

**CONGRESO DE LA REPÚBLICA
PRIMERA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2023**

**COMISIÓN ESPECIAL DE SEGUIMIENTO PARLAMENTARIO AL ACUERDO DE
LA ALIANZA DEL PACÍFICO
3ª SESIÓN ORDINARIA
(DOCUMENTO DE TRABAJO)**

**VIERNES, 20 DE OCTUBRE DE 2023
PRESIDENCIA PRO TÉMPORE DEL SEÑOR ISAAC MITA ALANOCA**

—A las 11:04 h, se inicia la sesión.

El señor PRESIDENTE.— (Sesión empezada)... la Comisión Especial Multipartidaria encargada del seguimiento parlamentario al acuerdo de Alianza del Pacífico en la tercera sesión ordinaria, el viernes 20 de octubre de 2023.

Buenos días, señores congresistas. Con la finalidad de verificar el quórum correspondiente, se solicita al señor secretario técnico pasar lista de los congresistas presentes.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Muy buenos días, señor presidente; buenos días, señor congresistas.

Con su venia, señor presidente, vamos a pasar la lista correspondiente.

El SECRETARIO TÉCNICO pasa lista:

Congresista Hitler Saavedra (); congresista Vergara Mendoza.

El señor VERGARA MENDOZA (AP).— Vergara, presente.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Presente, congresista Vergara Mendoza.
Congresista Bazán Calderón.

El señor BAZÁN CALDERÓN (AV.P).— Bazán Calderón, presente.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Gracias, congresista.

Señor presidente, el congresista Hitler Saavedra ha manifestado su asistencia a través de la plataforma virtual.

El señor PRESIDENTE.— Considéralo, señor secretario.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Gracias, presidente.

Congresista Jiménez Heredia ().

El señor REYMUNDO MERCADO (CD-JP).— Reymundo Mercado, presente.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Considerado, congresista.

Congresista Jiménez Heredia.

El señor JIMÉNEZ HEREDIA (FP).— Jiménez Heredia, presente.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Gracias, congresista.

Congresista Julón Irigoín (); congresista Wong Pujada (); congresista Zeballos Aponte (); congresista Mita Alanoca.

El señor MITA ALANOCA (PL).— Presente.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Presente, congresista Mita.

Señor presidente, han manifestado su asistencia seis señores congresistas. Por lo que, cuenta con el quórum de reglamento.

Eso es todo, señor presidente.

El señor PRESIDENTE.— Gracias, señor secretario.

Señores congresistas, acreditado el *quórum* reglamentario y en cumplimiento del artículo 36 del reglamento del Congreso de la República, y siendo las...

La señora JULON IRIGOIN (APP).— Julón, presente, señor secretario.

El señor PRESIDENTE.— Considere, señor secretario.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Congresista Julón, presente.

Continúe, señor presidente.

El señor PRESIDENTE.— Bien, muchas gracias.

Siendo los 11 y 4 minutos, damos inicio a la tercera sesión ordinaria de la Comisión Especial de Seguimiento Parlamentario al Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Señores congresistas, someto a su consideración el acta de la segunda sesión ordinaria que se llevó a cabo el día 22 de septiembre del presente año. Si no hay ninguna observación, se daría por aprobada.

Señores congresistas, pasamos a la sesión de despacho.

DESPACHO

El señor PRESIDENTE.— Se ha remitido mediante correo electrónico institucional la citación, agenda y el reporte de documentos emitidos y recibidos para su conocimiento. La documentación mencionada también se encuentra en el sistema de trámite documentario, pueden solicitarlo cuando lo estimen pertinente.

Prosiguiendo con la agenda, pasamos a la sesión de informes.

Informes

El señor PRESIDENTE.— Señores congresistas, para informar que el 6 de octubre del presente año en la sala Raúl Porras Barrenechea del Palacio Legislativo se llevó a cabo la décimo séptima sesión de la Comisión Interparlamentaria de Seguimiento al Alianza del Pacífico (CESPAAP), y en coordinación con el diputado Miguel Ángel Calisto de la República de Chile y el señor Fernando Soto, secretario

técnico de Chile, se realizó el traspaso de la Presidencia Pro Tempore al Congreso de la República del Perú, contando con la participación de las delegaciones de Chile y México, donde se acordó fortalecer el trabajo en la temática comunes del Alianza del Pacífico y, especialmente el tratamiento de los temas como crisis climática, derechos humanos e inclusión de las diversidades, seguridad pública, integridad en los gobiernos locales, pobreza y desigualdad y, finalmente, los temas de migración y educación.

Por otro lado, quiero informarles también que la Comisión Especial de Seguimiento Parlamentario al Acuerdo de la Alianza del Pacífico realizó el foro Educación y Comercio exterior en el marco del seguimiento parlamentario a las acciones del Acuerdo de Alianza del Pacífico, que se llevó a cabo el viernes 13 de octubre del presente, en el auditorio de la Biblioteca Central de la Universidad Nacional del Callao, con la participación del doctor Julio Tarazona Padilla, decano de la facultad de Ciencias Administrativas; doctor Luis Alberto Valdivia Sánchez, director de la Oficina de Cooperación y Relaciones Internacionales, autoridades universitarias, docentes y alumnos en general.

Asimismo, dicho evento contó con la participación en calidad de expositores, el señor Jorge Salas Vega, director de Negociaciones Comerciales e Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, también estuvo presente la señora Antonella Isabel del Rosario Romero Jiménez, directora general del Desarrollo Empresarial del Ministerio de Producción. De la misma manera, como expositora la señora Ivette Melva Infantes Montalvo, directora ejecutiva del Programa Nacional de Becas y Crédito Educativo (PRONABEC), donde informaron de los avances políticos y lineamientos de exportación e importación comercial, así como la implementación de las Pymes en el mercado nacional y, finalmente, sobre la implementación de becas, movilidad estudiantil, docencia, capacitación en el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Finalmente, si los señores congresistas tuvieran que informar algún tema adicional relacionado al trabajo de la comisión, sírvanse manifestarlo.

Señores congresistas, prosiguiendo con la agenda, pasamos a la sección pedidos.

Pedidos

El señor PRESIDENTE.— Si algún congresista tuviera que realizar algún pedido, sírvase manifestarlo.

Señores congresistas, continuando con la agenda pasamos al orden del día.

ORDEN DEL DÍA

El señor PRESIDENTE.— Como primer punto de agenda tenemos como invitadas a la señora Rosario Colán, directora general de Gestión Jurídica Comercial Internacional; al señor Brayan Leiva Santa Cruz, dirección de América Latina Caribe, en integración regional y a la señora Elva Rosa Rodríguez Pastor, asesora de la Dirección General de Negocios Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, en representación del señor Juan Carlos Mateus Salazar, ministro de Comercio Exterior y Turismo; lo cual esta Comisión Especial Alianza del Pacífico les da la bienvenida.

Bien, Señores congresistas, reanudamos la sesión y damos la bienvenida a la funcionaria del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Tiene el uso de la palabra la señora, doctora Elva Rodríguez Pastor, para que exponga e informe sobre los avances y alianzas generadas a la fecha de haber asumido el Perú la Presidencia Pro Tempore de la Alianza del Pacífico. Asimismo, de los avances en la construcción de la integración con los diferentes sectores sociales y económicos entre Perú y los países miembros, observadores y asociados de la Alianza del Pacífico.

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Muchas gracias, presidente, por la bienvenida y por el uso de la palabra. Muchas gracias a todos los participantes de la Comisión Especial de Seguimiento de la Alianza del Pacífico.

Con su venia, voy a empezar la presentación.

Bueno, la Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración, como ustedes saben, conformado por Chile, Colombia, México y Perú, que nació de una iniciativa peruana que invitó a estos países y a dos países más, fueron Ecuador y Panamá, que en este momento no participaron de este proceso.

Tiene el objetivo de construir de manera participativa y consensuada un área de integración profunda para avanzar progresivamente en la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Asimismo, tiene como objetivo impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes con miras a lograr cada vez un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.

Un tercer objetivo muy importante también es, convertirse en una plataforma de articulación política e integración económica y comercial y de proyección al mundo, en especial del Asia Pacífico. ¿Cuáles son sus principales instrumentos jurídicos? El principal instrumento jurídico es el acuerdo marco, se suscribió en el año 2012, entró en vigor desde junio de 2015, y este instrumento le da institucionalidad al

proceso. Es un instrumento simple, es la base para todo el desarrollo que la Alianza tenía que generar después.

Asimismo, otro instrumento importante es el protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, este es un acuerdo comercial. Este título corresponde a un acuerdo comercial, se suscribió en el año 2014 y se puso en vigor en el año 2016. Hasta el momento este protocolo ha tenido tres protocolos modificatorios, el primer protocolo modificadorio fue para la regulación de un sector de la economía como fue cosméticos, para la inclusión de una normativa sobre mejora regulatoria y para el mejoramiento y modernización de los capítulos de comercio electrónico y telecomunicaciones.

El segundo protocolo modificadorio fue para incluir mayores funciones a la Comisión de Libre Comercio que administraba este acuerdo. El tercer modificadorio que se da a raíz de la suscripción del acuerdo con Singapur, es un protocolo de adecuación en una normativa de origen que nos permita la acumulación con este país, va a ser un país asociado Singapur para las ventas al amparo de nuestro protocolo.

El protocolo comercial prevé la **(2)** liberalización de gravámenes al 100%; sin embargo, la gran importancia de este acuerdo fue que, al inicio del programa de liberación, al inicio de la entrada en vigor de este acuerdo, ya el 92% del universo arancelario entraba a cero entre todos nuestros países. En ese momento este porcentaje ya llega al 99% y llegará al 100% en el año 2030.

Este protocolo es muy importante porque ha generado incremento en el comercio, lo que genera todos estos tipos de locos en una seguridad jurídica a los operadores. O sea, reglas claras, estables y previsibles que hacen generar un ambiente proclive al intercambio comercial entre los países.

La estructura de la Alianza del Pacífico, tenemos a los presidentes que son los líderes del proceso, de acuerdo a lo establecido en el Acuerdo Marco se establece un consejo de ministros que está compuesto por los ministros de Comercio Exterior y Relaciones Exteriores. Después, hay un grupo de alto nivel que son a nivel de viceministros también de los dos sectores, hacen el seguimiento político a los avances que se van dando en el proceso, después viene una instancia de coordinadores nacional que también son de Relaciones Exteriores y Comercio y grupos técnicos temático especializados para el avance de todos los intereses que se van creando en la Alianza del Pacífico.

De hecho, no han sido unos grupos técnicos estáticos, no están creados en el protocolo, no están creados en el Acuerdo Marco, sino que, de acuerdo a las necesidades, a los compromisos y a lo que queremos lograr se van creando estos grupos étnicos. Estos grupos étnicos tienen seguimiento dependiendo de la

temática por el Sector Comercio Exterior o por el Sector Relaciones Exteriores.

También tenemos, como dije antes, el protocolo comercial, y la institucionalidad del protocolo es una comisión de libre comercio que es liderada por los ministros de comercio de los cuatro países, y dependiendo de la temática se crean comités y subcomités, la temática de protocolo, temas de gestión de mercado, los temas de origen, los temas sanitarios, los temas de compras públicas, los temas de inversiones, servicios, compras y la parte institucional, principalmente.

Tenemos también otras instancias que son parte de la estructura de la Alianza del Pacífico, hay un consejo de cooperación que se creó con la finalidad de que haya un relacionamiento organizado con los 63 Estados observadores que son en este momento. Se creó por la necesidad de tratar de sacar el mayor provecho de esta cooperación que tenemos con algunos de los Estados observadores.

Después, hay un consejo empresarial de la Alianza del Pacífico formado por capítulos en cada uno de nuestros países. Este consejo empresarial tiene cinco miembros en cada capítulo y va rotando de acuerdo a la rotación que hacen los gobiernos. En este momento, así como Perú tiene la PPT, el Consejo Empresarial de Alianza del Pacífico Perú también tiene la Presidencia Pro Tempore.

Hay un consejo de ministros de finanzas que se creó en el año 2015, están tratando temas de gran relevancia, incluso ellos cuentan con la secretaría técnica por parte del Banco Interamericano de Desarrollo que apoya en el cumplimiento de sus funciones. Como no dejar de decir, tenemos también como parte de esta estructura, esta Comisión Especial de Seguimiento Parlamentario el Acuerdo de la Alianza del Pacífico, con la cual siempre hemos tenido una cercana y siempre tendremos una cercanía y un especial interés en atender sus requerimientos.

¿Cómo es que hemos ido desarrollando nuestras acciones en estos últimos doce años?, ahí se les presenta una línea de tiempo. Bueno, en el 2011 con la declaración de Lima se da nacimiento a la Alianza del Pacífico en una decisión política, después se crea el Acuerdo Marco que, como dije, se suscribió en el 2012 y se pone en vigencia el 2015. Después, tenemos el acuerdo comercial, es el protocolo adicional que es vigente desde el año 2016 y en el año 2017 se dio un hito importante, es comenzar a trabajar intensamente en ese tercer objetivo que mencionó, el relacionamiento con terceros países, y se comienza un proceso de negociación para tener Estados asociados con Canadá, Nueva Zelanda, Singapur y Australia.

En el 2022 se suscribe el acuerdo con Singapur, es el único de los países con el cual hemos terminado y estamos en proceso de

incorporación a la legislación interna. Ahí les presento algunas cifras de la importancia que tiene el Alianza del Pacífico, es la sexta potencia exportadora, después las cuatro economías se consideran las más competitivas de la región, tenemos 233.5 millones de habitantes, representa el 42.9 del PIP de América Latina y el Caribe y tiene un 45% del total de la inversión extranjera directa que ha llegado a América Latina y el Caribe con un per cápita en promedio de 9207 dólares.

En estos primeros doce años de integración con la Alianza del Pacífico, les voy a dar algunas referencias de cómo nos ha ido a nosotros con la Alianza del Pacífico en la parte comercial. Si consideramos las exportaciones no mineras energéticas, o sea, las no tradicionales, están han crecido un 48.7%. Si consideramos esas exportaciones no minero energéticas de las regiones; es decir, excluyendo Lima, el incremento ha sido en 101%, tenemos 515 productos que han crecido de manera muy dinámica, entre ellos la uva que ha crecido 11 veces, la pata que ha crecido 49 veces, la paprika que ha crecido 531 veces.

Entonces, esas cifras nos hacen ver la importancia que ha tenido para nosotros este acuerdo. Tenemos que, de acuerdo al destino de nuestras exportaciones el principal destino de las exportaciones es México, después viene Chile y Colombia. Nosotros con México hemos incrementado en más de 177%, el 73% en el caso de Chile, el 3% en el caso de Colombia.

La explicación un poco en el caso de Colombia es porque nosotros en realidad ya veníamos de una total liberalización del comercio entre los dos países al amparo de la comunidad andina. O sea, no era que fuera un salto muy grande respecto a eso; sin embargo, sí cabe señalar que una de las grandes importancias de este protocolo comercial es el permitir la acumulación de origen; es decir, si yo tengo un acuerdo comercial con Chile solo puede incorporar en determinado porcentaje y con determinadas características insumos de Chile o Perú; si lo tengo con México, México y Perú; si lo tengo con Colombia, con los andinos.

En esta medida, en esta Alianza del Pacífico si Chile quiere venderle a Colombia puede incorporar insumos peruanos, y se consideran parte de las exigencias, tiene que cumplir el producto para ser beneficiado al programa de liberalización.

Solo quiero señalarles, no es una lámina que tenga ahí, pero creo que es un dato muy importante. Nosotros con México, como ustedes saben, para tener esta Alianza del Pacífico teníamos que tener todos los acuerdos suscritos bilateralmente con cada uno de sus miembros. El último acuerdo que en el caso de Perú suscribimos fue con México, fue meses antes de iniciar la Alianza del Pacífico.

El resultado de esa negociación después de cinco años y medio de proceso de negociación fue un proceso larguísimo, no fue un resultado totalmente beneficioso en cuanto a la expectativa que nosotros teníamos del mercado mexicano. En esta medida, cerramos ese acuerdo porque sabíamos, porque ya estamos conversando de la Alianza del Pacífico, proceso en el cual teníamos que ir a libre comercio de todo el universo arancelario, como lo señalé anteriormente.

Los productos que más restricciones o que menos beneficios nos otorgaron fueron en la agroindustria; sin embargo, ¿con la Alianza del Pacífico que tenemos ahora?, por ejemplo, estamos exportando 76 millones de uvas frescas que no exportamos nada, estamos exportando 64 millones de aceite de palma que no exportamos nada, estamos exportando 60 millones de paprika, si exportamos, pero ha habido un incremento de más de 1000%. Pero, también estamos exportando papa cruda congelada, 23 millones que no exportamos nada.

Por último, como ejemplo pongo que estamos exportando mandarinas, 5 millones, que también es un producto nuevo en el mercado mexicano. Entonces, estos son los beneficios de la Alianza del Pacífico, que pese a tener un acuerdo bilateral no los teníamos.

¿Cuáles son los logros de este proceso? Bueno, el protocolo comercial que ya se mencionó, es vigente desde el año 2016, en este momento tenemos el 99% del comercio ya liberado, tenemos un proceso de acumulación de origen. Tenemos la creación de las ventanillas únicas de comercio exterior de los cuatro países, de forma tal que podemos intercambiar documentos como certificado de origen, registro sanitario sin necesidad de papel y, en forma virtual lo que ha permitido un ahorro de tiempo y dinero para los operadores.

Hemos suscrito entre los cuatro un acuerdo de reconocimiento mutuo de operador económico multiautorizado, eso permite facilidades para todas las transacciones que se tengan que hacer. Se han formado redes operativas para ecosistema y ejecución de proyectos de innovación, emprendimiento, transferencia tecnológica y hemos tenido diversas actividades que redundan en beneficio de los operadores y nuestras poblaciones en temas como macro nuevas de negocios, eventos de innovación y por supuesto, como señalé anteriormente, uno de los principales logros es el acuerdo con MERCOSUR.

Como señalé anteriormente, este es un proceso muy particular, porque desde el día uno hemos tenido el acompañamiento del sector privado. O sea, el sector privado tiene un consejo empresarial de la Alianza del Pacífico formado paralelamente al proceso nuestro, ellos tienen cinco representantes de cada país, y en términos generales lo que ellos tratan es de replicar nuestra estructura para trabajar orgánicamente y

hacer seguimiento de todos los temas que nosotros vamos trabajando.

Ellos trabajan todos esos temas, hacen llegar sus requerimientos, ellos presentan a fin de año un resumen de lo que han trabajado durante el año y unos requerimientos que les gustaría que se trabajen en el año que viene. Normalmente, nuestros grupos étnicos y nuestros grupos de trabajo tienen en cuenta esa declaración de ese sector para evaluar y ver que es posible trabajar en el corto, mediano y largo plazo, y se tiene reuniones permanentes con ellos.

Bueno, el acuerdo con Singapur firmado en enero de 2022 va a ser que sea el primer Estado asociado. Los requerimientos para ser Estados asociados son, que se tenga un acuerdo de libre comercio de altos estándares, el país con los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico. Eso también beneficia los encadenamientos productivos, la acumulación de origen y beneficia incluso el origen en nuestro protocolo comercial, porque nosotros para acumular origen y gozar del beneficio de la liberación en principio pueden ser de los cuatro, pero cuando ya Singapur sea Estado asociado podríamos también incorporar insumos de Singapur.

En este momento estamos trabajando procesos de adhesión, como ustedes saben, tanto Ecuador que fue invitado originalmente y Costa Rica han señalado su interés en adherir a la Alianza del Pacífico; es decir, ser miembros plenos. En el caso de Ecuador no podemos todavía iniciar el proceso, porque uno de los condicionantes del Acuerdo Marco, como señalé anteriormente, es tener acuerdos de libre comercio con todos, y a Ecuador le falta culminar el proceso de nueva sesión con México, está muy avanzado, pero todavía no lo he terminado.

En el caso de Costa Rica si tiene acuerdos con los cuatro países, por lo que en este momento estamos haciendo varios trabajos para empezar a la mayor brevedad este proceso de adhesión. (3) Los trabajos que estamos haciendo es, la sistematización de toda la normativa, de todos los acuerdos que tenemos, que son a los que tendría que adherir Costa Rica, y estamos trabajando en una hoja de ruta para ver cuáles son los procesos y los pasos que se tiene que seguir.

A continuación, hemos priorizado alguna temática, en la cual tenemos mucha actividad y que creemos que tiene gran redundancia en beneficios para la Alianza del Pacífico que venimos trabajando. Uno de los principales avances en la Alianza del Pacífico es en el tema de economía digital en el año 2020. Paralelo a la declaración presidencial que los presidentes firman en las cumbres se firmó una declaración presidencial con la finalidad de formar un mercado digital regional.

Entonces, se crearon unos lineamientos, en base a esa declaración se definió una hoja de ruta con gran cantidad de temáticas que se dividió en pilares, y en este momento eso es lo que se viene trabajando. Los pilares son, primero, se trata de mejorar el acceso a la conectividad, ¿para ello qué temas se trabajan?, redes de alta velocidad, *roaming* internacional, interconexión regional, espectro radioeléctrico, etc. El segundo pilar es crear un entorno habilitador para promover el intercambio de bienes y servicios digitales.

Entonces, en esos temas estamos trabajando en buses, estamos trabajando en formación de redes, firma digital, etc. El tercero para desarrollar una economía digital que ya promueve el crecimiento y la productividad del empleo.

Todos estos temas implican la coordinación con muchos sectores, se han establecido cuales son las tareas que se van a hacer en cada uno de estos pilares, cual es el plazo de entrega si es mediano, corto o largo plazo, y cuáles son las entidades en el interior de cada país y cuáles son los grupos en la Alianza del Pacífico, cuáles son los grupos que tienen que participar.

Entonces, en ese sentido, hay un trabajo muy importante, por ejemplo, por el caso de Perú tenemos reuniones con autoridades del MTC, de OSIPTEL, de secretaria de gobierno y transformación digital de la PCM, Ministerio de Justicia, Indecopi, entre otros. Y cuando hablamos de grupos de técnicos con los cuales trabajamos, trabajamos con el grupo técnico de Pyme, con agenda digital, con el grupo de finanzas, con el grupo de innovación, etcétera, con lo cual es un trabajo muy intenso y muy amplio.

Para organizar y sistematizar este trabajo está contando el grupo con el apoyo técnico, está actuando como una secretaría técnica y están trabajando en diferentes temas para la organicidad de la implementación de esta hoja de ruta del mercado digital regional. Se está haciendo un plan operativo pensando en el 2030, se está haciendo un plan anual pensando en el 2023, y año a año se irá siendo estos planes anuales.

Después se está creando una herramienta de seguimiento para ver cómo estamos avanzando en el cumplimiento de las metas que nos hemos trazado. Esto es una cosa muy importante, porque ahí vamos a ver muy claramente con diseños que es lo que estamos atrasados, que estamos avanzando, en que tenemos que trabajar más. Después tenemos un repositorio digital de documentos; es decir, un archivo de todos los documentos que se vayan trabajando.

Finalmente, también se está trabajando en una estrategia comunicacional, porque nada sacamos con trabajar con temas que son básicamente para la operatividad del sector privado y que no se conozca, o sea, tiene que haber una comunicación que

llegue al usuario y que se beneficie de lo que se viene avanzando.

Entonces, en ese sentido, este tema de economía digital es de gran interés para nosotros. Esperemos que siga desarrollándose con entusiasmo, no solamente contamos con ELEVIT para la secretaría técnico, sino también contamos de acuerdo al expertise de los entes cooperantes con SEPAL, que justo estamos haciendo coordinaciones para que nos ayuden en los temas digitales.

Otro tema de gran relevancia en la Alianza del Pacifico es el tema de la MIPYME, en estas MIPYME también estamos trabajando en estos momentos una hoja de ruta que nos oriente, nos ordene y nos planifique el avance que tenemos que dar para mejorar nuestras Pymes. En una primera instancia se hizo un estudio de evaluación de cómo estaban las Pymes en cada uno de nuestros países, este estudio lo hizo OCDE con el apoyo de CELA y CAF.

En base a ese estudio público privado que ahora se está actualizando se está haciendo la segunda versión, es que está construyendo la hoja de ruta. Esto es un tema que se trabaja muy de cerca con el sector privado, estos van a tener nueve pilares, primero se va generar un marco institucional, después se va definir cuál es el entorno operativo, o sea, hasta qué ámbito tenemos que trabajar, vamos a trabajar el acceso a financiamiento que es uno de los déficits que tienen nuestras MIPYME, el poder acceder al acceso de financiamiento, después los servicios de desarrollo empresarial, contratación pública.

El tema de contratación pública Pymes es muy importante, porque lo que nosotros estamos pensando es que se debe acompañar a la Pyme para que pueda acceder a las compras públicas, no son procesos fáciles. Entonces, estamos pensando en todo un programa de acompañamiento a las Pymes para acceder a las compras públicas, porque del análisis que se ha hecho del aprovechamiento que MIPYME hace de malas compras públicas es muy bajo.

Entonces, eso puede aumentar. A la Pyme también se tiene que dotar de conocimientos en la innovación y la tecnología, en la transformación productiva con el hecho que tenemos que lograr una Pyme competitiva para que esta Pyme se pueda convertir en exportadora; es decir, debe entrar al mercado de internalización y debe estar digitalizada. También, lo que estamos trabajando en estos momentos es que piensen en una economía verde.

En este momento el consejo empresarial viene organizando un segundo encuentro Pyme que se va llevar a cabo en noviembre, con la participación de los cuatro países, va a ser acá en Lima. Es un primer día de charlas, de encuentros, y después va hacer un taller de intercambio por grupos para tratar de hacer negocios dentro de las Pymes que están viniendo.

Entonces, este logro nosotros estamos trabajando muy intensamente, porque pensamos que es uno de los principales entregables que la PPT peruana tendrá al final de su Presidencia. Otro tema que se ha avanzado mucho y que cada día se nos presentan retos diferentes es el tema de Ciencia, Tecnología e Innovación, ahí hemos trabajado en una iniciativa Impactamos, son un conjunto de redes de innovación, de Futec, Biotec, Eltec y Getec. O sea, en lo que tenemos avanzado en este momento en Biotec y Futec, nos queda el reto de educación y salud.

Entonces, son redes que incorporan a las empresas en grupos donde están gente vinculada a la salud, o la educación, o la tecnología. Entonces, ese intercambio de experiencias hace que se beneficien y se aprende mucho sobre este tema. De hecho, innovación es un tema que en el caso de Perú no estamos tan avanzados como pudiera estar otros países de la alianza; pero es un reto tratar de cerrar esa brecha, incluso se ha hecho un estudio por parte de Eltec, lo cual son los cuellos de botella que presentamos los países y ahora también se está trabajando en cómo superar esos cuellos de botella que estamos teniendo.

También, en este grupo se viene trabajando temas de la cuarta revolución industrial para promover un mayor uso de las tecnologías. Este trabajo tiene como objetivo incentivar el desarrollo industrial regional mediante el fomento de tecnologías 4.0, en los procesos de producción y gestión de las empresas. Junto con el CEAP, Consejo Empresarial se está trabajando en un programa en encadenamientos productivos de empresas industriales, y se pretende iniciar este programa con determinado sector, se han escogido metalmecánica, industria, alimentaria, química, textil y cuero. Esto es algo que se trabaja muy de cerca con el sector empresarial.

Otro tema de gran importancia para la parte comercial de la Alianza es el tema de la promoción comercial de inversión, incluso del turismo, como vamos a ver después. Entonces, en ese sentido, se han venido haciendo macrorueda de negocios, se han tenido más de 180 actividades de promoción de comercio e inversión en todos los últimos tiempos, con beneficios básicamente para las Pymes, se han tenido foros de emprendimiento, ha habido 10 ediciones del A4, es un foro que emprendimientos que consta de seminarios, oportunidad de comercio e inversión, después se tiene expectativas de negocio. En todas estas actividades se han tenido expectativas de negocio de más de 1100 millones en la que participaron más de 4000 empresas, reuniéndose aproximadamente 1750 compradores de más de 27 países.

Entonces, este relacionamiento con terceros hace que nos lleguen oportunidades a nuestras empresas para aprovechar un mercado amplio. Se tiene prevista una macrorueda de negocios durante el PPT de Perú en la primera quincena de marzo del

próximo año. En la parte de promoción del turismo se ha hecho un primer encuentro empresarial de turismo sostenible con un enfoque de sostenibilidad, después se están haciendo muchos encuentros con profesionales, en los cuales lo que se trata de hacer son presentaciones muy chicas, muy aterrizadas en el tema y muy sencillas, que puedan ser aprovechadas por las personas interesadas en el tema.

Se han hecho citas para estos negocios, en estos encuentros 75 citas, las cuales se han reportado tres millones como expectativa de negocio también. También, se ha hecho un video promocional sobre el tesoro del mundo del Alianza, no sé si ustedes lo conocen, en todo caso les vamos a hacer llegar el link para que lo conozcan. Nosotros nos hemos dado como meta utilizarlo en los eventos que vayamos, porque realmente es un video bastante importante sobre lo que somos los países de la Alianza.

Se vienen trabajando infografía, se viene trabajando un programa de fortalecimiento de capacidades en turismo de reuniones, es un tema que mueve gran cantidad de gente y que no está siendo explotado todavía, pero creemos que tenemos que incursionar de forma muy insistente en este tema. Para ir terminado, solamente señalar que es lo que tenemos programado para estos próximos meses, tenemos la macrorueda de negocio en marzo, tenemos rondas de reuniones de grupos técnicos, grupos de alto nivel y consejo de ministros en enero.

Tenemos el encuentro jóvenes que ha terminado ayer, es un encuentro que organiza Nestlé con gran movimiento de jóvenes y vinculado a la empleabilidad. Después hay un zacatón de Pymes de mujeres exportadoras que está siendo coordinado por el CESPAP, un encuentro de la Pyme portadora que es en noviembre, lo señalé hace un momento, un quinto foro de cooperación.

En estos foros de cooperación lo que hace es invitar a los Estados observadores a que ofrezcan en que pueden ellos cooperar con nosotros, y nosotros también a nivel de Alianza del Pacífico generar demandas de cooperación identificando a las personas que trabajan en Pymes o las que trabajan en innovación saben cuáles son los países que están más avanzados en lo que nos interesa avanzar.

Entonces, se genera demanda, y esto es un encuentro de la oferta y la demanda para ver si se puede avanzar con algún ente cooperante para los temas que nos interesa desarrollar. En marzo se tiene prevista la transferencia de la Presidencia Pro Tempore.

¿Cuáles son los desafíos que todavía nos quedan?, son muchos, pero voy a nombrar algunos, impulsar el crecimiento del comercio intrarregional. El comercio que tenemos entre nosotros al interior de la Alianza no es relevante aún,

tenemos que trabajar más en los encadenamientos productivos, tenemos que acercarnos más a los sectores privados y, en ese sentido, tenemos un reto por delante desde comunicación hasta realizar tareas concretas en cada uno de los temas.

También, fortalecer a la MIPYME con su internalización, **(4)** ampliar cada vez más las oportunidades comerciales, en especial en el Asia Pacífico, y esto lo trabajamos también no solamente con los estados asociados, sino también con las macroruedas de negocios, que estas macroruedas lo que hacen es incentivar el comercio entre nosotros, pero también se invitan a determinados países de determinadas regiones para que conozcan la oferta de [...] de los cuatro países aliados.

Tenemos que avanzar en la integración de cadenas regionales de valor. Eso es lo que le da valor agregado ya a nivel alianza a nuestras producciones. Tenemos que convertir a la Alianza del Pacífico como un bloque atractivo para las inversiones, para el comercio y para el flujo de turistas.

Fomentar la facilitación de comercio y afrontar la digitalización con las nuevas tecnologías que cada día vienen avanzando.

Eso es un apretado resumen de lo que estamos haciendo desde el lado de comercio de la Alianza del Pacífico. Tenemos mucho trabajo por delante.

Y a diferencia de lo que puede ser un acuerdo de libre comercio, que uno lo firma y lo que hace es que cada país trabaja su forma de cómo aprovechar.

En la Alianza del Pacífico tenemos un día a día que hace que vayamos cumpliendo objetivos, que hace que vayamos siendo más competitivos y que simplifiquemos las normas entre nosotros, etcétera.

Muchas gracias por su atención, y a la disposición de las preguntas que nos puedan hacer para tratar de [...] la mayor cantidad de ellas. Cualquier cosa les haríamos llegar respuestas si no tenemos a la mano las respuestas que son requeridas.

(Problemas en el audio)

El señor PRESIDENTE.— Bueno, no habiendo preguntas de los señores congresistas; sin embargo, la Presidencia tiene unas cuantas preguntas para hacerles [...?].

Pregunta número uno. En el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico, desde la fecha de la integración de los cuatro países, ¿qué nivel de avance porcentual se ha logrado como resultado de las exportaciones, si existe un crecimiento?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO

EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Ya, gracias.

Bueno, como el avance porcentual que se ha avanzado desde el inicio de la Alianza del Pacífico, en el caso de la liberalización del universo arancelario, ya tenemos 99% del universo arancelario libre, totalmente liberado de desgravámenes, o sea, entra, circula, a cero en nuestros cuatro países. La previsión es que el 100% se logre el 2030.

Y respecto al crecimiento en las exportaciones, en el caso de Perú frente a la Alianza del Pacífico, de las exportaciones no minero energéticas, en forma global, ha sido el 48%; y teniendo en cuenta solamente las regiones, excluyendo Lima, del 101%.

El señor PRESIDENTE.— Segunda pregunta:

A la fecha, ¿cuál es el nivel alcanzado de exportaciones y dentro de qué grupo de empresas se han visto mayormente beneficiadas?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Los sectores más beneficiados, en el caso de Perú concretamente, es el agro.

Le señale hace un momento cifras muy relevantes que han habido, por ejemplo, en uvas, mandarinas, etcétera, y la parte química. Esos son los sectores que más hemos aprovechado nosotros en la Alianza del Pacífico.

El dato total de las exportaciones... Durante los doce años hemos exportado cerca de cuatro millones entre el 2011 y el 2022.

El señor PRESIDENTE.— Tercera pregunta:

¿Cuáles son los productos que mayormente se han logrado exportar como resultado del Acuerdo de la Alianza del Pacífico?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Los productos que en el caso nosotros hemos tenido mayor crecimiento en la Alianza del Pacífico, por ejemplo, con destino a Colombia ha sido el alambre de cobre, el café sin tostar. Alambre hemos exportado 186 millones y el crecimiento ha sido del 1%. No ha sido mucho, pero la cifra es importante. El café sin tostar se ha tenido un crecimiento de 5% y se exportó 78 millones. Barras de hierro, el crecimiento ha sido 1000%, 31 millones. Tejidos de algodón, el crecimiento ha sido 236% y se ha exportado 29 millones. Uvas a Colombia también se ha exportado 22 millones y el crecimiento ha sido 179 millones desde que se creó la Alianza.

En el caso de México, la cifra es más o menos la que señalé hace un momento, de uvas, 76 millones; palma, 64; páprika, 60; pota congelada, 23; y mandarina, 5.

Y a Chile lo que estamos exportándole es ácido sulfúrico de 218 millones, que hemos crecido 155%; paltas estamos exportando 69 millones, el crecimiento es más de 1000%; baldosas y placas cerámicas estamos exportando 36 millones, antes no exportábamos; cemento clinker, 30 millones, el crecimiento es 1000%; y aceites ácidos, 28 millones, y el crecimiento también es más de 1000%; en el transcurso de la vigencia de la Alianza del Pacífico.

El señor PRESIDENTE.— [...] pregunta:

¿Es posible determinar a cuántos trabajadores se viene contratando en las [...] beneficiados, productos del Acuerdo de la Alianza del Pacífico?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Gracias, presidente, por su pregunta.

Presidente, si con su permiso le podría dar la palabra al señor Brayan Neyra, que tiene la...

El señor PRESIDENTE.— Por favor.

El señor NEYRA, Brayan.— Sí.

En el marco de Alianza del Pacífico si bien todavía no se hacen estudios para determinar el nivel de empleo que se da a nivel de los exportadores, lo que sí podemos destacar es que las MiPyME, que son las que mayormente dan empleo a los países de la Alianza del Pacífico, las MiPyME peruanas que exportan a estos países es alrededor del 60% de las exploraciones no minero energéticas y más del 56% con respecto a las exportaciones también totales.

Entonces, si bien es un trabajo que todavía se está determinando a nivel de la Alianza del Pacífico, digamos, también porque cada uno de los países, como el Perú, pues también tienen niveles de informalidad, pues a nivel de la hoja de ruta de MiPyME se está evaluando inclusive ver cómo las MiPyME impactan en los niveles de empleo de cada uno de los países.

Ya la señora Elva Rodríguez lo mencionó, en el marco institucional, justamente, de la hoja de ruta es que se podría buscar este nivel de alcance de empleo. Pero son el enfoque de la MiPyME lo que permite que los niveles de empleo en los países de la Alianza del Pacífico se pueda desarrollar.

Eso, gracias.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

¿Existe iniciativas de herramienta de la economía digital desde el interior del país para dinamizar e identificar nuevos productos para el mercado de la Alianza del Pacífico?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Bueno, para la Alianza del Pacífico es totalmente consciente de la importancia de la digitalización en la actualidad.

Por eso, la creación de este mercado regional digital que abarca muchas medidas, muchos sectores, es algo prioritario.

Queremos trabajar organizadamente en esto, estamos haciendo unas metas al 2030, y sin perjuicio estamos haciendo programaciones anuales de en qué etapa debemos ir cumpliendo para llegar a estos objetivos que estamos planteándonos para el 2030.

Hay herramientas, muchas herramientas, la firma digital, el *roaming*, la digitalización, el comercio electrónico, el comercio electrónico en bienes y en servicios, en todo este tipo de acciones que son parte de los trabajos que se están haciendo.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Presidente, por favor, por su intermedio, podría complementar.

El señor PRESIDENTE.— Sí, por favor.

El señor .— Muchísimas gracias.

Solamente para completar lo dicho por la señora Elva.

La implementación de este mercado digital regional que abarca la coordinación con muchas instituciones tanto peruanas como de los otros países; bueno, se identificó la importancia dentro del pilar uno darle mucha importancia y cabida a la infraestructura digital.

En ese sentido, como se había mencionado, se viene gestionando con CEPAL un estudio para acortar las brechas de internet.

En ese sentido, es que, dada la importancia que tiene para cada uno de los países, se está fomentando un estudio sobre redes de alta velocidad en los cuatro países de la Alianza del Pacífico.

Esperamos que durante la presidencia pro tempore del Perú podamos conseguir el financiamiento por parte de CEPAL. Nosotros estamos impulsando esto para poder tener un entregable hacia marzo de este año.

Y bueno, el mercado digital regional es un proyecto de largo plazo. Entonces, igual, a pesar de que pase la presidencia pro

tempore del Perú, desde Mincetur se seguirá impulsando este importante proyecto.

Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

La última pregunta en cuanto a lo que se refiere, especialmente los Pymes, se requiere de incentivar su trabajo para hacerlas más competitivas. ¿Cómo podríamos ayudar desde el Congreso?, ¿qué normas se requerirían para hacer empresa competitiva?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Gracias, presidente.

Como señalamos, en este momento estamos en el levantamiento de información para la definición de esta hoja de ruta.

De hecho, la parte de tramitología, eso es siempre es algo que dificulta, demora, encarece la participación de las MiPyME.

Acá nosotros consideramos que hay la parte de capacitación, la parte de financiamiento, todo eso es algo que tenemos que trabajar con ellos para el fortalecimiento de la MiPyME. Lo que queremos es hacerla competitiva. No podemos pensar en hacerla exportadora si no es primero competitiva.

Entonces, en ese sentido, sí estamos trabajando. Y cualquier cosa, cualquier apoyo que venga del Congreso a la MiPyME.

En general, creo que eso lo va a poner en un mejor posicionamiento para estas metas que nos estamos trazando.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, doctora, por esta parte de lo que se trata del comercio o el intercambio comercial entre los países miembros.

Quisiéramos tocar como último punto que es en cuanto a lo que es el turismo.

Pregunta número uno:

¿Qué beneficio se viene ofreciendo al sector turismo, a los circuitos turísticos, vale decir, museo, centros históricos, otros, entre los países miembros de la Alianza del Pacífico?

El señor .— Bueno, el turismo es de gran relevancia, es un gran reto y, sobre todo, muy golpeado por la pandemia.

Entonces, los retos que se tienen son bastante importantes.

En ese sentido, este primer encuentro empresarial de turismo sostenible que se ha sostenido en agosto, donde se ha identificado distintas etapas que se tienen que ir avanzando poco a poco para el desarrollo del turismo, han participado muchas *citas.

Se está levantando mucha información en base a estos encuentros. Estos encuentros lo que sirven básicamente es para ver en qué estado y situación estamos. Y en base a eso, generar planes de trabajo en el corto plazo. (5) Entonces, allí hay muchos retos todavía pendientes.

En turismo, incluso, tenemos dos grupos, uno de turismo propiamente dicho, que es la parte de política de turismo, y otra que es la parte de promoción turística.

Entonces, esos grupos siempre coordinan para ver cómo se trabaja arduamente en este tema.

Respecto a la parte de museos y todo eso hay un grupo especial de cultura, que no lo manejamos nosotros, que está en manos de Relaciones Exteriores; pero, de hecho, tratan el tema de museos, de artistas, de música, de todo lo que pueda hacer a la cultura de los cuatro países, y ellos tienen un plan de trabajo muy específico al respecto.

El señor PRESIDENTE.— Segunda pregunta:

¿Existen rutas de viaje entre los países miembros donde se brinden información previa en temas comerciales, culturales, académicas, entre otros, que garantice la seguridad y confianza del turismo regional?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— En realidad, lo que tenemos allí es la información básica que cada uno de los países proporciona.

Esta información está básicamente en la página web de la Alianza, no es algo que se haya trabajado muy intensamente, pero creo que es una idea interesante, de tener esta información que garantice en una forma más sistematizada para que nuestros viajeros tengan las seguridades que todo viaje requiere para su tranquilidad y para poder conocer nuestros países.

Es lo que tratan de hacer, esto sería básicamente en el grupo técnico de turismo y vamos a conversar con ellos para la evaluación de estos temas.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, doctora.

En cuanto a la capacitación tengo una pregunta, en una anterior sesión se habló sobre la Red de Docencia Digital, financiado por el Fondo de Cooperación, ¿nos podría informar en qué consiste, a qué sector de la población beneficia y cuáles son los avances a la fecha?

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Con las disculpas del caso, señor presidente, como manifesté, hay

temas de la Alianza del Pacífico que vemos desde el lado de Comercio, y hay temas que los ven desde el lado de Relaciones Exteriores; y tanto la coordinación como el seguimiento de los temas y la programación de estos temas está del lado de ellos.

Este es uno de los casos en que los lleva Relaciones Exteriores, y la data precisa la tienen ellos.

Preferiría, si usted requiere de esa data, nosotros podríamos solicitarla para que el Ministerio de Relaciones Exteriores se la haga llegar, en todo caso.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, doctora.

Y por otro lado, también decirles de nuestra parte, como Comisión Especial Alianza del Pacífico, nosotros cómo podríamos, en este caso, con usted, o sea, con la institución, cooperar y decirnos, hay una pregunta que no se contestó; sin embargo, ahora le vuelvo a decirle que cómo podemos la cuestión legislativa, en cuanto a que puede facilitar especialmente los pymes y que puedan ellos participar activamente, porque estos convenios internacionales les favorece; porque en este momento la situación coyuntural que estamos pasando el país necesitamos reactivar también nuestra economía y a fin de poder lograrlo, y nosotros cómo podríamos participar.

Por favor, si nos puede hacer algunos alcances, doctora.

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Gracias, presidente.

En realidad, creo que este tipo de acercamientos, en lo cual nosotros le señalamos qué es lo que estamos trabajando, les da a ustedes una idea de por dónde van las cosas y probablemente cuáles son los requerimiento. Sin embargo, yo coincidido con usted en el sentido de que hay cosas mucho más concretas de lo que yo pueda haber dicho acá.

En cuyo caso también en alguna oportunidad con la Comisión Interparlamentaria de Seguimiento del Congreso ha habido reuniones temáticas. Entonces, si usted en algún determinado momento quisiera, por ejemplo, reunirse, o en la comisión que usted preside, reunirse con el grupo técnico de Pymes, ahí pudieran tener una interacción mucho más menuda, mucho más fina de lo que se están trabajando para que los requerimiento salgan a la vista de las metas que nos estamos poniendo.

Entonces, en ese sentido, creo que la interacción que podamos tener entre ustedes y nosotros es muy importante.

Creo que la interacción que puedan tener, incluso también con el sector privado, también es de gran importancia, porque ellos son los principales usuarios que le hacen seguimiento a este proceso.

(Pausa) .

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Sí, solamente señalarle también que todos estos temas que nosotros trabajamos no los trabajamos solamente Mincetur. No. O sea, en cada uno de estos grupos técnicos están Produce, Mypes, está Inacal, está Promperú, está Indecopi, están todas las entidades que tengan que ver con cada uno de estos temas.

Entonces, es ahí, incluso, si hay algo de Mypes o algo que interesa, que pueda ser reglamentada, la persona delegada de Producción pudiera tener la forma de canalizar estas iniciativas legislativas que pudieran haber.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, doctora.

Agradecemos a la señora *Elva Rosa Rodríguez Pastor, directora general de Gestión Jurídica Comercial Internacional; al señor Brayan Neyra Santacruz, de la dirección de América Latina, Caribe e Integración Regional; y a la señora Elva Rosa Rodríguez Pastor, asesora de la Dirección General de las Negociaciones Comerciales Internacionales; y al ministro de Comercio Exterior y Turismo por su exposición en la presente sesión.

Pueden dejar la sala cuando lo estimen pertinente.

Señora doctora.

La ASESORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, señora Elva Rosa Rodríguez Pastor.— Muchas gracias, presidente.

Para nosotros ha sido una satisfacción venir donde ustedes, nosotros nos sentimos muy halagados cuando los temas que nosotros venimos trabajando son de interés de otras personas y, sobre todo, de esta instancia de la relevancia que tiene.

Y entonces, cualquier cosa estamos a su disposición.

El señor PRESIDENTE.— Muy agradecido, doctora.

La comisión se lo agradece.

Muchas gracias.

Breve pausa para la despedida de los visitantes.

Gracias.

—A las 12:09 h, se suspende la sesión.

—A las 12:12 h, se reanuda la sesión.

El señor PRESIDENTE.— Señores congresistas, reanudamos la sesión.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Señor presidente, solo para manifestarle que, a través de plataforma virtual, ha manifestado su asistencia el congresista Hitler Saavedra y la congresista Julón Irigoín.

¿Si lo autoriza, señor presidente?

El señor PRESIDENTE.— Autorizado, señor secretario.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Gracias, señor presidente.

El señor PRESIDENTE.— Señores congresistas, como segundo punto del Orden del Día, tenemos la presentación de la señora Rosa Bueno Lercari, presidenta pro tempore del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, para que informe de las acciones que viene desarrollando la Cámara de Comercio de Lima, para impulsar las oportunidades de negocio del gremio empresarial al mercado de los países miembros, observadores y asociados en el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Señor secretario técnico, dé cuenta de la presencia de la presidenta de la Cámara de Comercio de Lima.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Señor presidente, a través del Oficio 106-2023-2024/CESPAAP —siglas de la comisión—/CR, se remitió con fecha 17 de octubre la invitación a la presidenta de la Cámara de Comercio, que es también presidenta pro tempore del Consejo Empresarial Alianza del Pacífico.

Sin embargo, señor presidente, el día de ayer, a través de la comunicación de su personal, nos indicaron que no podría asistir la presidenta ni tampoco enviar a un representante de la Cámara de Comercio.

En todo caso, señor presidente, tampoco hemos recibido un documento formal indicando la no presencia en la presente sesión.

Eso es todo para dar cuenta, señor presidente.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, continuando y como tercer punto de la agenda tenemos la presentación del señor Orlando Martín De Marzo Parodi, presidente del Directorio de Zofratacna, para que exponga sobre los objetivos y perspectivas de la Zona Franca de Tacna, de manera virtual.

Señor secretario técnico, confirme la presencia virtual del señor presidente del Directorio de Zofratacna.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Sí, señor presidente.

El señor Aldo De Marzo, presidente del Directorio de Zofratacna, ya se encuentra por la plataforma virtual.

Señor Aldo, ¿si nos puede escuchar, por favor?

Buenas tardes.

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— Buenas tardes.

El SECRETARIO TÉCNICO.— Sí, perfecto.

Señor presidente, el señor Aldo ya se encuentra en plataforma.
(6)

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— No.

Buenas tardes.

El señor presidente acaba de salir a una reunión urgente, quien les habla es el ingeniero José Condori Salinas, gerente general de Zofratacna.

El señor PRESIDENTE.— En todo caso, señor, ¿vendría usted en representación del presidente del Directorio?

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— Podría serlo.

Lo que manifiesto a ustedes es manifestarles a ustedes la situación actual de Zona Franca y nuestra problemática pendiente que tenemos.

El señor PRESIDENTE.— Perfecto.

¿Nos podría indicar su nombre completo, por favor?

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— José Alejandro Condori Salinas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Su cargo?

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— Gerente general.

El señor PRESIDENTE.— Correcto.

Adelante, señor gerente.

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— Nosotros venimos funcionando 33 años ya como zona franca, hemos pasado tres período, Zotac, Ceticos, hoy Zona Franca.

Somos la única Zona Franca en el Perú, dentro de las zonas económicas especiales.

Existen tres zonas económicas de desarrollo, que es Ilo, Matarani y Paita, y la Zona Franca de Tacna.

La Zona Franca de Tacna tiene dos unidades de negocio. La Zona Franca, donde desarrollamos actividades autorizadas, y la zona comercial, donde se realiza la venta al detalle, que es dentro del distrito de Tacna.

La pandemia nos ha dejado varias secuelas, y una de ellas es la reactivación económica. Por ello, hace un año y casi medio se buscó agilizar la economía de la zona comercial a través del comercio electrónico.

Sin embargo, a la fecha de hoy aún no tenemos la reglamentación de la ley para poner en ejecución del comercio electrónico, lo cual ya es un perjuicio porque ni siquiera hemos empezado a funcionar y ya ha avanzado año tres meses, de los cinco años de autorizado esta ley. Es uno de los problemas que tenemos.

Asimismo, tenemos el problema de la renovación de partidas arancelares para la zona comercial.

Es increíble, aún tenemos todavía casets, tenemos betamax, cuando ya deberíamos cambiar.

Otro tema que tenemos también para la zona comercial es poder realizar, actualizar la franquicia de compras. La franquicia de compras es lo que viene el turista a comprar aquí a Tacna y se lleva. Entonces, no está actualizada, está obsoleta. La tecnología avanza, y debemos tener una franquicia acorde a esto.

También tenemos el problema del *listado negativo de las actividades permitidas a desarrollar dentro de Zona Franca.

Hoy tenemos, por ejemplo, que la actividad de hidrobiológicos que no puede ser desarrollada dentro de Zona Franca. Sin embargo, es una de las más principales que se desarrollan dentro de la región.

Y así hay otros ejemplos, y necesitamos urgente tener esa... ese listado actualizado con la finalidad de impulsar las inversiones dentro de Zona Franca.

La Zona Franca es un recinto amurallado, con 380 hectáreas habilitadas.

Y otro punto importante para poder activar esta Zona Franca, no de la zona comercial, sino la Zona Franca, es que nos permitan dentro de la Zona Franca la inversión extranjera.

Tenemos todavía el tema de los 50 kilómetros. No puede un inversionista ni alquilar ni comprar bienes. Sin embargo, dentro de Zona Franca sí se podría realizar, esto lo hemos venido haciendo más de 16 años con la inversión extranjera, y luego fue retirado en un cambio de la normativa nuestra. Nos permitía a nosotros tener ese tipo de inversiones. No hay zona franca en el mundo, a excepción de la nuestra, que no tenga inversión extranjera.

Tenemos hoy empresas indias, empresas de Europa, incluso [...] que quiere invertir en Zona Franca. Son más de 250 millones de dólares, y lamentablemente no podemos aceptarlas por este artículo que tenemos como obstáculo, que realmente en Chile son 10 kilómetros, en Colombia no tienen y otros países que sí pues, tienen también estas limitantes.

En corto resumen, esa es nuestra realidad. En Zona Franca, la cual queremos nosotros reactivarla porque no estamos pues en todo momento para tener infraestructura sin utilizar.

Tenemos Chancay que ya va a funcionar, todos hicimos ahí una competencia.

Tenemos que acostumbrar y tenemos que hacer alianzas estratégicas con Chancay para minimizar [...] de los tiempos logísticos que van hacia Chile, y que nosotros seamos una puerta de sus productos que ingresen hacia el vecino país o distribuirlos a otros países; pero somos una alternativa, no salir de ese tema de Chancay, [...].

Al contrario, ser socios estratégicos con ellos, va a ser muy importante para nosotros.

En resumen, señores, esa Zona Franca, y lamentablemente el Ejecutivo nos tiene muchos pendientes para poder resolver lo que buscamos hoy en día resolverlo con la finalidad de poder activar la región.

Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, señor Jorge Condori, que viene a ser el gerente general de Zofratacna.

Si algún congresista desea hacer alguna pregunta, por favor, lo pueden hacer.

No habiendo preguntas de los señores congresistas, la presidencia quiere hacer algunas preguntas para que pueda responder el señor gerente Jorge Condori.

Pregunta número uno:

Al respecto, tengo entendido que Zofratacna ofrece una serie de beneficios tributarios y aduaneros para las empresas que desarrollan actividades industriales, agroindustriales y demás.

En tal sentido, quisiera que nos informe si las empresas que operan en el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico tienen mayores beneficios, exoneraciones tributarias o aranceles, o son los mismos beneficios para todos.

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— En el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico, nosotros (**Problemas con el audio**) son los mismos beneficios tributarios y aduaneros, (**Problemas con el audio**) sí permite usar, por ejemplo, certificado de origen desde zonas francas. Esa es una ventaja para las zonas francas que estamos incluidos en ese Acuerdo; pero los beneficios son para todos iguales, exoneraciones [...] y beneficios aduaneros.

El señor PRESIDENTE.— Pregunta número dos:

Quisiera también que nos indique, de acuerdo a la experiencia comercial que tiene usted, en qué aspectos debe incidirse o

cómo se podría mejorar la normatividad nacional para un mayor beneficio de las empresas pequeñas, como micro, o gran empresa, que actúan en el marco del Acuerdo de la Alianza del Pacífico.

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— En primer lugar, para poder mejorar las zonas francas, tendría que haber una política de zonas francas, que hoy en día sabemos que Mincetur está desarrollando una política de Estado para las zonas francas.

En el marco del Acuerdo, ya que estemos nosotros dentro de este Acuerdo, como zona franca, es muy importante, o de repente fortalecer no solamente a nivel comercial, sino también de tipo de capacitación o pasantías de las zonas francas hacia otros países para poder mejorar nuestras actividades y vean pues que las zonas francas sí son un polo de desarrollo, no es una amenaza, generan grandes inversiones y funcionan en otros países.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Disculpe, había un error, no es Jorge, sino señor José Condori Salinas, gerente general Zofratacna.

Muchas gracias por su intervención y por sus respuestas a las preguntas que se le ha hecho.

Muchas gracias, señor José.

El GERENTE GENERAL DE ZOFRATACNA, señor José Alejandro Condori Salinas.— (Problemas con el audio) comisión, que nos han permitido en pocos minutos decirles nuestra realidad y que la población [...?], y nosotros como funcionarios necesitamos tomar acciones e impulsar que esta zona franca se desarrolle.

Una mejor manera de tener una frontera [...?] la activa, y una frontera activa significa hacer desarrollo.

Hoy en día no hablamos ya de hacer [...?], sino es hacer ganar a los países a través de la economía, y el Perú tiene una gran ventaja y podemos desarrollar más economía, y ahí tener una frontera activa en el sur del país.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE.— Gracias a usted, señor José.

Señores congresistas, no habiendo más puntos que tratar, solicito la dispensa de trámite y aprobación del acta para ejecutar los acuerdos adoptados en la presente sesión.

Si no hay ninguna oposición, se da por aprobado.

Ha sido aprobado por unanimidad.

Agradeciendo la presencia y participación de los señores congresistas y asistentes, y siendo las doce y veintisiete

minutos del día viernes 20 de octubre de 2023, se levanta la sesión.

Se le agradece por la participación a todos los congresistas en la presente sesión.

Muchas gracias.

-A las 12:27 h, se levanta la sesión.