acuerdo, lo que se extiende a funciones militares y diplomáticas. Así, si bien, actúan como mediadores y pueden realizar recomendaciones conciliatorias, estas deben ser aceptadas por las partes para ser implementadas, ya que, legalmente no pueden decidir por ellos, pero sí pueden —y deben— facilitar la ejecución del acuerdo⁵.

El Protocolo de Río de 1942 tuvo como resultado el cese de las hostilidades y estableció, en su artículo VII, que la frontera quedaba demarcada en “*la quebrada de San Francisco, el divortium aquarum, entre el río Santiago y el río Zamora hasta la con-*

³Simmons, Beth A. “Territorial Disputes and Their Resolution. The Case of Ecuador and Peru”. *Peace Works* [en línea]. 27, Agosto 2003, p. 10. [fecha de consulta: 15 octubre 2008]. Disponible en: <http://www.usip.org/pubs/peaceworks/pwks27.pdf>

⁴Faúndez, Cristián, “El Conflicto de la Cordillera del Cóndor: Los Actores del Enfrentamiento Bélico no declarado entre Ecuador y Perú”, *Serie de Documentos de Trabajo de Cátedra de Estudios de Defensa*. Pontificia Universidad Católica de Chile, doc. N°8, Abril, 2004. p. 12.

⁵ Simmons, Beth A... *op. cit.*, p. 24.

fluencia del río Santiago con el Yaupi"⁶. Esto implicaba que Ecuador perdía cerca de 5.000 millas cuadradas⁷. No obstante, frente a esta declaración de demarcación se presentó un problema en la práctica: cuando se estaba reconociendo la frontera en terreno, se evidenció que entre los ríos Santiago y Zamora se extendía otro río independiente, el río Cenepa, que terminaba en la Cordillera del Cóndor (ver Mapa en Anexos). De esta manera, no se pudo delimitar en la práctica la frontera y las hostilidades prosiguieron durante más de medio siglo, lo que evidenció una gran ineficiencia de la actividad mediadora de los Garantes y de su calidad de árbitros, en cuanto no facilitaron la ejecución del Protocolo.

Las hostilidades que se presentaron durante cinco décadas estuvieron signadas por declaraciones ecuatorianas que destacaban el hecho de que el Protocolo de Río se había firmado teniendo información incompleta, y que ellos habían firmado bajo presión, producto de la derrota frente a Perú. Así, Ecuador devino en un reivindicacionista de territorio en el Amazonas, mientras que Perú afirmaba la validez del Protocolo y su soberanía en los territorios en disputa⁸, negando la existencia de un conflicto fronterizo.

Tal como fue recién mencionado, este conflicto no resuelto por una mediación fallida e ineficiente implementación de un acuerdo trajo como consecuencia un larguísimo conflicto intermitente, el cual tuvo un punto álgido el 14 de diciembre de 1994, cuando se llevaron a cabo escaramuzas ecuatorianas y peruanas en el sector suroriental de la Cordillera del Cóndor. En este contexto, el 9 de enero de 1995 fuerzas ecuatorianas capturaron a una patrulla peruana dentro del territorio en disputa⁹. Así, comenzó el conflicto armado que, si bien fue de baja intensidad, duró diecinueve días y se caracterizó por la movilización masiva de tropas y de contingente militar, naval y aéreo a la frontera. A lo largo de estos diecinueve días no hubo ninguna ganancia territorial y hubo una intensa actividad diplomática, que tuvo como resultado la conten-

⁶ Faúndez, Cristián... *op. cit.*, p. 12.

⁷ Simmons, Beth A... *op. cit.*, p. 10.

⁸ Faúndez, Cristián... *op. cit.*, p. 12.

⁹ *Ibid.* p. 11.

ción del conflicto y que ambos países se sentaran a la mesa a negociar. El conflicto armado tuvo como resultado entre 200 y 1500 bajas y un alto costo de equipo militar¹⁰.

III. ECUADOR Y PERÚ SE SIENTAN A NEGOCIAR: ESTRUCTURA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN (1995-1998)

A. Naturaleza del problema

El conflicto que yace en el corazón de la Guerra del Cenepa es muy complejo desde el punto de vista histórico. La naturaleza del conflicto es de tipo territorial y referente a la soberanía y a la identidad nacional, lo que constituye uno de los temas más complejos de resolver en un proceso de negociación, ya que i) al ser una disputa por la posesión de un río, el conflicto responde al tipo de "*fix pie*", lo que de por sí genera una dificultad enorme al intentar crear un acuerdo que sea aceptable por ambas partes, y ii) es sumamente complejo porque involucra emociones y sentimientos nacionalistas y percepciones antagónicas y demonizantes acerca de la contraparte.

Además, el conflicto es de larguísima data e involucra una historia de guerra y conflicto persistente: según el planteamiento de Simmons, esta disputa se constituyó en la más persistente y resistente a resolución en el hemisferio occidental¹¹. Esto dificulta el proceso de negociación, en la medida en que existe mucho resentimiento acumulado por ambas sociedades. Sin embargo, por otro lado, esta persistencia del conflicto también puede ser interpretado como un momento propicio para llegar a acuerdo, producto de la madurez del conflicto, o, lo que Richard Hass denomina como *ripeness*¹², que, creemos, también caracterizó el problema e influyó positivamente en el proceso de negociación.

El largo período de conflicto entre las partes fue producto de una mediación fallida por parte de los Garantes en el año 1942 y de la implementación ineficiente del Protocolo de Río, lo que es parte importante de la naturaleza de este conflicto. Según el planteamiento de Jacob Bercovitch, una mediación es exitosa cuando esta implica una diferencia importante y positiva en el manejo del conflicto y en la interacción en-

¹⁰ Simmons, Beth A... *op. cit.*, p. 12.

¹¹ *Ibid.*, p. 10.

¹² Hass, Richard. *Conflict Unending: The United States and Regional Disputes*. Yale University Press, New Haven, 1991.

tre las partes. Por otro lado, una mediación es fallida cuando esta no tiene impacto discernible en la disputa o en el comportamiento de las partes¹³. Esto último es lo que sucedió en el caso de la disputa fronteriza entre Ecuador y Perú: el Protocolo de Río, si bien en el corto plazo terminó con las hostilidades, no tuvo impacto alguno en la resolución del conflicto a largo plazo.

Lo anterior es explicado por varias razones: i) El Protocolo no tenía dentro de sí mecanismos que solucionaran la aparición de nueva información geográfica (como lo fue la existencia del río del Cenepa), ii) Los Garantes nunca implementaron el acuerdo, nunca llevaron a cabo la delimitación fronteriza *in situ*, lo que les correspondía por ley. Además, después de la firma del Protocolo, en cincuenta y cuatro años no tuvieron iniciativas serias para hacer que las partes se sentaran nuevamente en la mesa de negociación, iii) El Protocolo fue firmado entre dos partes con un poder muy desigual: Perú había ganado la Guerra de 1941 y Ecuador había sido derrotado, lo que significó que este último quedara sumamente descontento y que considerara injusto el acuerdo, lo que según el planteamiento de Fisher et. al y el de Bercovitch, es uno de los elementos que hace que los acuerdos sean poco durables¹⁴ y, iv) muy relacionado con el punto anterior, el Protocolo no estuvo sustentado en un criterio justo de resolución, ya que le quitó más de 5.000 km de territorio a Ecuador, lo que generó resentimiento y revanchismo por este país.

Sumado a todo lo ya mencionado, este conflicto es sumamente complejo producto de la relación inexistente entre Ecuador y Perú. Frente a esto, Adrián Bonilla sostiene que entre ambos países había una “ausencia de interdependencia”, ya que, a pesar de la vecindad entre ambos países, la relación entre ellos era bajísima¹⁵.

Otro aspecto que da cuenta de la naturaleza compleja de esta contienda es que existía un peligro importante de que el conflicto escalara y se convirtiera en una guerra muy cruenta entre las partes: tal como ya fue mencionado en el apartado de los antecedentes, el conflicto se caracterizó por una movilización militar masiva a la fron-

¹³ Bercovitch, Jacob. *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. Lynne Reinner Publishers, 1995. p. 19.

¹⁴ Fisher, Roger; Ury, William y Patton, Bruce M. *¿Sí...? De Acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Norma, Barcelona, 1997 y Bercovitch, Jacob. *op. cit.*, p. 21.

¹⁵ Bonilla, Adrián. “Proceso político e intereses nacionales en el conflicto Ecuador-Perú”, en *Nueva Sociedad*, N°143, Mayo-Junio 1996. p. 13.

tera, por lo que —según el planteamiento de Glenn R. Weidner— el peligro de escalamiento era significativo¹⁶. No obstante, en 1995 el conflicto presentó una característica que no había estado presente en 1941: el balance de las fuerzas era un poco más equiparado, ya que la supremacía peruana había disminuido.

B. Partes involucradas, características, objetivos, intereses y BATNA's¹⁷

i. Ecuador

Tal como fue recién mencionado, en 1995 Ecuador estaba en una posición más fuerte que en 1941. Durante el período 1995-1998, Ecuador tuvo dos presidentes: Sixto Durán y Jamil Mahuad. No obstante, esto no repercutió en la continuidad del proceso de negociación.

Dado que en 1941 Ecuador había sido derrotado por Perú y firmó el Protocolo un tanto “obligado”, era la parte más inflexible y nacionalista. Por lo tanto, Ecuador era la parte más sensible frente a la disputa territorial, lo que se vio reflejado en declaraciones de sus líderes políticos y en una opinión pública muy radicalizada y nacionalista. Según el planteamiento de Simmons, esta actitud confrontacional fue creada a partir de políticas públicas realizadas desde el gobierno, particularmente desde la educación básica, en la cual se enseñaba que Perú había desmembrado el territorio ecuatoriano, que Ecuador era un país “amazónico”¹⁸ y que el Protocolo de Río era injusto, inejecutable e ilegítimo, puesto que había sido impuesto.

Ecuador tenía un marcado interés en tener acceso al Amazonas desde tiempos inmemorables: según el planteamiento de Bonilla, esto sería por la existencia de rutas marítimas de comercio¹⁹. De esta manera, el objetivo de Ecuador era obtener acceso a la zona del Amazonas.

¹⁶ Weidner, Glenn. “Operation Safe Border: The Ecuador-Peru Crisis”, *Joint Force Quarterly*. Spring, 1996. p. 53.

¹⁷ El concepto de *Best Alternative to a Negotiated Agreement* (BATNA) fue acuñado por Fisher et.al. Batna es la mejor alternativa existente frente a negociar un acuerdo, es decir, “con qué me quedo si es que no negocio”. Esta es una excelente medida que permite decidir si se negocia o no un acuerdo, ya que centra el análisis en la mejor alternativa, en vez del denominado “piso mínimo”, que es el peor de los resultados aceptables.

¹⁸ Simmons, *op. cit.*, p. 17.

¹⁹ Bonilla, *op. cit.*, p. 12.

Respecto de sus intereses, tenía algunos intereses divergentes pero otros compatibles con Perú (ver Cuadro 1 y 2). En relación a los intereses divergentes, es importante mencionar que llama la atención lo aparentemente incompatibles que son: mientras que uno quiere territorio, el otro no quiere ceder; mientras que uno quiere modificar el Protocolo, el otro quiere mantenerlo tal como está. Esto, sin duda, incidió en que, finalmente, se tuviera que pedir un arbitraje, no obstante, no fue suficiente como para lograr que ambas partes no negociaran, ya que, al parecer, los intereses compatibles eran más fuertes (ver Cuadro 2). Así, es importante explicitar que, en este caso de estudio, sin duda que primó la negociación en base a intereses y no en base a posiciones inflexibles, ya que finalmente las partes pudieron armonizar elementos que en un principio parecían excluyentes.

En lo que respecta a los intereses, optamos por separarlos en aquellos de “sustancia” y los de “relación”, ordenados de mayor a menor importancia. Sin duda que el interés mutuo más importante era terminar el conflicto intermitente, que tanto daño significaba para las respectivas sociedades y economías. Un segundo interés era evitar el escalamiento del conflicto: tal como ya mencionamos, la Guerra del Cenepa se caracterizó por una movilización masiva de recursos materiales, además incidió en un aumento explosivo de adquisiciones bélicas por ambas partes, antes y durante el conflicto. Por esto, todo el conflicto estuvo caracterizado por un potencial de escalamiento considerable, lo que se quería evitar a toda costa. Muy relacionado con este interés estaba el asegurar la seguridad regional y evitar la carrera armamentista: si es que Ecuador y Perú se armaban, sin duda que el resto de los países vecinos también lo harían, lo que no era conveniente tanto para las sociedades como para la economía.

Con respecto a los intereses de “relación”, lo prioritario era aumentar las relaciones económicas entre las partes, las cuales eran prácticamente inexistentes. Además, estaban interesados en crear una relación en otros ámbitos, tales como los mencionados en el cuadro 2. Por último, sin duda que buscaban aumentar la integración regional, puesto que la Guerra del Cenepa no permitía que hubiese una integración más explícita.

El BATNA ecuatoriano era muy bajo, ya que si no se llegaba a acuerdo con Perú, Ecuador se quedaría sin tener acceso al territorio que reclamaba para sí, ya que el

conflicto seguiría estando enmarcado en el Protocolo de Río de 1942. Así, si no se llegaba a acuerdo, Ecuador no obtenía nada de lo que pretendía, lo que explica la existencia de un discurso ecuatoriano radicalizado, ya que, al no tener nada que “perder”, Ecuador optó por extremar su discurso.

ii. Perú

A diferencia de los años '40, Perú contaba con menos recursos para llevar a cabo la guerra²⁰, lo que disminuyó su poder relativo frente a Ecuador. No obstante, se sabía que el primero tenía un mayor desarrollo histórico de fuerza militar que el segundo²¹, por lo que si bien estaban más equiparados, Perú seguía siendo el “más fuerte”. Durante el período 1995-1998 estuvo regido bajo el régimen autoritario de Alberto Fujimori.

A diferencia de Ecuador, Perú tenía una posición y un discurso defensivo, no ofensivo. Esto se vio reflejado en el hecho de que parte integral de su Política Exterior era no aceptar la existencia de un conflicto limítrofe con Ecuador. Y es perfectamente entendible: el Protocolo de Río de 1942 era convergente con los intereses peruanos. Así, el objetivo de Perú era lograr que el Protocolo se mantuviera vigente.

En lo que respecta a sus intereses, al igual que el caso de Ecuador, hay algunos divergentes pero también hay otros complementarios (ver Cuadro 1 y 2). Tal como fue mencionado para el caso ecuatoriano, a pesar de que los intereses eran aparentemente excluyentes, primaron los convergentes, lo que permitió acordar.

En relación al BATNA peruano, este es considerablemente más alto que el ecuatoriano, en cuanto este significaba mantener el *status quo* del Protocolo y la delimitación fronteriza de 1942, ya que, aún cuando en la práctica siguieran las escaramuzas en la zona, el territorio seguiría legalmente siendo de ellos.

²⁰ Simmons. *op. cit.*, p. X.

²¹ *Ibid.*, p. 12.

Cuadro 1

INTERESES SUSTANCIALES Y DIVERGENTES ECUADOR-PERÚ (1995-1998)	
ECUADOR	PERÚ
1) Obtener acceso (libre navegación) al área del Amazonas. 2) Por ende, que se modificara el Protocolo de Río.	1) Asegurar el cumplimiento del Protocolo de Río y construir una frontera de facto en la zona no considerada inicialmente. 2) Por lo tanto, no ceder soberanía de su territorio.

Elaboración Propia

Cuadro 2

INTERESES COMPATIBLES ECUADOR-PERÚ (1995-1998)	
Tipo de interés²²	Intereses
Sustancia	1) Terminar el <i>Mutual Hurting Stalemate</i> de 54 años (de-seabilidad de acuerdo). 2) Evitar que el conflicto escalara. 3) Asegurar la seguridad en la región y evitar la carrera armamentista.
Relación	4) Aumentar las relaciones económicas entre ambas partes. 5) Crear relación diplomática, militar, social y cultural entre las partes. 6) Aumentar la integración regional.

Elaboración Propia

iii. Los Garantes del Protocolo de Río de 1941: Argentina, Brasil, Chile y Estados Unidos

Los cuatro Garantes habían participado en el proceso de mediación en el Protocolo, por ende tenían conocimiento, sensibilidad y *expertise* acerca de este conflicto. Además, por su liderazgo regional y capacidad militar, tenían las características necesarias para implementar el cese del fuego²³.

²² Los intereses de “sustancia” y de “relación” son considerados por Michael Watkins y Susan Rosegant en su análisis de la negociación de Corea del Norte y las armas nucleares. Cfr. Watkins, Michael y Rosegant, Susan. *Breakthrough International Negotiation, How Great Negotiations Transformed The World's Toughest Post-Cold War Conflicts*, Program Of Negotiation (PON), Harvard. p. 24.

²³ Simmons, *op. cit.*, p. 13.

Los cuatro Garantes tenían muchos intereses comunes (ver Cuadro 3), pero también intereses no compartidos. Es importante destacar que no tenían intereses divergentes entre ellos, lo que facilitó el proceso de mediación y posterior arbitraje.

Cuadro 3

INTERESES GARANTES GUERRA DEL CENEPÁ (1995-1998)	
Garante	Intereses
Todos los Garantes	1) Aumentar la seguridad del continente y evitar el <i>spillover</i> del conflicto. Estabilidad regional. 2) Evitar una carrera armamentista en la zona. 3) Aumentar el desarrollo e integración económica de la región, para lo que se requiere fronteras y jurisdicción definidas. 4) Establecerse como líderes regionales. 5) Institucionalización de resolución de disputas regionales en Latinoamérica.
Brasil	Liderar el proceso y ser un referente regional.
Chile	Acercarse a Perú, mostrar que se quiere ayudarle, construcción de confianza.
EEUU	Intervenir en la resolución pero no aparecer dominando el proceso.

Elaboración Propia

En relación a los intereses propios de cada país, Argentina no presentó intereses distintos a los comunes. Brasil había tenido un rol muy activo en el proceso de mediación que resultó en el Protocolo de Río, el cual, de hecho, se firmó en su capital. Además, la función de arbitraje que se adoptó en el Protocolo de Río fue asumida por un brasileño²⁴. Sin duda que dentro de los intereses de este país estaba el ser el líder de los mediadores. Chile tenía una relación delicada con Perú, por lo que dentro de sus intereses estaba el acercarse a este país, dar cuenta de su deseo de que el conflicto se solucionara y construir una relación de confianza. Por último, EEUU, según el plan-

²⁴ *Ibid.*, p. 19.

teamiento de Simmons, llegó muy cauteloso al proceso de mediación ya que no pretendía que se generaran percepciones respecto de dominar el proceso. Por ende, llegó a la mesa con una posición menos activa que otros países, como por ejemplo, Brasil²⁵.

c. Agenda de negociación

La agenda de negociación estaba orientada a solucionar el conflicto territorial propiamente tal, pero también abordaba temáticas en torno al comercio entre las partes, a medidas de construcción de confianza, a integración fronteriza y otros. Esto fue muy importante en lograr una mediación exitosa y una implementación eficiente del acuerdo, ya si bien los esfuerzos de negociación estaban principalmente orientados a solucionar el problema territorial, también estuvieron abocados a otras temáticas que tenían que ver con mejorar la relación y comunicación entre las partes y a aumentar su interdependencia, lo que fue base fundamente sobre la cual se erigió el acuerdo y su posterior implementación.

La agenda de negociación incluyó cuatro temáticas: la demarcación fronteriza *in situ*, la navegación por las aguas del Amazonas, la integración fronteriza entre ambos países y el establecimiento de medidas de construcción de confianza mutua.

IV. DE LAS ARMAS A LA RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO: MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN Y UN ACUERDO DE IMPLEMENTACIÓN EFICIENTE

Luego de 19 días de conflicto, los cuatro Garantes exigieron un alto al fuego. A partir de este momento, los Garantes estuvieron a la altura de su título, ya que —a diferencia de 1942— efectivamente garantizaron el proceso de negociación e implementación, actuando, entre los años 1995 y 1998, como mediadores y, a fines de 1998, como árbitros.

A. Características de la mediación y el posterior arbitraje

La actividad mediadora que llevaron a cabo los Garantes durante tres años fue crucial en lograr el establecimiento del acuerdo final. La mediación posibilitó que

²⁵ *Ibidem*.

Ecuador y Perú se sentaron a la mesa de negociación y, posteriormente, que ambos países abrieran y fortalecieran canales de comunicación, tanto a nivel diplomático como militar. Esto conllevó a que ambas partes se relacionaran y comunicaran como no lo habían hecho en décadas, lo que fue crucial en lograr que la mediación fuese exitosa y el acuerdo, eficiente. De esta manera, si bien fue el arbitraje lo que materializó el acuerdo, fue la actividad mediadora previa lo que preparó la relación entre las partes para que finalmente acordaran, ya que más allá de realizar un acuerdo que pusiera punto final al conflicto, los mediadores querían que las partes se reconciliarían y construyeran una relación que era prácticamente inexistente. Es por esto que Simmons sostiene que “[...] *the Guarantors played a positive role, primarily in their ability to facilitate communication that would have been difficult, if not impossible, in their absence*”²⁶.

No obstante, el proceso de mediación no estuvo exento de dificultades, ya que hubo desavenencias entre los Garantes respecto del ritmo que querían que tuvieran las negociaciones entre las partes: los brasileños eran los más enfáticos en sostener que el ritmo debía ser establecido por las mismas partes, y Estados Unidos era el más interesado en que la resolución se llevara a cabo lo más rápido posible²⁷. Finalmente el proceso se llevó a cabo al ritmo de las partes peruana y ecuatoriana, lo que permitió que no hubiera ningún tipo de imposiciones, tal como sí las hubo en 1942, lo que incidió en la deseabilidad de ambas partes en acordar y en la posterior durabilidad del acuerdo.

Además hubo otra dificultad en relación a los mediadores: los cuestionamientos de imparcialidad. En plena Guerra del Cenepa, el Ministro de Defensa argentino, junto a otras personas, se involucró en la venta ilegal de armas a Ecuador, en circunstancias que, Argentina, por su calidad de Garante desde 1942, no podía vender armas a ninguna de las partes en caso de estallido de conflicto. A pesar de que dicha venta provino de individuos y no de Argentina como ente colectivo, según Simmons, afectó la imagen internacional de Argentina y su imparcialidad frente al posterior proceso de

²⁶ Simmons, *op. cit.*, p. 19.

²⁷ *Ibid.*, p. 18.

mediación²⁸. Una segunda dificultad la constituyó los tradicionales roces entre Perú y Chile, lo que conllevó a que el primero dudara acerca de la imparcialidad de Chile.

No obstante, a pesar de las dificultades, el proceso de mediación fue exitoso. Brasil fue, sin lugar a dudas, el líder del proceso. De hecho, según el planteamiento de Simmons, Brasil proveyó de un liderazgo de largo plazo que fue crucial para la resolución del conflicto²⁹.

B. Proceso y resultados de la mediación: apertura de canales de comunicación, construcción de relación y confianza mutua entre las partes

i. Paños fríos sobre la contienda: Acuerdo de Itamaraty

Una de las primeras medidas efectuadas por los mediadores fue lograr la aceptación, por ambas partes, del cese del fuego, el cual, según el planteamiento de Simmons, no se habría podido llevar a cabo sin la mediación de los Garantes dada la falta de coordinación y comunicación entre las partes, además de la dificultad geográfica propia del terreno. Así, uno de los primeros logros de la actividad mediadora fue la firma del Acuerdo de Itamaraty, el 17 de febrero de 1995, llevada a cabo en Brasil³⁰.

Este acuerdo también contempló la creación de una Misión de Observación Militar Ecuador Perú (MOMEP), creada por contingentes militares de los Garantes, que fue un elemento central de la actividad mediadora y del proceso de negociación. Esta misión tenía un mandato inicial de 90 días, el cual podía extenderse si así lo requerían las partes, y estaba orientada a verificar el cese del fuego, al cumplimiento del establecimiento de un área desmilitarizada entre las partes y al desminado de la zona. De esta manera, la misión no tuvo el objetivo de “hacer cumplir” la paz, sino sólo observar. El jefe de la misión fue de origen brasileño.

Un elemento importante de la actividad de los Garantes fue que le otorgaron coordinación y factibilidad al cese al fuego: no sólo cada uno contribuyó con diez oficiales que actuaron como observadores, sino que EEUU utilizó su *expertise* y proveyó

²⁸ *Ibid.*, p. 19.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ *Ibid.*, pp. 12-13.

apoyo logístico, de aviación, inteligencia y comunicaciones³¹, sin lo cual hubiese sido imposible lograr el cese de las hostilidades.

Un segundo elemento crucial llevado a cabo por los mediadores a este respecto fue que lograron que el proceso de delimitación del área que debía estar desmilitarizada no fuera impuesta, sino negociada por las partes en reuniones directas entre representantes de los Garantes y de los Ministerios de Relaciones Exteriores ecuatoriano y peruano: en Junio de 1995 se llevaron a cabo reuniones con el objeto de realizar ajustes a la zona desmilitarizada y un borrador definitorio de la zona. Después de muchos encuentros, a finales de Julio, en Lima se firmó un acuerdo que establecía cuál sería el área desmilitarizada. De esta manera, la búsqueda de la solución que implementaría el cese al fuego fue producto de una acción concertada, lo que, sin duda, incidió en que ambos países se sintieran identificados con este acuerdo, a diferencia de lo ocurrido con el Protocolo.

Muy relacionado frente al accionar conjunto está el hecho de que, en 1996, los mediadores comunicaron su interés respecto de que 18 oficiales peruanos y ecuatorianos conformaran parte de la MOMEPA, con el objeto de producir un clima de confianza y autosuficiencia en la mantención de la zona desmilitarizada³². Esto, sin duda fue crucial para acercar a las partes y construir una relación, particularmente entre militares, otrora enemigos en el campo de batalla.

Un último elemento crucial respecto de esta actividad por parte de los Garantes fue que la observación del cese de las hostilidades y de la existencia de una zona desmilitarizada fue constante, ya que la actividad de la MOMEPA prosiguió hasta el año 1999, tiempo después que se había firmado el acuerdo final. Esto da cuenta que los Garantes se preocuparon de la implementación del acuerdo —que consideraba la existencia de un área desmilitarizada entre los países—, no así en 1942, cuando ni siquiera asistieron debidamente el proceso de demarcación fronteriza establecido en el Protocolo.

³¹ Weidner. *op. cit.*, p. 53.

³² *Ibid.*, pp. 56-58.

ii. Un proceso de actividad conjunta: apertura de canales de comunicación, construcción de relación y confianza entre las partes

Después de la Declaración de Paz de Itamaraty, los mediadores lideraron un proceso continuo de apertura de canales de comunicación, tanto a nivel diplomático como militar³³. Según el planteamiento de Fisher *et al*, la apertura de canales de comunicación es fundamental en un proceso de negociación en cuanto son estos los que permiten construir una buena relación en base a separar a las personas del problema, comunicar los verdaderos intereses y dejar de lado las posiciones inflexibles, poder dialogar e inventar opciones de mutuo beneficio para la resolución del conflicto, y lograr un criterio justo aceptado por ambos para la resolución³⁴.

Desde el comienzo de las negociaciones se celebraron numerosas reuniones en las cuales las partes se congregaron junto a representantes de los cuatro Garantes. Hitos fundamentales que ejemplifican esta apertura de canales de comunicación fue el encuentro, en febrero de 1996, entre militares ecuatorianos y peruanos de alto rango en una guarnición militar en la zona del conflicto, el primero de ese tipo en la historia de ambos países. Otro hito fundamental fue una reunión entre el Ministro de Relaciones Exteriores ecuatoriano, Galo Leoro, y el peruano, Francisco Tudela, en Lima, lo que constituyó el primer encuentro de este tipo en más de cincuenta años de conflicto sostenido.

En una segunda reunión sostenida por los Ministros y los mediadores se logró lo que Simmons considera un hito fundamental en el proceso de paz llevado a cabo gracias a la mediación: que Ecuador y Perú firmaran dos acuerdos, uno que implicaba que ambos gobiernos realizaran una lista de los *impasses* principales que, creían, dificultaban el acuerdo; y otro que significaba la creación de un grupo militar de trabajo conjunto con la tarea de lograr medidas de construcción de confianza³⁵.

Casi un año después del cese al fuego entre las partes, el 6 de marzo de 1996, Ecuador y Perú se intercambiaron una lista de *impasses*, la cual, según el planteamiento de Faúndez, definió las materias de controversias que debían de ser abordadas du-

³³ Simmons, *op. cit.*, p. 13.

³⁴ Se sugiere revisar Fisher *et. al.*, *op. cit.*

³⁵ Simmons, *op. cit.*, pp. 13-14.

rante el proceso de negociación³⁶. Según el planteamiento de Simmons, este fue el logro diplomático más importante del proceso de negociación entre Ecuador y Perú³⁷. Esta aseveración sin duda tiene relación con lo que sostiene Fisher *et. al* respecto de la importancia de comunicarse con el otro e informar los intereses pero también los obstáculos *percibidos* para llegar a acuerdo, ya que esto permite aunar esfuerzos para atacar directamente el problema y no a las personas involucradas³⁸.

En relación al grupo militar de trabajo conjunto, este es un ejemplo claro del interés de los mediadores de construir confianza mutua y de invertir tiempo y recursos en mejorar la relación de las partes. Sin duda esta medida, al igual que la recién mencionada, incidió en (y a la vez fue resultado de) un aumento de la comunicación, lo que después conllevó a la consecuente moderación de Ecuador, y la flexibilización de las posturas iniciales de Ecuador y de Perú.

El siguiente paso de las negociaciones era acordar solucionar los *impasses* listados en marzo de 1996. Pero antes de firmar un acuerdo en el cual ambas partes se comprometieran a abordar los obstáculos percibidos, se necesitaba acordar respecto de dos precondiciones, una exigida por cada parte: Ecuador debía aceptar que se negociara dentro del marco del Protocolo de Río —demanda peruana que había sido constantemente rechazada por Ecuador—, y Perú debía aceptar que sí existía una disputa territorial entre ambos países —demanda ecuatoriana rechazada continuamente por Perú.

Ambos países aceptaron estas precondiciones, lo que fue fundamental para lograr el avance de las negociaciones, ya que se aumentaba la comunicación y se sorteaban dos obstáculos que no permitían que ambas partes se sentaran a la mesa de negociación. Pero no sólo eso. El aceptar aquello que era tan importante para la otra parte también tuvo como resultado des-demonizar a la contraparte, aumentar la valoración hacia ella y evidenciar un verdadero *compromiso* en buscar una resolución al conflicto. Igualmente importante, estas precondiciones implicaron que ambas partes se legitimaran frente al otro: por un lado, Perú logró que Ecuador negociara dentro del Proto-

³⁶ Faúndez, *op. cit.*, p. 23.

³⁷ Simmons, *op. cit.*, p. 14.

³⁸ Fisher *et. al*, *op. cit.*

colo que era visto como legítimo por Perú, y por otra parte, Ecuador logró que Perú aceptara que existía un conflicto entre ambos, que es un elemento psicológico que, sin duda, legitima a Ecuador y a su posición política expresada durante años.

La aceptación de ambas precondiciones fue muy importante y da cuenta de que los moderadores fueron exitosos en lograr que ambos países lograran contar con lo que denomina J. Z Rubin como *Firm Flexibility*: firme en los intereses pero flexibles en las maneras de lograr dichos intereses³⁹: ambos flexibilizaron su posición inicial (no aceptar el Protocolo/No aceptar que existía un conflicto) en pos de sus verdaderos intereses.

De esta manera, el 26 de octubre de 1996, ante la presencia de los Garantes, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Santiago, en el cual ambos países se comprometían a solucionar los *impasses* con el objeto de solucionar el conflicto territorial pendiente. Esto es importante en cuanto que los mediadores lograron que ambas partes se comprometieran a crear *conjuntamente* una solución al problema, elemento que, como ya fue mencionado, creemos que aumenta la posibilidad de durabilidad del acuerdo ya que otorga la oportunidad de que ambas partes se identifiquen con el resultado, pudiendo negociar en base a un criterio justo.

El Acuerdo de Santiago permitió que el listado de *impasses* fuera discutido en reuniones sostenidas entre las partes en Abril, Mayo y Junio de 1997, bajo la idea de que estas reuniones proseguirían hasta que todos los *impasses* fueran solucionados. El modo de trabajo fue que ambas partes creaban propuestas y contrapropuestas para solucionar los *impasses* listados, y los Garantes realizaban propuestas conciliatorias⁴⁰. En este sentido, los Garantes no sólo incentivaron la comunicación entre Ecuador y Perú, sino que adoptaron un rol activo en cuanto, al igual que ellos, generaban propuestas.

Tras el Acuerdo de Santiago yacía un interés de ambas partes de que el conflicto se solucionara con ganancias absolutas, para ambas partes. Esto se vio reflejado en las declaraciones del Ministro de Relaciones Exteriores de Perú de la época, quien sos-

³⁹ Mencionado en Hopmann, Terrence. "Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1995, p. 39.

⁴⁰ Simmons, *op. cit.*, p. 15.

tuvo que el acuerdo es “*una solución digna y realista que satisface los intereses nacionales legítimos de ambos países*”⁴¹.

En noviembre de 1997, Ecuador y Perú negociaron un acuerdo en el cual se estableció un cronograma para abordar estos *impasses* y asuntos pendientes. Los *impasses* se agruparon en cuatro temas y se crearon cuatro comisiones técnicas bilaterales —compuestas, cada una, por tres representantes de cada país. Una de dichas comisiones se encargaría de abordar la temática de la navegación por el Amazonas y el comercio, una segunda se encargaría de tratar la temática de la integración fronteriza entre las partes, una tercera debía estudiar medidas de construcción de confianza y una última comisión debía subsanar la demarcación fronteriza *in situ*⁴². El *deadline* establecido para llegar a acuerdo fue el 30 de mayo de 1998⁴³.

En febrero de 1998 los primeros frutos de dichas comisiones ya se estaban presentado, sin embargo, todavía quedaba dos *impasses* sin solución alguna: los derechos de comercio y navegación por el Amazonas, y la demarcación *in situ*, que tantos problemas había acarreado por la aparición de un nuevo río. No obstante la existencia de estos importantes *impasses*, según el planteamiento de Simmons, nunca en la historia de ambos países se habían dado condiciones tan positivas para el establecimiento de un acuerdo. Esto, según la autora, fue producto de un nivel de contacto político y de compromiso de los líderes respectivos sin precedentes: durante este proceso se realizaron visitas oficiales de los presidentes a los países de la contraparte, siendo las primeras visitas oficiales desde hace 170 años⁴⁴.

Esto da cuenta del capital comunicacional que fue desarrollado entre las partes durante el proceso de negociación, el cual, sin duda fue el *gran* recurso desarrollado por las Ecuador y Perú gracias a la actividad de los mediadores. Este aumento en la comunicación no fue sólo a nivel de líderes, sino que tuvo repercusiones en la opinión pública, conllevando a que se des-radicalizaran los discursos, lo que se vio especialmente reflejado en Ecuador, donde, según Simmons, progresivamente la opinión

⁴¹ *Ibid*, p. 16. Traducción del original “a dignified and realistic solution that satisfies the legitimate national interests of both countries”.

⁴² *Ibid*, p. 2

⁴³ *Ibid*, p. 16.

⁴⁴ *Ibidem*.

pública comenzó a develar posiciones menos extremas. Además, esta autora informa que, a estas alturas, más del 50% de la población de ambos países coincidía con la idea de que estaban de acuerdo otorgar concesiones territoriales para resolver la disputa⁴⁵. Sin embargo, los temas seguían siendo sensibles y no permitían realizar un acuerdo aceptable para ambos.

iii. *Stalemate* y posibilidad de escalamiento del conflicto: de la mediación al arbitraje

Ya en agosto de 1998 todavía no había acuerdo, en circunstancias que el *deadline* se había establecido para mayo de ese año. Según el planteamiento de Faúndez, se celebraron siete reuniones infructuosas entre el presidente peruano Alberto Fujimori y su par ecuatoriano Jamil Mahuad, en las que se intentó solucionar las diferencias, pero no se pudo llegar a acuerdo⁴⁶. Si bien claramente la relación entre los líderes ecuatoriano y peruano era más cercana que nunca, no podían acordar, ya que no había base en la cual ambos aceptaran mutuamente. A esto, según el planteamiento de Simmons, se le sumó el hecho de que ambos países comenzaron a movilizar tropas a los respectivos lados de la frontera⁴⁷.

Frente a esta situación, y bajo la necesidad imperiosa de establecer un acuerdo mutuamente aceptable, el 8 de octubre de 1998 Mahuad y Fujimori le enviaron una carta al Presidente de los Garantes, el Presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso, pidiendo el establecimiento de arbitraje vinculante. En este arbitraje, los Garantes debieron realizar un acuerdo de tipo paquete, ya que incluía varias temáticas que habían sido tratadas en las cuatro comisiones establecidas, dentro de las cuales destacaron los dos temas que habían significado *impasses* en la negociación: comercio y navegación y demarcación fronteriza.

De esta manera, el 26 de octubre de 1998 se firmó el Acta Presidencial de Brasilia que trató estas temáticas. Esta acta fue un hecho fundamental en lo que respecta

⁴⁵ *Ibid.*, p. 18.

⁴⁶ Faúndez, *op. cit.*, p. 21.

⁴⁷ Simmons, *op. cit.*, p. 20.

la resolución del conflicto territorial ecuatoriano-peruano, y fue, asimismo, fiel reflejo de lo fundamental que llegaron a ser los Garantes en el proceso.

c. El acuerdo final: una solución elegante de alta durabilidad

Tal como hemos visto, la actividad llevada a cabo por los mediadores fue crucial en el proceso de negociación, aún cuando, en estricto rigor, lo que materializó el acuerdo fue el arbitraje.

Ambos países le dieron el poder a los cuatro Garantes para que realizaran un acuerdo vinculante. En relación al primer *impasse* que no habían podido resolver –delimitación territorial *in situ*– el Acta Presidencial de Brasilia estableció que i) el sitio fronterizo en disputa sería demarcado de acuerdo a la línea de división establecida en el Protocolo de Río, ii) Ecuador tendría un kilómetro cuadrado privado —pero no soberano— dentro del territorio peruano de la frontera (zona de Tiwintza) y iii) Ambos países debían establecer un parque ecológico a ambos lados de la frontera, en el cual se prohibió el tránsito y la presencia de militares.

En lo que respecta al segundo *impasse* —comercio y navegación por el Amazonas—, el acuerdo realizado por los Garantes le otorgó derechos de navegación en el Amazonas a Ecuador, pero —al igual que en el punto anterior— sin acceso soberano a dicho río. Además, el acuerdo permite que Ecuador establezca dos centros de comercio a lo largo del río Amazonas⁴⁸ (ver mapa del acuerdo en Anexos).

De esta manera, gracias al arbitraje se realizó un acuerdo elegante en la medida en que armonizó los intereses de ambas partes: por el lado ecuatoriano, se obtuvo acceso y navegación por el Amazonas (aún cuando no se haya obtenido soberanía) y se modificó el Protocolo en la medida en que le otorgaron un acceso que no estaba especificado en dicho tratado; en lo que respecta a la parte peruana, se mantuvo el Protocolo de Río y no cedió parte del territorio soberano. La armonización de los intereses, sin duda incidió en una alta durabilidad del acuerdo, el cual ya lleva diez años y no se han evidenciado disputas.

⁴⁸ Simmons, *op. cit.*, p. 20.

V. CONCLUSIONES: LA IMPORTANCIA DE UN EXITOSO PROCESO DE MEDIACIÓN Y UNA IMPLEMENTACIÓN EFICIENTE

La Guerra del Cenepa de 1995 es un ejemplo de un conflicto que se desató como resultado de un proceso de negociación y mediación fallido desarrollado en 1942 pero que pudo tener una resolución gracias a una actividad mediadora exitosa entre los años 1995 y 1998.

No obstante, ¿por qué la segunda mediación y el proceso de negociación de 1995-1998 fueron exitosos? En primer término, los mediadores orientaron el proceso a aumentar y fortalecer los canales de comunicación y la confianza mutua, lo que contó con la sincera voluntad de las partes –y de sus respectivas sociedades, ya que progresivamente se des-radicalizaron los discursos- de crear una relación que era prácticamente inexistente. Esto constituyó la base fundante del proceso de negociación.

Además, a diferencia de 1942, ambas partes participaron activamente, cara a cara en las cuatro comisiones establecidas, por lo que el proceso fue llevado a cabo de manera conjunta, con el objeto de crear un acuerdo de beneficio mutuo.

Asimismo, el proceso de negociación comenzado en 1995 se llevó a cabo entre un Ecuador y un Perú más similares en términos de poder: así, el proceso no estuvo permeado de una dominación peruana, a diferencia de 1942. Esto, según el planteamiento de Simmons, implicó que en 1998 el acuerdo fuera mucho más legítimo que en 1942⁴⁹, lo que, consideramos, aumenta la durabilidad del mismo.

Otro aspecto importante es que el proceso de negociación se centró en los intereses de las partes y no en posiciones inflexibles, lo que se vio particularmente reflejado en el hecho de que Ecuador aceptara negociar en el marco del Protocolo de 1942 y que Perú aceptara que existía un conflicto territorial pendiente. Así, ambos países no se quedaron estancados en sus posiciones iniciales, sino que pudieron ser flexibles, pero firmes en lo que consideraban esencial.

Conjunto a lo ya mencionado, el proceso de mediación entre 1995 y 1998 fue exitoso ya que devino en un acuerdo sustentado en un criterio justo, ya que ambas

⁴⁹ *Ibid.*, p. 24.

partes pidieron a los Garantes que actuaran como árbitros en la contienda, lo que creó un acuerdo que satisfacía los intereses de ambas partes.

Por último, sin duda que el proceso de mediación fue exitoso ya que si bien — como en todos los conflictos— existen probabilidades de que este conflicto se reanude, estas disminuyen por la institucionalización del sistema de mediación y posterior arbitraje. Si el conflicto vuelve a presentarse en el futuro, habrá más posibilidades de solucionarlo, ya que ya se realizó un proceso exitoso que puede ser replicado.

De esta manera, la Guerra del Cenepa se situó entre una mediación fallida e implementación ineficiente de un acuerdo y una exitosa y de implementación eficiente: esto da cuenta el peligro que significa un proceso de mediación e implementación mal gestionado, pero también evidencia el positivo potencial que tiene un proceso de mediación y de implementación exitoso.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

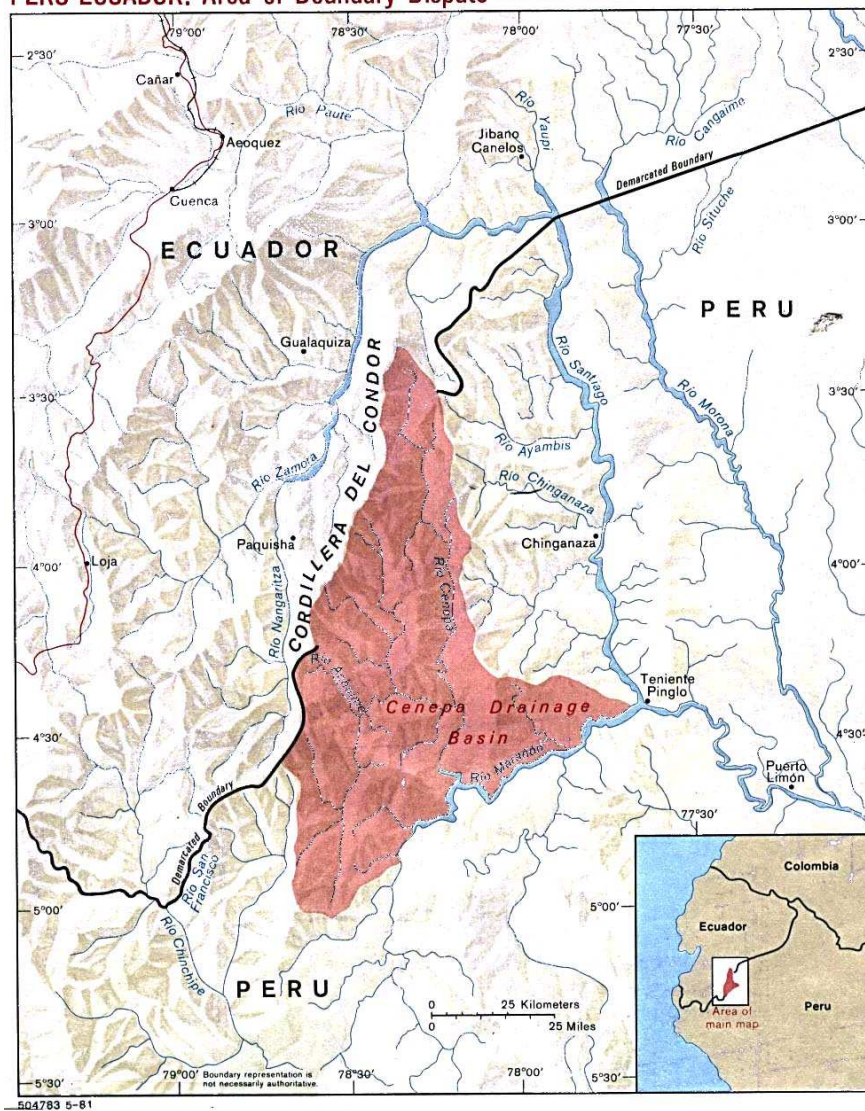
- Bercovitch, Jacob. *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. Lynne Rienner Publishers, 1995.
- Bonilla, Adrián. “Proceso político e intereses nacionales en el conflicto Ecuador-Perú”, en *Nueva Sociedad*, N°143, Mayo-Junio 1996.
- Faúndez, Cristián. “El Conflicto de la Cordillera del Cóndor: Los Actores del Enfrentamiento Bélico no declarado entre Ecuador y Perú”, *Serie de Documentos de Trabajo de Cátedra de Estudios de Defensa*, Pontificia Universidad Católica de Chile, doc. N°8, Abril, 2004.
- Fisher, Roger; Ury, William y Patton, Bruce M. *Sí...? De Acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Norma, Barcelona, 1997.
- Hass, Richard. *Conflict Unending: The United States and Regional Disputes*. Yale University Press, New Haven, 1991.
- Hopmann, Terrence. “Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1995.

- Ministerio de Defensa Nacional. *Libro de la Defensa Nacional de Chile 2002*, [en línea], 2002, p. 67. [fecha de consulta: 8 de noviembre 2008]. Disponible en <http://www.defensa.cl/libro-defensa/index.php>
- Rubin, J.Z., Pruitt, D.G., & Kim, S.H. *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*, McGraw-Hill, New York, 1994.
- Simmons, Beth A. Territorial Disputes and Their Resolution. The Case of Ecuador and Peru. *Peace Works* en línea]. 27, Agosto 2003, p. 10. [fecha de consulta: 15 octubre 2008]. Disponible en: <http://www.usip.org/pubs/peaceworks/pwks27.pdf>
- Sitio *Fuerzas Peruanas* [en línea], rescatado de: http://www.geocities.com/peru_defensa_nacional/images1/cenepa/1998mapa_d.gif [10 de noviembre, 2008]
- Sitio *Red Peruana* [en línea], disponible en: http://www.redperuana.com/mapas/imagenes/peru_ecuador_81.jpg [Fecha de visita: 10/11/2008]
- Watkins, Michael y Rosegant, Susan, *Breakthrough International Negotiation, How Great Negotiations Transformed The World's Toughhest Post-Cold War Conflicts*", Program Of Negotiation, Harvard.
- Weidner, Glenn, Operation Safe Border: the Ecuador-Peru Crisis, *Joint Force Quarterly*, Spring, 1996.

ANEXOS

- Área de disputa fronteriza:

PERU-ECUADOR: Area of Boundary Dispute



Mapa del Área de Disputa.

Fuente: Sitio *Red Peruana* [en línea], disponible en

http://www.redperuana.com/mapas/imagenes/peru_ecuador_81.jpg [Fecha de visita:
10/11/2008]

- Resultado de la negociación: El Acta de Brasilia (1998)



Mapa del Acta Presidencial de Brasilia (1998)

Fuente: Sitio *Fuerzas Peruanas* [en línea], obtenido de http://www.geocities.com/peru_defensa_nacional/images1/cenepa/1998mapa_d.gif [10 de noviembre, 2008]