

Acta Trigésima Sexta Sesión
Consejo de la Sociedad Civil
Servicio de Cooperación Técnica

I. Constitución y asistencia:

En Santiago a las 10:00 horas del día 25 de mayo de 2023, de manera presencial en las dependencias del Servicio de Cooperación Técnica, se da lugar a la Trigésimo Sexta Sesión del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec (El Consejo), que contó con la asistencia de los siguientes Consejeros:

- 1) David Nandi Singh Vásquez.
- 2) María Inés Zamora Silva.
- 3) Héctor Sandoval Gallegos.
- 4) Ernestina Silva Villegas.

De manera telemática, participaron los siguientes Consejeros:

- 1) Pablo Corvalán Flores.
- 2) Mauricio Cárcamo Peschke.
- 3) Pedro Zamorano Piñats.
- 4) Edgardo Lovera Riquelme.
- 5) Marcela Sandoval Cañumir.

Por parte del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile), del Ministerio de Relaciones Exteriores:

- 1) Lorena Sepúlveda Villa, Directora Nacional del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile).
- 2) Felipe Neumann Manieu, Subdirector Regional, del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile).

Por parte de Sercotec participan las siguientes personas:

- 1) Alex Flores Durán, Representante de la Gerenta General de Sercotec, ante el Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 2) María Angélica Salcedo Benítez, Secretaria Ejecutiva (S) del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 3) Sebastián Cisternas Vial, Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 4) Julie Camposano Leyton, Jefa de la Unidad de Competitividad y Digitalización, de la Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec.
- 5) Claudia Martinovic Titiro, profesional de área, de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios.
- 6) Mariza Guajardo Cartes, Gerenta de Desarrollo Asociativo de Sercotec.

II. Temas tratados y acuerdos:

1) **Ronda de Presentación de los Consejeros, del representante de la Gerenta General, don Alex Flores Durán y de la subrogante de la Secretaria Ejecutiva del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña María Angélica Salcedo Benítez.**

- En vista de los recientes nombramientos de los representantes de Sercotec antes el Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, se realizó una ronda de presentaciones de los participantes de la sesión.

2) **Aprobación del acta de la Trigésima Quinta Sesión del 16 de marzo de 2023:**

- El Presidente del Consejo de la Sociedad Civil (S) de Sercotec, don Pablo Corvalán Flores¹, dio la palabra a los Consejeros, para hacer observaciones del acta de la Trigésima Quinta Sesión de 16 de marzo de 2023 y los Consejeros aprobaron el acta por unanimidad.

3) **Exposición del Programa Pymes Globales realizada por doña Julie Camposano Leyton, Jefa de la Unidad de Competitividad y Digitalización, de la Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec:**

- Doña Julie Camposano Leyton, explicó que Pymes Globales es un programa piloto que busca apoyar a un grupo de empresas para que, mediante la colaboración, la transferencia de conocimientos y la integración de buenas prácticas, accedan a Marketplace internacionales, tales como Amazon, eBay o Wal-Mart, por nombrar algunos ejemplos.

Particularmente es un programa de transferencia, que engloba la generación de conocimiento y construcción de redes para empresas que decidan enfrentar el desafío de la internacionalización, donde las empresas además de lograr hitos de exportación y venta en nuevos mercados, aprenderán de cómo realizar la implementación de campañas de marketing, planificación de inventario, gestión de servicio al cliente, preparación de envíos, y post venta

La Jefa de la Unidad de Competitividad y Digitalización, de la Gerencia de Desarrollo Empresarial señaló que el programa Pymes Globales está dirigido a personas naturales o jurídicas con inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), con una actividad económica vigente, que sea coherente con la focalización de la actividad, y con ventas netas demostrables anuales superiores a 600 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF y a Cooperativas

¹ Se hace presente que don Pablo Corvalán Flores, en su calidad de Presidente del Consejo de la Sociedad Civil (S) de Sercotec, comenzó dirigiendo la sesión, en razón de que al principio de la sesión, no se contaba con la presencia de doña Ernestina Silva Villegas.

con iniciación de actividades en primera categoría, y con ventas promedio por asociado superiores a 600 UF e inferiores a 25.000 UF anuales, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados.

En lo relativo al apoyo que el programa entrega, doña Julie Camposano Leyton indicó que se entrega asesoría técnica y talleres de preparación para exportar, sumado a material de difusión y comunicación, principalmente fotografías de primer nivel, puesto que para Marketplace hay que subir fotos a fin de que los productos se vean de la mejor manera posible.

Se hizo presente que se requiere un aporte empresarial de \$500.000.-, que puede ser destinado a financiar material de difusión, marketing, packaging y/o etiquetado, considerando que acceder a un nuevo mercado, requiere condiciones distintas que en algunas oportunidades deben aparecer en las etiquetas de los productos.

Con posterioridad doña Julie Camposano Leyton enunció los principales requisitos para postular, haciendo hincapié en que se incorporó la limitante a aquellas personas que tengan inscripción vigente en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos en calidad de deudor de alimentos según lo dispuesto en la Ley N° 21.389 y que se le entrega una ponderación adicional de un 5% a las empresas que cuenten con el sello 40 horas, entregado por el Ministerio del Trabajo y Previsión Social.

Se dio término a la presentación señalando que, en lo tocante a la fecha de lanzamiento del piloto del programa, se indicó que se pretende que sea lanzado en agosto de 2023, con una cobertura pequeña de 35 a 40 personas, con la idea de que sirva de ejemplo para otras empresas.

- La presidenta del Consejo de la Sociedad Civil, doña Ernestina Silva Villegas consultó cómo se obtiene el certificado de las 40 horas, en respuesta a lo cual, don David Nandi Singh Vásquez precisa que simplemente se obtenga un certificado de manera inmediata por una declaración, sino que es una postulación al Ministerio del Trabajo, en donde le devuelven un correo, donde se le indican los requisitos que debe cumplir, pasar por una evaluación simple y presentar los documentos para acreditar lo requerido, hecho lo anterior, se le otorgará el correspondiente certificado.
- El Consejero Héctor Sandoval Gallegos señaló que tiene claro que las bases ya están hechas y que éstas apuntan a que las personas cumplan con sus obligaciones, pero él cree que cuando se hacen todas estas políticas se debe pensar en el Chile real, ejemplificando con el hecho de que tienen miles de pymes que en pandemia tuvieron que declarar las cotizaciones previsionales para que el trabajador tuviese fondos para poder resistir, retirándolos del fondo de cesantía, pero esas pymes no pudieron pagar y están muy complicadas, precisando que no es que las pymes no quieran pagar, sino que los intereses, multas y empresas de cobranzas han aumentado mucho la deuda, en vista de lo cual con esa dificultad, tienen

problemas para postular a los concursos de Sercotec, por lo que habría que mirar ese mundo real y tener cuidado con esas situaciones, porque el país todavía no está funcionando como corresponde, por lo que espera que se resuelva el problema de las referidas pymes.

En materia de las 40 horas, señaló que quienes tienen producción pueden adecuar sus jornadas, pero eso no es posible para los comerciantes

- La Consejera María Inés Zamora Silva compartió lo señalado por don Héctor Sandoval Gallegos y agregó que cuando se habla de las pymes se generaliza y no se distingue entre la mediana y la micro y la pequeña, por lo que estas últimas no pueden acceder a lo que las medianas sí, ejemplificando con los créditos Fogape, por lo que solicita que se hagan las diferenciaciones.
Además, recomendó a Sercotec que se preocupe de los Agentes Operadores Sercotec a nivel nacional, para que los AOS que guiarán las postulaciones del programa ilustrado, tengan el conocimiento de lo que están haciendo, precisando que no habla de todos los AOS, porque sabe que algunos son excelentes, pero manifestó que también existen otros AOS que no saben guiar a los postulantes; o que no cumplen con lo requerido para las compras asistidas, obligándolos a reembolsar, requiriendo a los beneficiarios que pidan créditos a los bancos o préstamos a otras personas; o que no van a terreno.
- Doña Julie Camposano Leyton, Jefa de la Unidad de Competitividad y Digitalización, de la Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, respondió a lo señalado precisando que los programas de Sercotec están dirigidas a la micro empresa.
- El Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec precisó que las limitantes que se establecen en las bases de los concursos de Sercotec, como la imposibilidad de beneficiar a quienes tengan deudas previsionales o la mayor puntuación que se le asigna por el cumplimiento de ciertos estándares, como acontece con la certificación del sello 40 horas, no obedecen a un mero capricho de Sercotec, sino que tienen sustento normativo, sin perjuicio de comprender que la situación actual es compleja.
- Don Héctor Sandoval Gallegos señaló que es un problema importante que hay que solucionar, ejemplificando con los problemas de las leyes de alivio tributario que para poder ejercer los beneficios, agrega las deudas que ya están prescritas, impidiendo con ello que se pueda repactar realmente. Indica que si bien las cosas que se intentan resguardar, son importantes, pero también es una situación especial lo que afecta a las pymes.
- La Gerenta de Comunicaciones, doña María Angélica Salcedo Benítez, Secretaria Ejecutiva (S) del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, le explicó a doña María Inés Zamora Silva, que Sercotec tiene un sistema formal de reclamos, en vista de lo cual es muy importante que en el caso de que alguna persona tenga una mala experiencia o quiera presentar un reclamo, lo informe a Sercotec a través de los canales formales que están en la página WEB de Sercotec o también por vía telefónica, para que quede ingresado, se realicen las gestiones y se pueda verificar

que haya una respuesta resolutive al problema, a fin de poder solucionar los problemas y en su caso, sancionar al AOS que no hubiese dado cumplimiento y manifestó que a Sercotec le interesa saber de los problemas y solucionarlos.

4) Exposición de doña Claudia Martinovic Titiro, profesional de área, de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios, relativa al trabajo que se está realizando en los Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec en materia de internacionalización de los negocios de los clientes

- Doña Claudia Martinovic Titiro, ilustró que se cuenta con un 96,82% de cobertura nacional, por medio de los Centros de Desarrollo de Negocios (CDN), en razón de lo cual, siempre habrá un CDN cercano que puede ayudar a resolver diversas temáticas.

Mencionó que en materia de internacionalización el objetivo es generar más impacto económico en empresas atendidas por Centros a través de internacionalizar sus procesos o acciones de comercialización, para lo cual se está trabajando en:

- Fortalecer articulación institucional con socios estratégicos.
- Instalar capacidades necesarias para la internacionalización en el equipo de los Centros.
- Robustecer el servicio de asesoría especializada en materias vinculadas a la internacionalización.
- Ampliar las oportunidades de los clientes con potencial de internacionalizarse

Doña Claudia Martinovic Titiro además indicó que los servicios principales de los CDN son la asesoría técnica individual y sin costo, generalista y especializada; y, Capacitación en materias de interés empresarial (presencial y virtual).

Asimismo, manifestó que se entregan una serie de servicios complementarios como espacios colaborativos; actividades de articulación y promoción de redes de comercialización; acceso a productos y servicios financieros; investigación aplicada de negocio y mercado; y, vinculación y articulación con entidades públicas y privadas.

En los servicios especializados señaló que el objetivo es resolver las problemáticas particulares que afectan a los negocios, para lo cual se incorporó a asesores especialistas materias agrícolas; agroindustrias; silvoagropecuarias; procesos de producción; sustentabilidad; digitalización; marketing digital; tecnología e innovación; aspectos étnicos, sociales, cooperativismo, redes, turismo. Lo anterior, en modelos de comercialización del comercio local, e-commerce y comercio internacional, entre otros.

Además, indicó que los Centros de Arica Centro, Viña del Mar y Santiago, tienen asesores especialistas en comercio internacional.

A modo de ejemplo del trabajo que se ha realizado, doña Claudia Martinovic Titiro indicó que, para la internacionalización, se ha fortalecido la articulación global con webinars y conversatorios internacionales, en donde se explica a otros países cómo se pueden generar negocios en Chile, recibiendo a cambio la información de la generación de negocios en esos otros países, principalmente miembros de la OEA.

Indicó que para efectos de la implementación Sercotec celebró un Memorando de Entendimiento con la Florida Atlantic University, que permite transferir clientes para hacer un proceso continuo en la internacionalización de las empresas chilenas, asegurando el acompañamiento continuo en el proceso de iniciar actividades en Estados Unidos.

Además de lo anterior, se manifestó que se está trabajando con diversas entidades como ProChile, Subrei, Apec, Universidad de Valencia, Universidad de Sevilla, Sebrae, entre otros, para generar nuevas alianzas y abrir más puertas para los clientes de los CDN en Brasil, Ecuador, Asia y España

- El Consejero Pablo Corvalán Flores señaló que le tocó participar de programas pensados para exportación de la pyme en administraciones pasadas, donde también se pensaba que para exportar había que estar consolidado en el mercado nacional y como estructura empresarial, por lo que era un modelo que solamente permitía que exportaran de medianas empresas para arriba y era muy difícil que exportaran pequeñas empresas

Agregó que en otra oportunidad en ProChile se pretendió realizar un programa llamado Exporta Fácil que pretendía emplear las redes de Correos de Chile para que las empresas pudieran enviar sus productos a otros países, usando las oficinas de ProChile en el resto del mundo, pero fue una idea de programa que no se materializó, por lo que manifestó que le llama la atención que hoy exista un programa en Sercotec pensado en el mundo Mipyme, sin perjuicio de comprender que hoy en día con las tecnologías es más fácil mostrar los productos y tener una mejor conexión para llegar a mercados internacionales, pero como los gastos de envío muy son caros harán muy difícil enviar los productos, por lo que consultó cómo se podría sortear el problema del alto costo del envío.

- Doña Claudia Martinovic Titiro, profesional de área, de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios, respondió indicando que lo que están trabajando es facilitar los caminos, puesto que saben que nuestra disposición territorial es poco atractiva para exportar en lo que respecta a costos, por lo cual buscan soluciones como por ejemplo tener un partner fuera para dar lugar a una colaboración entre empresas o contar con un seguimiento de las rutas que permiten exportar a un menor costo, entre otros.
- Don Alex Flores Durán, consultó por el costo de las asesorías, a lo que doña Claudia Martinovic Titiro le responde que es totalmente gratuito.

- Don Héctor Sandoval Gallegos habló de la importancia de exportar e importar, haciendo presente que se han firmado muchos compromisos internacionales, ejemplificando con las limitaciones que habrán a las importaciones de vehículos a futuro y consulta por las posibilidades para ir a China por ejemplo, para lograr una importación directa.
- Doña Claudia Martinovic Titiro, le explicó al Consejero Héctor Sandoval Gallegos, que en los CDN también están en un constante proceso de aprendizaje para ir mejorando los servicios y que se pretende dar soluciones a ese y otros casos. Asimismo, comentó que actualmente tienen 15 empresas en prospección de mercado y que en la historia de los CDN aproximadamente se cuenta solamente con 75 empresas que han logrado vender productos fuera de Chile, de manera tal que al ser muy pocas, han sido muy cuidadosos con las rutas y el acompañamiento, entre otros aspectos.
- La Secretaria Ejecutiva (S) del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, consultó a doña Julie Camposano Leyton, por el tipo de empresas que fueron seleccionadas para el piloto de Pymes Globales, a lo que se le indicó que principalmente son productoras de insumos que son especiales en Chile, como por ejemplo de tejidos y también de alimentos como chocolates, alimentos veganos que principalmente eran para el mercado de Estados Unidos, mientras que los productos de alcohol se llevaron al mercado de Amazon Méjico, como cervezas artesanales y espumante de cerezas. A lo que agregó que además de la experiencia, el conocimiento y la posibilidad de llegar a un nuevo mercado, el exportar les sirve a los emprendedores como tarjeta de presentación, de haber podido ingresar a un mercado o a una plataforma como Amazon Méjico.
- Don Héctor Sandoval Gallegos hizo presente que hay que tener cuidado con el tema de los volúmenes, que en nuestro mercado son menores que en otros, ejemplificando con un caso que le experimentó en el gobierno del Presidente Frei Ruiz-Tagle, con Canadá, quienes tenían miedo a la invasión China, donde llevaron unas camisas de muestra y los canadienses les pidieron 10.000.-, pero no pudieron encontrar en Patronato quien pudiera fabricar en esa magnitud.
- Doña María Inés Zamora Silva comentó sobre la feria de Cantón en China, donde cree que debe haber comercio chileno representado en stands, ya que es una de las ferias más importantes del mundo, que se realiza 2 veces al año, siendo económico participar.
- El Consejero Edgardo Lovera Riquelme consultó si se ha evaluado hacer tanto en China como en Chile, el arrendamiento de bodegas para poder realizar el compartimiento del envío por container, a lo que apunta a que se arriende una bodega donde se acumulen las cosas que se pretenden traer, lo que se puede compartir con un grupo de personas. Particularmente preguntó si existe un desarrollo de esa idea y de lo inverso, en el sentido de reunir grupos de comerciantes, para cubrir el envío en un sistema de colaboración.

- Doña Claudia Martinovic Titiro, profesional de área, de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios, responde que al menos en Sercotec no existe un desarrollo de esa idea.
- Doña Lorena Sepúlveda Villa, Directora Nacional del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile), explicó que muchos años atrás en ProChile tuvieron la experiencia de instalación de bodegas afuera en Moscú o en Perú, en un mundo pre-pandémico, que no fueron exitosos, puesto que la idea de saltarse las cadenas de comercialización era algo complejo, ya que generaba problemas con los importadores. Con todo, manifestó que hoy en día el escenario es distinto y podría ser una buena alternativa de logística, para que vuelva a ser revisado y trabajado sobre asociatividad.
- Doña Ernestina Silva Villegas manifestó que hoy en día, después de la pandemia, los costos han bajado y resulta más factible tanto importar, como exportar productos.
- Don Edgardo Lovera Riquelme expresó que la experiencia que él tiene con algunas pymes y otros particulares, es que están compartiendo arriendo de bodegas en China, para abaratar costos, entendiendo como superada la crisis de los container que hubo en la pandemia y que también ha visto el problema de que una vez enviada una muestra, le requieran un volumen que no puede satisfacer, expresando que hay también un problema cultural que hace fracasar los negocios, puesto que algunos productores a veces rellenan sus cuotas con otros productos.
- Doña Ernestina Silva Villegas señaló que CORFO tiene un programa que agrupa varios emprendedores y los ayuda a exportar, lo que fue complementado por doña Lorena Sepúlveda Villa, que precisó que el programa se llama “Red de Mercado”, que en su momento fueron los “Profos Exportadores”
- Doña Ernestina Silva Villegas señaló que ese tipo de programas debería volver a implementarse y comentó que están trabajando mucho en esa materia en las cooperativas en Arica, que fueron formadas a través del programa de Fortalecimiento Gremial de Sercotec, que están creciendo mucho siendo ejemplo para otras ciudades y que pretenden exportar.

5) Exposición de ProChile, titulada “Más Mipymes Exportadoras”

- Doña Lorena Sepúlveda Villa, Directora Nacional del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile) agradeció la invitación y manifestó que en ProChile el foco es ayudar a las empresas de todos los tamaños a exportar, con mucha experiencia en ello, precisando que eventualmente puede ser fácil exportar una vez, pero que lo difícil es mandar el segundo, tercer y cuarto contenedor.

Para ilustrar sobre la importancia del comercio internacional y de ProChile, doña Lorena Sepúlveda Villa señaló que el 75% de nuestro PIB se vincula con el comercio internacional, traducido en 880.000.- empresas que se vinculan con ese espacio y

que generan 4,4 millones de empleos. Asimismo, indicó que las exportaciones representan el 36% del PIB, donde son 7.700 empresas las que exportan, de las cuales el 42% son grandes empresas y proveen de 1,1 millón de empleos a Chile.

En lo relativo a las pymes, señala que actualmente en Chile son 2.700.- empresas las que están exportando alrededor de US\$ 1.800.- en envíos no cobre y generan 49.000.- empleos. Indica que por lo general las pymes exportan a un solo mercado y que en Prochile trabajan con alrededor de 1.200.- de dichas pymes.

Respecto de ProChile, explica que están cumpliendo 49 años de vida y que trabajan en el marco del Ministerio de Relaciones Exteriores, junto con la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Su objetivo es Contribuir al desarrollo sostenible del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas y la promoción de bienes y servicios, para el impulso de la diversificación de las exportaciones, la atracción de la inversión extranjera y del turismo, así como el fortalecimiento de la imagen país, a través de una red nacional e internacional de personas especializadas y comprometidas.

Agrega que para el cumplimiento de sus funciones requieren de redes, que es el gran capital que tienen, por lo que cuentan con 56 oficinas comerciales ubicadas estratégicamente en los mercados más importantes del mundo y con 16 oficinas regionales, cerca de la oferta exportable, impulsando todos los sectores productivos del país, que trabajan de manera mancomunada con los CDN de Sercotec.

Explicó que ProChile conecta la oferta exportable de las empresas chilenas con la demanda internacional y sus programas apuntan a la mayor eficiencia de dicha conexión. Dichos programas se agrupan en 3 áreas:

- Formación, porque las empresas para salir, deben estar preparadas.
- Inteligencia para negocios internacionales, con lo que se generan más de 1.500.- estudios de los mercados y productos que están disponibles.
- Promoción de exportaciones, que son herramientas que se aplican cuando las empresas ya tienen una oferta exportable robusta y conocen de los mercados, nichos y estrategia, es cuando viene la salida a los mercados internacionales a través de misiones comerciales, participación en ferias, agendas de negocios, entre otras alternativas.

Con posterioridad doña Lorena Sepúlveda Villa, enunció las diversas herramientas con que cuentan en cada una de las áreas referidas, cuyos datos se indican a continuación:

- Formación:
 - i. www.aulavirtual.prochile.cl
 - ii. www.prochile.gob.cl/herramientas/formacion-exportadora
 - iii. www.prochile.gob.cl/herramientas/formacion-exportadora
 - iv. www.prochile.gob.cl/herramientas/formacion-exportadora
- Inteligencia para negocios internacionales:
 - i. www.cdc.prochile.cl
 - ii. www.centrodeayuda.prochile.gob.cl

- Promoción de exportaciones:
 - i. www.oneclickimport.prochile.cl
 - ii. Agendas Comerciales <https://www.prochile.gob.cl/prochile-en-tu-region-y-en-el-mundo/prochile-en-tu-region>
 - iii. www.prochile.gob.cl/herramientas/enexpro
 - iv. www.prochile.gob.cl/herramientas/ferias-internacionales
 - v. E-Comerce Exporta.
 - vi. www.goglobal.cl
 - vii. www.prochile.gob.cl/herramientas/concursos
 - viii. www.prochile.gob.cl/herramientas/prochile-a-tu-medida
 - ix. www.prochile.gob.cl/herramientas/marcas-sectoriales

Finalmente, doña Lorena Sepúlveda Villa señaló que las empresas deben cumplir ciertos hitos en el proceso de internacionalización, a fin de que tengan la fortaleza necesaria para realizarlo con éxito.

- El Consejero Edgardo Lovera Riquelme agradeció a ProChile porque le aclararon muchas dudas de los programas e indicó que difundirán el trabajo que ProChile realiza y doña Lorena Sepúlveda Villa, invitó a don Edgardo a conocer el equipo regional de ProChile.
- La Consejera María Inés Zamora Silva señaló que la capacitación es muy importante, tanto para la importación como para la exportación y pide foco en la capacitación de instituciones para traer productos desde afuera, frente a lo cual, doña Lorena Sepúlveda Villa le precisó que el foco de ProChile está en exportar, no importar.
- El Consejero Héctor Sandoval Gallegos consultó si en la Región del Biobío se encuentran solamente en Concepción o también en Los Ángeles, indicando que tiene un hermano que se dedica a la madera, en una zona que está muy concentrada por Grandes Empresas, por lo que se pregunta cómo pueden exportar y no tener un intermediario que “corta cola”, a lo cual doña Lorena Sepúlveda Villa, Directora Nacional del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile) le aclaró que se encuentran solamente en Concepción y que tienen un programa para exportación en materias forestales y productos con mayor valor, explicando que productores de frutas en respuesta a los problemas de los márgenes se acercaron a ProChile y hoy en día están exportando.
- Doña Ernestina Silva Villegas señala que en Arica se lanzó un proyecto ProChile con Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR), donde estaría partiendo la primera misión a Paraguay, por lo que consultó si se puede repetir en otras regiones algo similar.
- Don Felipe Neumann Manieu, Subdirector Regional, del Instituto de Promoción y Exportaciones de Chile (ProChile) dio respuesta a lo planteado por la Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, indicando que es un buen foco lo planteado, porque ProChile trabaja con una cantidad importante de Gobiernos

Regionales con los que tienen convenios por medio de FNDR o de los Fondos de Innovación para la Competitividad Regional (FIC-R), donde cuentan con programas de 12, 18 o 24 meses, en los cuales, según la vocación regional se van realizando las acciones tendientes a lograr las exportaciones. El foco principal en estos convenios son las pymes, pero también es posible que se incluya a las microempresas, para lo cual indica que ProChile ha abierto un poco más la situación a que las microempresas también puedan mirar hacia afuera.

Agregó que el camino a la exportación es un camino precioso, que genera altas expectativas, ya que hay un mundo afuera para explorar y ojalá conquistar, pero también hay un tema cuando una empresa logra llegar a un mercado, pero luego puede quedar más agobiado que contento, por el alto volumen que solicitan los nuevos clientes. En vista de lo anterior, señaló que el camino “sexy” de la exportación debe ser tomado con la velocidad que corresponde, respetando los pasos que están más menos definidos, para no exportar por una vez, sino que hacerlo de manera sostenida, aumentando dichas exportaciones. Para dicho objetivo, agregó que el cooperativismo es una herramienta tremendamente importante para las microempresas y pymes, invitando a dejar de mirar como una competencia a alguien que hace algo parecido o igual, sino que como un potencial socio para poder lograr una exportación permanente con el retorno de las divisas correspondiente, que junto a lo bonito que es exportar, es lo que más importa

6) Punto Varios:

- Doña Ernestina Silva Villegas mencionó que con anterioridad los Consejeros habían consultado por la posibilidad de realizar una sesión del Consejo de la Sociedad Civil en otra región.
- Al respecto, don Alex Flores Durán, Representante de la Gerenta General de Sercotec, ante el Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec señaló que de acuerdo al reglamento, las sesiones se deben realizar en las instalaciones de Sercotec, por lo cual se buscó un lugar que permita albergar a las personas que asistirían presencialmente, considerando que Sercotec no puede pagar los costos de traslado de los Consejeros, pero sí de sus funcionarios, contexto en el cual surgió la posibilidad de ir a Temuco, a la Dirección Regional de La Araucanía de Sercotec, para la Trigésimo Octava Sesión, a celebrarse el día 28 de septiembre de 2023.
- Doña María Inés Zamora Silva expresó que sería fantástico que se pueda hacer una sesión en la Región de La Araucanía que si bien se divide en la Provincia de Cautín y la de Malleco, ella la divide en 3 al dividir Cautín en el área lacustre y la de pesca y donde Malleco es el patio trasero de dicha Región, que está en el primer o segundo lugar de pobreza del país, donde los incendios fueron devastadores en el verano, donde también hay temas de violencia que también perjudican a la Provincia de Malleco. Con lo anterior, es difícil trabajar en la provincia, para que por ejemplo, los adultos mayores vayan de viaje a los destinos turísticos, ya que por ejemplo quedan fuera de opción Angol por su baja capacidad hotelera y Victoria por violencia.

Indicó que el 03 de junio de 2023 se reunirán en la Provincia de Malleco, con los gremios de la zona y las autoridades Regionales, para analizar los temas económicos, para lo cual invitó a la Gerenta General de Sercotec, puesto que dentro de las peticiones que se realizarán en dicha reunión, muchas estarán dirigidas a Sercotec y CORFO, que si bien señala que son entidades sumamente comprometidas, se necesita de un empuje y que hay un compromiso del Gobierno Central con la gente.

- La Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas, consulta a los Consejeros si hay acuerdo en la propuesta de realizar sesión de septiembre de 2023 del Consejo en la Dirección Regional de La Araucanía y los Consejeros responden afirmativamente, alcanzando el siguiente acuerdo:

Acuerdo N° 46: Los miembros del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, acuerdan que la Trigésimo Octava Sesión, a celebrarse el día 28 de septiembre de 2023, se realice en la Dirección Regional de La Araucanía de Sercotec.

- Doña Ernestina Silva Villegas agradeció a Sercotec que la cuenta pública se haya realizado por primera vez en el extremo de la puerta norte de Chile, en Parinacota, en la ciudad de Putre, donde pudo participar y manifestó que la gente de la ciudad estaba muy contenta.
- La Gerenta de Comunicaciones, doña María Angélica Salcedo Benítez, Secretaria Ejecutiva (S) del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, señaló que hay muchos proyectos interesantes en Putre, precisando que hay 2 ferias libres apoyadas por Sercotec, de las cuales una instaló iluminación solar y el barrio comercial de mayor altitud de Chile, que forma parte de los nuevos seleccionados del programa Barrios Comerciales de Sercotec.
- Doña María Inés Zamora Silva señaló que trataron de hablar con el Ministro de Economía, Fomento y Turismo respecto de la emisión de los certificados de vigencia por parte de la División de Asociatividad y Cooperativas (DAES), porque con la postulación al programa de fortalecimiento gremial, pudieron constatar que habían muy pocos gremios con vigencia, en vista de lo cual, solicita que se les informe a la brevedad de los documentos que les pueden faltar.
- En concordancia con lo señalado por la Consejera María Inés Zamora Silva, la Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, indicó que es un tema que ya ha sido tratado y que se tuvo la visita de don Cristóbal Navarro Marshall, pero que todavía no pasaba nada.
- La Secretaria Ejecutiva (S) del Consejo de la Sociedad Civil puntualizó que en Sercotec se innovó respecto de años anteriores, en el sentido de que antes se solicitaba la certificación para postular, pero que ahora se solicita solamente a los seleccionados al momento de formalizar su contrato, a lo que agrega que el proyecto es trabajar con la DAES a fin de que priorice a la certificación de los seleccionados.

Asimismo, indicó que la idea de la DAES es realizar talleres de capacitación, para las actualizaciones de las organizaciones y los directorios, a fin de evitar los principales errores que se cometen y disminuir el tiempo de tramitación, probablemente a partir de octubre o noviembre.

- La Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas, consulta a los Consejeros si hay acuerdo en solicitar a la División de Asociatividad y Cooperativas (DAES) dar una mayor agilidad a la tramitación de la certificación de vigencia de estatutos y directorio que ellos realizan y los Consejeros responden afirmativamente, alcanzando el siguiente acuerdo:

Acuerdo N° 47: Los miembros del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, acuerdan Oficiar a la División de Asociatividad y Cooperativas (DAES), del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, a fin de solicitar que se dé una mayor agilidad a la tramitación de la certificación de vigencia de estatutos y directorio que ellos realizan.

- Don David Nandi Singh Vásquez consultó respecto del programa de fortalecimiento gremial, señalando que él había entendido que solamente había que presentar la postulación a través de la página y el Certificado F-30, de la Dirección del Trabajo, con los cuales se realiza la evaluación por parte del Agente Operador Sercotec (AOS), para ver la admisibilidad y luego se formaliza a las organizaciones que quedan seleccionadas, lo cual fue la información que envió a todo Chile, puesto que le llegó un correo de Territoria Consultores, que es un AOS de la Región de O'Higgins, donde le señalaban que detectaron documentos faltantes en una postulación, donde le estarían exigiendo un certificado de vigencia actualizado, además de una diferencia con el Anexo N°4 y le pedían presentar el Anexo N°5. En vista de lo cual, consulta si fue adecuado el requerimiento del AOS.
 - Frente a lo anterior, doña Mariza Guajardo Cartes, Gerenta de Desarrollo Asociativo de Sercotec, precisó que solamente las certificaciones de vigencia de la entidad postulante son los que se pedirán al momento de la firma, pero que se deben presentar los demás documentos señalados en las bases.
 - Se dio por terminada la sesión a las 12:27 horas.
-