

Acta Tercera Sesión del Consejo de la Sociedad Civil del Servicio de Cooperación Técnica

I. Constitución y Asistencia:

En Santiago a las 10:00 del día 06 de julio de 2017, en las dependencias del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), ubicadas en calle Huérfanos N°1117, noveno piso, se da lugar a la tercera sesión del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec (El Consejo), que contó con la asistencia de los siguientes consejeros:

- 1) Alejandro Quezada Werchez, Presidente de la Cámara de Comercio de Santa Cruz, Asociación Gremial de la Provincia de Colchagua VI Región.
- 2) Pablo Corvalán Flores, en representación de la Confederación General de Cooperativas de Chile, Confecoop Chile.
- 3) Ernestina Silva Villegas, representante de la Asociación Gremial de Mujeres Confeccionistas de Arica y Parinacota.
- 4) Mauricio Andrés Molina Carter, en representación de la Federación de Cooperativas de Trabajo TRASOL.
- 5) Héctor Becerra Espinosa, reemplazante del representante de la Micro Pequeña y Mediana Empresa de Chile – Conapyme.

Por parte de Sercotec participan las siguientes personas:

- 1) Bernardo Troncoso Narváez, Gerente General de Sercotec.
- 2) Ronald Arenas Pacheco, Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 3) Sebastián Cisternas Vial, Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.

Se deja constancia que no asistieron:

- 1) Oscar Bruna Malbrán, representante de la Confederación Gremial del Comercio Detallista y Turismo de Chile.
- 2) Omar Jofré Fuentes, representante de la Asociación Gremial Movimiento Unitario Campesino y Etnias de Chile Mucech VI Región.
- 3) Marta Salgado Henríquez, como reemplazante de la representante de la Federación Gremial de Mujeres Empresarias, Emprendedoras, Artesanas, Recicladoras de Arica y Parinacota, a través de video conferencia.
- 4) Juan Araya Jofré, representante del Consejo Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa de Chile, Conapyme.
- 5) Eduardo Inostroza Acosta, representante de la Confederación Gremial Nacional Unida de la Mediana, Pequeña y Micro Industria, Servicios y Artesanado de Chile, Conupia.

II. Temas Tratados y Acuerdos:

1) **La presidenta da la palabra a don Bernardo Troncoso Narváez, para que exponga de manera profundizada del programa Centro de Desarrollo de Negocios (CDN).**

El Gerente General de Sercotec comienza indicando que Sercotec estuvo de aniversario, durante el mes de junio, cumpliendo 65 años, por lo que se festejó con diversas actividades.

En lo que respecta al programa CDN, se indica que éste nace porque el 98% de las empresas son micro, pequeñas y medianas y superan en Chile, las 881.000.- como unidades económicas formales. Hay estudios en el Ministerio de Economía que indican que una cifra similar estarían haciendo actividades económicas no formales, esto es, sin iniciación de actividades en primera categoría.

Don Bernardo Troncoso Narváez recomienda revisar la encuesta longitudinal de las Empresas de Menor Tamaño (EMT) en Chile, del Ministerio de Economía, que se hace cada dos años, donde se indica que el 63% de la fuerza laboral de Chile estaría en las micro, pequeñas y medianas empresas, correspondiente a más de 5.000.000.- de trabajadores, haciendo presente que esta cifra ha ido bajando.

- Don Pablo Corvalán Flores consulta hacia donde se ha ido pasando esa disminución, a lo que don Bernardo responde que principalmente a las empresas grandes, que han aumentado y que han crecido en cantidad de trabajadores, lo cual tiene que ver con el tema del *retail*, supermercados, que han ido modificando la conformación del trabajo.
- Don Alejandro Quezada Werchez consulta si es efectivo que, mientras se crean más normativas, muchas empresas migran al área informal. Don Bernardo responde indicando que muchas pequeñas y micro empresas siguen en aumento, así como hay muchas que antes del séptimo año mueren, pero son más las que se van creando a las que van saliendo, como resultado final. No hay registro hacia atrás, solo datos de estimaciones de los años 2007-2008, donde hay una baja de las situaciones de los informales, probablemente de las que mueren antes de los 7 años pueden haber muchos que continúen en la informalidad. Don Alejandro Quezada Werchez replica señalando que va cambiando la clasificación, porque van ascendiendo en el tamaño, lo cual es confirmado por el Gerente General, quien señala que incluso se ha creado una nueva categoría de grandes empresas, denominada "Mega empresa". Don Héctor Becerra Espinosa complementa lo anterior indicando que eso se ha dado mucho en el transporte donde crecieron muchas empresas.

Don Bernardo continúa presentación indicando que el foco de Sercotec es apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa y los emprendedores en Chile, entendiendo como emprendedores a los nuevos negocios que no tienen iniciación de actividades en primera categoría, distinguiéndonos de la CORFO, que trabaja con emprendedores dinámicos, en donde dependiendo

del instrumento pueden aceptar que tengan iniciación de actividades de un año, hasta cinco años, con otra lógica de trabajo. Producto de lo anterior, cualquiera que sea beneficiario de nuestros apoyos está obligado al poco tiempo a formalizarse. Otra particularidad del apoyo a las micro, pequeñas empresas y emprendedores, es que teníamos un trabajo de manera individual y hemos cambiado la lógica de manteniendo lo individual, pero incorporando la asociatividad.

Estando en la red del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo el Gobierno nos mandató a tener programas nuevos y también a reforzar los programas existentes. Concretamente se pidió crear la red de 50 CDN, formular un nuevo programa de Barrios Comerciales y que aumentáramos fuertemente el apoyo a las Ferias Libres. Lo anterior, además de reformular nuestros instrumentos, en la lógica de entregar mayores competencias para que a los beneficiarios les fuera mejor en los negocios, aumentaran sus ventas y puestos de trabajo.

En ese contexto, con los CDN se busca entregar a las pequeñas empresas y emprendedores asistencia técnica individual sin costo, para fortalecer sus capacidades de desarrollo de su actividad empresarial.

Antes el indicador de los CDN era cantidad de personas atendidas en charlas, ayuda a postulaciones, entre otros. La gran diferencia que buscaba generar un cambio en vez de dar tanta charla o taller, por lo que se buscó en la experiencias internacionales y se encontraron los Small Business Development Centers, que llevaban 40 años con esta lógica y buscaban impactar económicamente en las empresas atendidas. En vista de lo anterior se fue a conocer el modelo que tiene indicadores diferentes, relacionados al impacto económico:

- Aumento de ventas.
- Empleos generados.

Eso se instaló en Chile, con un cambio de paradigma muy grande. Sin entregar un peso en subsidio, sino que, entregando conocimiento y capacitación, se logra un aumento en las ventas.

Una empresa micro o pequeña llegan al CDN; muchos erradamente preguntando por subsidios y se les explica que se da capacitación.

En el caso de que no esté formalizado, se le invita a asistir a unos cursos para desarrollar ciertas competencias, para que con posterioridad, un asesor los ayude y de inmediato se busca formalizar la empresa y se hace un diagnóstico, se visita la empresa, se hacen capacitaciones y posteriormente con la asesoría se hace el plan de negocios, se ven capacitaciones especializadas y se implementa.

El Gerente General de Sercotec invita ver videos con casos de Beneficiarios de CDN, que se pueden ver en el canal Sercotec de Youtube.

Se continúe la exposición indicando que en promedio las asesorías están durando 10 meses y la mayoría al 5 o 6 mes comienza a mejorar sus ventas. Otros implementan estas cosas, pero dejan

un tiempo largo en que están por su cuenta y vuelven para desarrollar otros aspectos, puesto que ya mejoraron las tareas que les habían encomendado.

La medición de ventas se realiza al inicio, a la mitad y al año. Con el aumento de ventas, casi en todos los casos eso genera nuevos puestos de trabajo, de los cuales nosotros medimos los formales.

Hoy existe una red de 51 centros abiertos; falta inaugurar 8, pero están todos abiertos. Esto fue un proceso paulatino, puesto que no teníamos los recursos para abrir todos los CDN al mismo tiempo. Los últimos en abrir fueron Chiloé, Pudahuel y Puente Alto.

Hay 14 Centros en la Región Metropolitana, en base a una distribución territorial, donde la mayoría de las regiones tienen al menos 2 CDN, con excepción de Arica y Parinacota, donde se reforzó un Centro grande.

Producto de lo anterior, ya tenemos casi de 30 beneficiarios de CDN se han transformado en exportadores, lo cual es atípico en las pequeñas empresas.

Además de los Centros, semanalmente se va los denominados "Centros satélites", de los cuales hay 70, que junto con los 51 CDN, dan lugar a 225 asesores desplegados en el territorio nacional.

Respecto de los operadores de CDN se señala hay una alianza entre universidades y entidades privadas, como corporaciones de desarrollo productivos, ya sea cámaras de comercio, asociaciones gremiales, a quienes les colaboran los municipios que no pueden ser operadores.

- Don Alejandro Quezada Werchez consulta si los CDN se licitan, a lo que el Gerente General de Sercotec le responde que se realizan concursos públicos, que dan lugar a convenios que actualmente son a 5 años, con una revisión de cumplimiento de metas anuales y en el caso de que no cumplan, se termina el convenio.
- Don Alejandro Quezada Werchez consulta si una confederación puede postular, don Bernardo le responde que si, y que los CDN no tienen especialización en determinadas actividades productivas, se van especializando en determinadas materias, sin perjuicio de que, dependiendo del territorio, hay muchos negocios que se repiten, llevando a la especialización.

Se continúa haciendo presente que Sercotec da perfiles del personal de los CDN, pero no se nombra a las personas que trabajan en ellos.

- Don Pablo Corvalán Flores pregunta cuál es el perfil de los asesores de CDN y se le responde que los asesores senior deben ser profesionales del área de la ingeniería, de la administración de negocios, o incluso ligados a la sociología que sean Ad-hoc y menciona que lo más importante es la experiencia que debe ser pública y privada, con empresas de menor tamaño, además de la experiencia directiva para manejar grupos de personas.

- Mauricio Andrés Molina Carter pregunta si en los CDN hay ayuda en la administración del modelo cooperativo de trabajo, de la contabilidad de las cooperativas de trabajo o en la parte jurídica, respecto de la previsión de los trabajadores. Don Bernardo responde indicando que hay carencia de experiencia en negocios asociativos en Chile, por lo que hemos trabajado con la división respectiva del Ministerio de Economía y se ha capacitado a funcionarios de Sercotec y de CDN. Don Mauricio Andrés Molina Carter profundiza señalando que de la academia a la experiencia hay una brecha, ya que hablan solo de la parte teórica y el funcionamiento real del tema se escapa a lo que se indican, lo cual es respaldado por don Héctor Becerra Espinosa, que señala que el camino es muy largo a recorrer. Don Mauricio Andrés Molina Carter dice que a ellos les gustaría ser un aporte en ese aspecto, con la experiencia que han tienen al ser 14 cooperativas de trabajo asociadas, con muchos años que han visto cómo ha ido cambiando, a pesar de que quedan muchos vacíos, ejemplificando con las imposiciones.
- Don Bernardo señala que las cooperativas de trabajo y servicios son las que más han crecido y ofrece participar en los módulos que les interese a lo que don Mauricio Andrés Molina Carter indica que tienen comisión de educación, que hace documentos de las materias que interesan a las cooperativas de trabajo y también de 4 a 5 escuelas durante el año, por lo que se **queda en coordinar con el Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.**

Continúa presentación de los CDN, señalando que antes del concurso se hicieron diplomados capacitando diversas personas antes del concurso, realizados por un equipo técnico de Estados Unidos, que capacitó a 890 personas, invitadas de las universidades, de las corporaciones empresariales de desarrollo productivo, bancos, gente de Sercotec, agentes operadores que trabajan en el fomento productivo, entre otros. Sin perjuicio de lo anterior, el personal de quienes se adjudicaron la operación de un CDN, también estuvieron obligados a hacer el diplomado.

Asimismo, hemos tenido 30 visitas del equipo técnico de Estados Unidos, que vienen a supervisar cómo se ha llevado a cabo el proceso. Hoy en día se está trabajando en fortalecer la plataforma de soporte que tenemos y la conexión global del modelo SBDC (Small Business Development Centers) internacional, que tiene una red de Centros que va desde Alaska a Puerto Williams. En Centroamérica hay una red de 8 países, que tienen la meta de llegar a 70, Estados Unidos tiene 1.000; en México se discute si son 25 o 100. En Latinoamérica somos líderes con Colombia y Argentina, Uruguay, Paraguay han comenzado su proceso un poco más atrás.

El modelo SBDC busca caminar hacia hacer comercio internacional a través de los CDN, lo cual es un proceso, por lo que puede que no sea rápido. Para eso se está trabajando en la acreditación y reconocimiento de los Centros por esta red internacional, lo que significa una plataforma de comercialización integrada con los otros Centros, una plataforma informática con los otros Centros, que permita hacer transacciones. Tenemos un convenio con ProChile, para poder cumplir los trámites correspondientes para poder cumplir con los trámites correspondientes para poder realizar las exportaciones.

El Gerente General señala que el programa está muy empoderado y ha tenido buena acogida en la comisión de presupuesto de manera transversal por parte de los políticos.

Actualmente se está trabajando en la evaluación, la internacionalización y la sostenibilidad del programa

A la fecha hay más de 13.400 empresas asesoradas, sin perjuicio de que se ha atendido a más de 70.000, al 31 de diciembre de 2016, donde se contaba con una red de 33 CDN.

Al cierre del 2016 había aumento de ventas por un total de 28 millones de dólares, 1.739 Empleos formales generados, por lo que, por cada peso invertido, se generó un aumento de venta de 1,8.

Lo anterior se realizó con 15 millones de dólares de gastos públicos en el año 2016 y el 2017 se mantiene el gasto público, pero las rentas se disparan, con la red completa.

El objetivo de la medición es poder generar en retorno vía impuestos de lo invertido, por IVA, renta, e impuestos que pagan los nuevos puestos de trabajo.

Se finaliza la presentación con la muestra de un video de un beneficiario de CDN.

Don Pablo Corvalán Flores consulta de la presentación de los CDN en lo que respecta a cómo impacta en el empleo y el efecto en su mediación, pero plantea que faltaría incorporar las ventas y su impacto en el PIB, entre otros, a futuro.

Don Bernardo señala que el PIB es monstruoso, por lo que el impacto no es tan perceptible, señala que podría conocerse el dato, más que afectar, precisando que actualmente el impacto de las empresas de menor tamaño es de un 15% en Chile. Agrega que quizás el impacto que tenga un emprendedor en el PIB no sea tan gráfico, pero que el impacto que tendrá para él y su familia es enorme.

Doña Ernestina Silva Villegas indica que con los CDN las micro empresas ya no mueren tanto y que gracias a los CDN las empresas informales se están formalizando y están creciendo. Al respecto, el Gerente General de Sercotec señala que eventualmente la próxima longitudinal de economía podría reconocer eso.

Don Alejandro Quezada Werchez señala que el Estado podría ayudar generando una campaña, ya que cuando se habla de empresarios, con los escándalos que han habido, la gente tiende a meterlos a todos en el mismo saco y no se sabe que las grandes empresas son el 2% no más, entonces falta una campaña para potenciar y proteger nuestro sector, la micro y pequeña empresa, ya que la gente prefiere los malls, por lo que faltaría un trabajo comunicacional, para que la gente sienta como propio el esfuerzo que hacen las micros y pequeñas empresas

Doña Ernestina Silva Villegas señala que el programa Barrios ha sido muy importante en ese sentido, puesto que los barrios comerciales han crecido y se han educado en el tema de marcas,

atención del público, entre otros, a lo que don Bernardo Troncoso Narváez agrega que habla de la semana de la Pyme que busca eso, además del programa de almacenes.

2) La presidenta da la palabra al Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, para que hable de la Catalogación de los aportes de Sercotec en el Servicio de Impuestos Internos

Se indica que el numeral 1.- del artículo 2 del DL N°824, define "renta" como, *"los ingresos que constituyan utilidades o beneficios que rinda una cosa o actividad y todos los beneficios, utilidades e incrementos de patrimonio que se perciban, devenguen o atribuyan, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación"*.

Para efectos de señalar las exenciones a la tributación de renta, la técnica legislativa utilizada optó por señalar que todo constituye renta a menos que una norma diga lo contrario, producto de lo anterior, consultado el Servicio de Impuesto Internos acerca de si ¿Constituyen renta los subsidios entregados por Sercotec a las pequeñas empresas?, señala que: *"No existe ninguna disposición legal que le otorgue el carácter de ingreso no constitutivo de renta a dichos subsidios, por lo tanto, en la medida que ingresen efectivamente al patrimonio del beneficiario dichos subsidios constituyen renta, según lo establecido en el artículo 2 de la Ley sobre Impuesto a la Renta"*¹.

Siendo así, y tomando en consideración que los subsidios que Sercotec entrega aumentan el patrimonio de los beneficiarios, se señala que éstos constituyen renta que se encuentra afecta a impuesto de primera categoría.

- Doña Ernestina Silva Villegas comenta lo anterior señalando que el Servicio de Impuesto Internos inmediatamente después que un beneficiario recibe un subsidio hace una revisión para ver cómo hizo el aporte para ese subsidio.
- Don Bernardo señala que hay un tema que se está trabajando en el consejo Mipyme y dentro del Estatuto Mipyme 2.0 se quedó instalada la idea de identificar eventuales beneficios, donde se podría incorporar éste y otros temas
- Don Alejandro Quezada Werchez señala que ayer le llegó la propuesta del Estatuto Mipyme, por lo que sería interesante que en la instancia del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, se pudiese traer a alguien que exponga los lineamientos centrales de esta propuesta y se llega a acuerdo en ese sentido.

Acuerdo N° 7: El Consejo acuerda que en una próxima sesión participe alguna persona del Ministerio de Economía, fomento y turismo, a fin de que explique las eventuales propuestas del Estatuto Mipyme 2.0.

¹ http://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/renta/001_002_3637.htm

- 3) **La presidenta da la palabra al Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, para que hable de la situación de los postulantes a programas de Sercotec que, teniendo deudas con Tesorería General de la República, realizan convenios de regularización.**

Al respecto se indica que, dentro de los requisitos para constituirse como beneficiarios de Sercotec, en las bases o guía de postulación a los respectivos programas se señala que los postulantes no deben tener deudas tributarias líquidas morosas asociadas al RUT del postulante a la fecha de postulación y/o de formalización.

De lo anterior se desprende que al momento de postular a los concursos y/o de suscribir el contrato que los constituye como beneficiarios de Sercotec, los postulantes deben estar al día en sus obligaciones para con la Tesorería General de la República, es decir, pueden:

- a) No presentar obligaciones pendientes,
- b) Haber saldado las eventuales deudas, o
- c) Pueden haber repactado una eventual deuda con Tesorería General de la República y estar al día en el pago de la deuda repactada.

En el caso de que no cumplan con el requisito, los postulantes no podrán constituirse como beneficiarios y se seleccionará al participante que le siga en la evaluación, en la medida de que cumpla con los requisitos y que existan recursos disponibles.

En ese contexto, se hace presente que en el caso de que a pesar de no mantener una deuda con Tesorería General de la República se le señale a un postulante que no continúa en el concurso invocando la citada causal, el postulante podrá apelar. Para dichos efectos, habrá que atender a las bases o guía de postulación del concurso en cuestión a fin de revisar el plazo y forma en que se debe realizar la correspondiente apelación.

4) Puntos varios.

- a) Doña Ernestina Silva Villegas, a fin de evitar los problemas de quórum para sesionar en el Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, propone hacer la invitación al titular y al suplente, a fin de que se pongan de acuerdo,

Acuerdo N° 8: En razón de la propuesta de doña Ernestina Silva Villegas, aprobada por el resto de los consejeros asistentes, a las sesiones del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec se invitará tanto a los miembros titulares, como a los suplentes.

- b) Don Alejandro Quezada Werchez señala problema de un colega de la comuna de La Estrella, que tenía una sucursal en la comuna de Marchigue que se le incendió, por lo que quiere saber si hay posibilidad de un apoyo de Sercotec o algún organismo del Estado. Al respecto don Bernardo Troncoso Narváez señala que no tiene ningún

impedimento para participar en nuestra convocatorias, pero que no se puede ayudar a menos que exista un programa de emergencia, donde nos transfieren recursos producto de una declaratoria de una zona de emergencia por parte de la intendencia o el Ministerio del Interior y nos piden que ayudemos a los afectados, pero es muy difícil que esto se aplique a un incendio individual. Otra alternativa es que vaya a un Centro de Desarrollo de Negocios, para que pueda volver a poner en funcionamiento su negocio, donde tienen beneficios con BancoEstado.

- c) Don Mauricio Andrés Molina Carter plantea ver el fondo Juntos en la próxima sesión y los demás consejeros no manifiestan inconvenientes.

5) Tabla próxima sesión:

- a) Propuestas del Estatuto Mipyme 2.0.
- b) Programa Juntos, Fondo para Negocios Asociativos.