

Inserción económica internacional y “resolución negociada” de conflictos ambientales en América Latina

HENRI ACSELRAD. Profesor del IPPUR/UFRJ e investigador del CNPq.

GUSTAVO DAS NEVES BEZERRA. Doctorando del IUPERJ.

EDWIN MUÑOZ GAVIRIA. Doctorando del IPPUR/UFRJ.

RESUMEN | En este artículo se discuten el proceso de difusión de técnicas de “resolución de conflictos ambientales” en América Latina, los esquemas de construcción de la realidad que suponen, como también la manera como conceptúan la problemática ambiental. En base al análisis crítico de las categorías evocadas, procuramos estudiar en qué medida ese modelo de armonía atribuye al tema ambiental latinoamericano una dimensión política, pertinente al debate sobre estrategias de desarrollo o si, al contrario, retira dicho debate de la esfera pública y le reserva a los conflictos un tratamiento despolitizante, dirigido hacia el acuerdo negociado entre agentes en ellos involucrados directamente. El material bibliográfico utilizado se nutrió de la literatura producida por críticos, como también por promotores de los mecanismos de la llamada resolución negociada de conflictos.

PALABRAS CLAVE | Conflicto social, medio ambiente, movimientos sociales, espacio público.

ABSTRACT | *The article discusses the diffusion of “environmental dispute resolution” techniques in Latin American countries, as well as the underlying frameworks and ways of conceptualizing the environmental problematic. Through critical analysis of certain categories, we look at how this harmonious model lends a political dimension to the Latin American environmental issue, becoming part of the debate over development strategies or, to the contrary, removes this debate from the public sphere and treats the conflicts in an unpoliticized way, seeking a negotiated outcome between the parties that are directly involved. The bibliographical material is nourished by critical literature, also by those who promote so-called negotiated conflict resolution mechanisms.*

KEY WORDS | *Social conflict, environment, social movements, public space.*

Traducción de María Mercedes Salgado

Recibido el 11 de noviembre de 2008, aprobado el 5 de junio de 2009.

Correspondencia: E-mail: hacscl@uol.com.br | gustavonb@yahoo.com.br | emugaia@hotmail.com

Introducción

A partir de las transformaciones de la economía mundial ocurridas hacia el último cuarto del siglo XX, América Latina se ha insertado, progresivamente, dentro de una nueva geopolítica mundial de recursos naturales. Energía, agua, minerales, espacio territorial y niveles de insolación son contenidos intensamente presentes, directa o indirectamente, en la gama de mercaderías con las cuales sus países se hacen presentes en el comercio internacional. El acceso a dichos recursos ha justificado, en buena medida, la opción por efectuar nuevas inversiones en el continente. A la “gran” geopolítica, cuyo juego de intereses se expresa en la arena internacional y cuyos macromovimientos de escena están en los foros multilaterales, la acompañan también acciones “in situ”: implantación de redes de infraestructura, reconversión de actividades, alteración de las formas de ocupación del espacio en función de la inserción progresiva de territorios latinoamericanos dentro de los flujos internacionales de acumulación. De esta manera, el avance de la frontera de la explotación de recursos choca, con frecuencia, con la disposición de sujetos sociales resueltos a darle otros sentidos a sus territorios, atribuir otros destinos a sus recursos comunales, optar por otras maneras de regular el tiempo-espacio, donde muchas veces asocian a éstos sus propias identidades. Este es el origen de lo que en América Latina se ha visto como una progresiva diseminación de conflictos ambientales¹.

En un primer momento, la perspectiva corriente tendía a negar dichos conflictos, atribuyendo un carácter intrínsecamente universalista de la causa ambiental: se trataba, más que nada, de un tema de cooperación y de educación, que tenía por base indicadores que expresaban cada vez más una “crisis ambiental”. Conscientes de los riesgos de colapso, todos se darían las manos. A mediados de los años 1990, el Ministro del Medio Ambiente de Colombia declaraba: “es necesario dejar a la Naturaleza fuera del conflicto social” (Palacio, 2002). Un ex presidente de Chile declaró en 2003: “Un país sin cohesión social es conflictivo. Un país conflictivo no es competitivo. Para competir en el exterior se hace necesaria la cohesión social” (Folha de SP, 17/8/2003, p. A27). Pese a esa actitud de negación, los conflictos se hicieron particularmente visibles en el continente, culminando, por ejemplo, en grandes movilizaciones de masas ocurridas en Bolivia contra la privatización del agua en 2002 y los acuerdos del gas, en 2004.

En este contexto llama particularmente la atención el esfuerzo progresivamente generalizado de creación, en numerosos países de América Latina, de proyectos dirigidos hacia la diseminación de tecnologías de resolución de conflictos ambientales². En muchos casos, di-

¹ En el ámbito de las luchas sociales por apropiarse del territorio, en determinadas circunstancias históricas podemos decir que se constituye un campo ambiental que vincula las contiendas de poder por recursos territorializados a un repertorio de prácticas discursivas –argumentos, valores, representaciones, atribución de causalidades, remisiones a un “orden natural” de referencia etc.– a través de las cuales conflictos sociales y luchas territoriales se “ambientalizan”. Cf. Leite Lopes, J.L. (2004). Es el caso de contiendas por la apropiación de los ríos entre poblaciones ribereñas y grandes proyectos hidroeléctricos, los llamados “empates” confrontando a caucheros y latifundistas por el control de zonas de caucho etc. En el mundo de las representaciones, estas contiendas entre distintas formas sociales de apropiación del territorio pueden evocar a sus respectivos caracteres: “sostenible”, “compatible con la vocación del medio”, “ambientalmente benigno” etc. Dichos conflictos se convertirán en ambientales al involucrar a grupos sociales que tienen maneras diferenciadas de apropiación, uso y significación del territorio, que afirman que la continuidad de las formas de apropiación del medio que adoptan se encuentra amenazada por los impactos indeseables consecuencia de las prácticas de otros grupos.

² Entre las principales iniciativas que tuvieron lugar en América Latina se mencionan proyectos de la FAO y del Banco Mundial en la región andina (Programa Bosques, Árboles y Población -FTPP/FAO- 1993-1999 y Programa Energía, Ambiente y Población -Diálogo Tripartito entre Organización Latinoamericana de Energía, Asociación Regional de Petróleo y Gas Latinoamericano y Coordinación de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica- COICA, promovido por el Banco Mundial a partir de 1998), programas de las Universidades de Harvard, Berkeley, Florida, GTZ de la cooperación alemana, Universidad de la Paz con sede en Costa Rica, entre otros.

chas iniciativas, originadas en instituciones con sede en países centrales, orientadas hacia la “capacitación” de entidades y comunidades de países del capitalismo periférico, se proponen difundir modelos de análisis y acciones que presuponen que la “falta de instituciones” da origen a conflictos ambientales, y que la paz y la armonía deben provenir de un proceso de despolitización de los litigios a través de tácticas de negociación directa capaces de proveer, según su propia terminología, “dividendos mutuos”. Se trata, por lo tanto, de psicologizar el disenso, prevenir conflictos y tecnificar el tratamiento que se les da por medio de reglas y manuales destinados a transformar los “puntos calientes” en “comunidades de aprendizaje”³.

Procuramos caracterizar aquí el proceso de difusión de técnicas de “resolución de conflictos ambientales” en América Latina, sus esquemas de construcción de la realidad, así como también la manera como conceptúan la problemática ambiental y las contiendas asociadas a ella. Pretendemos enumerar las principales estrategias que justifican las prácticas de resolución negociada y, en base a la discusión crítica de las categorías utilizadas en ellas, observar en qué medida ese modelo de “armonía” considera, dentro del tema ambiental latinoamericano, la dimensión política pertinente a la opción de estrategias de desarrollo o, si al contrario, retira dicho debate de la esfera pública, reservándole a los conflictos un “tratamiento” despolitizado dirigido hacia un acuerdo –en general por la vía de compensaciones– entre los agentes involucrados directamente en ellos.

El material bibliográfico utilizado se nutrió tanto de la literatura técnica producida por autores e instituciones que proponen formas específicas de vincular (o desvincular) medio ambiente y conflicto social, como también de la producción académica pertinente al tema, que abarca tanto críticos como apologetas de los mecanismos de resolución de conflictos. El artículo está organizado en tres secciones: en la primera, procuramos caracterizar el historial de la diseminación de las justificaciones y prácticas de la “resolución negociada” en general; en seguida, identificamos a los principales actores e instituciones involucrados en la difusión del modelo de resolución negociada; finalmente, efectuamos un registro de las distintas justificaciones presentadas a favor de la resolución negociada, específicamente respecto al campo ambiental, e iniciamos un análisis crítico de las mismas.

1 Historial de la creación e irradiación de los mecanismos de prevención y resolución de conflictos

Aunque las voces que proponen mecanismos de resolución de conflictos se hayan propagado por Latinoamérica en la década de 1990, se puede identificar de otro lado su aplicación dentro del campo político interno de los países industrializados ya en la década de 1970. Según Nader (1994), surgió en Estados Unidos la llamada *Alternative Dispute Resolution* (ADR) en respuesta a los movimientos de reivindicación de derechos que se desarrollaban en ese país (derechos civiles, derecho de consumidores, derechos ambientales, etc.), con gran protagonismo en la escena pública, durante la década de 1960 (Nader, 1994, p. 20). En efecto, el sujeto político más importante que introdujo dichos mecanismos –según palabras de la propia autora– de “contención” de la politización progresiva de la sociedad norteamericana fue la Suprema Corte: en 1976, la presidencia de esta institución promovió la “*Pound Conference: Perspectivas para el Futuro*

3 Estas prácticas están asociadas, según algunos autores, al contexto del *soft-paternalism* o paternalismo suave, también designado como “paternalismo asimétrico”, que, como filosofía política, pretende promover una acción del Estado que preste ayuda a las personas para que tomen decisiones cuando éstas no tienen la voluntad o la capacidad para hacerlo por sí mismas. Este tipo de práctica ha sido analizado por autores como Thaler y Cass (2003; 2008); Camerer y otros (2003); Harkin (2006), y Goldstein (2008).

de la Justicia”, realizada en el Estado de Minnesota, entre cuyos objetivos figuraba no solamente estimular, genéricamente, una nueva “ideología de la armonía”, sino enfatizar la necesidad de proponer concretamente instrumentos no judiciales de tratamiento de los conflictos⁴. Contradictoriamente, se observó en aquella conferencia a ciertos operadores del Derecho que protagonizaron una “rebelión contra las leyes y contra los abogados”. Desde ese momento, se notó la confección de un nuevo léxico y de un nuevo “diagnóstico” social⁵, compatible con la visión de mundo que se había construido.

Los conflictos asociados al medio ambiente y a las relaciones de trabajo fueron, desde el comienzo, objeto de las nuevas propuestas. Los sindicatos en ese entonces “se sumergieron en planos de control de calidad, en que trabajadores y administración, juntos, cooperaban armoniosamente, dentro de una situación de vencer o vencer” (Nader, 1994, p. 22), o sea, en que todos los actores involucrados supuestamente ganaban. Para Marilena Chauí, la ideología de la negociación que se diseminó en ese momento se gestó en el contexto del realismo político, en el cual tanto el mercado como la política son considerados mecanismos de regateo dentro de un espacio competitivo constituido por individuos, grupos y “masas”; regateo ese, sin embargo, pensado, no dentro de los marcos del antiguo liberalismo, sino dentro del marco de la gran empresa oligopolista moderna (Chauí, 1984, p. 14). Al recurrir a las observaciones de Harry Braverman sobre las transformaciones del proceso del trabajo en la gran empresa capitalista de los años 60, Chauí señala que, en el interior de este tipo de corporación, los Departamentos de Recursos Humanos (DRHs) comenzaron a considerar los conflictos como problemas individuales de origen psicológico, familiar o psicosocial, que debían tratarse usando terapias o asistencia social. La tarea de los DRHs era individualizar los problemas generales y solucionarlos en su particularidad, poniéndose como meta la obtención de la paz empresarial a través del encauzamiento de las reivindicaciones, protestas y rebeldías hacia una solución de “satisfacción para las partes” (Chauí, 1984, p. 15).

Por otro lado, las formas negociadas de resolución de conflictos encontraron fundamento en las aplicaciones al derecho de los postulados “coasianos”. El trabajo de Ronald Coase (1960), conocido como el Teorema de Coase, contribuyó al análisis económico del derecho y del sistema legal, a partir de la introducción de la racionalidad de la maximización de la eficiencia a través de los mecanismos de mercado. La ocurrencia de las externalidades es considerada como un problema de naturaleza recíproca entre las partes en conflicto, una vez que el objetivo debería ser el de aumentar la eficiencia de todo el sistema, preservando las actividades de mayor valor, lo que implica el sacrificio de los intereses de algunos, para mantener una ganancia óptima para la economía en general y, por ende, del beneficio colectivo.

En el teorema coasiano son centrales la definición de “derechos de propiedad” y la consideración de los costos de transacción. En el caso de conflictos por externalidades, éstos pueden resolverse asignando en favor de una de las partes el derecho de propiedad sobre el medio a través del cual se transmite la externalidad, o sea, el derecho a definir lo que

4 Esta conferencia se produce en el contexto de la aplicación del *common law* en los Estados Unidos, que hace alusión al derecho común ejercido por los tribunales, caracterizado por la instauración de la costumbre y la jurisprudencia como fuente del derecho. Esta difiere del *civil law* corrientemente aplicado en América Latina, porque las decisiones de los tribunales tienen más peso que los actos legislativos o ejecutivos y la aplicación de códigos. En el *common law*, los jueces tienen la facultad de crear y perfeccionar el derecho, aplicando para cada caso el raciocinio utilizado anteriormente por otros tribunales en casos similares, o creando un precedente que afectará las decisiones futuras.

5 “El discurso de la *Pound Conference* fue rico en ejemplos sobre el uso del lenguaje para seleccionar, construir, comunicar y confundir. La retórica exaltó las virtudes de los mecanismos alternativos orientados por ideologías de la armonía: los tribunales estaban abarrotados, abogados americanos y el pueblo americano eran contenciosos, proclamaban. Se describió que las alternativas eran agencias de acuerdos o reconciliación y se declaró que las personas que se oponían a esta reforma sufrían de “status-quoismo” (Nader, 1994, p. 21). Nader argumenta que ni siquiera la escena de “explosión de litigios” era real. Se visualizaban solamente conflictos paradigmáticos.

se puede y no se puede hacer en ese medio. Con los derechos de propiedad sobre la utilización de los recursos claramente definidos, una de las partes puede pagar a la otra una compensación, en una transacción que implica la compra y la venta de dichos derechos de propiedad. De otro lado, implica que las partes no incurran en costos de transacción, como aquellos derivados de la información en torno a con quién y en qué términos conducir la negociación, la elaboración de contratos, los costos jurídicos, etc., situación que según Coase no haría prevalecer la actividad más valiosa. La eficiencia final justificaría bajo este raciocinio la reducción de costos de transacción y, con esto, la búsqueda de una negociación por fuera del sistema judicial⁶. De esta manera, tanto las formas de resolución alternativa como las formas negociadas se distancian de la instancia jurídica.

Las formas de negociación fueron progresivamente aplicadas a la resolución de conflictos ambientales. Según Nader (1994), en el campo ambiental en EUA se realizaron conferencias específicas que tenían la finalidad de reemplazar la “vieja” visión “vencer o perder” por una perspectiva de “equilibrio de intereses”. En el rastro de esta dinámica, por ejemplo, tribus indígenas fueron convencidas por intermedio “de emisarios” de Washington a afrontar los residuos radioactivos como una solución ‘vencer o vencer’—para salir de la miseria y contribuir con ‘su’ país” (Nader, 1994, p. 22). Se daba inicio, por lo tanto, a un proceso que culminaría en una transformación cultural de la sociedad norteamericana, pasando —en el espacio de treinta años— de una preocupación sobre la justicia a una preocupación sobre la armonía y la eficiencia, dado el compromiso de empresarios, magistrados, grupos protestantes, activistas y terapeutas con el referido proyecto armonizador (ibídem, pp. 20 y 21). Se criticó, por cierto, dicho proyecto como destructor de derechos, dirigido hacia la obtención del control sobre las formas de definición del problema, de los discursos y sus medios de expresión (Grilo, 1991, en Nader, 1994, p. 22).

El primer movimiento que atestigua la internacionalización subsecuente de la retórica y de las técnicas de resolución de conflictos tuvo como objeto litigios que hoy pertenecen claramente a la esfera ambiental: los ríos internacionales. El caso del Danubio fue ejemplar en lo relativo a aquello que Nader citó como la “privatización de la Justicia”. Otros casos son los de los ríos Jordán, Ganges, Duero (frontera Portugal-España) y Mexicali (México). La autora considera que la introducción generalizada de las formas de mediación de conflictos en el plano internacional, en detrimento de los procesos judiciales, coincide con el aumento de poder de los países del Tercer Mundo, que habían obtenido victorias en el “Tribunal Internacional”⁷. Nader deja patente además un

6 La perspectiva liberal de Coase puede ser criticada principalmente por las pocas posibilidades de aplicación en conflictos reales. Barde (1992, pp. 58-60), menciona cinco condiciones que deben producirse para su aplicación:

1) todos los agentes interesados deben participar de la negociación, lo que se dificulta porque la identificación de las partes en la negociación es una tarea compleja, dado que: tanto contaminadores como víctimas se pueden constituir temporalmente; en algunos casos implica la incorporación de personas en el futuro; se presentan procesos de contaminación que son acumulativos y globales y, también en muchos casos, no hay un conocimiento consciente de los daños causados incluso por las víctimas. Esto hace que la compensación por una acción contaminante se convierta en un asunto aleatorio e ilusorio. 2) Las transferencias monetarias entre agentes pueden realizarse efectivamente, lo cual implica la existencia de un mercado competitivo para los recursos en conflicto. 3) Las negociaciones deben desarrollarse sin costos de transacción, cuando en la práctica, los procesos de negociación implican unos costos que requieren de la intervención de los poderes públicos. 4) Los agentes están perfectamente informados de todos los parámetros de negociación, particularmente de los costos y los daños. 5) El regateo debe conducir al punto de igualación de los costes y beneficios marginales.

7 El tribunal Internacional de Justicia, o Corte Internacional de Justicia, es el principal organismo judicial de la Organización de las Naciones Unidas. Tiene su sede en La Haya, en los Países Bajos. Por esta razón, es costumbre referirse a la Corte de La Haya o Tribunal de La Haya. Fundado en 1946, su principal función es deliberar sobre litigios que los Estados someten a su consideración y dar pareceres sobre temas legales que plantean la Asamblea General de las Naciones Unidas, el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas o agencias especializadas autorizadas por la Asamblea de la ONU, de acuerdo a la Carta de las Naciones Unidas. Este tribunal es diferente de la corte penal internacional, confundida frecuentemente con él.

nexo causal entre estas victorias “tercermundistas” y la interrupción de la contribución financiera a este organismo, tanto de parte de la Unión Soviética como también de los Estados Unidos en la década de 1980 (Nader, 1994, pp. 23 y 24).

En 1980, el estado de Massachussets en Estados Unidos presentó un nuevo caso “ejemplar” sobre la institución de mecanismos de resolución de conflictos en el campo ambiental, el *Harzadous Waste Facility Sitting Act*, que versaba sobre la definición de la ubicación de rellenos sanitarios. El acto “obligaba” a las partes –emprendedor y comunidad– a negociar bajo la supervisión y asistencia de la organización estadual *Harzadous Waste Facilities Site Safety Council*. Según este consejo, si no se llegaba a un acuerdo las partes involucradas debían someterse a un organismo de arbitrio establecido por ellos. Los estados de Wisconsin, Texas, Connecticut y Virginia comenzaron a usar tácticas semejantes (Couto e Carvalho, 2002, p. 231). Estas iniciativas le dieron soporte a aquello que se ha conocido, en toda la esfera en que reina la lengua inglesa, con el nombre de sistemas de *Environmental Dispute Resolution*. La expresión adquirió un uso tan amplio que es reconocido en cerca de 52 mil páginas electrónicas cuando se hace una búsqueda a partir de un famoso sitio de internet⁸. Couto y Carvalho (2002) llaman la atención sobre el hecho de que los sistemas EDR tienen estatuto jurídico en distintos estados de los Estados Unidos, conforme atestiguan los ejemplos supra citados.

En la década de 1990 se pudo presenciar un movimiento que descalificó a las viejas arenas de “tratamiento” de conflictos, especialmente dentro de la esfera jurídica, en el ámbito latinoamericano. El ejemplo se puede encontrar en el Documento Técnico Número 319 del Banco Mundial, El Sector Judicial en América Latina y el Caribe, cuyo objetivo era auxiliar a las reformas del sector judicial en la región, con el fin de adecuarlo a las necesidades imperiosas del crecimiento económico centrado en las prácticas del libre mercado. Para rediseñar el poder judicial de manera que se compatibilizara con “mercados más abiertos y amplios” (Banco Mundial, 1996, p. 83), el organismo proponía “Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos”, los “MARCS”. Estos mecanismos extrajudiciales de composición de conflictos presentaban, según el Banco Mundial, la ventaja de tratarlos de manera “amigable” (Ibídem, 1996, p. 49) y, por lo tanto, supuestamente de manera más ágil que si los mismos fueran “judicializados”.

En Brasil, por ejemplo, la práctica del arbitraje, como método alternativo al sistema “jurisdiccional”, fue introducida institucionalmente por la ley 9.307 de 1996 (Couto e Carvalho, 2002, p. 206), que en su primer artículo reza que “las personas capaces de contratar podrán valerse del arbitraje para dirimir litigios relacionados a derechos patrimoniales disponibles” (Couto e Carvalho, 2002, p. 209). Es interesante notar que la ley brasileña fue sancionada exactamente el mismo año de la publicación del referido documento del Banco Mundial, lo que da a entender que la dinámica nacional que adopta este tipo de mecanismos haya presentado un grado elevado de sincronía en relación a las “ofertas” formuladas en ese sentido en el plano internacional. La diseminación de los MARCs configura así una innovación importante de la “coyuntura sociopolítica” brasileña e internacional a comienzos de los años 90. En el Cuadro 1 es posible notar que en varios países de América Latina las legislaciones sobre arbitraje se introdujeron entre los años 1995 y 1998.

⁸ Se hizo la experiencia con el buscador Google, en 09/09/2006. Se escribió la expresión entera entre paréntesis, de manera que la búsqueda no pudiera hacer combinaciones con las tres palabras que la componen. Esto quiere decir que los más de 52 mil sitios electrónicos reconocen exactamente la expresión *Environmental Dispute Resolution*.

CUADRO 1 | Período de Introducción de la Legislación sobre Mediación en América Latina

PAÍS	FECHA	LEY
ARGENTINA	1992 27 OCT. 1995	Decreto N° 1480 Ley de Mediación y Conciliación N° 24573 Normas Nacionales sobre Arbitraje
BOLIVIA	10 MAR. 1997	Ley N° 1770 de Arbitraje y Conciliación
BRASIL	23 SEP. 1996	Ley N° 9307 - Dispone sobre el Arbitraje
CHILE		Information on Commercial Arbitration and Mediation (APEC Website)
COLOMBIA	7 SEP. 1998	Decreto N° 1818 Estatuto de los Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos
COSTA RICA	9 DIC. 1997 1 ABR. 1998 29 ABR. 1998 3 JUL. 1998	Ley N° 7727 - Ley sobre Resolución Alterna de Conflictos y Promoción de la Paz Social Reglamento de Arbitraje Aprobado en sesión 8 de Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Costa Rica Reglamento de Conciliación Aprobado en sesión 11 del Consejo Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Costa Rica Decreto N° 27166-J - Reglamento al Capítulo IV de la Ley de Resolución Alterna de Conflictos y Promoción de la Paz Social Centro Internacional de Conciliación y Arbitraje (CICA)
ECUADOR	4 SEP. 1997	Centros de Arbitraje y Conciliación Autorizados Ley N° 000. RO/145 de Arbitraje y Mediación
GUATEMALA	17 NOV. 1995	Ley de Arbitraje
HONDURAS	17 OCT. 2000	Ley de Conciliación y Arbitraje, Decreto N° 161-2000 Reglamentos del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa
MÉXICO		Título Cuarto del Libro Quinto del Código de Comercio: Delegación de México Grupo de Negociación sobre Solución de Controversias del ALCA Information on Commercial Arbitration and Mediation - Institutions for International Commercial Dispute Resolution (APEC Website)
PANAMÁ	8 JUL. 1999	Decreto Ley N° 5, por la cual se establece el régimen general de arbitraje de la conciliación y de la mediación Reglamento de Arbitraje
PARAGUAY	4 NOV. 1988 20 AGO. 1997 20 AGO. 1997	Ley N° 1337. Libro V - Proceso Arbitral, que establece el Código Procesal Civil. Reglamento de Arbitraje Aprobado por Acta N° 2 del Consejo Directivo. Centro de Arbitraje y Conciliación de Paraguay - Cámara y Bolsa de Comercio Reglamento de Mediación Aprobado por Acta N° 2 del Consejo Directivo. Centro de Arbitraje y Conciliación de Paraguay - Cámara y Bolsa de Comercio
PERÚ	3 ENE. 1996 12 NOV. 1997 12 NOV. 1997 9 DIC. 1999	Ley General de Arbitraje N° 26572 Ley de Conciliación Extrajudicial N° 26872 Decreto Supremo N° 001-98-JUS Reglamento de la Ley de Conciliación Ley N° 27218 que Prorroga la Obligatoriedad de la Ley N° 26872 de Conciliación Extrajudicial
URUGUAY	18 OCT. 1988	Ley N° 15982 - Se aprueba el Código General del Proceso Estatutos del Centro de Conciliación y Arbitraje, Corte de Arbitraje Internacional para el MERCOSUR, Bolsa de Comercio de Uruguay Reglamento de Arbitraje del Centro de Conciliación y Arbitraje, Bolsa de Comercio de Uruguay Reglamento de Conciliación del Centro de Conciliación y Arbitraje, Bolsa de Comercio de Uruguay
VENEZUELA	7 ABR. 1998 12 AGO. 1998	Ley de Arbitraje Comercial Reglamento General del Centro de Arbitraje

FUENTE PRINCIPAL SICE – SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR
[HTTP://WWW.SICE.OAS.ORG/DISPUTE/COMARB/CANALE.ASP#PER](http://WWW.SICE.OAS.ORG/DISPUTE/COMARB/CANALE.ASP#PER)

Volviendo al caso brasileño, el sector laboral presenció la introducción de la iniciativa de las Comisiones de Conciliación Previa (CCPs) a través de la ley 9958/2000. Estas comisiones han mostrado que son uno de los instrumentos más relevantes dentro de la flexibilización de las leyes laborales en Brasil. Según los datos de la Confederación Nacional de la Industria, ya en el primer año de vigencia de la ley las CCPs surgían en 29,05% de las negociaciones (Krein, 2001, p. 11). Una de las razones que explica su relativo “éxito” es el interés de las empresas por la “quitación válida”, mecanismo a través del cual todos los reclamos de derechos laborales no cumplidos que no se envían a la CCP se vuelven inválidos automáticamente. Existe también la expectativa de parte de los patrones de que los trabajadores acepten indemnizaciones más bajas a cambio de que se agilicen más los procesos.

La CCP es siempre un instrumento potencialmente poderoso para flexibilizar los derechos laborales, pues puede incidir sobre derechos que, en tesis, no pueden ser objeto de negociación, tales como el 13° salario y las vacaciones, a causa de la prerrogativa pro patronal de la quitación previa. Cabe señalar, sin embargo, el carácter poco “flexible” con el cual el mecanismo CCP se diseminó: la ley establece la obligatoriedad de la búsqueda de la conciliación previa en las empresas o categorías donde una CCP ya está establecida. O sea, se le prohíbe al trabajador la búsqueda directa, sin que pase primero por la CCP, de restablecer sus derechos ante la Justicia Laboral. Se crea el extraño principio de tener que negociar obligatoriamente.

2 Difusión de los mecanismos de prevención y resolución de conflictos: instituciones y actores influyentes en la región

La cantidad de instituciones (entre empresas de mediación profesional, ONGs, entidades académicas, consejos y asociaciones) involucradas en la difusión de discursos y prácticas asociadas a la resolución negociada de conflictos es expresiva. Las distintas fuentes investigadas presentaron considerable multiplicidad de “actores” y “autores”. Tratamos aquí de establecer algunos estándares, en términos de países, instituciones e “ideólogos” más influyentes. En lo que dice respecto al campo específicamente ambiental, fue posible detectar también el público abordado y la naturaleza de los conflictos ambientales que más preocupan a los defensores de los mecanismos de resolución.

En primer lugar, se debe reconocer la gran influencia del modelo *harvardiano* de negociación (Paniagua y Borel, 1999), de autoría de Fisher y Ury, sobre el conjunto de discursos acerca de la resolución negociada⁹. Los libros escritos por los dos autores son los más citados de todos los documentos que investigamos: *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, que resultó de una sociedad de ambos, y *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict*, de autoría de Ury con J.M. Brett y S.B. Goldberg, son los líderes de referencias tanto de trabajos académicos como de cursos de capacitación de mediadores. De hecho, las universidades norteamericanas tienen una penetración que sobrepasa a la de Harvard. Se encuentran referencias al *Program of Environmental and Community* (Cornell), al *Program in Environmental Science and Regional Planning* (Washington State University), y aún a programas de las universidades de Berkeley y de Florida.

⁹ El modelo *harvardiano* gana legitimidad, básicamente, a través de la construcción de la dicotomía “negociación versus disputa”. El rol “evangelizador” (Ury, Brett, Goldberg, 1988, p. 83) del mediador de conflictos consiste en convencer a los entes en litigio de que la búsqueda de un acuerdo implica menos costos que mantener una postura beligerante.

Muchas instituciones dedicadas a la resolución “directa” de conflictos o a la capacitación en resolución tienen doble nacionalidad: los directores, supervisores y consultores son de universidades u organizaciones de mediación norteamericanas o canadienses, mientras que los “ejecutores” locales en América Latina son profesionales en general originarios del propio país situado en el hemisferio sur. Es el caso, por ejemplo, del CEMPROC –Centro de Mediación, Paz y Resolución de Conflictos (EUA y Ecuador). “Libra”, organización que tiene sede en Argentina y afirma ser “líder” en servicios de mediación en el Mercosur, cuenta con seis consultores norteamericanos (todos profesionales con experiencia directa¹⁰), incluyendo a los propios Roger Fisher y William Ury. Esta institución merece ser destacada aquí, no solamente por ser un caso ejemplar de “doble nacionalidad” organizacional, sino también por su amplio radio de actuación (el más extenso encontrado por esta investigación), que incluye Argentina, Guatemala, Honduras, República Dominicana, Panamá, El Salvador, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Bolivia, Paraguay, Chile, Uruguay y México. Entre los servicios que presta la entidad, se destacan la oferta de cursos de capacitación profesional de mediación, la intervención directa para la resolución de conflictos y apoyo a reformas legislativas y judiciales de los países donde actúa.

En el ámbito específicamente ambiental, se pueden destacar las conferencias realizadas por el Programa Árboles, Bosques y Comunidades de la FAO (FAO/FTPP), hacia mediados de la década de 1990, que le dio gran impulso al ideario de la resolución negociada de conflictos en la región. Se realizaron dos *workshop* entre septiembre de 1993 y noviembre de 1995, en Costa Rica y en Ecuador, respectivamente. El primero, tuvo como resultado la caracterización de los conflictos por recursos en la región, producto de desigualdad de poderes, fraudes, desinformación y desconfianzas (ver FAO, página electrónica). Se concluyó, sin embargo, que el origen de todo es la “escasez” de recursos, perspectiva convergente con el abordaje *neohobbesiano* diseminado por Homer-Dixon, según el cual las democracias occidentales están amenazadas por conflictos de escasez de recursos naturales que se multiplican en los países del Tercer Mundo, supuestamente destituidos de tecnologías e instituciones reguladoras (Homer-Dixon, 1995). El encuentro lanzó el *paper* “El Rol del Gerenciamiento Alternativo de Conflictos en Comunidades Rurales”. Destacamos, sin embargo, que el referido *paper* no tiene un espíritu *market-friendly* ni antilegislativo. Ejemplo de ello es el hecho de que reconoce que la institución de dispositivos legales –como el de las reservas de extracción de caucho en Brasil– puede ser más eficaz para promover la justicia social dentro del tema del medio ambiente que para las negociaciones entre entes sociales directamente en conflicto. En 1996, el mismo programa de la FAO promovió la influyente conferencia electrónica *Addressing Natural Resource Conflicts through Community Forestry*.

Se destaca como una iniciativa más duradera, la Red de Manejo de Conflictos en Mesoamérica, creada a partir de los esfuerzos de la FAO, de la Universidad de la Paz¹¹ (Costa Rica) y de la Universidad de Cornell, en 1994. La Red tiene la finalidad de capacitar e intercambiar informaciones dentro del subcampo de la resolución negociada. Promueve encuentros anuales –rotando los países sede– y *workshops* de menores dimensiones: se hicieron 34, especialmente entre 1998 y 1999, apoyados también por la Fundación Ford. La red nació de la búsqueda de intercambiar y capacitar a profesionales involucrados en conflictos asociados a la implantación de proyectos de desarrollo y de

¹⁰ Esto quiere decir que no son únicamente teóricos de la mediación y resolución de conflictos.

¹¹ Creada en 1980 por las Naciones Unidas, tiene el objetivo de promover “el espíritu de tolerancia, de entendimiento y de coexistencia pacífica” (UPEACE, página electrónica).

áreas de conservación. Su público está compuesto básicamente por profesionales de la mediación ya involucrados directamente en conflictos (más del 50%) y por profesionales que tienen como objetivo insertarse dentro de la mediación o en los debates acerca de las prácticas de resolución negociada. Menos del 10% de los que frecuentan los *workshops* y encuentros anuales son “líderes comunitarios” (Paniagua y Borel, 1999).

Es dentro de la discusión sobre las valoraciones del impacto ambiental (generalmente vinculadas a la instalación de emprendimientos) donde a menudo surgen las mayores preocupaciones por los conflictos ambientales. Esta tendencia es particularmente fuerte en América Latina, en función del perfil productivo de la región en tiempos de redefinición de su inserción en la economía mundial. Es común que los procesos de concesión de una licencia se analicen dentro del contexto de la “prevención de conflictos ambientales” (Quiroz, 1995 y Sepúlveda, Blanco y Sabatini 1999)¹².

3 La resolución negociada de conflictos ambientales: descripción y análisis crítico

Morril y Owen-Smith (2000) denominan “campo de resolución negociada” al dominio social delimitado que incorpora premisas institucionales, culturales y cognitivas, donde actores sociales orientan estratégicamente sus relaciones negociando sentidos para sus acciones (en el ámbito del medio ambiente). Este campo está delimitado por la construcción de fronteras simbólicas, técnicas y morales en relación a otras prácticas organizadas, que comprenden cierta pericia legitimada, redes interpersonales y organizacionales, relaciones jerárquicas, distribución de recursos y reglas internas de juego. Para conceptualarla, los autores no se refieren claramente a ningún tipo de poder en contienda. Tomando como referencia el campo ambiental, sugerimos considerar antes el surgimiento de un subcampo de la resolución negociada, caracterizado por el hecho de que en él ciertos actores se presentan como dotados de autoridad para dirimir litigios, contribuyendo consecuentemente a una reconfiguración relativa de las reglas del juego vigentes indirectamente en el campo ambiental. En este subcampo, sus emprendedores institucionales son aquellos que están empeñados en cuestionar la esfera judicial y promover las tecnologías de resolución negociada, disputando entre sí la autoridad/pericia legítima para arbitrar conflictos específicamente ambientales. Por lo que vimos en la sección anterior de este trabajo, hay fuertes indicios de la reciente formación de un subcampo de “resolución negociada” dentro del campo ambiental, cuya presencia en América Latina es significativa.

El repertorio de procedimientos de resolución negociada de conflictos es relativamente diverso. Según el Departamento de Desarrollo Sostenible de la FAO (en Viégas, 2007), los principales instrumentos son: “la negociación directa, la conciliación, la facilitación, la mediación y el arbitraje”. Tal tipología de prácticas de resolución negociada no es consensual dentro del propio subcampo, como tampoco lo son las definiciones de cada una de ellas. De cualquier forma, para proporcionar referencias generales sobre las diferentes formas de resolución de conflictos propuestas, describimos en el Cuadro 2 la manera como la FAO define estas categorías.

¹² Destacamos que estos dos textos hablan de la importancia de evitar los conflictos, pero no mencionan la necesidad de convencer a los actores beligerantes de que la racionalidad del mercado y las políticas de preservación ambiental de los gobiernos deben ser tácitamente acatadas. Es el mismo caso de los textos de la FAO.

CUADRO 2 | Modalidades de Resolución Negociada

NEGOCIACIÓN DIRECTA	Es un proceso a través del cual las partes en disputa se encuentran en disposición de llegar a una resolución mutuamente aceptable. Cada parte representa sus propios intereses.
CONCILIACIÓN	Es un proceso a través del cual un ente ajeno al conflicto se une a las partes en disputa para discutir entre sí. Al contrario de la mediación, la conciliación normalmente connota apenas un involucramiento preliminar de la parte ajena al conflicto. Los conciliadores usualmente no asumen un rol activo para solucionar la contienda, pero pueden ayudar a establecer una agenda, manteniendo un registro (grabación) y administración, pudiendo actuar como “mediadores” cuando las partes no se encuentran directamente, o como un “moderador” durante encuentros discretos.
FACILITACIÓN	Es similar a la conciliación, constituyendo una forma menos activa de mediación. Los facilitadores pueden actuar como moderadores en grandes encuentros, garantizando que todos sean capaces de expresarse y ser escuchados. No se espera de ellos que ofrezcan sus propias ideas o que participen activamente conduciendo a las partes hacia un acuerdo. La facilitación puede también aplicarse a nivel one-to-one, para guiar a un individuo a través de procesos estratégicos, tales como solucionar, priorizar y planear el problema.
MEDIACIÓN	Es un proceso durante el cual las partes en disputa dialogan (conjuntamente y también reservadamente) con una tercera parte ajena al conflicto en quien confían, parte neutra e independiente (el mediador), para explorar y decidir cómo el conflicto entre ellas se debe solucionar. El mediador ayuda a las partes a llegar a un acuerdo, sin embargo él no tiene ningún poder para imponerles un resultado. La mediación se define frecuentemente como el proceso de ajuste de conflictos en el cual una parte ajena al conflicto supervisa la negociación entre dos partes en disputa. El mediador es una parte neutra que, aunque no tenga capacidad de expresar un juicio, actúa de cierta forma como un facilitador del proceso de búsqueda de un acuerdo. La cualidad medular del mediador se ha descrito como “su capacidad de reorientar a las partes, la una hacia la otra, no a través de la imposición de reglas, sino auxiliándolas para que alcancen una percepción nueva y compartida en sus relaciones, percepción que reorientará las actitudes y disposiciones de la una a la otra”.
ARBITRAJE	Se utiliza generalmente como una alternativa menos formal a la de ir al tribunal. Este es un proceso en el cual un ente o jurado neutro, y no involucrado en el conflicto, se encuentra con las partes en disputa, oye las versiones de cada lado y emite una sentencia o decisión. Tal decisión puede aplicarse a las partes si ellas estuvieren de acuerdo previamente con la misma. Al contrario del tribunal, las partes en disputa pueden participar escogiendo al árbitro (que con frecuencia es un experto sobre el asunto en disputa) y determinando las reglas que rigen el proceso. Audiencias de arbitraje se celebran generalmente de forma privada. Algunas veces las partes en disputa utilizan un proceso combinado conocido por “med-arb”, con la finalidad de mantener las ventajas tanto de la mediación como del arbitraje. Si el mediador no logra tener éxito en la solución de la disputa a través del acuerdo entre las partes, se convierte en un árbitro que tiene poder para emitir una decisión.

FUENTE SUSTAINABLE DEVELOPMENT DEPARTMENT DE LA FAO (EN VIÉGAS, 2007).

Una vez definidas de forma sumaria estas modalidades de resolución negociada usualmente propuestas y eventualmente practicadas, pasamos a examinar más detenidamente los alegatos que tratan de justificar la necesidad de la resolución negociada independientemente de sus modalidades específicas.

a) Justificación tipo 1: no hace referencia a la compensación económica

1- Menciona la carencia de instituciones, de competencia psíquica o cognitiva. En una perspectiva *nehobbesiana* de lo que se conoce como “seguridad ecológica”, se atribuye el conflicto a la incompetencia técnica y política de actores sociales, que ge-

neran escasez y necesidad de intervención represiva y/o portadora de “instituciones democráticas”. Según un consejero del Instituto Libertad y Desarrollo y ex-Ministro de Pinochet, “hemos avanzado poco en cuanto a las instituciones y por eso se crean conflictos en materia ambiental” (El Llanquihue, 16/05/2002).

En algunas variantes más radicalizadas de este argumento, el discurso se desliza hacia una psicologización que atribuye a los conflictos un carácter “patológico”. Estos son descritos como aberraciones enfermizas y disfuncionales que deben tratarse con terapias pacificadoras. Los conflictos ambientales se ven como fruto de comportamientos agresivos o de incompetencia cognitiva e institucional. Una “Clínica de Conflictos” se presenta como la solución para tratar la “incompatibilidad entre conductas, percepciones, objetivos y/o afectos entre individuos y grupos, que definen estas metas como mutuamente incompatibles” (Intermediation Inc., 2006). Los conflictos se vuelven así objeto de prácticas terapéuticas y pedagógicas. Se trata de explicar el conflicto como resultado de la falta de capacidad cognitiva o psíquica.

- 2- **Menciona el efecto de reducir costos administrativos y judiciales.** Es común que se mencionen los tribunales “abarrotados”, la lentitud, la dificultad de llegar a una solución definitiva y el riesgo de que un ente no logre “ganar nada”, puesto que puede “perder” todo en el caso de que no haya negociación previa. Por ejemplo: “el manejo alternativo del conflicto reduce los gastos administrativos y judiciales, las partes en conflicto ahorran tiempo, la resolución del conflicto crea un ambiente más favorable para el desarrollo de sus respectivas comunidades.” (Escalante y Laats, 2000). El modelo *harvardiano* se construye básicamente sobre la idea de que las negociaciones implican menores costos que el comportamiento considerado “beligerante”. Esta justificativa alude entonces a la reducción de los costos de transacción, representados en gastos administrativos y judiciales, con el objeto de hacer más eficiente económicamente la resolución del conflicto en el sentido coasiano.
- 3- **Menciona la necesidad de que los litigios ambientales pasen por la apreciación de expertos.** El argumento se basa en la idea de que los sistemas de arbitrio conceden mayor confiabilidad y celeridad a la resolución de litigios, especialmente por contar con la participación de peritos. Esta justificación corresponde a un acercamiento positivista que concede un papel central al conocimiento experto en la resolución del conflicto (Martin y Evelleen, 1995). Con el arbitrio experto se satisfaría mejor la demanda social por “protección ambiental”.

La naturaleza esquiva y muchas veces indivisible del daño ambiental; la frecuente distancia entre el hecho que genera el daño y la manifestación de sus efectos (latencia); la transposición de causas y el desarrollo exponencial de las consecuencias en el tiempo y en el espacio; las incertidumbres técnico-científicas propias de estas condiciones, indican, a su vez, la conveniencia de que expertos examinen el asunto, y decidan bajo la luz de los postulados científicos disponibles y también de la experiencia, preferiblemente de jueces electos por las partes involucradas (Couto y Carvalho, 2002, p. 238).

Por otra parte, es posible identificar datos empíricos que contradicen la idea de que los procesos de conciliación extrajudicial priman frecuentemente por la neutralidad técnica. Por ejemplo, en el caso del licenciamiento de la Hidroeléctrica de Irapé (estado de Minas Gerais, Brasil), se observó una dinámica en la cual se introdujo el dispositivo TAC (Término de Ajuste de Conducta)¹³ justamente para quitarle legitimidad

¹³ El término jurídico correcto es Compromiso de Ajuste de Conducta Ambiental. El recurso tiene dos fuentes de respaldo jurídico en escala nacional: el artículo 79-a de la Ley de Crímenes Ambientales (9605/98) y el sexto párrafo de la Ley Federal 7347/85 (Cf. Walcacer, Moreira, Diz y Totti, 2002). Los TACs no se crearon con la finalidad explícita de promover el campo de la resolución negociada, sin embargo, ese campo puede capturar este tipo de instrumento, como se demostrará en el transcurso del texto.

a la opinión de los técnicos ambientales, que habían dictado un parecer contrario a la Licencia de Instalación (L.I.) del emprendimiento. Cuando la Cámara de Infraestructura del Consejo de Política Ambiental de Minas Gerais (CIF/COPAM) declaró que no recomendaba la L.I. del dique, en razón de las pendeencias que existían en aquel momento en relación al reasentamiento de los afectados por la construcción, el gobierno estadual indujo al Ministerio Público Federal a que propusiera un TAC para que el proceso de licenciamiento no permaneciera detenido. El propio CIF/COPAM que se había opuesto inicialmente a la licencia dijo después deliberadamente que buscaba un “punto de equilibrio” (Zucarelli, 2006, p. 11) con la emisión del mencionado Término de Ajuste de Conducta. Permitió que la Licencia de Instalación se concediera, mediante el compromiso del emprendedor de atender a las 47 condiciones que impuso el documento firmado por las partes. Posteriormente, la presidencia del CIF/COPAM declaró que su función era casualmente dirimir el conflicto antes de que llegara al poder judicial. O sea, la legitimidad de su actuación no se daba en función de la obediencia a la letra fría de las leyes y de los reglamentos, sino a la capacidad de ejecutar la política estipulada por el gobierno del Estado, que había establecido la necesidad de licenciar el emprendimiento “de cualquier manera” (Ibídem, p. 7). Se puede afirmar, por lo tanto, que los propios peritos mediadores (órganos ambientales del Estado y MPF) fueron responsables por hacer caso omiso de las normas técnicas, prescritas en la legislación sobre licenciamiento, consideradas “idealistas”, para obrar políticamente a favor del bien “mayor” del desarrollo¹⁴. Se hizo “necesario” practicar la política de conciliación para que la ley “beligerante” no se aplicara.

- 4- **Menciona la necesidad de participación.** Esta argumentación tiene por base la idea de que el ejercicio institucional de aplicación de normas, ya sea de parte de los órganos ambientales del poder ejecutivo o del poder judicial, es perjudicial porque impide la participación de los entes concretamente involucrados en cada conflicto. Solamente se garantizaría la participación, por lo tanto, a partir del momento en que se recurre a mecanismos alternativos de resolución de conflictos¹⁵. Un ejemplo de ello surgió también en el conflictivo proceso de licenciamiento de la UHE de Irapé (MG), en las palabras del asesor del Procurador de la República del estado. Aunque reconocía que al instituir el TAC la población que potencialmente podría ser afectada por los impactos había renunciado a “una serie de derechos que tenía” (por lo tanto, ya garantizados por la legislación y normas administrativas), el asesor justificó que la negociación había sido benéfica para la participación social: “el proceso de negociación influyó en el reconocimiento de las comunidades rurales. Hasta entonces, la lógica con que se presentaba al reasentamiento ni siquiera reconocía la existencia de esas comunidades” (Zucarelli, 2006, p. 9). Nótese que decididamente se naturaliza el hecho de que el emprendedor no haya seguido los procedimientos adecuados de licenciamiento. En otras palabras, pasa por alto el hecho de que la ley obliga al emprendedor a reconocer a los afectados. Por lo tanto, no está explícita en las palabras del asesor la razón por la cual, en una escala de valores, se debe considerar más importante el incumplimiento de las leyes y las normas (en nombre de un supuesto

14 Como agravante de este caso concreto, las 47 condiciones que el TAC impuso no se cumplieron una vez más, y aún así el proceso de licenciamiento no se interrumpió hasta que el emprendimiento obtuvo una nueva licencia, a saber, la Licencia de Operación (L.O.).

15 Los primeros emprendedores institucionales de la resolución negociada ya manejaban argumentos de este tipo, a saber, “la participación en foros no-adversarios puede funcionar como un proceso de socialización en el cual los ambientalistas se dan cuenta de que los emprendedores no eran ogros y viceversa”, L.M. Lake, *Environmental Mediation: the search for consensus*, Boulder: Westview, 1980, pp. 58-59, en Dryzek, 1983, p. 46.

incremento de la “participación” local) que la garantía institucional de derechos de una población que, aisladamente, tenía poca fuerza en un proceso de “negociación” que se da al margen del Estado. Conforme recuerda Elster, hay que notar que, en ciertos casos, el propio hecho de que exista un proceso de negociación indica que una de las partes está en posición desfavorable (Elster, 1994, p. 169).

Desde el punto de vista de la discusión sobre “correlación de fuerzas” (variable ignorada con cierta frecuencia en los discursos normativos del “consenso”) en los procesos de resolución negociada, cabe recordar que la leyes y normas pueden defender de manera eficaz los “intereses” de grupos en conflicto contra empresas y contra el gobierno, considerando que cada conflicto aisladamente no constituye sujetos “locales” suficientemente fuertes para evitar que estos entes sociales puedan cometer eventuales “injusticias”.

Quiroz, por ejemplo, pondera que la descentralización de las negociaciones puede ser más eficaz cuando se promueve la justicia en temas ambientales, en contextos en que la sociedad civil está en posición débil frente al Estado y al mercado. Observa que en el caso chileno existe “una alianza entre el nuevo Estado (modernizado) y los sectores económicos de la economía de mercado, que son ahora en buena medida autónomos en relación al Estado, y que dentro de ese escenario la sociedad civil queda aislada. Todo parece estar bajo dominio de la estrategia predominante del crecimiento económico. En el modelo actual, el tema ambiental no tiene gran prioridad en sí mismo” (Quiroz, 1995).

b) Justificación tipo 2: hace referencia a la compensación económica

Las voces que evocan la posibilidad de resolución negociada de los conflictos por la vía de la compensación económica enfatizan, en general, dos “virtudes”: la posibilidad de que todos los entes del conflicto venzan (tengan algún tipo de compensación) y la oportunidad de que se evite que los litigios lleguen a la esfera judicial (práctica que se considera intrínsecamente desventajosa). La compensación económica iguala el conflicto en el ámbito de los actores involucrados, desapareciendo la posibilidad de hacer evidente la confrontación entre diferentes modelos de relación entre medio ambiente y sociedad. La cita presentada a continuación nos remite a cómo se naturaliza la expansión de la esfera mercantil como base de la consecución del bienestar social universal. Según el rector de la Universidad para la Paz (UPAZ), una de las entidades que más participan en la diseminación de la resolución negociada en América Latina, “la prevención de conflictos y el mantenimiento de la paz son en gran parte una materia de aprendizaje para manejar procesos de cambio dinámico requerida para capacitar a todos a tener acceso a los beneficios que la globalización de nuestras economías hizo posibles”. (Lees, Martin, 2004). El título de uno de los principales manuales de resolución negociada, *Getting to Yes* (“Logrando el Sí”), insinúa, sin embargo, que más que la democratización del acceso a los beneficios del desarrollo, al menos parte de los promotores de los foros no-adversariales se comprometen fundamentalmente a superar las resistencias y a aprobar emprendimientos.

Este cuadro de justificaciones da cuenta de las estrategias argumentativas que procuran legitimar la necesidad y pertinencia de la negociación de los conflictos ambientales, bien negando el carácter constitutivo del conflicto en la realidad social y concibiendo su existencia como una disfunción, supeditando el conflicto a los objetivos de una racionalización económica creciente de la vida social, o bien, generando, a través de su imple-

mentación, un falso efecto de armonía y equilibrio entre las fuerzas sociales en conflicto. En todos los casos, participan activamente en el posicionamiento de esquemas de construcción de la realidad que apuntan a la despolitización de la problemática ambiental en América Latina, en el contexto actual de inserción en la economía internacional.

4 Trayectorias de la despolitización

La evaluación de las experiencias concretas de resolución negociada varía desde caracterizar la pacificación de los espíritus sin alterar la base de la conflictividad, hasta el reconocimiento del rechazo efectivo de ciertos actores, que desarrollan visión crítica de los límites de la arena de diálogo que se les ofrece. En ciertos casos, la negociación no impide que se agraven los conflictos, como demuestran, por ejemplo, los análisis del caso de la Petroecuador¹⁶. En el caso del Consejo Consultivo creado para resolver los conflictos en el Área de Protección Ambiental de Guaraqueçaba, en el estado brasileño de Paraná, Teixeira y Limont sostienen que “se buscó un consenso simbólico que hizo que, de enemigos, los grupos en conflicto se volvieran compañeros en busca de objetivo común” (2007, p. 15). Pero el consenso establecido amistosamente, al mismo tiempo en que redujo el nivel de agresividad entre los actores, “encubrió los conflictos que permanecieron latentes, dado que el proyecto propuesto era considerado incuestionable”¹⁷. En el caso de los impactos socioambientales de las actividades petrolíferas en Colombia, los conflictos que involucran a las comunidades indígenas Ú'wa y a Oxy, sucursal de la *Occidental Oil and Gas Corp.*, la arena de negociación fue rechazada críticamente por los indígenas¹⁸. El bloque Samoré incluía 40.711 hectáreas de propiedad colectiva de los Ú'wa (un grupo étnico de 5.000 personas) y campesinos colonos; o sea, 40% del territorio legal Ú'wa. El conflicto entre los Ú'wa y la Oxy tenía por desafío central defender valores incompatibles con los intereses de las empresas y del Estado. Los Ú'wa optaron por una estrategia de presión, lucha jurídica y confrontación radical (Fontaine, 2002).

Hasta un promotor de la resolución negociada, Iván Ormachea Choque, del Instituto Peruano de Resolución de Conflictos, Negociación y Mediación, se pregunta “si la inversión de recursos en medios alternativos de resolución de conflictos a largo plazo no propicia una serie de beneficios al protagonista más fuerte puesto que en principio el *statu quo* lo beneficia y, segundo, podría ganar tiempo bajándole la moral al protagonista débil” (Choque, 2000)¹⁹.

16 Como señaló Fontaine, “la política de relaciones comunitarias de Petroecuador sigue siendo desligada de las necesidades de la población (...). Los convenios de la GPA de Petroecuador demuestran una voluntad de planificar la gestión social a un nivel nacional y estratégico sin que se discuta y cuestione el modelo petrolero en el Ecuador o el déficit de su gobernabilidad democrática (...). Encontramos actitudes de franca desconfianza, debido a la repetición de reclamos y enfrentamientos irresueltos con la empresa. La falta de respuestas idóneas por parte de Petroecuador y el Estado ecuatoriano, no sólo para la limpieza y remediación, sino también en términos de indemnizaciones y compensaciones por obras sociales, generan un clima de desconfianza, hacia la empresa estatal y cualquier empresa petrolera en el país”. “La importancia de las actas de indemnización, comparadas con los de compensación, demuestra una preferencia por el tratamiento individual de los conflictos, frente a un tratamiento colectivo o comunitario. El manejo de conflictos por las diferentes unidades de Petroecuador implicadas puede ser “eficiente” a corto plazo pero es inoperante a largo plazo. Este efecto perverso de los mecanismos de negociación caso por caso, es una clave esencial para entender la radicalización de los conflictos ambientales en el país”. Cf. Fontaine, 2005, pp. 35-46.

17 Según las palabras de un representante de la población en el Consejo Consultivo, “aún en los temas más polémicos, ya no existía la agresividad de las reuniones iniciales”, cf. Teixeira y Limont, 2007, p. 15.

18 El origen del conflicto entre los Ú'wa y la Oxy nos remite al año 1992, cuando la Ecopetrol aprobó la cesión parcial a la Oxy de un contrato de asociación para el bloque Samoré. Después de la salida de la Shell, en febrero de 1997, la Oxy quedó como única operadora del bloque. Al principio, se trataba de un área de 185.688 hectáreas, repartida entre los departamentos de Arauca, Boyacá y Norte Santander. En mayo de 1992 se le agregó un área de 23.246 ha. Cf. Fontain, 2002. Ver también Arenas, 2003, pp. 153-197.

19 Bredariol (2001), a su vez, cita al ambientalista Britell (1997) para quien “grupos de consenso son viejas novedades donde personas poderosas pueden transformar organizaciones comunitarias y domesticarlas”, J. Britell, *The myth of win-win*, Essay 11, part 3, <http://www.britell.com>, 1999, en Bredariol, 2001, p. 54.

W. L. Ury, J.M. Brett y S.B. Goldberg, en el clásico *Getting Disputes Resolved – designing systems to cut the costs of conflict* insinúan que la construcción de un sistema de resolución negociada de conflictos “no es solamente una tarea técnica, sino también política, porque tiene que ver con las motivaciones y resistencias de los individuos a usar nuevos procedimientos” (Ury, Brett y Goldberg, 1988). Se ve que los autores entienden por “político” el simple desafío de convencer a las personas a adoptar los mecanismos de negociación, y no la “política”, proceso que subyace dentro de todo conflicto cuando este pone en choque la distribución del poder sobre el territorio y sus recursos, o según las palabras de Rancière, la política como “actividad a través de la cual el orden de los cuerpos distribuidos en lugares, funciones y poderes se desplaza bajo la premisa de que cualquier ser parlante es igual a cualquier otro ser parlante” (Rancière, 1996a). Construir un sistema de resolución de disputas, agregan los especialistas Ury, Brett y Goldberg, “es algo como concebir un sistema de control de inundaciones”, “llevando a los conflictos hacia un nivel de bajo costo” (Ury, Brett y Goldberg, 1988, p. xiv). Esta finalidad racionalizadora, que se propone organizar una especie de “economía de la tensión social”, no deja de recordarnos al utilitarismo de Bentham que en el siglo XVIII tendía, según las palabras de Foucault, a producir una hidráulica de los placeres, construyendo barreras y orientando a la psicología humana hacia la productividad de los cuerpos (Foucault, 1977). La acción de las tecnologías de resolución negociada de conflictos opera así como un mecanismo de seguridad, el cual es más sutil que las formas jurídicas, procurando mantener el conflicto en niveles socialmente aceptables (Foucault, 2006).

La participación en fóruns de no confrontación como adversarios, sostiene Dryzek, “tiene la finalidad de liberar a las partes involucradas del juego político, situándolas en instancias dónde la razón *vigore*” (Dryzek, 1983, p. 45) y “concebir soluciones que representen compromisos entre intereses y argumentos que defienden estos intereses, obscureciendo los temas fundamentales en relación al tipo de futuro que estamos tratando de alcanzar” (Dryzek, op. cit. p. 1)²⁰. Decisiones tomadas entre unas y otras o con la suma de las decisiones”, concluye Dryzek, “lidian apenas con la manifestación superficial de temas más fundamentales y enraizados – los conflictos de valores y principios básicos relativos a la gestión de recursos” (Dryzek, op. cit. pp. 7-8). O, según las palabras de Nader, “representan un cambio en la forma de pensar los derechos y la justicia, con un estilo de menos confrontación y más moderado, menos interesado por la justicia y por las causas de base y más interesado en la armonía” (Nader, 1994a, p. 4). Podemos considerar, entonces, el énfasis en la resolución negociada de conflictos como parte constituyente de los sistemas considerados de “gobernanza”²¹, propios de las dinámicas extraestatales de las reformas liberalizantes, divididas como están entre los dominios de las colectividades locales y del sistema internacional. A través de ella, se trata de promover una transposición de lo que serían políticas ambientales hacia la esfera de la regulación del

20 Compromiso, cooperación y asociación supraclasistas son los términos que surgen de la retórica de negociación: “Ya hablamos con la gente del Movimiento de los Afectados por Represas: se acabó el tiempo de discusiones, de gritos. Ahora es tiempo de construcción conjunta”, aclaró el gerente de responsabilidad social de un consorcio privado del sector eléctrico. cf. *Razão Social* n. 59, abril de 2008, *O Globo*, 7/4/2008, p. 5. Actores involucrados en cursos de mediación de conflictos en Brasil confirman: “La formalización de asociaciones que contemplen el uso de instrumentos legales y de otras técnicas menos ortodoxas hacen viables nuevos arreglos que pueden resultar en conquistas sociales...” “Los conflictos alrededor del medio ambiente y de los recursos naturales recortan a las sociedades de manera sorprendente y, a veces, imprevisible”. “Países pobres y países ricos, grupos sociales ricos y pobres (...) en todas esas situaciones, hay intereses conflictivos o coincidentes que, por regla, no se superponen a los intereses manifestados alrededor de otros conflictos (políticos, económicos, ideológicos). cf. A.F.B. Platiau et al, *Uma Crise anunciada*, en Theodoro, 2005, p. 56 y 67.

21 Como afirma Maristella Svampa, “De manera paradigmática, en la actualidad, el concepto de gobernanza está siendo aplicado en América Latina en el marco de la extensión del modelo extractivo-exportador. En este sentido, apunta a diluir la idea de que los antagonismos son irreconciliables, que están insertos en relaciones de poder asimétricas y que, en definitiva, enfrentan -o pueden enfrentar- proyectos de sociedad diferentes y, en gran medida, antagónicos”. Cf. Svampa, 2008, p. 108.

self, del autogobierno y de las redes horizontales de “gobernanza”.

Cabe preguntar, pues, sobre las razones de la diseminación específica de proyectos de “capacitación para el manejo de conflictos ambientales” en América Latina a partir de los años 90. Vale notar que la resolución negociada de conflictos en América Latina coincide con la creciente especialización globalista de países periféricos en exportación de recursos naturales y una cierta revalorización, observada en ciertos sectores de los organismos multilaterales, de experiencias consideradas “de éxito en algunos países latinoamericanos, cuyo desarrollo se apoyó precisamente en las exportaciones de productos basados en sus riquezas naturales” (Ferranti y Perry, 2001, p. 7). Podemos concluir entonces que “solucionar” técnicamente los conflictos es, por cierto, dentro de la coyuntura de gobiernos autenticados democráticamente, uno de los medios a través de los cuales el modelo de integración “ambiental” de América Latina tiende a hacerse viable de la mejor forma. O sea, para que las condiciones de inserción internacional de estas economías sean aceptables, es necesario neutralizar, de alguna manera, la acción de distintos actores sociales que se resisten a los procesos de concentración de recursos comunales en manos de grandes intereses económicos, ya sea en el ámbito de la gestión de las aguas, de los suelos, de la biodiversidad o de las redes de infraestructura. Según el geógrafo David Harvey, la transformación de economías locales a través de la privatización de tierras y recursos colectivos, de la supresión de formas no capitalistas de producción y de la expulsión de campesinos son elementos presentes en la geografía histórica del capitalismo liberalizado contemporáneo (Harvey, 2004).

Es pues visible el esfuerzo institucional para diseminar el ideario de la resolución negociada en toda América Latina. Su principal vector tiene origen en las Naciones Unidas –especialmente a través del FAO–, la Universidad de la Paz, y en universidades del hemisferio norte. El ideario de la resolución negociada tiene dos vertientes importantes: una, que sostiene que los actores demandantes deben ser convencidos de la “impropiedad” de cuestionar los proyectos de infraestructura o de implantación de zonas de preservación; y otra, que sostiene que la resolución negociada puede hacer que se respete la percepción ambiental de los grupos sociales más débiles.

De cualquier manera, se puede decir que el subcampo de la resolución negociada, en sus distintas vertientes, se encuentra en construcción. La mayor parte de las iniciativas de divulgación de sus conceptos y prácticas está en proceso de acumulación “endógena” de fuerzas. Parte de las dinámicas que se hacen en su nombre son impulsadas todavía por movimientos internos de formación de “mercado”, en el cual los profesionales de la mediación de mayor experiencia están “capacitando” a los futuros candidatos para ocupar posiciones de destaque en este subcampo ambiental en Latinoamérica. Si, de una parte, se ven iniciativas de gran porte en el sentido de diseminar la resolución negociada por la región, como la formación de la Red de Manejo de Conflictos de Mesoamérica, de otra, el público abordado en este tipo de iniciativa lo constituyen, esencialmente, profesionales relacionados al propio subcampo.

Sin embargo, no se debe subestimar la capacidad de generar efectos prácticos que el subcampo de la resolución negociada, más específicamente *market-friendly*, ha obtenido en América Latina. De cualquier manera, aun algunos de los instrumentos ambientales que no se elaboraron dentro del espíritu de la resolución negociada suelen ser resignificados dentro de este campo. Es fácil darse cuenta de este hecho, por ejemplo, en el caso

brasileño, en relación a los Términos de Ajuste de Conducta (TACs), que son habitualmente considerados símbolos de cómo se obtiene el “consenso”, a la manera de “Términos de Acuerdo” y no como instrumento de garantía de la legislación y de conceptos de justicia social. Existe también una literatura académica que constituye un referéndum de esta resignificación (Mio, Campos, Filho, 2004, p. 1).

Finalmente, podemos calcular las implicaciones de la difusión de las voces e instituciones que se refieren a la resolución negociada, en lo que dice respecto al ejercicio de la política y de la discusión sobre justicia social. Émile Durkheim, mirando el capitalismo liberal vigente en el paso del siglo XIX al siglo XX, afirmó sagazmente que “no todo es contractual en un contrato” (en Castel, 2005, p. 41). Esta afirmación contiene un elemento importante que se refiere a la discusión sobre la diseminación de la retórica de la resolución negociada, a saber, la falsedad efectiva de la proposición que considera que los entes sociales supuestamente “contratantes” son equivalentes en fuerza. Como vimos, las voces que proponen la resolución negociada suelen enfatizar la posibilidad de “ganancias mutuas” para los agentes involucrados: sugieren que la resolución negociada tiende a llevar a resultados “vencer-vencer”. Distintas “clínicas de conflictos”, afirman, pueden ejercer influencia para que todos los entes en litigio perciban que los conflictos son antes de todo fruto de malentendidos, considerando que el “desarrollo económico” es una demanda social universalista que los procesos judiciales “idealistas” no pueden “paralizar”; procesos judiciales que supuestamente no toman en cuenta los intereses “reales” de los entes involucrados en las disputas. Al respecto, cabe observar que las premisas del teorema coasiano que alientan a las formas de resolución negociada, en su preocupación por la eficiencia económica, no permitirían visibilizar y garantizar criterios de justicia en el tratamiento de los conflictos ambientales.

La máxima –que se expresa a través de distintas leyes y reglamentos y por medio de la existencia de un sofisticado aparato estatal que alude al ordenamiento del medio ambiente– pierde legitimidad cuando se buscan “nuevos interlocutores” que promuevan la “resolución negociada”. Estas nuevas interlocuciones del capital y de los gobiernos tratan de escapar de la esfera en que operan los conceptos de justicia dentro del aparato jurídico y normativo de la sociedad, para operar solamente a través de la expresión de “interés” pronunciada caso a caso por agentes dispersos en la trama social y, por lo tanto, relativamente débiles. La diseminación de prácticas de resolución negociada, como los TACs (Términos de Ajuste de Conductas) resignificados, por ejemplo, termina por disolver la discusión sobre “derechos” para reintroducir la variable “fuerza” dentro de los conflictos particulares: el desarrollo del conflicto no se da, así, en base a la discusión sobre lo que es justo o injusto, sino en base a la mayor o menor capacidad que tengan los agentes para regatear sus intereses considerados de foro “particular”.

De esta manera, cuando involucra a actores sociales con acentuada desigualdad de poder, la resolución negociada de conflictos puede operar como una tecnología de desmovilización social central en la construcción de aquello que Francisco de Oliveira designa como “dominación sin política” (Oliveira, 2006). Según las palabras de Chauí, cuando se refiere a la negociación en el ámbito laboral, “transformando el conflicto y la reivindicación de clase en desajuste individual, en comportamiento rebelde o angustiado por motivos ajenos al trabajo e interpretándolo como una disfunción individual o grupal consecuencia de la dificultad o de la incapacidad de interiorizar la jerarquía

y la autoridad, la práctica de la negociación se convierte en elemento esencial para la despolitización del conflicto socioeconómico y para el control de la lucha por medio de la empresa” (Chauí, 1984, p. 15). Por lo tanto, la negociación, como respuesta al avance de las luchas sociales de una manera general, “fruto de la articulación y lucha de los dominados, surge como prodigio democrático de los dominantes”, demostrando falta de disposición de lidiar “con conflictos latentes que se tornan palpables y que requieren que se los trabaje social y políticamente para que puedan adquirir fisonomía plena y posibilidad de cambio histórico” (Chauí, op. cit., p. 18).

Como señala Jacques Rancière en relación a los descaminos de la democracia contemporánea, “la antigua franqueza expresaba lo siguiente: solamente hay jefes y subordinados, personas de bien y personas de nada, élites y multitudes, peritos e ignorantes. En los eufemismos contemporáneos la propuesta tiene un enunciado diferente: hay solamente partes de la sociedad: mayorías y minorías sociales, categorías socioprofesionales, grupos de intereses, comunidades, etc. Hay apenas partes, a las cuales debemos asociarnos. Pero, tanto en las formas de la sociedad contractual y del gobierno de concertación, como en las formas brutas de afirmación igualitaria, la propuesta fundamental es la misma: no hay parcela de los sin parcela. En otras palabras, no hay política o no debería haber. Pues la guerra de los pobres y de los ricos es la guerra de la propia existencia de la política. Pues la política es la esfera de la actividad de un común que sólo puede ser litigioso” (Rancière, 1996, p. 29). Consecuentemente, cuando eluden el debate político, tecnologías sociopolíticas como las de la resolución negociada aplicadas a litigios ambientales entre actores con fuerza muy desigual, colaboran en la consolidación de un modelo de sociedad que distribuye desigualmente los riesgos ambientales y expropia a las poblaciones tradicionales, castigando en particular, en los países menos desarrollados, a las poblaciones de menor ingreso y a las minorías étnicas. IEURE

Referencias bibliográficas

- Acselrad, H. (2006). *A Resolução Negociada de Conflitos Ambientais na América Latina – a constituição de um campo?* Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ.
- Arenas, L.C. (2003). A Luta contra a exploração do petróleo no território U'wa: estudo de caso de uma luta local que se globalizou, en B. S. Santos (ed.). *Reconhecer para libertar – os caminhos do cosmopolitismo multicultural*, pp. 153-197. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Barde, J.P. (1992). *Economie et politique de l'environnement*. France, París: Presses Universitaires de Paris.
- Blowers, A. (1997). Environmental Policy: Ecological Modernization or the Risk Society. *Urban Studies*, vol. 34, n. 5-6, pp. 845-871. s.l.
- Bredariol C. (2001). *Conflito ambiental e negociação: para uma política local de meio ambiente*. Tese de doutorado do PPE/COPPE/UFRJ. Rio de Janeiro.
- Camerer, C.; Issacharoff, S.; Loewenstein, G.; O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Review*, 151: 101-144.
- Castel, R. (2005). *A insegurança social: o que é ser protegido?* Rio de Janeiro: Vozes.
- Carrillo, M. (2000). La inversión extranjera directa y los conflictos ambientales locales en Venezuela, en *Humanitas*, Portal temático en Humanidades. http://www.revele.com.ve/pdf/cuadernos_del_cendes/vol17-n43/pag155.pdf. Acceso en octubre de 2006.
- Chauí, M. (1984). Considerações sobre o realismo político. *Desvios*, n. 3, Paz e Terra, São Paulo, pp. 7-28.

- Choque, I.O. (2000). *Utilización de medios alternativos para la resolución de conflictos socioambientales –dos casos para reflexionar*. Ponencia preparada para la Conferencia Electrónica FAO-FTPP Conflictos Socioambientales: desafíos y propuestas para la gestión en América Latina. Quito.
- Coase, R.H. (1960). The problem of the social cost. *Journal of Law and Economics* 3:1-44. <http://www.sfu.ca/~allen/CoaseJLE1960.pdf>. Acceso en noviembre de 2009.
- Couto, O. & Carvalho, M. (2002). Arbitragem e Meio Ambiente. *Direito, Estado e Sociedade*, v. 9, no. 20, p. 205 a 238, a jan/jul. S.l.
- Dryzek, J.S. (1983). *Conflict and Choice in Resource management –the case of Alaska*. Boulder, Colorado: Westview.
- El Llanquihue (2002). Año CXVII, Nro. 35.840, jueves 16 de mayo.
- Elster, J. (1994). *Peças e Engrenagens das Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará.
- Escalante, C. & Laats, H. (2000). Conflict resolution over Natural Resources and legal pluralism. *Alertanet –Portal de Derecho y Sociedad*. Disponible en <http://www.geocities.com/alertanet2/f2b-HLaats.htm>. Acceso en septiembre de 2006.
- Ferranti, D. Perry, G. (2001). Recursos naturais e nova economia. *O Globo*, 24 out., Rio de Janeiro.
- Fontaine, G. (2002). *Sobre conflictos socioambientales en la Amazonía. El estado y la gobernabilidad global*. Primer Encuentro de Ecuatorianistas de LASA, I Encuentro de Estudios Ecuatorianos de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), Panel “Sociedad civil y desarrollo sostenible”, Quito, 19/07/2002.
- Fontaine, G. (2005). Microconflictos ambientales y crisis de gobernabilidad en la Amazonía. *Iconos*. Revista de Ciencias Sociales. Num. 21, enero, pp. 35-46, Quito.
- Foucault, M. (1977). *Vigiar e Punir*, Petrópolis: Vozes.
- Foucault, M. (2006). *Seguridad, territorio, población*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Goldstein, E.R. (2008) The New Paternalism. *The Chronicle of Higher Education*, May 9, <http://chronicle.com/article/The-New-Paternalism/21506/>
- Harkin, J. (2006). Libertarian Paternalism. *The Guardian*, 24 de junio. <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2006/jun/24/comment.conservatives>
- Harvey, D.O. (2004). *Novo Imperialismo*. São Paulo: Loyola.
- Homer-Dixon, T. (1995). Environmental Scarcities and Violent Conflict, in K. Conca, M. Alberty, G. Dabelko (eds.), *Green Planet Blues*, pp. 245-255. Boulder: Westview.
- Howard, P. Homer-Dixon, T. (1996). *Environmental Scarcity and Violent Conflict: the Case of Chiapas, Mexico*. <http://faculty.washington.edu/pnhoward/publishing/articles/mexico.pdf>. 1996. Acceso en septiembre de 2006.
- Krein, J. D. (2003). *A Reforma Trabalhista de FHC: Efetividade e Consequências*. Anais do VII Encontro Nacional de Estudos do Trabalho (ABET).
- Lees, M. (2004). http://www.upeace.org/about_us/. Acesso em julho de 2004.
- Leite Lopes, J.L. (2004). A Ambientalização dos conflitos em Volta Redonda, en H. Acselrad (ed.) *Conflitos Ambientais no Brasil*, p. 217- 244. Rio de Janeiro: Relume Dumará.
- Martin, B. & Evelleen, R. (1995). Scientific knowledge, controversy, and public decision-making, en S. Jasanoff, G. Markle, J. Petersen y T. Pinch (eds.), *Handbook of Science and Technology Studies*. Newbury Park: Sage.
- Mio, G.; Campos, J. & Ferreira Filho, E. (2004). Abordagens Alternativas na Resolução de Conflitos Ambientais, en Benjamin, A. H. (Ed.). *Fauna, Políticas Públicas e Instrumentos Legais*, v. 1, p. 373-395. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais.
- Morril, C. & Owen-Smith, J. (2001). The emergence of environmental conflict resolution – subversive stories, institucional change and the construction of fields, en M. Ventresca, A. Hoffman (Eds.) *Organizations, policy and the natural environment: institutional strategic perspectives*, Stanford: Univ. Press.
- Nader, L. (1994). Harmonia Coerciva – a economia política dos modelos jurídicos. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 26, outubro, São Paulo: ANPOCS.
- Nader, L. (1994a). *La civilización y sus negociadores –la armonía como técnica de pacificació*. XIX Reunião Brasileira de Antropologia, 27/3/1994, Niterói, Encarte especial do Boletim da ABA.

- Oliveira, F. (2006). A dominação globalizada: estrutura e dinâmica da dominação burguesa no Brasil, en Basualdo, Eduardo M., Arceo, Enrique (Eds.). *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires.
- Palacio, G. (2002). Notas sobre la noción de conflicto ambiental: ¿un nuevo matiz en el análisis histórico?, en G. Palacio (Ed.). *Repensando la naturaleza –encuentro y desencuentros disciplinarios en torno a lo ambiental*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Paniagua, F. e Borel, R. (1999). *Capacitación en Manejo de Conflictos Ambientales, Experiencias de la Red de Manejo de Conflictos Socioambientales de Mesoamérica, en Costa Rica*. Disponible en <http://www.fao.org/Regional/LAmerica/foro/media/Sesion4.pdf>. Dezembro de 1999. Acceso en 2005.
- Pendzich, C.; Thomas, G. & Wohigent, T. (1994). *The Role of Alternative Conflict Management in Community Forestry. Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Roma. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/005/x2102e/x2102e00.htm>. Acceso en febrero de 2007.
- Quiroz, R. (1995). *Una Aproximación a la Resolución de Conflictos Ambientales en Chile*. Ponencia preparada para el “II seminario internacional: conflicto y negociación en el medio ambiente: experiencias comparadas Chile-Alemania”, organizado por la Universidad Arcis y Humboldt Universitat zu Berlín, Alemania. Santiago de Chile. Disponible en <http://www.necso.8m.com/doc/ambient.htm>. Acceso en febrero de 2007.
- Rancière, J. (1996). *O Desentendimento, Política e Filosofia*. São Paulo: Ed. 34.
- Rancière, J. (1996a). El Daño, en R. Alvaray, G. Navet, C. Ruiz (Eds.). *Filosofía Francesa de hoy*. Santiago: Domen Ensayo.
- Sepúlveda, C.; Blanco, H. & Sabatini, F. (1999). *¿Cómo Fortalecer la Prevención de Conflictos en el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental? Recomendaciones a partir de la percepción de los ciudadanos*. Disponible en www.rides.cl/pdf/publicaciones/Participacion%20ciudadana/publicacion6.pdf. Acceso en febrero de 2007.
- Svampa, M. (2008). *Cambio de Época – movimientos sociales y poder político*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno editores / CLACSO Coediciones.
- Teixeira, C. & Limont, M. (2007). *Os Limites da participação da população local na gestão da APA de Guarapicaba: a institucionalização de uma possibilidade e as condições de seu aproveitamento*. XIII Congresso Brasileiro de Sociologia, SBS, 29/5 a 1/6/2007, Recife.
- Thaler, R.H. & Cass, R.S. (2003) Libertarian Paternalism. *The American Economic Review*, Volumen 93, Número, mayo de 2003. <http://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/research/Libertarian%20PaternalismAER.pdf>
- Thaler, R.H. & Cass, R.S. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Theodoro, S.H. (Ed.) (2005). *Mediação de conflitos socioambientais*. Rio de Janeiro: Garamond.
- Ury, W.L. Brett, J.M. Goldberg, S.B. (1998). *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Viégas, R.N. (2007). As resoluções de conflito ambiental na esfera pública brasileira: uma análise crítica. *Confluências* (Niterói), v. 9, p. 23-49.
- Villena, A. (2001) *Conflictos Ambientales: Privados v/s Privados*. http://www.sofofa.cl/opinion/2001/medioambiente/1-4-2001/conflictos_ambientales7.htm. Acceso en octubre de 2006.
- Walcacer, F.; Moreira, D. & Totti, V. (2002). *Compromisso de Ajustamento de Conduta Ambiental*. Rio de Janeiro, S. N.
- Zucarelli, M. (2006). *O Papel do Termo de Ajustamento de Conduta no Licenciamento Ambiental de Hidrelétricas*. Belo Horizonte, S.N.