

8

**Palabras de Enrique Cornejo en la presentación de su libro
sobre Comercio Internacional (*)**

(Feria del Libro “Ricardo Palma”; Lima, 06 de diciembre de 1996)

Palabras de Enrique Cornejo en la presentación de su libro sobre Comercio Internacional (*)

(Feria del Libro “Ricardo Palma”; Lima, 06 de diciembre de 1996)

Agradezco a todos ustedes por su presencia en este acto académico y asimismo agradezco a los distinguidos amigos que han tenido la gentileza de aceptar presentar el libro.

Este es el séptimo libro que publico, pero este tiene un detalle muy especial para mí. Y es que refleja la actividad en la que he tenido la mayor continuidad y en la que me he sentido más a gusto; dieciocho años de actividad docente.

Este libro me ha hecho revivir todo este tiempo y en él están muchas ideas que he compartido con gran entusiasmo con mis alumnos desde mis primeras clases en abril de 1978.

El otro día estaba haciendo cálculos y estimo que he sido profesor de por lo menos unos 5,000 alumnos en todo este tiempo. De manera que el libro está dedicado a todos ellos, a los antiguos y a los actuales por permitirme reflexionar y aprender en cada sesión de clase, por su preocupación y su confianza.

Espero que algunas de las reflexiones que están planteadas en el libro les sirvan de una manera efectiva para su trabajo y su vida profesional con lo que me sentiré doblemente contento.

Para los futuros alumnos y sus profesores de comercio internacional este libro pretendo se constituya en un buen libro complementario en el aula. Pues no es un texto teórico, pero sí un libro que, de manera didáctica y con ejemplos aplicados a nuestra realidad inmediata, toca todos los temas que interesa conocer para tener un buen acercamiento a las características y problemática del comercio internacional y de sus perspectivas para el Perú.

Pero el libro también refleja poco más de diez años en los que he estado y continué vinculado a la gestión del comercio exterior en el Perú, sea desde la óptica gubernamental (en la política de comercio exterior) como en la óptica privada de la gestión de negocios internacionales y la consultoría especializada.

Por lo tanto, el libro también busca constituirse en un libro de consulta para todos aquellos profesionales (ingenieros, abogados, economistas, administradores, contadores) y empresarios que deseen introducirse en el fascinante mundo del comercio internacional.

El libro pretende ubicarse en un segmento de demanda no atendido en nuestra opinión: el espacio que existe entre los textos teóricos de comercio internacional (Chacholiades, Krugman, Salvatore, etc.) y los textos operativos o manuales de cómo hacer comercio exterior (que enfatizan en los trámites, los procedimientos y los aspectos aduaneros).

Por lo tanto, también pensamos que este libro puede ser muy útil y comprensible para el ciudadano que no es entendido en la materia. Y así puede contribuir a generar un acercamiento al comercio internacional y sus desafíos.

En este libro enfatizamos en la gestión del comercio internacional, en el entorno competitivo, en la globalización, en los nuevos temas del comercio internacional, en los aspectos más importantes de las políticas de comercio internacional y en el comercio exterior peruano.

Entre las reflexiones más importantes que se desarrollan en el libro se encuentran:

- a) La importancia que tiene el comercio internacional en el desarrollo de los pueblos y en el bienestar de sus ciudadanos.
- b) La importancia del comercio internacional, y en particular de las exportaciones, en el desarrollo de nuestro país.
- c) Las estrategias de desarrollo a largo plazo: políticas de crecimiento y sus requerimientos de divisas, proceso de internacionalización de las unidades económicas, viabilidad a largo plazo de los programas de estabilización.
- d) La importancia de conocer cuáles son las características peculiares del comercio internacional de estos tiempos para desarrollar una buena gestión.
- e) La importancia de propiciar una “mentalidad competitiva” en nuestro país (lo que significa hablar de eficiencia, calidad y productividad) no como antítesis de desarrollo, justicia social, solidaridad y descentralización, sino como apoyo al desarrollo y al hombre peruano que siempre debe ser el norte final, su bienestar, su calidad de vida.
- f) El potencial exportador peruano, por productos y por sectores. Para que no sea sólo potencial se necesita una estrategia de largo plazo y una gestión competitiva.

No miremos al comercio exterior como el sector aislado que genera divisas, mirémoslo como el brazo de internacionalización que necesitamos para poder crecer y redistribuir,

miremos su impacto regional y en el empleo y estemos convencidos que no es un elemento desintegrador, sino que puede ser un útil apoyo para reforzar los elementos más valiosos y característicos de nuestra cultura, de nuestra nación.

Seremos competitivos no sólo porque produciremos bienes y servicios de excelencia sino porque brindaremos al mundo lo mejor que somos.

Quiero agradecer especialmente a Editorial San Marcos por su constante apoyo. Agradecer también a los presentadores y nuevamente a todos ustedes por acompañarme en esta sencilla reunión pero que tiene mucho calor y es muy importante para mí.

Muchas gracias.

(*) Texto de la participación de Enrique Cornejo en la ceremonia de presentación de su libro titulado “Comercio Internacional: hacia una gestión competitiva” que se desarrolló en la Feria del Libro “Ricardo Palma”; Lima, viernes 06 de diciembre de 1996.