

Objetivos

1. Promoción de Exportaciones y Desarrollo del Comercio Exterior

- a) **Desarrollo de Oferta Exportable:** Lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales.
- **Estrategia 1:** Aumento sustantivo de inversiones en actividades exportadoras.
 - **Estrategia 2:** Desarrollo de Cadenas Productivas adecuadamente priorizadas.
 - **Estrategia 3:** Aplicación eficiente de Planes de Investigación y Desarrollo, así como de Transferencia Tecnológica para productos priorizados sobre la base de la prospección del mercado internacional.
 - **Estrategia 4:** Velar por la aplicación de un sistema de normalización y certificación de calidad que opere adecuadamente.
 - **Estrategia 5:** Contar con operadores en número suficiente y adecuadamente capacitados para participar en actividades relacionadas a la exportación de bienes y servicios.
- b) **Desarrollo de Mercados de Destino:** Diversificar y consolidar la presencia de las empresas, productos y servicios peruanos en los mercados de destino priorizados.
- **Estrategia 1:** Inversión en promoción comercial de manera descentralizada.
 - **Estrategia 2:** Desarrollo y difusión de Información especializada, sistematizada y actualizada.
 - **Estrategia 3:** Estrecha coordinación entre las instituciones vinculadas al comercio exterior.
 - **Estrategia 4:** Capacitación y actualización de operadores (exportadores) en gestión comercial internacional.
 - **Estrategia 5:** Ampliar la gama de productos competitivos y posicionados exitosamente en el mercado internacional.
- c) **Facilitación de Comercio Exterior:** Contar con un marco legal que permita la aplicación de mecanismos eficientes de facilitación del comercio exterior, fomenta el desarrollo de la infraestructura y permita el acceso y la prestación de servicios de distribución física y financieros en mejores condiciones de calidad y precio.
- **Estrategia 1:** Diálogo eficaz y permanente entre los sectores público y privado, con perspectivas de mediano plazo.
 - **Estrategia 2:** Priorización estatal a favor del comercio exterior, expresada en compromisos tangibles.
 - **Estrategia 3:** Simplificación de trámites y procedimientos administrativos.
 - **Estrategia 4:** Velar por la existencia de un marco legal que favorezca las condiciones de competencia y acceso eficiente en servicios de distribución física de mercancías y servicios financieros.
- d) **Desarrollo de Cultura Exportadora:** Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.
- **Estrategia 1:** Articulación de los temas relativos al comercio exterior con la currícula del Sistema educativo nacional.
 - **Estrategia 2:** Buenas prácticas difundidas y adoptadas por las empresas orientadas a la exportación que prestigien y distinguen al país a nivel internacional.

- **Estrategia 3:** Difusión sostenida y accesible a nivel nacional mediante alianzas entre el sector exportador, los medios, y el Estado, de temas relativos al comercio exterior, incluyendo los beneficios generados de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, a fin de procurar su mayor aprovechamiento.
- **Estrategia 4:** Organizaciones fortalecidas para la competitividad empresarial

2. Negociaciones Comerciales Internacionales

a) **Mejores Condiciones de Acceso a Mercados:** Profundizar y consolidar el acceso de bienes, servicios e inversiones en los mercados internacionales.

- **Estrategia 1:** Priorización de las negociaciones con mayor beneficio potencial para el país.
- **Estrategia 2:** Negociaciones comerciales con socios estratégicos y foros (Tratados de Libre Comercio - TLCs con diversos socios comerciales, la Comunidad Andina - CAN, la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI, el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico - APEC, Unión Europea , etc).
- **Estrategia 3:** Eficiente manejo en las negociaciones comerciales internacionales en diferentes temas (acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, inversión, etc).
- **Estrategia 4:** Seguimiento permanente de las negociaciones en la Comunidad Andina pues éste foro norma diversas reglas y disciplinas del comercio en el Perú.
- **Estrategia 5:** Fomentar la participación de los empresarios e inversionistas en misiones y ferias comerciales.
- **Estrategia 6:** Promover la participación del sector empresarial en la definición de una posición sólida frente a otros países con los que se entablan las negociaciones comerciales.

b) **Normas más transparentes y predecibles que no sean amenazas para nuestras exportaciones potenciales:** Profundizar las disciplinas comerciales que regulan el comercio internacional para lograr un mayor acceso efectivo por medio de la OMC.

- **Estrategia 1:** Velar por el cumplimiento de los compromisos comerciales adquiridos por el país, así como coordinar la defensa del Perú ante el Foro correspondiente, por el incumplimiento de algún socio comercial.
- **Estrategia 2:** Coordinar con los operadores de comercio exterior los dispositivos regulatorios