

Santiago Rojas: «Gobiernos deben promover políticas públicas para la internacionalización de las mipymes»

¿Cómo ve el futuro de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en la Alianza del Pacífico (AP)?

El sector productivo regional tiene una composición en donde **las mipymes juegan un papel fundamental**. La gran mayoría de estas empresas en nuestros países pertenecen a este sector y son grandes generadoras de empleo. Por ello, creo que es importante que los gobiernos continúen, de alguna manera, promoviendo una serie de políticas públicas para favorecer la internacionalización de las mipymes. Para esto, la innovación empresarial y la integración económica juegan un papel fundamental.

El hecho de que Perú hoy tenga la presidencia del **Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP)** es sumamente importante porque le permitirá a la Cámara de Comercio de Lima (CCL) generar ese liderazgo en la región a nivel empresarial para fortalecer a las mipymes desde la política doméstica y también a través de procesos de integración, conectarlas con el mundo, favoreciendo su crecimiento e innovación.

En este contexto de inflación aún elevada a nivel mundial, ¿cómo ve el futuro de las mipymes en la AP?

Hemos pasado por momentos muy difíciles a nivel internacional y hay serias dificultades. Pasamos una pandemia que generó una situación muy complicada para todas las empresas y las mipymes en la región. Después de eso, ocurrieron problemas como la invasión a Ucrania, entre otros aspectos que hacen que el ambiente internacional sea complejo. Ahora, está el tema de las tasas de interés muy altas que buscan contraer un poco la economía.

Sin embargo, veo el futuro con optimismo, pues estimo que ya estamos pasando los momentos más difíciles. **En Perú hay que destacar el muy buen manejo de la economía.** Las cifras macroeconómicas del país son realmente extraordinarias y eso permite tener un buen ambiente para que las pymes puedan fortalecerse y generar un mayor crecimiento.

¿Qué es lo que hace falta para impulsar la competitividad de las mipymes?

Uno de los temas por adelantar en este sector es el encadenamiento productivo para lograr que las mipymes de los países de la AP (Chile, Colombia, México y Perú) se conecten entre ellas para poder producir ciertos bienes y aprovechar los mercados internacionales en Norteamérica, Europa y Asia.

También hay otros temas pendientes que se deben trabajar como la acumulación de origen, que es un mecanismo que se incluye en los acuerdos comerciales y que permite considerar los materiales importados de las otras partes del tratado como originarios para efectos de cumplir con el régimen de origen de un acuerdo comercial.

¿Cómo ve el tema del acceso a los servicios financieros de estas empresas?

Uno de los temas principales de la agenda de la CAF es la inclusión financiera. Sabemos que una empresa o un comerciante que forme parte del sector financiero va tener más oportunidades porque podrá tener acceso a créditos que le permitirá crecer y eso siempre es positivo.

Obviamente hay un trabajo muy fuerte por hacer. Nosotros trabajamos muy de la mano con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Banco de la Nación (BN), que tienen dentro de su agenda el tema de la inclusión financiera.

Todos somos conscientes de que el financiamiento es clave para poder crecer y desde la CAF, como banco de desarrollo de América Latina, trabajamos con autoridades locales para fomentar esa mejor inserción financiera en el país.

¿Cuál cree que es el mayor reto que tiene la AP con las mipymes?

Como lo mencioné, trabajar con encadenamientos productivos y hacer envíos de los diferentes productos a través de una plataforma exportadora a Asia. Acá lo importante es que los países miembros de la AP aprovechen los diferentes acuerdos comerciales que tengan los países miembros. Por ejemplo, Perú tiene acuerdos con diferentes países de Asia; y Colombia, solo con Corea del Sur.

En este caso, se podría producir con insumos colombianos en Perú y hacer envíos a través de una plataforma exportadora.

Este es un ejemplo típico de lo que es el encadenamiento productivo donde ganan las pymes colombianas y peruanas para aprovechar, en este caso, el mercado asiático.