

**Loreto Leyton**, directora ejecutiva de la Fundación Chilena del Pacífico:

# “Consideramos súper importante darle un sello inclusivo a esta APEC”

**Con lujo de detalles, explica por qué no hay que restarse de la jornada del jueves 14 de noviembre exclusiva para las pymes y emprendedores. Ese día se inaugura la cumbre SME Summit, un espacio de aprendizaje, comunicación y una vitrina al Asia Pacífico.**

Fernanda García  
maria.garcia@mercuriovalpo.cl

Ocupada de que las pymes y los emprendedores del país tengan un espacio de privilegio en el contexto de la Cumbre Empresarial de la Cooperación Económica Asia Pacífico, está la directora ejecutiva de la Fundación Chilena del Pacífico, Loreto Leyton. Geógrafa de la Pontificia Universidad Católica de Chile y master en Administración de Empresas de la Universidad Austral de Argentina, es una de las encargadas de liderar la organización de APEC CEO Summit 2019, que tendrá su máxima expresión entre el 14 y 16 de noviembre con la presencia de líderes y más de 800 empresarios de las 21 economías participantes.

Uno de esos días, el jueves 14, está reservado a SME Summit, la Cumbre de Pymes y Emprendedores APEC en el Santiago Business & Conference Center. La Fundación que dirige Leyton, al ser también la secretaria del Capítulo Chileno del Consejo Consultivo Empresarial de APEC (ABAC), adquiere un rol relevante en este proceso en el que se ha querido dar un espacio protagónico a la mayor fuerza laboral, compuesta por alrededor de 900 pymes y emprendedores, que representan a casi dos tercios del empleo del país.

Esta cita tiene entre sus objetivos potenciar la actividad de las pymes y el emprendimiento a través de su integración a la región del Asia Pacífico. Para ello, contará con ferias y ruedas de negocios, talleres y pitch rounds con empresarios de alto nivel. Se estima que convocará a alrededor de mil pymes y emprendedores tanto locales como de Asia Pacífico, más otros cientos que se conectarán por transmisión en vivo. Será también una vitrina para mostrar los principales casos de éxito empresarial, impulsores del cambio, figuras de opinión y autoridades gubernamentales.

Loreto Leyton se ha desempeñado en el ministerio de Relaciones Exteriores en diversos cargos, entre ellos como Primer Secretario en la misión de Chile ante las Naciones Unidas a cargo de Asuntos Sociales, Humanitarios y Culturales. Entre 2006 y 2007 fue miembro del gabinete del secretario general de la OEA, José Miguel Insulza. Es exalumna de la Academia Diplomática de Chile “Andrés Bello” y trabajó como coordinadora académica de dicha institución durante el 2011. Recientemente, formó parte del equipo ejecutivo de ProChile y de Corpgroup Interhold Inversions.

“La razón por la que decidimos hacer una cumbre de pymes y emprendedores -que no se hizo en el 2004 en que también fuimos sede APEC en Chile- es porque consideramos súper importante darle un sello inclusivo a esta APEC. Con eso nos referimos a que ojalá todo el espectro empresarial de Chile esté involucrado en esta convocatoria, sobre todo en noviembre, en dos días y medio, en las fechas en que se producen los encuentros más importantes y todo el mundo de los negocios va a estar presente en alguno de los eventos APEC. Entonces la principal razón es que no queremos que este tipo de actividades se vean como exclusivas de la élite, en que están los líderes, los CEO y nadie más se entera de lo que está pasando. El emprendedor de Purita Arenas, por ejemplo, no hubiera tenido ningún tipo de participación, ni siquiera conocimiento de lo que significaba estar involucrado o ser sede de APEC. Por eso, empezamos desde finales del año pasado a organizar esta cumbre”, precisa Loreto Leyton.

## DÍA CLAVE: 14 DE NOVIEMBRE

**¿Cómo ha sido el despliegue para hacer partícipes de esta Cumbre a las pymes y emprendedores de regiones?**

“Aparte de esta entrevista, hemos hecho lo mismo con otros medios regionales como en Iquique y Chillán, ciudades bien exóticas, porque -entre comillas- no son las más importantes. Y es que de verdad nos interesa que vengán representantes de pymes y emprendedo-

“**Quisimos hacer esta gran cumbre en que estén todas las zonas del país representadas para que tengan oportunidad de hacer networking, conocer las materias que les interesan y, ojalá generar nuevos negocios. Que ellos mismos conozcan herramientas que quizás no tenían idea que existían”**

“**Vamos a dar las facilidades para los que tengan real interés en asistir y participar. Estamos tratando de hacer un convenio con Jet Smart para que nos ofrezca precios convenientes, estamos haciendo todo lo posible. Creo que va a ser súper bienvenido y que vamos a tener mucho éxito”**

res de todo el país, que estén presentes el 14 de noviembre y que esto no sea un evento sólo para la Región Metropolitana.

**¿Qué expectativas tiene frente a la utilidad concreta que significa para la pymes y empresarios chilenos estar ahí?**

“Quisimos hacer esta gran cumbre en que estén todas las zonas del país representadas para que tengan oportunidad de hacer networking, conocer las materias que les interesan y, ojalá generar nuevos negocios. Que ellos mismos conozcan herramientas que, quizás, no tenían idea que existían.

**¿Qué novedades concretas habrá?**

“Ese mismo día vamos a tener dos entregables concretos. Uno es una plataforma Business to Business; es un plan piloto que vamos a lanzar ese 14 de noviembre y va a tener involucrados a Perú, Colombia y Chile por este lado del Pacífico. Por el de Asia, la plataforma va

a estar instalada en Indonesia, Malasia, Filipinas y Brunel. La invitación está abierta a todos los que se quieran subir. Más concreto, otro entregable es el lanzamiento de un startup challenge de APEC. Eso es en junio y en octubre vamos hacer una preselección de participantes para llegar con 4 ó 5 finalistas al pitch final que es el día de la Cumbre. Es decir, ellos hacen la presentación de su proyecto ante un jurado y se selecciona a tres ganadores. El premio es muy atractivo: una semana de entrevistas en Singapur con venture capitalist de allá y todo pagado. Esas son las oportunidades que tenemos, algunas bien específicas, otras más blandas, porque en el caso del networking, ahí depende más de ellos mismos.

## POLÍTICAS PÚBLICAS

**¿Cuáles son sus expectativas respecto a la incidencia que posteriormente tenga esta Cumbre en la elaboración de políticas públicas para las pymes y emprendedores del país?**

“Ojalá que todas estas actividades y los temas que se toquen redunden en mejores políticas públicas, pero la verdad es que es difícil desde el sector privado poder decir qué se hará o qué repercusiones tendrá de manera concreta en ese sentido. Ahora, en todo este proceso hemos estado muy de la mano con el sector público. Al definir las prioridades de trabajo de este año en el Consejo Empresarial de APEC, tratamos de mantener las líneas que definió el Gobierno, o sea hemos estado avanzando alineados de manera de darle mayor cantidad de inputs posibles al Ejecutivo y ojalá eso incida en alguna política pública particular en el futuro. Respecto a las pymes hay un elemento concreto aquí que es esta plataforma B2B porque tiene un portal de administración para la institución que la aloja; en general, van a ser las cámaras de comercio de las principales ciudades de los países que te hablé, y así van a poder hacer un seguimiento de lo que está pasando con las pymes que se suban a esta plataforma. Ahí sí se va a generar data dura que puede ser útil para los gobiernos.

**¿Qué tipo de data dura?**

“Van a poder ver cuánto estuvieron exportando, por cuánto tiempo y así. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Santiago, una de la que va a tener esta plataforma, puede decirle al gobierno después de un año “mire, sabe qué, del 100% de las pymes un 80% tuvieron problema con las cartas de garantía”. Ese tipo de data lo van a poder bajar del portal y eso no existe normalmente, menos en plataformas abiertas como Amazon y Alibaba. Ese es el valor de esta herramienta y eso sí, claramente, puede influir en alguna política pública, cambio de regulación o de norma que incida directamente en la posibilidad de las pymes de, por ejemplo, exportar.

## CONTACTO CON ASIA

**¿Cómo se puede evaluar la importancia del contacto de las pymes locales con las de Asia?**

“Ahí hay un gran valor porque el mercado asiático es incalculable. Cuando hablamos de que estamos instalando una plataforma ahí en Indonesia y solamente una pyme de allá tiene más de mil likes para exportar, entonces es evidente que hablamos de un mercado súper atractivo tanto para vender sus productos como para comprar también a precios súper razonables. Además, porque en esta plataforma no van a haber intermediarios. Efectivamente, la relevancia que tiene abrir una ventana a nuestras pymes y emprendedores a Asia es incommensurable.

**¿Igual hoy hay muchas pymes que han experimentado y han lo**



## PYMES Y LA DIGITALIZACIÓN

**¿Cómo van a abordar la urgencia de que las pymes y los emprendedores se sumen a la digitalización?**

“En los paneles del día está considerado uno que esté exclusivamente dirigido y dedicado a eso. Mostrar cuáles son las oportunidades para las pymes en este mundo nuevo de la digitalización, cuáles son los desafíos y las posibilidades. Sí, absolutamente. A nuestro modo de ver son tres los grandes temas que no pueden estar ausentes: el acceso al financiamiento, distribución y logística y, efectivamente, los nuevos desafíos ahora que viene la digitalización.”

**grado exportar. ¿Para ellas, qué marca la diferencia?**

“Eso es verdad, pero el problema que tienen gran parte de las pymes, por lo menos así se ve en las estadísticas que maneja ProChile, es que muchas lo hacen por un periodo y la mayor parte fracasa en el intento a los 6 meses o se las comen los créditos o la falta de conocimiento de la logística. La idea de nosotros es aprovechar la Cumbre y el lanzamiento de esta plataforma para darles una herramienta con la que puedan no sólo llegar a Asia sino que persistan en el intento y no se queden en una sola vez, sino que ojalá sea un instrumento que perdure en el tiempo, que vayan creciendo y tengan cada vez más herramientas para “subsistir”.

**En Chile hay aproximadamente 900 mil pymes, el 15% no alcanza a llegar al primer año de vida y el 40% no permanece más allá de los 7 años. ¿Es posible pensar en mejorar estos porcentajes más adelante con experiencias?**

“No sé si tanto a nivel de pymes en el país; pero sí en las que realmente tengan intención de exportar, porque de todas esas que mencionas, sólo un 2% tiene capacidad exportadora, o sea estamos hablando de la nada misma. Pero al menos las que intenten abrirse al mercado externo, que es lo que viene y sobre todo a través de estas plataformas y lo que se llama E-Commerce, que sí puedan subsistir y tengan muchas más herramientas y mecanismos de apoyo para tener éxito a mediano y largo plazo y no se transforme en una experiencia de exportar dos veces y después quedar sin ninguna posibilidad de volver a intentarlo. Aquí el asunto de las cartas de garantía, es bien complejo porque significa tener presupuesto y muchas veces ese presupuesto alcanza para la primera vez y ya la segunda vez no saben cómo hacerlo. La idea nuestra es llevarles la mayor cantidad de herramientas e información respecto a los instrumentos que existen hoy.”

“**Hay conciencia de que lo que viene es el E-Commerce y hay que subirse. De hecho ya estamos un poco tarde así como va a funcionar esto a mediano plazo, y esta va a ser una súper oportunidad”**

**¿Buena, uno de los problemas recurrentes en las pymes, es el nivel de endeudamiento.**

“Precisamente hay instrumentos financieros súper novedosos que no necesariamente los conocen, entonces esa es también nuestra idea de apoyarlos y difundir esta información, aunque sea sólo un día; pero queremos hacer todo lo que esté al alcance. Vamos a tener transmisión vía streaming ojalá a lo largo del país. Estamos trabajando para que la información llegue a la mayor cantidad posible, además de la difusión que se está haciendo vía redes sociales, eso es súper relevante.

**¿Cómo ha sido la respuesta de las pymes y emprendedores desde las regiones a esta convocatoria?**

“Yo más que nada he dado entrevistas en distintos medios, así que no tengo un feedback en concreto, pero sí cuando le ofrecimos a la Cámara de Comercio de Santiago instalar la plataforma, aceptaron inmediatamente. Además, estamos viendo la posibilidad de habilitarla también en la Cámara de Comercio de Valparaíso. Eso es algo que estamos explorando, ojalá lo podamos hacer. Pero, en términos generales, hay conciencia de que lo que viene es el E-Commerce y hay que subirse. De hecho ya estamos un poco tarde así como va a funcionar esto a mediano plazo, y esta va a ser una súper oportunidad. Por lo menos las reacciones que he podido dimensionar hasta ahora son de un gran interés.

**¿Va a haber alguna facilidad para que la gente de las pymes de regiones, las que están más lejos, puedan llegar a la Cumbre?**

“Vamos a dar las facilidades para los que tengan real interés en asistir y participar. Estamos tratando de hacer un convenio con Jet Smart para que nos ofrezca precios convenientes, estamos haciendo todo lo posible. Creo que va a ser súper bienvenido y que vamos a tener mucho éxito.”

“**El asunto de las cartas de garantía es bien complejo porque significa tener presupuesto y muchas veces ese presupuesto alcanza para la primera vez y ya la segunda vez no saben cómo hacerlo. La idea nuestra es llevarles la mayor cantidad de herramientas e información”**