

**Acta Undécima Sesión del Consejo de la Sociedad Civil**  
**Servicio de Cooperación Técnica**

**I. Constitución y asistencia:**

En Santiago a las 10:00 horas del día 10 de abril de 2019, en las dependencias del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), ubicadas en calle Huérfanos N°1117, noveno piso, se da lugar a la undécima sesión del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec (El Consejo), que contó con la asistencia de los siguientes consejeros:

- 1) Ernestina Silva Villegas
- 2) Humberto Solar Dávila
- 3) Alejandro Quezada Wérchez
- 4) Óscar Bruna Malbrán
- 5) Pablo Corvalán Flores

Además, en representación de la Federación de Cooperativas de Trabajo TRASOL, asistieron doña Anita Rojas y don Marcelo Reyes.

Por parte de Sercotec participan las siguientes personas:

- 1) Cristóbal Leturia Infante, Gerente General de Sercotec.
- 2) Lili Muñoz Orellana, Secretaria Ejecutiva del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 3) Alejandro Miranda Muñoz, en representación del Gerente General de Sercotec.
- 4) Sebastián Cisternas Vial, Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.

**II. Temas tratados y acuerdos:**

**1) Aprobación del Acta de la Novena Sesión del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.**

- Doña Ernestina Silva Villegas da la palabra para conversar respecto del acta de la sesión anterior, solicitando su aprobación.
- Don Humberto Solar Dávila manifiesta que objeta parte del acta, en lo relativo al Fortalecimiento Gremial y Cooperativo, en el sentido de que el acta dice que, para formar una agrupación, deben tener una “actividad productiva”, a lo que él agregaría “una actividad productiva o de servicio”.
- Se da aprobada el acta con la precisión señalada.

## 2) **Presentación de la labor realizada por Sercotec durante esta administración y los desafíos a futuro.**

- Don Cristóbal Leturia Infante presenta a don Alejandro Miranda Muñoz, Gerente de Centros de Negocios, quien realizará parte de la presentación.
- El Gerente General señala que en esta ponencia pretende mostrar un poco de lo que se ha realizado durante el año que lleva en el cargo y hacia dónde apunta el servicio.
- La presentación aborda 4 ejes fundamentales, donde todas las acciones que se han realizado están enmarcadas en ellos:
  - a. Aumentar la tasa de sobrevivencia de las empresas en Chile.
  - b. Focalización de los instrumentos.
  - c. Modernización.
  - d. Orgullo de emprender.
  
- a. La tasa de sobrevivencia: El Gerente General, sustentado en gráficos, indica que Chile es el país con mayor tasa de emprendimiento de los países de la OCDE y tercer lugar en el mundo. En ese contexto, Chile es un país tremendamente emprendedor. Si el emprendimiento fuera el fútbol, estaríamos con Brasil y Alemania y a veces no nos damos cuenta de esto, porque es parte de nuestra cultura ser emprendedores y lo hemos visto desde siempre. Los números no mientan en ese sentido, porque somos el tercer del mundo, en el barrio de Chile México, EEUU, Canadá y Australia. En vista de que, Chile tiene buenas tasas de emprendimiento, como política pública nosotros no debíamos estar tan enfocados en generar nuevos emprendedores, Chile debería enfocarse en que los emprendimientos no mueran, porque las monedas tienen dos caras y la cara buena es que tenemos una tasa alta de emprendimiento, pero la cara mala es que esos emprendimientos mueren.
  
- b. Focalización: En Chile hay entre uno y dos millones de empresas, esto depende de cómo se mida. Según un estudio del Ministerio de Economía del año 2017, hay 1.770.000 empresas. De esas empresas un 98% son Pymes, es decir, Chile es un país que se mueve por los pequeños emprendedores que van pujando y moviendo la economía. Nuestros instrumentos, Abeja, Semilla, Crece, son capaces de llegar más o menos a cerca de 2.000.- emprendimientos. Cuando vemos que tenemos 2.000.000.- de emprendimientos y nuestros instrumentos son capaces de llegar a 2.000.-, es como echar una gota de agua en el océano. Los instrumentos de Sercotec, por sí mismos, como fomento productivo, no son capaces de mover la aguja del país, entonces si queremos cambiar la salinidad del agua, no nos sirve echar una gota en el océano. Entonces, en un primer cálculo podríamos duplicar el presupuesto de Sercotec, pero eso sería echar 2 gotas en el océano. En vista de lo anterior, el problema es dónde ponemos la gota, porque si por ejemplo regamos por goteo y alimentamos una planta, esta planta va a crecer. Eso es lo que se ha llamado focalización y se contará en qué se ha focalizado y cómo se seguirá focalizando.
  
- c. Modernización: Claudia es una emprendedora textil que elabora ropa para colegios, con diez o más años en ese emprendimiento. En una actividad ella se acercó al Gerente General

y le explicó su emprendimiento. El Gerente General le propuso que postule a Sercotec y ella le dijo no le hable de Sercotec y le contó que ella había tratado de postular a Sercotec y que había sufrido mucho con los formularios y la burocracia. El Gerente General explica que postular a Sercotec parecía más difícil que postular a la NASA, porque se hacían demasiadas preguntas que tenían un gran nivel de dificultad. Claudia le planteó que se sentía excluida e impotente por no poder postular y que la rabia que le dio le provocó gran frustración y angustia.

El Gerente General comenta que él venía recién llegando a Sercotec y esta situación le produjo una gran preocupación, por lo que se cuestionó que Sercotec le provoque esta sensación a las personas que quieren postular y en base a lo anterior, le dijo a los gerentes de área de Sercotec que tendrían que cambiar la forma de postular a Sercotec, para que esta situación no volviera a ocurrir, dando como solución poner a Claudia como *tester*.

El Gerente General indica que hay dos etapas en los proyectos Sercotec; la postulación y la adjudicación, que son las dos formas en que un emprendedor se vincula con Sercotec, las cuales hay que mejorar, para lo cual se adaptó la plataforma tecnológica. Por eso el tercer objetivo es modernizar Sercotec.

d. El objetivo 4 tiene que ver con el orgullo de emprender.

Según se señaló anteriormente, Chile es uno de los países más emprendedores del mundo y emprender genera una emoción y orgullo profundo de lo que uno está haciendo que no da nada más en la vida.

En vista de eso, Sercotec debe realzar el orgullo de emprender y el año pasado se hizo mediante la Selección Nacional de Pymes, que, como toda selección debe ser tratada con honor y fueron recibidos por el mismísimo Presidente de la República en el Palacio de la Moneda, como se merece una selección exitosa.

En vista de lo anterior, corresponde a decirle a todas las pymes que son buenos para el país y que como sociedad estamos orgullosos de nuestros emprendedores, dando la posibilidad de vestirse con la roja de todos y conocer al Presidente.

Lo anterior es un reconocimiento de la sociedad y por lo mismo apareció en todas partes, como los diarios, la prensa y la televisión.

Queremos decirle a la sociedad que “emprender es bueno”, que es un orgullo y el motor del país y decirle a todos los emprendedores, mediante la Selección Nacional de Pymes “gracias”, por emprender, por arriesgarse, por dar empleo, por crear crecimiento y por avanzar.

Esos son los 4 ejes en que Sercotec se ha enfocado este año y en los que seguirá enfocando el año que viene.

Además, el Gerente General comenta que ese mismo día se lanza el capital semilla, por lo que dejará a don Alejandro Miranda Muñoz, a fin de que muestre los ejes y lo que se ha hecho, ejemplificando en que ahora sólo se responden 11 preguntas y se entrega un vídeo para postular en el Capital Semilla y Abeja, lo cual produce que los postulantes a Sercotec cambien, porque antes parecía que se requería ser profesional de una carrera de números, como ingeniería comercial, contador o ingeniería civil, de lo contrario, no había como

ganarse un fondo Sercotec, o pagar por la asesoría de una consultora inescrupulosa. Hoy cualquier persona podrá contestar las 11 preguntas y hacer un video.

- Don Pablo Corvalán Flores señala que, si bien está claro el programa y la focalización, hace falta el ¿Cómo ejecutamos los programas? Y saber si se puede evaluar a los operadores.
- El Gerente General de Sercotec dice que eso está comprendido dentro de las modificaciones contempladas, simplificando el trabajo de los Agentes Operadores, con la implementación de dos políticas que se están implementando, como lo son la doble garantía y el sistema de voucher. Indica que está consciente que la forma en que se le pedía que hicieran el trabajo a los operadores era parte del problema de relacionarse con Sercotec, porque Sercotec llevaba muchos años preocupado de Sercotec, en el sentido de cómo hacer las cosas para que Sercotec no tuviera un problema, pero Sercotec se debe preocupar de los emprendedores y cómo solucionar sus problemas, para que ellos se relacionen de mejor manera. En vista de este cambio de foco, Sercotec estará un poco más incómodo, pero los emprendedores podrán ejecutar los programas de manera más simple.
- Don Óscar Bruna Malbrán señala que hay un lomo de toro que es complicado, que lo ven en las regiones y las comunas en el emprendimiento, cuando el emprendedor es pequeño y quiere formalizarse, que serían los municipios y solicita traer al presidente de la Asociación de Municipalidades de Chile, para ver cómo se soluciona este problema, porque son muchas las trabas y problemas que los municipios provocan a los microempresarios cuando estos últimos quieren poner sus locales, ya que piden muchos papeles que son más propios de los dueños de locales que de arrendatarios o también requisitos para máquinas registradoras que no parecen adecuados y otras complicaciones que devienen en que no quieran formalizarse, manteniéndose en el comercio ilegal.
- El Gerente General plantea que a futuro se hagan mesas de trabajo, para resolver estos temas, llamando a alcaldes, dirigentes gremiales y se analicen las trabas, para poder evitarlas.
- Don Alejandro Miranda Muñoz refuerza lo señalado por don Óscar Bruna Malbrán, indicando que se está haciendo trabajo con las unidades de fomento de los municipios, a fin de que estén alineados con lo que hace Sercotec, en el sentido de ordenar el emprendimiento, estandarizándolo, de manera tal, de que lo que diga Sercotec sea relevante en estas materias, llevando la línea del emprendimiento en Chile.  
Dice que han tenido reuniones en esa línea, preguntando qué han hecho y cómo lo han hecho, para poder encausar a los emprendedores. De ahí viene la importancia de los Centros de Negocios, que han sido un gran apoyo y salvavidas para las unidades de fomento de los municipios.
- Don Humberto Solar señala que la inquietud señalada se resume en el Estatuto Pyme, ya que hace más de 8 años se hizo la proposición de considerar aspectos con las municipalidades, como la reducción de multas a cambio de capacitación, disminución

de aspectos burocráticos, entre otros. Plantea que él quisiera despejar la cancha para Sercotec en este aspecto y que el Ministerio de Economía asuma esta tarea.

- Don Alejandro Quezada dice que tuvo un directorio con el Centro de Negocios de Santa Cruz, con varias conclusiones e indicaciones muy positivas, pero tiene una crítica, porque según indica, los Centros de Negocios están trabajando muy unidos a los municipios y éstos ayudan a los comerciantes informales, lo cual resulta razonable en un principio, pero la gente continúa en la informalidad porque así les dan espacios en plazas públicas y otros beneficios. En vista de lo anterior, lo que pretenden es que a través de los Centros de Negocios haya una capacitación y se les dé un plazo para formalizarse si van a acceder a nuevos beneficios. También solicita abordar nuevos temas en las charlas de los Centros de Negocios, ya que si bien, cuando uno está partiendo son muy útiles, con el tiempo se vuelven repetitivas, por lo que solicita abordar temas más específicos para la gente que ya partió, como por ejemplo, el uso de chilecompras, nueva ley del consumidor, temas tributarios, entre otros.
  - Don Alejandro Miranda Muñoz consulta qué otros temas les gustaría que fueran abordados.
  - Don Óscar Bruna muestra una foto de ayer, donde convocan a una capacitación sobre el modelo Canvas, con un llamado para Concón, de ayer para ayer, entonces se pregunta cómo se junta a la gente con los llamados en tan breve plazo.  
También manifiesta que está de acuerdo con don Humberto Solar, respecto de lo señalado sobre el estatuto Mipyme ya que se señalaba que cualquier proyecto de ley que de alguna manera afectara a los pequeños y medianos comerciantes, tenía que ser consultado a ellos y no ir directamente al congreso, metiendo en un mismo saco a los grandes y a los chicos.
  - Alejandro Quezada Wérchez menciona como autocrítica que en algunas oportunidades ocurre que no se ejerce bien el liderazgo, en relación a un presidente de una cámara que no tuvo convocatoria alguna, para una charla planificada, de manera tal que ese Centro de Negocios comenzó a relacionarse con el municipio, para que las charlas tuviesen participantes, porque la cámara en cuestión no aprovechó la oportunidad.
  - Don Alejandro Miranda Muñoz continúa con la presentación, señalando que lo importante es mostrar los cambios que se han hecho.
- a) Nueva forma de Postular.  
Lo primero que se hizo, fueron cambios en la forma de postular, disminuyendo radicalmente las preguntas y adaptándolas para que fueran accesibles a los postulantes. Para dichos efectos en primer lugar se determinó cuánto tiempo utilizaban las personas para hacer las postulaciones.  
Don Alejandro invita a hacer el ejercicio para ver la diferencia en la postulación.  
Hoy en día los Centros de Negocios están capacitando para estos efectos y señala que la postulación es el formulario del canvas encubierto. El canvas es la forma que Sercotec tiene para armar el modelo de negocios. Antes tenían que presentar el modelo de negocios con todas las variables posibles, hoy en día las personas muestran la idea,

cambiando la visión de cómo hacemos que una mayor cantidad de personas pueda postular a estos instrumentos.

- Doña Anita Rojas indica que solamente se han tratado los instrumentos individuales y consulta si los instrumentos asociativos sufrieron cambios, don Alejandro Miranda Muñoz responde que tendrán cambios en la focalización dependiendo de cada una de las regiones.
- Continúa la presentación el Gerente de Centros de Negocios hablando sobre los requerimientos de papeles por parte de Sercotec, señalando que antes se pedían muchos papeles que ya tenemos. En ese contexto, a través de convenios que tenemos con diversas instituciones como el Servicio de Impuestos Internos, no se requerirá tanta documentación para postular.
- También señala que la tecnología está pensada para poder postular a través de cualquier dispositivo, esto es, celulares, tablets, etc. Antes solamente se podía postular trabajando desde un computador y hoy está pensado para que cualquier persona desde donde esté pueda postular, que parece obvio, pero no estaba.
- Como nueva forma de postular se hicieron 2 pilotos, en Atacama y Ñuble. Plantea que en Atacama fue directamente a jóvenes, donde se pensaba que iba a ser mucho más fácil que en Ñuble, pero no fue así, puesto que los jóvenes pensando en hacer mejores videos se demoraron más que las personas que no les importaba tanto como se ven dentro de un video. Manifiesta que le tocó acompañar las postulaciones en Atacama y preguntar por qué no subían los videos en instancias que habían completado los otros aspectos de la postulación y le respondieron que era porque no habían salido bien, mientras que en Ñuble fue más fácil. Lo anterior está alineado con el uso de las plataformas para poder trabajar.
- Don Alejandro Miranda Muñoz señala que los Centros de Negocios han dado capacitación para hacer pitch y resolver el canvas, pero ahora se hace con más fuerza y que también esto se trabaja en los municipios, de manera tal que es una forma estándar.
- Don Óscar Bruna Malbrán explica que la gente mayor no está para videos, porque han quedado rezagados en el uso de implementos tecnológicos, por lo que sería adecuado que hubiese otras formas de postular para ellos.
- Don Alejandro dice que el 2010 le toco trabajar en Peñarauco y que también cambiaron la forma de postular y uno de los puntos era que la postulación antes era en papel, con unas bases de más de 100 hojas y un formulario que había que imprimir. Las personas que postulaban ahí eran muy pocas por la dificultad. Al hacer la postulación en línea saltaron las mismas consideraciones, por las personas que no tenían acceso a internet o no entendían el lenguaje y hace 8 años la conexión era distinta, por lo que se establecieron puntos en algunos lugares y una mecánica para que funcionara y

decidieron no restarse, porque el avance es hacia la tecnología, no hacia abajo, ayudando a las personas para que tuvieran acceso a la tecnología, porque también forma parte de la capacidad que tiene cada emprendedor. Los Centros de Negocios y los Puntos Mipes están para ayudar en esa respuesta.

- Don Óscar Bruna Malbrán mencionó que en la Cámara ayudarán a hacer los videos y don Alejandro Miranda le ofrece que lo ayuden los Centros de Negocios.
- Don Humberto Solar Dávila señala que también es de una generación antigua y agrega que hoy en día conforme a las estadísticas un gran contingente de las emprendedoras son mujeres cabezas de familia que no han tenido tanto acceso a la educación y en general no están al tanto de los distintos programas, agrega que ellos tienen una buena relación con el Centro de Negocios de Santiago y que hay una necesidad de una respuesta que tiene que ver con esos sectores y que con la reforma tributaria se necesitarán una serie de medidas que necesariamente son cibernéticas, que requerirán de ayuda para ser implementadas por ejemplo en las ferias. Dice que el punto es cómo enfrentar los desafíos y que los Centros de Negocios debiesen ajustarse.
- Al respecto, don Alejandro Miranda indica que los Centros de Negocios no van a entregar una alfabetización digital y doña Ernestina Silva Villegas dice que los municipios lo pueden hacer.
- Don Alejandro Miranda dice que deben haber otras instancias, porque una política exitosa como la de los Centros se perdería al enfocarse en la alfabetización digital, como lo son los municipios y el Sense.
- Doña Anita Rojas, en materia de modernizar, dice que el año pasado los únicos que presentaban en papel, eran las de la línea de cooperativas, por lo que consulta si este año será igual, manifestando que es muy compleja la postulación en papel.
- Don Alejandro Miranda indica que hacer los cambios no es fácil en todos los instrumentos de una sola vez, porque además hay resistencia en varios lados, dentro de los equipos, de los agentes operadores, otros que les quitan el negocio, entre otros problemas, ya que antes nos entregaban el programa resuelto y esto generará una mayor carga de trabajo y se compromete a informar si habrá alguna diferencia.
- Don Alejandro Quezada habla del proceso de modernización de la factura electrónica, que comenzó voluntariamente hace 10 años atrás, con mucho rechazo inicial y de cómo todo se ha hecho de forma gradual. Al respecto señala que pasó por eso y que finalmente le facilitó la vida, utilizando la plataforma de impuestos internos, que aprendieron a usar en las charlas de los Centros de Negocios. Indicando que en un país con una economía globalizada tenemos que ir tomando todas estas herramientas, ya que de lo contrario quedaremos desplazados por las grandes cadenas.
- Don Alejandro Miranda Muñoz indica que con el auge del e-commerce ha llegado el producto a la casa a veces sin costo y para eso Sercotec ha dado varias respuestas. Se indica que Sercotec está creando un Centros de Negocios especializado en comex para incentivar que la mayor cantidad de personas se meta en comercio exterior, importando y exportando, que en julio ya debería estar operativo en las oficinas de Prochile, que dará respuesta a todas estas materias.

Agrega que siempre el sueño de todo emprendedor es que su producto sea comercializado afuera. En vista de lo anterior, en este centro especializado se les explicará cómo hacerlo. Además de lo anterior, podrán ir igual a los Centros de Negocios, para que los vayan guiando y tengan la calidad de exportador y enseñarles a importar con menores costos.

- Don Alejandro Miranda Muñoz indica que también hay mejoras en la entrega de los beneficios, mejorando la compra asistida, porque antes era un proceso más lento, donde se llenaban de papeles y pedían fotos de las facturas y productos. Indica que hoy tendrán nuevas alternativas; un *voucher* como una especie de *gift card* con la empresa Sodexo, donde la persona podrá comprar directamente lo que necesita y la doble garantía, que es un seguro que permite reforzar todo lo entregado, que dará mayor comodidad a los operadores y al beneficiario, haciendo más fácil y rápida la entrega de los beneficios.
- Don Óscar Bruna Malbrán consulta cómo la empresa a la que está vendiendo el producto recibirá ese *voucher* y don Alejandro Miranda le responde que habrán convenios previos.
- Doña Ernestina Silva Villegas consulta si Sodexo solicitará un porcentaje por ese *voucher*. Se le responde que se protege al beneficiario de Sercotec.
- Doña Ernestina Silva Villegas también habla del caso de Arica, donde compran a través de una importación, explicando que ella tiene una máquina que está en China y la debe importar. Don Alejandro Miranda Muñoz le responde que se estaba buscando aminorar los tiempos, que se verán con este tipo de compras disminuyen y permiten agilizar las compras en el exterior.
- Don Alejandro Miranda Muñoz habla de Barrios Comerciales (BBCC) y explica que se cambió la estructura, ya que por muchos años llevaron un apadrinamiento, lo cual es correcto en un inicio, pero hoy se pretende cambiar esa estructura, donde también se pretende concentrar el servicio de Sercotec con otros instrumentos de Gobierno, es por eso que hoy en día se harán las transformaciones con Minvu.
- Don Alejandro Quezada indica que este año en Santa Cruz se realizará el Congreso Mundial de Enoturismo y consulta si habrá financiamiento o apoyo para mejorar las fachadas y don Alejandro Miranda Muñoz pide que le envíen el proyecto para ver si es posible.
- Don Humberto Solar Dávila menciona que hay una cosa bien importante respecto del Ministerio de la Vivienda, porque en febrero de este año se limitó la ley que posibilitaba a particulares y pequeños empresarios hacer construcciones de hasta 250 cuadrados construidos, con un mejor recibimiento en las municipalidades, ejemplificando con la ley del mono y que en el congreso se presentó un proyecto de ley que pide que esta ley continúe un par de años, en vista de que se demoran mucho en los departamentos de obras públicas de las municipalidades, por lo que pide colaboración a Sercotec a fin de que se ayude con un respaldo a esta ley.



- Don Alejandro Miranda Muñoz recuerda que la presentación va en el sentido de mostrar lo que se ha hecho a nivel más macro y volviendo a los Barrios Comerciales, señala que se han hecho muy buenos convenios y se ha trabajado para que los Barrios Comerciales sean mucho más ágiles y estén relacionados con todos los otros instrumentos.
- Señala que hubo mejoras transversales en los Programas y habla particularmente del programa Almacenes de Chile, donde se hizo un cambio en el sentido de digitalizar los almacenes, a fin de que puedan llevar los negocios de mejor manera y pueda estar mejor en su línea de trabajo en materia de stock.
- MejoraNegocios también lo han llevado a Digitaliza tu Pyme, es decir, todo va en función del uso de la tecnología, lo cual va de la mano con lo señalado por el Presidente.
- El programa Emprende en algunas regiones también cambió, llevándolo a una focalización denominada Adulto Mayor Emprende, ya que encontraron personas sobre los 60 años que están en plena capacidad de vida y quieren emprender, creando su propio negocio, ya que antes estuvieron dedicados a una vida laboral. En vista de lo anterior, se pretende focalizar y que cada región determine dónde están esos polos y liderando estos temas, que ya han sido un éxito en algunas regiones como Magallanes.
- Don Óscar Bruna Malbrán dice que es bueno que se separe Barrios Comerciales con Almacenes de Chile, e indica que para ellos es más importante Almacenes, porque hay sectores donde se hicieron Barrios Comerciales donde no se ha podido hacer nada, porque no hay alcantarillado, no hay adelantos y no se puede invertir en lo que querían invertir. Dice que el otro Barrio Comercial está en Quilpué, su ciudad, e indica que como el municipio había hecho mejoras en el centro de la ciudad, ellos como cámara dijeron que potenciarían el sector de calle Blanco, porque estaba muy atrasado y habían obras que se iban a hacer y no se hicieron, habían veredas que no están pavimentadas, pero desde su perspectiva se cometió un error y que se formó un GAL en vez de dejarlo a la Cámara de Comercio y a veces la directiva del GAL no funciona y constantemente tienen una rotación que se podría haber evitado al poner el Barrio Comercial bajo el paraguas de la Cámara que está organizada por años. Señala que algunas de las mejoras no se mantuvieron, como por ejemplo los basureros que pusieron que fueron una inversión y que ahora no están porque se los robaron. También reclama que las cámaras de seguridad las pusieron para sus negocios en vez de todo el barrio.
- Don Alejandro Miranda indica que esas cosas requieren orden, que es lo que hoy en día se está haciendo
- Don Alejandro continúa presentación hablando de la descentralización y del traspaso de competencias que lo materializan, señalando que Sercotec traspasará competencias, indicando que este será el último año en que los instrumentos serán genéricos, porque

de ahora en más los instrumentos dependerán de cada región, de manera tal que se traspasará el pensamiento, pero no la parte operativa.

- Don Alejandro Miranda da los ejemplos de descentralización que se realizaron este año, que fueron los siguientes programas:
  - Uso energías renovables Arica, Crece
  - Lugares que emprenden Magallanes, Emprende
  - Turismo aventura Los Lagos, Crece
  - Expo Fünmapu Araucanía, Ferias
  - Camping Motorhome Aysén, Emprende
  - Plan Insular Rapa Nui y Juan Fernández
  
- Don Humberto Solar Dávila agrega que es muy importante esto porque es un sector que administra y fortalece las empresas de menor tamaño, a lo que don Alejandro Miranda señala que al enfocar los proyectos se desarrollan de mejor manera.
  
- Don Alejandro Miranda Muñoz continúa la presentación mencionando que en los Centros de Negocios se busca la tasa de sobrevivencia de las empresas, es decir, que una mayor cantidad de personas se puedan ver beneficiados y ratifica lo señalado con un gráfico que indica que la cantidad de clientes atendidos es de 35.798, que presentaron ventas por 38.000 MM es decir, venta diaria de 152.000.000.- y generación de empleo diario de 11 personas por día.
  
- En materia de rentabilidad fiscal, los Centros de Negocios son rentables porque lo que entregan en recursos lo reciben de vuelta en impuestos, lo cual grafica que es útil para Dipres, porque somos “buenos amigos para ellos” y no se descarta que se suba al doble la cantidad de Centros en Chile en el corto plazo.
  
- Además de lo anterior, señala que hay un piloto de tiendas en Mall Plaza de San Bernardo, para comercializar los productos.
  
- Don Alejandro Quezada si la tienda es únicamente para usuarios de San Bernardo y se le responde que en principio era así, pero que ahora tienen un porcentaje, pero siempre para beneficiar a emprendedores que hayan estado en un Centro de Negocios, a fin de que exista un estándar de calidad
  
- Doña Ernestina Silva Villegas menciona que en Arica, hicieron algo similar como federación, donde alternan la participación.
  
- Don Alejandro Miranda Muñoz dice que, para el tema de la alternancia, tienen góndolas donde están los productos de los anteriores, porque muchos emprendedores ya hicieron clientes en el período que estuvieron, para que no pierdan el contacto.
  
- Doña Ernestina Silva Villegas dice que tiene que dirigirse a la fundación Simón de Cirene, que es de Mall Plaza, ya que ellos se hacen cargo de todo este tipo de emprendimientos que hay en los distintos malls y que ahora ellas tienen la casa de la mujer emprendedora.

- En materia de cobertura de Centros de Negocios don Alejandro Miranda indica que se ha llegado a una cantidad enorme de comuna atendidas, hoy no hay en cobertura en Isla de Rapa Nui, Juan Fernández, Chaiten, Futaleufú, Hualaihué, Palena, Primavera Timaukel y Antártica, pero ya se está trabajando con algunas, porque los Centros de Negocios seguirán creciendo y especializándose.
- Don Marcelo Reyes consulta si existe la posibilidad de hacer un Centro de Negocios especializado en Cooperativas y don Alejandro dice que es posible, pero habrá que estudiar el formato y además explica que dichos Centros tendrán que estar focalizados, funcionando en un lugar determinado y a la vez dar respuestas a toda la red de Centros.
- Don Marcelo Reyes dice que si dicen que hay una política de expansión y si esta expansión la hacen funcionario de Sercotec y don Alejandro le explicó que es por concurso, agregando que muchos de los Centros llegarán a su quinto año y habrá que llamar nuevamente a concurso.
- Don Óscar Bruna Malbrán dice que hay que insistir un poco con el tema del operador y la distribución geográfica, para que ellos busquen estar más en terreno, ya que para muchos de los emprendedores es muy difícil viajar para recibir las capacitaciones. Al respecto, don Alejandro dice que se sacó la división de pequeño, mediano y grande y se cambió el sistema, para poder potenciar los Centros de acuerdo a las necesidades, agrandando los Centros.
- Finalmente dice que los que están dentro del Centro sólo un 13% muere dentro de los tres años, mientras que es un 28% los que mueren fuera de la asesoría de Centros de Negocios.

### 3) Temas Varios:

- La Presidenta del Consejo invita a conversar respecto del calendario de las sesiones de acuerdo a la propuesta de Sercotec.
- Don Óscar Bruna Malbrán dice que pretendía cambiar el calendario en lo relativo a adelantar la sesión de diciembre y se llega al siguiente acuerdo:

**Acuerdo N° 23: Los Consejeros de la Sociedad Civil de Sercotec acuerdan que las sesiones restantes del Consejo del año 2019 se desarrollarán en los siguientes días:**

- a) Miércoles 12 de junio de 2019.**
  - b) Miércoles 14 de agosto de 2019.**
  - c) Miércoles 09 de octubre de 2019.**
  - d) Miércoles 13 de noviembre de 2019.**
- Don Alejandro Miranda Muñoz menciona que pueden participar a través de su teléfono con Google Meet, de manera virtual.

- Don Pablo Corvalán Flores apoya el punto de doña Anita Rojas en lo relativo a las cooperativas, que son emprendimientos asociativos, donde importan las personas, más que los capitales, que es el caso de las grandes personas. Indica que en el gobierno anterior, Sercotec se abrió al mundo de las cooperativas y las instaló en los programas que ya tenía. Asimismo, señala que le parece bien apuntar a la especialización, pero que también es necesario hacer un punto en lo relativo a la evaluación de los operadores, porque no sabe si existen o no.  
Además, don Pablo Corvalán Flores en lo relativo a la focalización traspasa la metáfora de las gotas del agua en el océano al desierto, en el sentido de que, con la desertificación de los suelos, el desierto está avanzando y se van perdiendo suelos, y los emprendedores están perdiendo suelo. En vista de lo anterior y en consideración a que lo importante sería donde se ponen las gotas de agua y que en el número de 1.000.000 de emprendedores señalado Sercotec presenta un aporte a un porcentaje muy pequeños de los emprendedores, sigue siendo importante el aumento de esas gotas, por lo que sería bueno que el presupuesto de Sercotec creciera también, porque aumenta esa base del crecimiento, teniendo más plantas que vayan creciendo.
- Don Alejandro Miranda dice que los operadores en si son complejos, porque son una empresa que pretende ser rentable y Sercotec está llevando una evaluación y ejemplifica con Centros de Negocios que posee una pauta de evaluación para poder determinar cómo están haciendo las cosas y ver cómo se continúa.  
Señala que hay operadores que cumplen con temas de metas y otros que cumplen con otras cosas, como el cariño que entregan. En vista de lo anterior se ha ido a terreno y se ha encontrado operadores que parecen no ser buenos, y no cumplen con lo que queremos, pero serán evaluados en agosto.
- Don Pablo Corvalán Flores pregunta si pueden enviar las evaluaciones y se le responde afirmativamente.
- Respecto al tema de recibir más recursos, don Alejandro Miranda señala que pidieron más y no les dieron y que cree que el próximo año nos entregarían más recursos, porque se ha demostrado que Sercotec ha sido ordenado y que nos gustaría tener más.
- Don Óscar Bruna Malbrán consulta si se mantienen Fedefruta y Codesser y le responden que sí. Don Óscar dice que un operador está atendiendo a 120 km de donde está el emprendedor, para que sea considerado en la evaluación, ya que cuando van a visitar, tratan de hacer el trabajo de manera muy rápida.  
Asimismo, consulta por que los plazos para postular son tan breves.
- También dice que con el tema de la asistencia al Consejo tiene que ser catete, a finde que los demás consejeros confirmen.
- Don Humberto Solar Dávila menciona que quiere reiterar lo señalado por el representante de las cooperativas, porque la institucionalidad de Sercotec no tiene correspondencia con su presupuesto, porque si entendemos que los emprendedores son el motor de la economía, es muy poco lo que se entrega en consideración a otras instituciones del país. Menciona que Codesser tiene más de 135 profesionales a lo largo de todo Chile y lo paradójal es que para capacitar se dirigen a agrupaciones como las de

ellos, ya que ellos forman parte de un sector de la gran agricultura. Menciona que no quiere ser contestatario, pero que quiere llegar al punto 4 que planteo el Gerente General de Sercotec, esto es Orgullo de emprender, que para ellos es bien modesto, porque no existen las políticas públicas necesarias para el desarrollo de las pequeñas empresas. De esta forma, él ve un cierto divorcio, porque las pymes son la mujer del baile, pero que nadie se las quiere llevar a la casa.

Agrega que él ha estado participando y que el presupuesto partió en 5.000 y ahora vamos en 45.000 y que hay que conversar el tema como política pública, porque no le calza la fuerza que hacen para hablar de las pymes y la importancia que después le dan. Sin perjuicio de lo anterior, señala que todos los otros puntos le parecen correctos, como la optimización de los recursos y focalizarlos.

Respecto de la participación en los Consejos, dice que han sido creados para que se puedan entregar las opiniones que son recibidas por la autoridad, aunque no sean vinculantes y que la idea es profundizar y hacer más masiva la democracia, para que todos puedan estar presentes.

- Don Alejandro Miranda señala que nos gustaría tener más recursos y que estamos tratando de hacerlo lo mejor posible.
- En lo relativo a los consejos y la participación en los mismos, señala que son importantes porque nos dan una temperatura de la percepción de los usuarios de Sercotec.
  
- La Presidenta del Consejo consulta respecto de la asistencia de las personas de la Federación Trasol, toda vez que en esta oportunidad no asistió el consejero titular, ni el suplente, a lo que doña Anita Rojas señala que no vendrán más, puesto que están trabajando fuera de Santiago y que ellos pretenden reemplazarlos.
- En vista de lo anterior, se solicita a la Federación Trasol que en la próxima reunión presenten una propuesta para la aprobación del Consejo en lo relativo a la determinación de sus representantes y su participación para las próximas sesiones.
  
- Don Alejandro Miranda Muñoz solicita a la Presidenta del Consejo que mediante correo electrónico informe las materias a tratar en las próximas sesiones y se les recuerda a los Consejeros que los temas pueden ser propuestos a la Presidenta, para la correspondiente elaboración de la tabla.