



Aníbal Sierralta Ríos. (2026). *Manual de Negociación Política*. CIAC Ediciones y Marcial Pons. 190 pp.

“En Perú, la elección de Pedro Castillo, fue una oportunidad para propiciar una negociación política que tuviera como objetivo mayor el bien común... Los que mejor conocían, los que tenían acceso a los mecanismos de mediación de intereses, a la negociación y a las técnicas de persuasión, los más preparados, académicamente, olvidaron el impulso natural del ser humano: enseñar al que no sabe y, entonces, no entendieron que mejor es negociar y propiciar un clima de paz social. Con tozudez, despreciaron a la otra parte que conformaba el escenario político y con el cual debieron negociar.” (pág. 20-21). Sabia reflexión que evidencia el profundo conocimiento de la negociación en la política, necesaria más aún en la política local.

En el derecho internacional estudiamos a los medios de solución pacífica de controversias como la negociación, los buenos oficios, la mediación, investigación, la conciliación, que constituyen los medios políticos o diplomáticos para diferenciarlos de los medios judiciales como son el arreglo judicial y el arbitraje. Los medios políticos también son aplicados con efectividad al interior de un determinado Estado, cuando se presentan crisis o conflictos entre dos o más fuerzas.

Hay países que han desarrollado mucho el concepto de mediación dentro de sector de relaciones exteriores y destaco a Noruega, que ha tenido un rol mediador importante en diversas partes del mundo y facilitó en las negociaciones de las FARC-EP con el gobierno de Colombia y recientemente facilitó en las conversaciones entre el oficialismo y la oposición en Venezuela. Si bien la mediación en Venezuela no culminó con acuerdos estables y de largo plazo, sirvió para acercar a las partes y tomar acuerdos de corto plazo que atenuaron la crisis en su etapa más complicada y dejó bases para futuros entendimientos.

En el Perú debiera posicionarse un *think thank* para el ejercicio de los medios políticos de solución de controversias y estimo que el CIAC (Centro Internacional de Administración y Comercio) que precisamente dirige el doctor Aníbal Sierralta, está en ese camino. Este *think thank* ha de promover la negociación y mediación en las diversas situaciones de conflictividad de la sociedad peruana, que no son pocas y, quien sabe, con el tiempo, pueda llevar esa práctica hacia el exterior.

Quien desee aprender más sobre negociación sea a nivel doméstico o internacional, considero de utilidad este manual que entrelaza la negociación con lo ético y la moral, pues relieves que “la negociación política es una técnica y arte para arribar a consensos dentro de un marco ético y en el cual la forma está presente de inicio a fin” (pág. 75), por lo que advierte que no puede confundirse negociación con tráfico de influencias, componenda, treta, arreglo subrepticio o cohecho.

Finalmente, cabe mencionar que el primer libro que leí del doctor Aníbal Sierralta fue sobre comercio Internacional publicado por la ADP, cuando el suscrito era estudiante de derecho a inicios del 2000. Sinceramente, prefería ir a la biblioteca a leer dicho libro que entrar a escuchar la clase del docente sobre comercio internacional.

Espero que disfruten de esta obra *Manual de Negociación Política* publicada en español, portugués e inglés y que contiene seis capítulos: 1. Política, 2. El político como personaje, 3. Negociación, 4. Conflicto político, 5. Alianzas y coaliciones, y 6. Ética. Cuenta, además, con un prólogo del doctor Francisco Miró-Quesada, quien junto a Marlos Correia de Lima, director internacional de la Fundación Getulio Vargas, destacan del autor, entre sus diversas cualidades, algo poco común en este tiempo, como lo es la consecuencia con sus ideales.

*Alexander A. Antialón Conde**

* Miembro Titular de la Sociedad Peruana de Derecho Internacional.