



¿Acuerdo entre Israel y Emiratos Árabes Unidos?

Por Francisco Alarcón

Profesor de Dirección Estratégica del IDE Business School

Israel y los Emiratos Árabes Unidos (EAU) sorprendieron al mundo con la noticia de que habían alcanzado un acuerdo. El primer anuncio lo hizo el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, quien habría actuado como mediador.

¿QUÉ –Y QUÉ NO– SE ACORDÓ?

En esencia, EAU e Israel acordaron normalizar sus relaciones bilaterales (diplomáticas, comerciales, etc.). No se trata, al menos por ahora, de un tratado de paz como el que sí alcanzaron Israel y Egipto en 1979. No obstante, la normalización de sus relaciones es un paso muy importante para un eventual acuerdo de paz. Los EAU se convierten así en el tercer país árabe –luego de Egipto y Jordania– en reconocer a Israel como nación y en normalizar sus relaciones con dicho país.

Los EAU, con casi 10 millones de habitantes, es nada menos que la tercera economía más importante de los países de medio oriente (Israel es la cuarta). Por lo tanto, el establecimiento de relaciones comerciales y económicas podría tener un impacto importante en los dos países, y afectará a la región de diversas formas.

EL ACUERDO VISTO DESDE LA TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN

La teoría dice que las negociaciones desembocan en acuerdos cuando las partes identifican sus verdaderos intereses –más allá de lo que inicialmente dicen exigir– y se establece la comunicación adecuada para que puedan intercambiar propuestas que satisfagan dichos intereses. Asimismo, sabemos que la intervención de un mediador se vuelve necesaria cuando: a) la

“

El establecimiento de relaciones comerciales y económicas podría tener un impacto importante en los dos países, y afectará a la región de diversas formas.

”

comunicación entre las partes es mala; y b) la confianza entre ellas está lesionada. Basta con mirar la historia de hostilidad y distanciamiento entre Israel y los EAU para concluir que estos dos factores existían. Por lo tanto, no es sorprendente que un tercero neutral (o mediador) haya sido efectivo.

¿Por qué EAU habría de exponerse a la ira –y posibles represalias– de los demás países árabes? De hecho, ya ha habido fuertes reacciones de parte de Irán y Palestina –que usó la palabra “traición” para describir el acuerdo–, y sin duda habrá más reacciones en este sentido. También vale la pena preguntarse: ¿por qué Israel estaría interesado en normalizar relaciones con un país que le ha sido tan adverso durante décadas? Estas interrogantes nos llevan a la esencia de lo que son las negociaciones, que es descubrir los verdaderos intereses de las partes.

Los intereses es lo que alguien de verdad quiere conseguir en una negociación. No se debe confundir esto con las posiciones que se adoptan en una negociación, las cuales son manifestaciones expresas de lo que pedimos o exigimos. Podemos decir que los intereses son algo más profundo o amplio, lo que en el fondo queremos conseguir. Ejemplos de intereses, en el contexto que estamos analizando, pueden ser comerciales, económicos, políticos, seguridad nacional, acceso a tecnología, etc.

Los intereses, casi siempre, pueden alcanzarse de varias maneras y con distintas fórmulas de arreglo. Es

decir, las posiciones –lo que se manifiesta o expone– pueden cambiar y modificarse durante una negociación, si con eso se maximiza las posibilidades de alcanzar un acuerdo que satisfaga lo suficiente los intereses de las dos partes.

En el caso de los EAU e Israel, podemos asumir que a los dos les interesa disfrutar de los beneficios del intercambio comercial que tan importantes economías puede ofrecer. Por otro lado, para Israel tiene mucha importancia política poder sumar otro país árabe a la lista de los “amigos” (o al menos a la de ‘no enemigos’).

También podemos asumir que a los EAU les interesa tener las mejores relaciones posibles con los EE. UU., un aliado de Israel y mediador en este caso. Para mitigar la ira de otros países árabes, el acuerdo incluye –al menos– una postergación de cualquier intento israelí por anexar el territorio de Cisjordania.

Nunca debemos ignorar las motivaciones personales de los actores en la negociación (los negociadores casi siempre tienen intereses propios, más allá de los de la organización a la que representan). Benjamín Netanyahu, primer ministro israelí, está bajo severa presión política por acusaciones de corrupción. Por lo tanto, esta importante victoria diplomática internacional busca aumentar su capital político personal.

Sin embargo, Netanyahu camina sobre una línea muy fina en el tema de anexar Cisjordania, ya que su base de seguidores apoya decididamente esta acción, la cual es opuesta por la comunidad internacional. Netanyahu

afirma que este acuerdo solo implica el aplazamiento para anexar Cisjordania, mientras que el ministro de Relaciones Exteriores de los EAU manifestó que su país veía el acuerdo como una renuncia israelí a dicha pretensión.

EL ROL E INTERESES DEL MEDIADOR TRUMP

En teoría, los mediadores deben ser terceros neutrales que no se benefician si el conflicto se resuelve de una forma u otra. Pero en algunos casos –como en este–, el mediador trae sus propios intereses a la mesa. Es público que en la actualidad Trump está atrás en las encuestas electorales de cara a su deseada reelección. Por lo tanto, un importante logro internacional puede servirle para fortalecer su imagen en los EE. UU. potenciando así su candidatura. Un interés particular, por sí mismo, no descalifica a un mediador y menos aún a uno que está en una buena posición para que las partes logren

un acuerdo. Lo importante es que las partes acepten al mediador y lo validen como tal, no importa que terceros – como en este caso lo son otros países árabes, enemigos de Israel– no crean en él.

CONCLUSIÓN

Los acuerdos duraderos son aquellos que consideran debidamente los intereses de las dos partes. Confiemos en que este haya sido el caso y que este acuerdo contribuya a que la región tenga más paz. Cuando los textos sean públicos podremos evaluar en profundidad el contenido de las negociaciones, identificar de mejor manera los intereses de las partes y como éstos fueron atendidos.

Finalmente, es reconfortante ver, una vez más, como aún en casos tan duros y arraigados como el que parece estarse ventilando entre Israel y los EAU, “la mediación es el camino”.



EL AUTOR

Francisco Alarcón Alcívar tiene los grados de máster en Leyes, LL.M., por Queen Mary University of London, Reino Unido, y máster en Administración de Empresas por Vanderbilt University (USA). Es licenciado en Ciencias Políticas por Vanderbilt University (USA). Es mediador acreditado por Centre for Effective Dispute Resolution (CEDR), Londres, Reino Unido. Es fundador y director del Centro para la Mediación Empresarial en Ecuador. Actualmente es profesor de Dirección Estratégica del IDE Business School.