

Acuerdos negociados robustos de conflictos armados internos  
Elisabeth Jean Wood, Yale University



## El rompecabezas

- Desde la Segunda Guerra Mundial, las partes de un conflicto han iniciado negociaciones formales en aproximadamente el 50% de los conflictos civiles
  - En esas negociaciones, se logró la firma de acuerdos en aproximadamente el 60% de los casos
  - De los acuerdos firmados, se implementaron exitosamente aproximadamente el 60%
  - Por tanto, menos de 20% de los conflictos civiles han sido resueltas a través de acuerdos negociados robustos
- Acá discutiremos por qué, una vez se alcanza un acuerdo, algunos procesos de paz son *robustos*
  - Las partes de una negociación enfrentan profundos problemas de información y capacidad de lograr compromisos
    - ¿Cómo saber si la otra parte está cumpliendo o no?
    - ¿Cómo evaluar el compromiso de la otra parte con el proceso?
    - ¿Cómo evaluar los beneficios o rendimientos de la paz? ¿cómo dividirlos? ¿cómo comprometerse creíblemente a los términos del acuerdo?

## ¿Qué contribuye a la implementación exitosa de los acuerdos de paz negociados?

- En un análisis econométrico de 51 conflictos civiles (1945-2005) en los cuales se firmó un acuerdo de paz, Mattes y Savun (2010) encontraron que:
  - El monitoreo del cumplimiento por parte de una tercera parte aumenta la probabilidad de que el acuerdo sea implementado entre un 46 y un 84%
  - La garantía de ejecución por parte de una tercera parte aumenta la probabilidad de implementación del acuerdo en un 72%
  - Los acuerdos consistentes en compartir los beneficios o rendimientos de la paz (usualmente estudiados como acuerdos para compartir el poder) aumentan la probabilidad de implementación en
    - Un 37% si las partes acuerdan compartir los beneficios de una sola dimensión
    - 84% si las partes acuerdan compartir los beneficios de las 4 dimensiones existentes (militar, política, territorial, económica)
- Acá nos enfocaremos en los aspectos distributivos de los acuerdos de paz

## Aspectos distributivos de los acuerdos de paz

- ¿Qué divisiones del “pastel” de la post-conflicto favorecerían la implementación del acuerdo de paz?
- Dos intuiciones:
  - Veremos que este *rango de negociación* depende del tamaño del pastel, de los beneficios o rendimientos del conflicto y de incumplir el acuerdo: esta es la base estructural del acuerdo
  - La confianza necesaria para implementar el acuerdo es un proceso altamente político: una configuración particular de *creencias* de que la otra parte también negociará es necesaria igualmente
- ¿Cuál es la división del pastel más robusta frente a posibles “choques” sufridos por el proceso de paz (tanto por su base estructural como por sus creencias)?

## Esquema

- Introducción
- Un modelo matemático: la lógica distributiva del acuerdo
- La comparación de acuerdos: *viabile*, *robusto*, y *óptimo*
  - Solo algunas distribuciones del pastel son *viabiles*
  - Algunas son más *robustas* que otras
  - Si hay acuerdos viables, entonces hay un acuerdo robusto que es *óptimo*
- El modelo en operación
- Conclusión

## El modelo básico

- Suposiciones iniciales
- Suponga que ni la parte del conflicto A ni la parte del conflicto B creen que pueden prevalecer militarmente en el corto plazo. Sus representantes se reúnen, y negocian los términos de un acuerdo que define las reglas de la manera como se distribuirán los beneficios o rendimientos de la paz. Los representantes luego consultan el acuerdo con sus grupos.
- A y B comparan las ganancias esperadas de la continuación del conflicto y de lograr un compromiso a través del acuerdo
  - Las ganancias dependen de las elecciones tanto de A como de B
  - El dividendo de la paz que será compartido =  $\phi$
  - La parte que le corresponde a A es  $\alpha$  y la parte que le corresponde a B es  $1-\alpha$
  - La ganancia que A obtiene de que ambas partes continúen el conflicto es  $\omega_a$
  - La ganancia que A obtiene de continuar el conflicto si B acepta el acuerdo es  $\lambda_a$
  - La ganancia que A obtiene de aceptar el acuerdo si B continúa el conflicto es = 0.
- Y las partes simultáneamente implementan sus elecciones.

## La lógica distributiva del acuerdo

		Parte B	
		Continuar guerra	Cumplir acuerdo
Parte A	Continuar guerra	$\omega_a, \omega_b$	$\lambda_a, 0$
	Cumplir acuerdo	$0, \lambda_b$	$\phi\alpha, \phi(1-\alpha)$

$\alpha$  es la parte de A del "pastel" de la post-conflicto  $\phi \Rightarrow$

Condiciones para una paz posible:  $\lambda_a < \phi\alpha$ , y  $\lambda_b < \phi(1-\alpha)$

La clave es que " debe ser tal que *ambas* condiciones sean verdaderas  $\Rightarrow$  rango de  $\alpha$ .

- Así pues, hay un rango de divisiones del pastel para el cual el cumplimiento mutuo del acuerdo constituye un equilibrio: esta es la *base estructural de la negociación*
- Pero un acuerdo de paz no se logra en un periodo de interacción único, sino que es un proceso en curso
- Con algunas suposiciones técnicas, podemos de nuevo obtener un rango de  $\alpha$
- Condición No. 1:  $\phi\alpha/\rho > \lambda_a + (1-\rho)\omega_a/\rho$   
y
- Condición No. 2:  $\phi(1-\alpha)\rho > \lambda_b + (1-\rho)\omega_b/\rho$
- Donde  $\rho = \tau/(1+\tau)$  y  $\tau$  es el ritmo (común) de la preferencia temporal
- Si ambas condiciones son satisfechas  $\Rightarrow \alpha$  define un acuerdo *viable*

## Creencias

Cuando  $\alpha$  define un acuerdo viable, no hay ninguna estrategia dominante =>  
¡las creencias son importantes!

Digamos que  $\gamma_a$  es la probabilidad estimada por A de que B cumplirá el acuerdo =>

El valor esperado de A por negociar es:

$$\pi_a^C = \gamma_a \phi \alpha / \rho + (1 - \gamma_a) \omega_a / \rho$$

Y la ganancia esperada de A por continuar el conflicto es:

$$\pi_a^F = \gamma_a (\lambda_a + (1 - \rho) \omega_a / \rho) + (1 - \gamma_a) \omega_a / \rho$$

Entonces tenemos 2 dos funciones lineales de  $\gamma_a$ .

En caso de que la condición 1 sea satisfecha (que es la condición para que A prefiera comprometerse a cumplir el acuerdo), las dos funciones se intersectan=>

Ganancias esperadas de A por continuar el conflicto y por comprometerse a cumplir el acuerdo

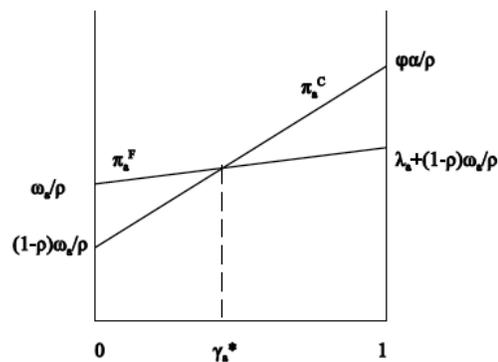


Figure 3: A's Expected Payoffs

Las líneas se intersectan en:  $\gamma_a^* = \rho\omega_a / (\phi\alpha - \rho\lambda_a - \omega_a + 2\rho\omega_a)$

Por tanto, si la creencia de A de que B se comprometerá a cumplir con el acuerdo supera el umbral crítico, esto es:

$$\gamma_a > \gamma_a^* = \rho\omega_a(\phi\alpha - \rho\lambda_a - \omega_a + 2\rho\omega_a)$$

Entonces A se comprometerá a cumplir.

Así pues, los mediadores y observadores intentan definir e implementar medidas para “construir confianza”

#### Cuatro condiciones para lograr la adhesión mutua a un acuerdo de paz

Condición 1 (aplica a A):  $\phi\alpha\rho > \lambda_a + (1-\rho)\omega_a/\rho$

Condición 2 (aplica a B):  $\phi(1-\alpha)\rho > \lambda_b + (1-\rho)\omega_b/\rho$

Condición 3 (aplica a A):  $\gamma_a > \gamma_a^* = \rho\omega_a(\phi\alpha - \rho\lambda_a - \omega_a + 2\rho\omega_a)$

Condición 4 (aplica a B): similar a 3

Y entonces:

Un acuerdo *viable* es aquel en el cual las condiciones 1 y 2 se satisfacen

Un acuerdo es *más robusto* (es decir, con menor probabilidad de ser afectado por choques exógenos) si un rango más amplio de creencias favorece el equilibrio de la negociación (v.gr.  $\gamma_a^*$  y  $\gamma_b^*$  son bajas)

El *acuerdo óptimo* es el acuerdo *más* robusto (el factor de riesgo se minimiza) => hay un valor de  $\alpha$  que maximiza cuán robusto es el proceso de paz

[Técnicamente, el acuerdo óptimo minimiza el factor de riesgo del equilibrio de paz, y lo robusto de ese acuerdo es equivalente a:  $R = 1-RF = 1-\max(\gamma_a^*, \gamma_b^*)$ ]

Cuán robusto es el acuerdo depende de  $\alpha$

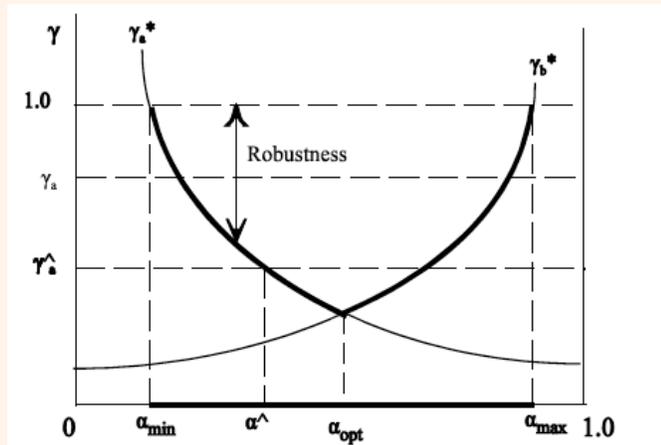


Figure 4a: Critical Beliefs and The Optimal Distributional Settlement

### El modelo en operación

- Los dividendos de la paz y la mercancía del conflicto
- El desafío planteado por los “saqueadores”
- [Más complicado pero aún manejable: intereses indivisibles]
- Soluciones institucionales: liberalización económica, compartir el poder y los ingresos, apoyo de una tercera parte

### Cómo se aumenta el pastel de la post-conflicto

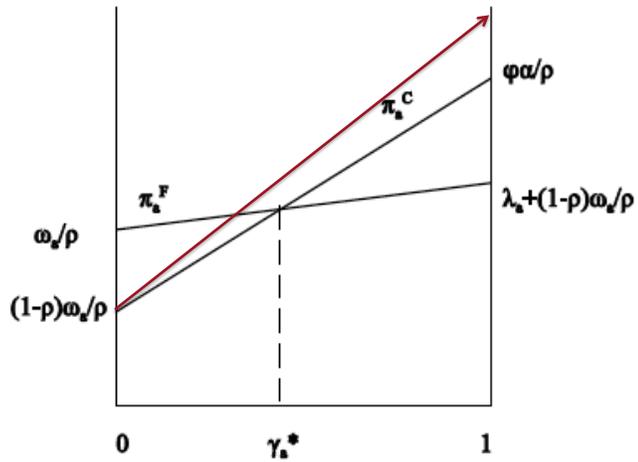


Figure 3: A's Expected Payoffs

El rango de los acuerdos viables se amplía, el umbral de las creencias cae

### La mercancía del conflicto

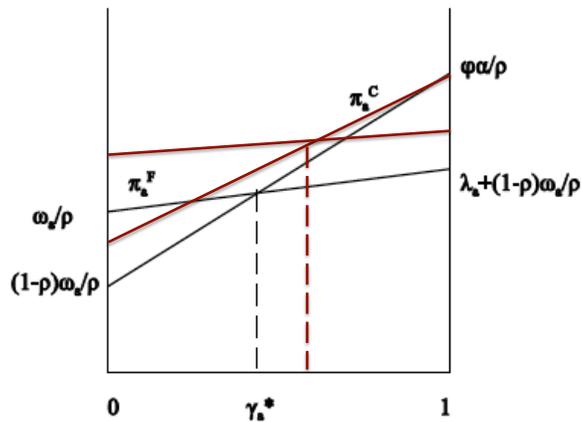
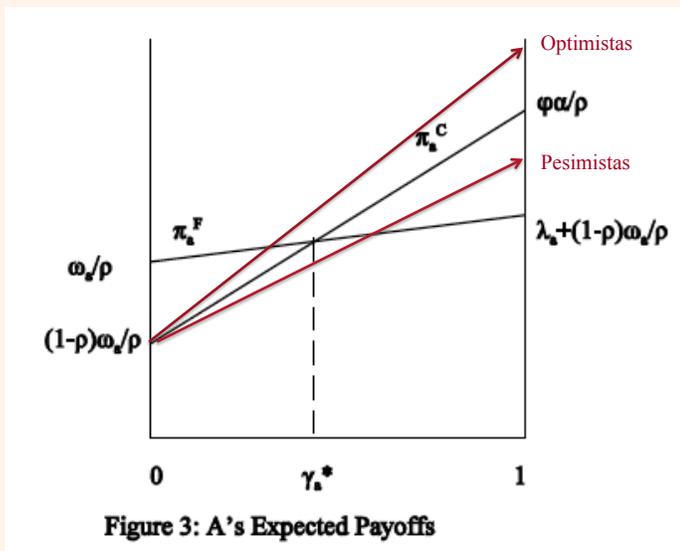


Figure 3: A's Expected Payoffs

### Incertidumbre del resultado, saqueadores, e institucionalización del acuerdo

- Hemos asumido que no hay certidumbre sobre los resultados, pero:
  - Incertidumbre sobre el tamaño del pastel de la post-conflicto
  - Incertidumbre sobre la parte del pastel que corresponderá a cada parte
  - Facciones internas: incertidumbre sobre la parte de la parte que corresponderá a cada facción
- Las facciones pueden surgir de diferentes estimaciones de los resultados
  - Ejemplo: incertidumbre electoral. Algunos líderes son optimistas sobre las perspectivas electorales del grupo, mientras que otros son pesimistas.

Las facciones internas pueden socavar el proceso



### Las instituciones como factores que mitigan la incertidumbre del resultado y el surgimiento de saqueadores

- Arreglos (varios) para compartir el poder
- Arreglos para compartir los ingresos (Sudán)
- Arreglos para fijar la porción del pastel que corresponde a cada parte
  - Por ejemplo, en Sudáfrica: derechos de propiedad arraigados, liberalización (unilateral)
- Cuando los productos del conflicto son ilícitos, la innovación institucional enfrenta restricciones
- Finalmente: la implementación sería más fácil si el "pastel" creciera

### Conclusión: el carácter robusto de los acuerdos negociados

- Lo robusto que es un acuerdo de paz depende de la distribución de los beneficios o rendimientos de la paz (el “pastel”)
  - Existe un nivel óptimo de robustez del acuerdo (si existe algún acuerdo viable)
- El modelo captura cómo los productos del conflicto y las facciones internas pueden socavar los acuerdos, y cómo pueden verse estos favorecidos por un aumento en los dividendos de la paz
- Las instituciones pueden mitigar la incertidumbre