

SIERRALTA RÍOS, ANÍBAL. *Negociaciones y Teoría de los Juegos.* Academia Diplomática del Perú. Lima, 2019.

De gran importancia deviene la presente publicación, no solo para los académicos y especialistas peruanos sino también para los hispanoamericanos y, en general, para el mundo. Los buenos textos sobre “negociaciones” –como bien lo señala el doctor Sierralta en su introducción– están especialmente en lengua inglesa, orientados al sistema jurídico del common law y la cultura anglosajona. Allí radica la importancia del libro, que viene a nutrir significativamente la literatura en el idioma español de la materia que comentamos.

Metodológicamente, el autor ha dividido el libro en tres partes: “Negociaciones”, “Teoría de los juegos” y “Casos prácticos”.

El autor afirma que según el uso de la técnica, hay dos ámbitos de negociaciones: en el mundo diplomático y en el comercial. Asimismo, detalla los elementos básicos para la negociación: los sujetos, los intereses, las opciones y el acuerdo. Y aunque en toda negociación es imposible imponer un método, negociar significa desarrollar un plan, que sea realista y práctico.

En ese contexto, las negociaciones diplomáticas vienen a ser el método más antiguo y más utilizado para el arreglo de diferencias. Consisten en el entendimiento directo de las partes en conflicto, para llegar a un acuerdo entre las mismas. Es el medio más importante de arreglo, puesto que, a través de él, se han solucionado la mayoría de las diferencias entre Estados. Las negociaciones diplomáticas tienen las ventajas de inmediatez, ya que las conversaciones son directas entre las partes; de rapidez, al no requerir formalidades especiales; y de discreción, bajo la cual se llevan a cabo las negociaciones, que incluso pueden ser secretas. (Oscar Maúrtua de Romaña “Derecho Internacional y Política Exterior”, Lima 1995, p. 79).

Por otra parte, la “teoría de los juegos” es definida como “una rama de la matemática aplicada, que permite analizar situaciones donde el futuro de distintas personas es interdependiente y donde la posición de cada jugador

depende de las acciones de las demás integrantes de la partida” (Roberto Serra. El nuevo juego de los negocios. 2000, p. 10).

La teoría de los juegos –como nos ilustra el autor en la obra– tiene como objetivo principal el estudio de decisiones multipersonales, y como tal es aplicable en la economía, cuando los diferentes agentes toman decisiones para actuar y dominar los mercados; pero también se aplica en el Derecho, al establecer términos contractuales o al estructurar normas que afectan o limitan la actuación de otros individuos, como es el caso de las relaciones laborales o sindicales o en las fusiones y conglomerados empresariales; igualmente en el campo internacional, cuando los países empiezan a competir por ocupar espacios económicos, políticos o formar bloques comerciales; y, finalmente, en los procesos de intercambio o solución de conflictos, como en el área de las negociaciones.

Finalmente, el autor, evidenciando su alto compromiso en su rol de profesor universitario, presenta en la tercera parte de libro “los casos prácticos”, utilizando para ello el denominado “métodos de casos”. Este método ha tenido –como señala el autor– una gran aceptación en las escuelas de negocios y de derecho para formar profesionales que tienen que tomar decisiones o resolver controversias. La utilidad de ese método se debe a la posibilidad de llevar al aula o a la sala de conferencias una situación hipotética, permitiendo a los participantes adquirir una vivencia muy cercana a la del mundo real.

Por lo brevemente expuesto, me siento honrada de comentar este magnífico aporte del doctor Sierralta a la comunidad académica latinoamericana y mundial.

Lilia Ramírez Ríos

* * *