

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

INTERNATIONAL BUSINESS

Recepción: 2019-09-19 - Aceptación: 2019-09-27

Juan Velit Granda¹

¹ Universidad Ricardo Palma. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Escuela Profesional de Administración de Negocios Globales.

Corría el año 1972 y acababa de escribir su célebre libro *Orlando El Furioso*, Ítalo Calvino, uno de los grandes escritores italianos del siglo XX dirigía su inteligencia a reflexionar sobre problemas sociológicos y filosóficos. De este periodo, especialmente productivo, hemos rescatado su planteamiento sobre *lo clásico*.

Calvino nos dice *Que un clásico no es sólo un libro que constituye una riqueza para quien lo ha leído sino también para quien se reserva la suerte de leerlo por primera vez. Entendemos, que la relectura de un clásico es una lectura de descubrimientos, es un libro que nunca termina de decirnos lo que tiene que decir.*

Este inspirador y elevado concepto de Calvino es el que conserva un libro recientemente aparecido en nuestro país sobre una temática que dista mucho de los conceptos ortodoxos que estimularon la definición del autor italiano. Me refiero al libro *El Comercio Internacional y Su Impacto en la Cultura y el Derecho* de Aníbal Sierralta Ríos. Este voluminoso documento de más de 850 páginas y editado impecablemente por el Centro Internacional de Administración y Comercio, CIAC y ESAN, conserva el espíritu que ánimo la definición de Calvino para lo clásico.

El autor, Aníbal Sierralta Ríos, es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, Magister en Administración de Empresas y Doctor en Ciencias Jurídicas y representó al Perú ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Formó parte del primer equipo de negociadores del Centro Interamericano de Comercialización (CICOM-OEA) y con este largo trayecto en el mundo de las negociaciones y con una prolífica producción que lo antecede, nos plantea en este libro “río” un amplio panorama de las negociaciones en sus múltiples facetas.

En los complicados momentos en los que estamos inmersos, en el que conflictos económicos y militares entre las potencias tensan el escenario internacional, es cuando el principio de Tucídides, planteado en *La guerra del Peloponeso* aflora en el escenario mundial. El profesor Graham Allison, figura destacada de la historiografía moderna y catedrático de Harvard University y autor de un sugestivo libro titulado *Destino la guerra: Puede América y China escapar de la trampa de Tucídides*, es quien más ha profundizado en el tema y manifiesta que en más de 18 casos estudiados por él y parecidos a los acontecimientos que se están desarrollando han desembocado en conflictos armados. Recordemos lo que ahora se llama “La trampa de Tucídides”, que al emerger Atenas con aspiraciones de potencia en la península helénica, y ante el dominio de Esparta. Este último recurrió a la fuerza para eliminar a Atenas y con ello sustraerla del escenario político, económico y militar helénico. El mundo, de entonces, fue testigo de una guerra de grandes proporciones y de nefastas consecuencias. Actualmente este fenómeno se repite como en un espejo biselado en múltiples esquemas, desde el planetario en el que Estados Unidos busca eliminar a China y Rusia hasta los variados regionales que se multiplican en Asia, Medio Oriente y América Latina.

Esta situación es convocada y explicada con prolijidad y didáctica por Sierralta en la que manifiesta que el factor político está siempre presente en toda negociación económica internacional. *Los gobiernos de los Estados soberanos intentan fomentar el comercio transfronterizo buscando dirigirlo hacia ciertos productos o países socios, pero podrían tratar de reducirlo o, incluso impedirlo del todo.* Este principio rige todo el documento sustentado en múltiples ejemplos y situaciones que ilustran el proceso de la comercialización.

Sin lugar a dudas, la interpretación que el autor le da al desarrollo del comercio internacional y su marco legal la concibe desde la perspectiva de una teoría evolutiva y del cambio de los intereses estratégicos de los países y considera los actuales *commodities* como la cabeza de playa o etapa inicial del comercio internacional.

Como originalmente se dijo, este documento *río*, por la dimensión de los temas que abarca y por los afluentes que lo alimentan, es amplio y vasto en su temática. Es decir, aborda desde las fases de la teoría, pasando por la variedad de *commodities*, desde los minerales, alimenticios, manufacturas, educativos, legales, los gremios compradores y otros y con una interesante reflexión sobre la negociación política, sus múltiples variables y los recursos a los que se apelan cuando se realizan los mismos, hasta los medios de comunicación y su trascendencia en la vida cotidiana de las naciones. Todo ello con una interesante explicación que trasciende lo jurídico y político para adentrarse en lo antropológico. Sin lugar a dudas un clásico que nos deja una lección más allá del mundo de los negocios internacionales y que Galeano lo sintetizó en una frase proverbial *La violencia engendra ganancia para la industria de la violencia, que la vende como espectáculo y la convierte en objeto de consumo.*

Correo electrónico para correspondencia:

juanvelitgranda@hotmail.com