



Universidad Nacional
de La Plata



Instituto de
Relaciones Internacionales



Departamento de
Medio Oriente

Título del Trabajo:

EL ÉXITO DE OSLO VERSUS EL FRACASO DE CAMP DAVID II:
UN ESTUDIO A PARTIR DE LAS TEORÍAS DE NEGOCIACIÓN

Autor:

Julia Geraldine Hoppstock

Abstract de la Ponencia presentada en las
Quintas Jornadas de Medio Oriente

La Plata, Provincia de Buenos Aires, Argentina

10 de noviembre de 2004

Desde su surgimiento, el manejo del conflicto árabe-israelí ha demostrado dos lógicas contrapuestas: una basada en la confianza en la diplomacia y en las negociaciones de paz; y otra consistente en el apoyo a la solución militar, y, por ende, conducente a la guerra. La primera lógica se ha manifestado específicamente en los los Acuerdos de Oslo del 13 de septiembre de 1993, y la segunda ha quedado plasmada en la Cumbre de Camp David II, realizada entre el 11 y 25 de julio de 2000. Dado que en Oslo se firmó una Declaración de Principios Provisorios de Autonomía, dicha negociación puede considerarse como un éxito. En cambio, Camp David II resultó ser un fracaso, debido a que, si bien se iniciaron las negociaciones, no se pudo pasar a una segunda etapa de arribo un tratado de paz. En efecto, el objetivo de este trabajo es explicar por qué Oslo resultó ser un triunfo, mientras que Camp David II culminó siendo un fracaso. Para ello, se utilizarán las variables independientes que las teorías de la negociación más citadas y reconocidas de las relaciones internacionales exponen para dar cuenta de las mayores probabilidades de triunfo de una negociación. A partir de cada una de las variables propuestas por dichas teorías, se formularán cuatro hipótesis, las que serán testeadas a los casos específicos de Oslo y de Camp David II, identificando las variables que explican el éxito de Oslo y el fracaso de Camp David II, como también aquellas que aparecen como necesarias para forjar, de aquí en un futuro, un acuerdo de paz que ponga fin al conflicto palestino-israelí. A partir del estudio, se arriba a la conclusión que dichas variables son: la mediación por parte de un tercero imparcial; un tamaño del conjunto ganador que sea favorable a los términos de la negociación; la existencia de un "mutually hurting stalemate" que aumente el tamaño del conjunto de aceptabilidad de los líderes; la presencia de jefes nacionales que actúen como agentes; y la existencia de temas que permitan dividir las ganancias.