

**Acta Trigésima Tercera Sesión**  
**Consejo de la Sociedad Civil**  
**Servicio de Cooperación Técnica**

**I. Constitución y asistencia:**

En Santiago a las 10:00 horas del día 27 de octubre de 2022, de manera presencial en las dependencias del Servicio de Cooperación Técnica, se da lugar a la Trigésima Tercera 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) Héctor Sandoval Gallegos.
- 3) Humberto Solar Dávila.
- 4) Edgardo Lovera Riquelme.
- 5) David Nandi Singh Vásquez.
- 6) Marcela Sandoval Cañumir.

De manera telemática, participaron los siguientes Consejeros:

- 7) Pablo Corvalán Flores.
- 8) Pedro Zamorano Piñats.
- 9) Mauricio Cárcamo Pescke.

Por parte de la Dirección de Compras y Contratación Pública, participó doña Claudia Soto García, Jefa del Departamento de Adopción de ChileCompra.

Por parte de Sercotec participan las siguientes personas:

- 1) Cecilia Schröder Arriagada, Gerenta General de Sercotec.
- 2) Juan Cristóbal Labarca Agurto, Representante de la Gerenta General de Sercotec.
- 3) Cristian Bórquez Guinan, Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.
- 4) Roberto Rojas Puga, miembro del Directorio de Sercotec.
- 5) Sebastián Cisternas Vial, Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec.

## **II. Temas tratados y acuerdos:**

### **1) Presentación de los Consejeros de la Sociedad Civil de Sercotec.**

- Habida consideración que es la primera reunión que se lleva a cabo de manera presencial, la Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas invitó a los Consejeros a hacer una breve presentación de sí mismos y la organización a la cual pertenecen.

### **2) Aprobación del acta de la Trigésima Segunda Sesión del 25 de agosto de 2022:**

- La Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas, da la palabra a los Consejeros, para hacer observaciones del acta de la Trigésima Segunda Sesión de 25 de agosto de 2022 y los Consejeros aprueban el acta por unanimidad, sin observaciones.

### **3) Presentación de Dirección de Compras y Contratación Pública:**

- Doña Claudia Soto García, se presenta en su calidad de Jefa del Departamento de Adopción de ChileCompra e indica que para ellos es importante el trabajo que vienen haciendo con Sercotec, desde enero de 2021 y que la intención de ChileCompra en las primeras conversaciones fue de tratar de impulsar que las empresas de menor tamaño pudieran llegar al mundo de las compras públicas a través de una ruta un poco más sencilla, puesto que habitualmente las empresas que ingresan a ChileCompra, tratan de postular a una licitación que a veces son complejas, por lo que les mostrará alternativas distintas.

Manifiesta le interesa conversar de varias iniciativas asociadas a las empresas de menor tamaño y de la articulación con otros organismos, donde parte de la cobertura que quieren alcanzar es a través de las oficinas de Sercotec.

De manera general señala que ChileCompra es el organismo que administra la plataforma de compras del Estado, pero explica que como solamente administra y es un organismo técnico, que no tiene relación con lo que hagan los compradores dentro de la plataforma. Es decir, disponen del medio, que es la plataforma, para que se transen los productos, pero no participan más allá y en la plataforma, además de las modalidades de compra, tienen otros

servicios de apoyo como el registro proveedores o secciones que permiten manejar los contratos, entre otras secciones dentro de la plataforma que sirven para ir trabajando.

Señala que se transaron US\$15.015.000.000.-, en la plataforma, en el año pasado, por lo que es el ecommerce más grande del país, con lo que hubo un incremento de un 12,5% respecto de 2020. Por lo tanto, ésta es una de las vías importantes que ayuda en el caso de que haya alguna industria más deprimida, puesto que el Estado siempre sigue comprando, en vista de lo cual, les interesa que las empresas de menor tamaño participen en las mejores condiciones.

Continúa su presentación ilustrando con que hoy en día existen cerca de 90.000 proveedores inscritos que están transando o que al menos están haciendo ofertas y que, en materia de porcentajes que están transando las Pymes, indica que superan el 50%, pero hay regiones donde llegan sobre el 70% como Aysén, O'Higgins o Tarapacá u otras que llegan al 66%, como Valparaíso. En la región Metropolitana, hay una condición distinta, donde las empresas de mayor tamaño son el 57,3% versus 42,7% de las pequeñas empresas.

En el caso de transacciones señala que le interesa derribar algunos mitos, como la creencia de que el Convenio marco es la panacea, cuestión que no sería efectiva, toda vez que la mayor cantidad de transacciones, correspondiente al 65% de los montos, se transa por licitaciones. Por su parte, por compra ágil, que es una aplicación reciente, se realiza el 2% de las transacciones, en instancias de que cuando se cerraron estas cifras, llevaba un poco más de un año, mientras que lo que se transa mediante Convenio marco es un 10%.

Indica que en materia de empresas adjudicadas, hay un dato reciente, del tercer trimestre de 2022, en donde el 80% de las empresas adjudicadas en convenio marco son micro y pequeñas empresas, sin perjuicio de que transan aproximadamente el 60% de los montos, conforme a lo cual estas empresas sí estarían formando una parte importante, lo cual es ejemplificado con la licitación del convenio marco de aseo, donde el 60% de los proveedores son nuevos y el 88% son Mipymes, de lo que desprende que la duración de los convenios marcos que ahora son más cortos, también favorece al total de la industria, no solamente a los que se adjudicaron.

En lo que respecta a las cosas que están haciendo y las líneas de trabajo que hoy en día Chilecompra tiene orientada al segmento de las Mipymes, doña Claudia Soto García, explica que Chilecompra es una institución

pequeña, que cuenta solamente con 140 funcionarios, por lo que su alcance es limitado, razón por la cual necesitan hacer alianzas con instituciones como Sercotec a fin de aumentar su cobertura e indica que tienen 5 líneas de trabajo, que para ellos son las más relevantes:

- i) Compra ágil.
- ii) Programa de Formación Integral.
- iii) Gestión de Alianzas.
- iv) Unión Temporal de Proveedores + Cooperativas.
- v) Criterios de inclusión.

En lo relativo al Programa de Formación Integral, explica que tratan de empujar desde la formación, la participación de los proveedores. Señala que hasta el 2019 las capacitaciones que se hacían eran para cumplir con ciertos porcentajes de capacitación, pero que, a partir del 2020, se busca dar un sentido o una ruta de aprendizaje para proveedores y compradores, puesto que no sirve capacitar a los proveedores si no se capacita a los compradores y viceversa. Para dichos efectos, primero hacen inducciones de proveedores y compradores, abriendo el espectro de que no sólo el precio es lo importante, toda vez que la ley habla de “condiciones más ventajosas”, lo que no significa que sea el más barato, sino que puede ser el más rápido, el que más ayuda a la comunidad, el que no genera desechos de mi localidad, entre otros. Vale decir, que hay una serie de condiciones que es importante que los compradores valoricen dentro de su proceso de compra.

En el caso de la profesionalización, indica que entrenaron a los compradores y se dieron cuenta que su proceso era muy largo, por lo cual, a veces las instituciones quedaban con lógicas de trabajo de hace 3 o 4 años, en vez de estar permanentemente actualizados, por lo que determinaron que el proceso sea más corto. Explica que en ChileCompra tienen una oferta abierta, gratuita y en línea, por lo que invita a actualizarse en diversas temáticas, como el manejo administrativo, compra, criterios de inclusión y temáticas asociadas.

Agrega que actualmente, pretenden instalar una ruta de participación de los proveedores, toda vez que está demostrado que el 100% de proveedores que participan en una licitación por primera vez no resultan adjudicados, ya sea porque la plataforma tiene algunas cosas que no la hacen tan fácil o porque la lógica de las bases no tiene una estructura y cada organismo usa sus propias bases, lo que dificulta que los proveedores se puedan compenetrar con cada una de esas licitaciones, en vista de lo cual, se invita a no partir con las licitaciones, sino que comenzar con las compras ágiles, para adecuarse y ver cómo les va.

En lo relativo a los criterios de inclusión, señala que desde mediados del año pasado partieron con capacitaciones asociadas a dicha materia y también lo incorporaron en el nuestro proceso de profesionalización de compradores, haciendo presente que la certificación de competencias es obligatoria para todos los compradores, agregando a lo anterior, que los criterios de inclusión no son nada nuevo, toda vez que la posibilidad de emplearlos está contemplada en la normativa vigente y que sólo que le están dando más realce, ya que quieren que efectivamente se movilicen.

Por otra parte, en lo referido a asociatividad, destaca que hoy en día se da la alternativa de formar Uniones Temporales de Proveedores, que es una forma de participar en el mundo de las compras públicas, en que cada uno aporta lo mejor que sabe hacer, sin perjuicio de que tenga algunas complejidades. En materia de cooperativas, señala que están trabajando con la División de Asociatividad y Cooperativas, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (DAES), con quienes tienen capacitaciones agendadas para las cooperativas, explicando que pidieron acercarse a las cooperativas porque solamente el 10% está inscrita al Mercado Público.

En las capacitaciones de compradores, pretenden instalar una mirada comercial, para que sean capaces de identificar realmente la lógica de las industrias sobre las que piden servicios y el real valor que tienen los servicios y productos que pretenden adquirir. Al respecto explica que si bien en ChileCompra no pueden obligar a las entidades compradoras, al no tener una mirada real de la industria terminan quedando desiertas sus licitaciones porque los precios no tienen que ver con el mercado, porque piden cosas que no tienen que ver con la industria, porque no se entienden las licitaciones, o porque son muy complejas las evaluaciones, en vista de lo cual, invitan a los compradores a capacitarse. Asimismo, señala que no solamente se requiere capacitar a las personas que compran, sino que hay muchas personas que inciden en las licitaciones, ejemplificando lo anterior en que hay muchos equipos legales en que a veces los abogados se quedan con alguna idea preconcebida de cosas que van cambiando en el tiempo y se esfuerzan en mantener sus licitaciones sin ajustarlas. En vista de lo anterior, indica que están tratando de llegar a un espectro más amplio en las capacitaciones, ya que de lo contrario no conseguirán que esto se movilice.

En lo tocante a la compra ágil indica que efectivamente todavía tiene ripios, por lo que es necesario corregir algunas cosas, pero rescata que ha dinamizado una forma de trabajo, ya que, para hacer una licitación se requieren 60 o 90 días, mientras que en una compra ágil uno cotiza y podría adjudicarse al día siguiente, razón por la cual invita a participar en estos proceso que son sencillos y después pasar a las licitaciones, porque las

compras ágiles son una puerta de entrada para las Mipymes, ya que son procesos más fáciles que evitan que se desanimen, como puerta de entrada, para luego pasar a las licitaciones.

Señala que es importante revisar la página de datos abiertos, que permite revisar todo lo que compran los organismos del Estado. Allí se puede ver a quién le compran más, qué cosa están comprando, las diversas licitaciones, revisar cuánto compraron para ver si la empresa de uno es competitiva o también para venderle a las empresas que trabajan para el Estado, o para ver si se pueden asociar con algún otro proveedor. Dichos datos están abiertos por región y se puede ver qué compran las municipalidades, hospitales u otros, además de revisar exactamente dónde se están destinando los recursos por parte de los organismos y a qué proveedores les están comprando.

Por otra parte, indica que las Uniones Temporales de Proveedores no existían para la plataforma y solamente existía el apoderado. Hoy día la plataforma si está preparada para recibir la información de las Uniones Temporales de Proveedores y en las capacitaciones están invitando a los proveedores a que se junten, haciendo presente que tienen que preocuparse de los poderes, distribuciones, requisitos legales, entre otros, poniendo en relevancia que a veces la fuerza de uno solo no alcanza, pero que entre varios si pueden entregar una buena oferta.

En materia de criterios de inclusión, señala que ya estaban incorporados en la normativa, pero en general los compradores no los estaban utilizando y por eso es que comenzaron a darle fuerza desde hace un año atrás. Indica que no ha sido fácil, puesto que los servicios tienen sus formatos de bases y no les gusta modificarlos. En este sentido, ilustra el trabajo que han estado realizando con la Asociación de Municipalidades de la Región de la Araucanía (AMRA), donde incentivan a los compradores a revisar las condiciones más ventajosas, como por ejemplo lo sería el cuidado de la propia localidad, que al contratar a una empresa de fuera de la región, implica un traslado que produce contaminación, que terminamos pagando todos.

En lo que respecta a la gestión de alianzas ilustra con el ejemplo de las empresas que se crean en un día, de los cuales disponen sus datos de manera electrónica, sin necesidad de que tengan que enviar papeles, manteniéndose actualizados. Asimismo, indica que con Sercotec han trabajado desde hace un tiempo, realizando desarrollo de capacitaciones semanales para proveedores de todo el país.

Aprovecha la oportunidad para invitar a los Consejeros a que coordinen reuniones de la ChileCompra, con sus gremios, explicando que si bien solamente cuentan con 3 relatores, se hacen los espacios para participar de encuentros con los gremios, para capacitarlos, entrenarlos o para las instancias que ellos deseen.

Con la Asociación Chilena de Municipalidades y la Asociación de Municipalidades de Chile, señala que están buscando que los territorios sean capaces de comprar a sus territorios, que utilicen las alternativas inferiores a 10 UTM, ya que en general los municipios no compran grandes sumas, sobre todo en las de zonas rurales, ya que la ley permite que las compras inferiores a 10 UTM se puedan hacer “a dedo”. Comenta que hay municipalidades que se asustan porque no pueden hacer las licitaciones por la plataforma, pero en vista de que hay zonas en las que no hay proveedores que participan en la plataforma, porque no hay red, es posible que operen por fuera de ésta, aunque a veces los propios manuales de compra no lo permiten, porque no están actualizados y son un problema para esta alternativa.

También comenta que cuentan con una alianza con ChileAtiende desde el 2019, para que los ejecutivos puedan informar a los emprendedores que se acerquen a sus oficinas, de ChileCompra.

En la gestión de alianzas, lo que buscan es una mayor articulación, puesto que necesitan una mayor capilaridad, ya que no cuentan con presencia en las regiones, en razón de que al ser una plataforma, hacen todo online. En vista de lo anterior, necesitan de otros organismos para poder acercarse a nuevos proveedores que nunca han participado de la compra pública

En el caso en particular de la Asociación de Municipalidades de la Región de la Araucanía (AMRA) comenta que capacitaron a los concejales, que son los que aprueban la plata, pero que, en algunas oportunidades no saben de compras públicas, por lo cual los están entrenando en los temas básicos que deberían fijarse en las compras públicas, para que los recursos se usen bien, pero también con énfasis en los criterios de inclusión. Agrega que actualmente están terminando el piloto que partió en junio y ahora procederán a dividir a los relatores por zonas, desde la primera hasta la cuarta región, de la quinta octava y de la novena hacia el sur, quienes irán a buscar a los municipios y asociaciones gremiales, con el fin de realizar un trabajo local, orientado a la realidad de cada lugar. Explica que aun cuando cuentan con capacitaciones nacionales, las realidades locales son distintas, por lo que están buscando una sinergia de lo local.



De acuerdo a lo anterior, indica que pretenden que se expanda el conocimiento de los temas de compra pública para los proveedores y compradores y que se busquen las condiciones más ventajosas, se usen criterios de inclusión y no se discrimine por comprar lo más barato, porque ahí es donde van dejando en el camino algunas empresas más pequeñas, que sí son más rápidas y que podrían entregar un mejor servicio.

Continúa su presentación señalando que actualmente tienen 3 grandes ejes: Asociatividad, Compra Local y Participación. En la compra local, están capacitando a los equipos de Consejos Municipales, a los de abastecimiento, haciendo un plan que permita abordar a las regiones sin perder de vista que son una plataforma y un organismo técnico, por lo que se encuentran limitados, pero quieren focalizar de acuerdo a lo señalado.

Finalmente, reitera a los Consejeros que en el caso de que tengan alguna idea o alguna cosa que puedan trabajar en conjunto, es profundamente bienvenido, puesto que sabe que ellos no son los especialistas en algunos temas en que ellos sí lo son y les pueden dar luces de otras cosas que podrían hacer, con lo que termina su presentación.

- El Consejero Héctor Sandoval Gallegos indica que, sin ser experto en la plataforma, le llamó la atención la Unión Temporal de Proveedores y consulta cómo funciona, expresando a modo de ejemplo, si refiere al caso de que una entidad requiera 1.000 unidades de un producto y él cuente con 50, podría ofrecer a la plataforma esas 50 unidades y que otros proveedores oferten hasta llegar a las 1.000.
- Doña Claudia Soto García, Jefa del Departamento de Adopción de ChileCompra, explica que la figura no está tan determinada en la ley, pero en el caso de que sean compras menores a 1.000 UTM, una persona se puede juntar con otro proveedor o más y realizar una oferta, por medio de un papel o un documento privado, poniéndose de acuerdo las tres personas respecto de cómo van a operar. En el caso de que sea de más de 1.000 UTM se requiere que la formalización sea ante una notaría, pero no es más que realizar una oferta en conjunto para participar mediante una Unión Temporal de Proveedores, que debe durar lo mismo que perdure el proceso
- Don Héctor Sandoval Gallegos consulta si se puede realizar ofertas por separado por productos y doña Claudia Soto García le responde que no, ya que debe ser una sola oferta, agregando que la plataforma sí permite en el caso de que sean licitaciones por línea.



- El Consejero Humberto Solar Dávila expresa que las compras públicas es un tema que para las empresas de menor tamaño es muy importante. Asimismo, precisa en lo relativo a la supuesta rigidez de los abogados que a veces los economistas hoy en día carecen de mucha humildad, ya que creen que pueden diseñar el mundo a su antojo, establecer una nueva república, lograr que todo cambie en el sentido de cómo ellos ven la perspectiva, en instancias de que para él, la economía es una de las disciplinas que hoy en día está en mayor cuestionamiento y crítica en el mundo, no solamente en Chile.

Señala que históricamente la Conupia desde el comienzo fue una organización gremial que al revés de otras organizaciones gremiales de la pequeña empresa, estuvo de acuerdo con iniciar un mercado público, donde la gente pudiera entrar a competir de buena manera. Su argumento en ese momento era que ChileCompra se transformara en un organismo tan pulcro y tan honesto como la Contraloría General de la República, pero desgraciadamente ha habido problemas, como en toda nueva organización o institución del Estado. Agrega que ellos que se encuentran ubicados a un costado de la Plaza de Armas, entregaron un departamento de 140 m<sup>2</sup>, sin haber cobrado ningún arrendamiento por 2 años, que era la oficina donde se capacitaba a todos los pequeños empresarios, conforme a lo cual, su contribución ha sido valorable.

En lo relativo a los problemas de hoy en día, don Humberto Solar Dávila señala que, si bien se expusieron una serie de estadísticas, en éstas no se anotan los porcentajes de participación de las pequeñas empresas en cifras de recursos monetarios, ya que pueden tener un 50% o 70% de participación, pero no se indica en términos del bolsillo o de plata, cuánto significa eso para las pequeñas empresas. En vista de lo anterior, solicita que se le aclare cuál ha sido la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en términos de recursos económicos.

Por otra parte, don Humberto Solar Dávila indica que recientemente Contraloría General de la República revisó la ley de las pequeñas empresas, porque consideró que hay cosas que no se están haciendo de manera adecuada y que él cree que desgraciadamente el monto que se está discutiendo en el Parlamento, no se condice con los tiempos modernos del comercio, ya que las Pymes pueden participar hasta un monto aproximado de \$4.000.000.- con mejores posibilidades y beneficios en temas de garantías, etcétera. Lo anterior, en razón de que según explica, hoy en día, en cualquier servicio, como el de aseo al que se hizo referencia, \$4.000.000.- significan contratar 4 a 7 personas que hagan el aseo, que con el sueldo mínimo de hoy en día, que está entre \$400.000.- y \$500.000.-, aun cuando las empresas de menor tamaño ya están pagando más que eso. En vista de

lo anterior, le gustaría que doña Claudia Soto García comentara lo que viene para adelante con respecto a ChileCompra, señalando que un miembro de su organización dirige el Consejo de la Sociedad Civil de ChileCompra y que las opiniones que tienen, no son las mejores, porque en la participación que tiene su organización en otros Consejos de la Sociedad Civil de otras entidades se ha llevado con respeto, cuestión que no ha visto en ChileCompra, que es una opinión más menos generalizada en Conupia, que es algo que no debiera ser, ya que ellos fueron creados justamente para dar respuesta a los problemas, para dar garantías y para la posibilidad de que la pequeña empresa se desarrolle, que sería la razón para la que fue creado MercadoPúblico.

Continúa su intervención proponiendo que en ChileCompra, aparte de hacer capacitación a los pequeños empresarios, hagan capacitaciones a sus propios empleados, porque hay muchos que no entienden el papel de las pequeñas empresas. Lo anterior en razón de que por su trabajo en la administración pública, por ejemplo, nunca han tenido que pagar el IVA, pero que saber de estas cosas, les ayudaría a comprender de mejor manera la complejidad en el sistema.

En materia de descentralización, menciona los casos de empresas de Santiago que se adjudican licitaciones en otros lados, como Iquique, que genera que la gente de Iquique se pierda esos eventos y que luego la empresa de Santiago subcontrate a la empresa de Iquique dejando un fruto a su favor, en instancias de que esas cosas no están salvaguardadas por ChileCompra, por lo que estima que debieran hacer un esfuerzo en prevenir esas situaciones.

- En materia de las sesiones del Consejo de la Sociedad Civil de ChileCompra, doña Claudia Soto García indica que desconoce cuántas sesiones se han hecho y cómo ha sido la relación, pero sí puede dar fe de lo que ellos están haciendo, que es un calendario que tienen abierto, es decir, que no hay ningún misterio en lo que están haciendo respecto de las capacitaciones y de las alianzas. Respecto de las subcontrataciones insiste en que son una plataforma, no el que controla y la ley tampoco les permite hacerlo, porque como organismo técnico, a menos que les dieran la potestad de hacerlo, no tienen como. En lo relativo a la participación en montos de las Pymes, explica que no tiene los datos precisos en el momento de la sesión, pero que los montos con que se quedan las Pymes, por ejemplo en los convenios marco, se adjudican el 80% y tienen el 60% de las de los ingresos, esto es, que en términos de ingreso, no de participación, tendrían el 60% de los convenios marco y se compromete a enviar el monto del resto de la participación.

- El Consejero Mauricio Cárcamo Pescke señala que es cooperativa de salud y menciona que desea recomendar a ChileCompra que, en el contexto de que hay varias cooperativas nuevas que quieren postular y particularmente del suyo que tiene una corredora de seguros, que se ve afectado porque muchas municipalidades en las bases exigen una boleta de garantía, pero en algunos casos, las cooperativas son muy pequeña y la inmovilización de capital los afecta, por lo que propone que pongan la alternativa de entregar pólizas de garantía que no le inmoviliza el capital.
- Doña Claudia Soto García señala que en materia de garantías cuentan con una Directiva asociada que fue incorporada a las capacitaciones, porque efectivamente la boleta de garantía no es el único medio que se puede utilizar, sino que todo lo contrario y está explicitado en la normativa. Asimismo, agradece el dato de que serían las municipalidades quienes lo están utilizando, porque así pueden hacer hincapié en las capacitaciones.
- Don Mauricio Cárcamo Pescke indica como un segundo tema en materia de Unión Temporal de Proveedores, que a ellos como cooperativa en las bases de ChileCompra, para un convenio marco, no se les permitió unirse a otra compañía, ni otra cooperativa, por lo que solicita que las cooperativas puedan hacer uniones temporales de proveedores.
- El Consejero Pedro Zamorano Piñats agradece la presentación que le resultó aclaratoria e indica que es bueno que tengan contemplado el tema de las capacitaciones. Además, consulta respecto de convenios marco, considerando que cuando estos fueron creados, la realidad respecto a la variación del IPC que tenían es totalmente distinta a la que tenemos ahora, así como el tema de la fluctuación del dólar. Entonces pregunta si se tiene contemplado algún grado de flexibilización respecto a los temas de reajustabilidad que allí aparecen, porque en algunos casos se contemplan reajustes en determinada cantidad de tiempo, sin embargo las realidades existentes han ido cambiando, toda vez que actualmente hay un dólar muy alto, con una variación en que todas las semanas no se sabe si sube o si baja y en el caso del IPC se ha visto que no han podido ser controlados en forma eficaz, por lo tanto, quiere saber si hay algún grado de flexibilización en el tema de la reajustabilidad para los compromisos adquiridos bajo convenio marco.
- La Jefa del Departamento de Adopción de ChileCompra, doña Claudia Soto García, agradece la pregunta e indica que las cosas que desnudó la pandemia, hoy en día parecen bastante obvias, en el sentido de que podríamos haber tenido un quiebre económico, por lo que los convenios marco tendrían que tener reajustabilidad. Señala que los convenios marco

tienen mecanismos de alzas de precios y hay algunos que tienen de dos tipos, normales y excepcionales, pero no todos los convenios las tendrían, sin perjuicio de que ahora hay claridad respecto de que hay que tenerlos, lo que fue aprendido recientemente, porque la pandemia hizo que los precios se fueran cosas a las nubes. En vista de lo anterior, se está incorporando esa materia de la manera que permita mayor flexibilidad y se hizo una Directiva para que los organismos también contemplen estas alzas, explicando cómo lo podían hacer, que eran materias que antes eran más paulatinas. En vista de lo anterior, agradece la consulta y se la lleva entre las notas, puesto que quizás las formas de operar son muy lentas y habría que acortar los ciclos.

- La Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas, indica que ella trabaja mucho con ChileCompra y critica que en algunas oportunidades los requerimientos que se presentan son imposibles de cumplir, ejemplificando con casos en que piden 1.000 buzos y 500 poleras, pero que en el requerimiento se exige entrega en 5 días, lo cual es imposible de cumplir o establecen un presupuesto reducido como por ejemplo cuando requirieron 50 petos con un presupuesto de \$78.000.-, en instancias de que no se puede vender a \$1.000.-, porque no se cubre ni siquiera la mano de obra. En otro caso, se requirió que dentro del contrato se tuviera una persona de una etnia, que son cosas que muchas veces no se pueden cumplir, a pesar de que, en el caso en particular de contar con una persona perteneciente a una etnia, ella tiene una trabajadora que lleva 30 años trabajando con ella por lo que a ella no le representaría un problema, pero a los demás sí. En esos casos, pareciera que son cosas imposibles de cumplir o siendo mal pensado, podrían ser requisitos tratados anteriormente.
- Doña Claudia Soto García señala que siempre es bueno y sano que en los casos en que aparezcan algunas cosas muy justas o muy reñidas, que las personas lo informen al Observatorio, para que sea revisado. Al respecto precisa que el Observatorio, es el organismo que se encarga de los casos en que se descubra alguna irregularidad, lo detecte y se lo informe a la Contraloría General de la República o incluso al Ministerio Público. Asimismo, señala que también es bueno que ellos entrenan a los usuarios y si bien no tienen la capacidad ni la atribución para cortar situaciones como las señaladas, es que están poniendo la mirada en materias comerciales, para saber cuánto cuestan las cosas en la calle realmente y que no realicen sus procesos de acuerdo a los recursos con que cuentan, obligando a rebajar los precios a la mitad, por ejemplo.

De acuerdo a lo anterior, le pide ayuda a los Consejeros para que, en los casos de que vean que un organismo no esté trabajando de la manera que ellos esperarían, les avisen a ChileCompra, para que puedan ir a entrenar a

dichos organismos, puesto que habrían cosas que no se están viendo o podrían capacitarlos, para que no cometan los mismos errores, esperando que este último sea el camino adecuado, porque ella cree que hay mucho desconocimiento en los equipos de requirentes, razón por la cual, están empujando mucho la capacitación de los municipios. En ese contexto, explica que recientemente hicieron una capacitación a la Subsecretaría de Cultura y de las Artes, puesto que solicitaron ayuda en vista de que sus licitaciones quedaban desiertas. En ese contexto, revisaron las licitaciones y detectaron que no se entendían, porque eran muy técnicas y con muchas siglas, asimismo, señala que en otras entidades requerían marcas específicas, lo cual se encuentra prohibido u otros que entregaban información sensible o datos personales en sus requerimientos, cuestión que no resulta adecuado, en vista de lo cual, es importante que se denuncien estas situaciones al Observatorio, pudiendo realizar las denuncias de manera anónima.

- El Consejero Pablo Corvalán Flores felicita el que se hayan abierto al sistema cooperativo en ChileCompra, para poder ampliar su participación e indica que van a solicitar que se les invite a ser parte del Consejo de la Sociedad Civil de ChileCompra, para incorporar también al mundo cooperativo. Además, señala que existen quejas o reclamos en relación al tiempo que demoran en pagar, por ejemplo, en las municipalidades que son meses y se compromete la existencia de una unidad productiva. Asimismo, quiere saber si las municipalidades están consideradas dentro de los \$15.000.000.000.- de compras en la plataforma.
- Doña Claudia Soto García responde señalando que en los \$15.000.000.000.- si están consideradas las municipalidades y que a partir de enero tienen que sumarse las corporaciones municipales, las que, desde el próximo año, serán fiscalizadas por la Contraloría General de la República. Asimismo, señala que los municipios estaban exentos del pago a 30 días hasta el 30 de julio del año pasado, por lo cual, ya están obligados por la ley de pago a 30 días. En vista de lo anterior, se puede reclamar del incumplimiento de manera directa o por medio de la Contraloría, agregando que los funcionarios asociados al pago, que no permitan que se paguen en 30 días, pueden ser destituidos de sus cargos, que sería la máxima sanción contemplada, de manera tal que existen herramientas legales para hacerlo efectivo. Asimismo, indica que ChileCompra no puede controlar eso, porque el Gobierno Central tiene una integración con la plataforma, en que los pagos salen directamente de Tesorería General de la República a los proveedores, pero no así en el caso de los municipios, de manera tal que la única herramienta de la que disponen, es la capacitación o los reclamos directos al municipio o la Contraloría.

- El Consejero David Nandi Singh Vásquez indica en materia de principios para ser proveedor del Estado, que se distinguen los antecedentes a presentar y los requisitos y que dentro de los requisitos se consulta con Tesorería General de la República, respecto de las deudas tributarias y previsionales, contexto en el cual consulta si después de los 2 años de pandemia se ha flexibilizado el requisito o mantienen el corte.
- Doña Claudia Soto García responde indicando que es la normativa vigente la que indica las 7 cosas que se deben revisar y sobre eso establecen si el proveedor esta hábil o no para contratar con el Estado, lo cual no ha sido modificado, por lo que siguen analizando las materias tributarias, legales, de quiebra, prácticas antisindicales y un par de cosas más. En vista de lo anterior, explica que si la ley se modifica, podrían flexibilizarlo, pero que de mutuo propio no es posible.
- Don David Nandi Singh Vásquez también consulta si cuando se ilustró el cuadro de la participación de las Pymes, con ello se refería a micro, pequeñas y medianas, a lo que doña Claudia Soto García responde afirmativamente, en ese contexto, el Consejero David Nandi Singh Vásquez consulta si tienen una separación.
- Doña Claudia Soto García indica que en el caso de los convenios marcos, el monto tranzado de las microempresas es el 40% y son 45% proveedores tranzando; en el caso de las pequeñas empresas es de 9% el monto tranzado y 26% de proveedores, tranzando; mientras que en medianas es aproximadamente el 10% y en las grandes empresas es el 39%.
- El miembro del Directorio de Sercotec, don Roberto Rojas Puga, agradece la apertura de este espacio por parte de Sercotec, para conversar un tema que de acuerdo a las intervenciones y preguntas previas es tan importante para la vida de las Pymes, pero comenta que desde su perspectiva, la cuantía del problema de las Compras Públicas para las Pymes, lleva a que muchas veces se pierda el foco de la discusión, lo que sería justificable. En este sentido, indica que él se imaginaba la reunión del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec como una instancia para discutir la alianza entre Sercotec y ChileCompra, donde con medidas e intercambios, darán la posibilidad de un mejor desempeño al usuario de Sercotec, que son micros y pequeñas empresas, en función de las compras públicas, pero eso no ha sucedido porque hay un rezago tan grande en las compras públicas y desnivel como lo revelan las cifras entregadas en relación a las grandes empresas, que hace inevitable que la discusión vaya a otro lado, lo cual no va a ser resuelto con capacitación y sobre la base de lo que se tiene actualmente, ya que se seguirá capacitando y entrenando sobre la base de una ley que está



absolutamente obsoleta y que en este momento está en discusión, en el poder legislativo para cambiar, por lo tanto, desde su perspectiva se debería haber hablado de la nueva ley de compras públicas, que cuando se inició el proceso, según indica, fue muy cuestionado por el Contralor General de la República, que observó que se estaba armando una ley que claramente favorecía a las grandes empresas en desmedro de las pequeñas, que sería el tema central, pero no sería el tema central de esta reunión, sino que aqueja en general y se debiera discutir con los Ministerios y representantes de Pymes.

Agrega que hay cosas de la presentación de ChileCompra que le parecen muy defensivas, porque se indica que se han instalado o se instalan en la opinión de las Pymes, pero desde su perspectiva, lo que hay que instalar es lo negativo, porque en lo positivo las organizaciones del Estado están hechas para generar políticas públicas positiva y no negativas, en vista de lo cual, lo positivo está bien y no se aplaude, porque es normal que así suceda. En vista de lo anterior, indica que cuando instalamos algo, se debe hacer sobre una realidad concreta, como las compras públicas que están muy desmedradas para las Pymes.

Por otra parte, respecto de los criterios de inclusión. don Roberto Rojas Puga expresa que tienen que ver fundamentalmente en relación al tamaño de las empresas, porque los que están excluidos son las Mipymes, por lo tanto, la inclusión no dice relación con otros temas, sino fundamentalmente con tener mayor acceso a las compras públicas y mejorar las condiciones, ya sea en forma favorable para las Pymes o al menos de manera más justa.

En ese contexto reitera que está haciendo opiniones generales de materias de compras públicas a pesar de que el objetivo de la reunión debería haber sido hablar de la alianza de Sercotec, porque la discusión los llevó a hablar de estas cosas, en razón de que hay un gran déficit en el desarrollo de políticas públicas por parte de ChileCompra. Al respecto ejemplifica con la desigualdad de licitaciones de un rubro particular, como el servicio de Salud Viña del Mar, Quillota, en una licitación de aseo, donde se licita la red completa que son 11 hospitales, que en su conjunto significan alrededor de \$100.000.000.000.- por lo que se requiere una garantía del 10%, que son \$100.000.000.-, en razón de lo cual, no le es posible participar a las Mipymes. Así las cosas, consulta si no sería más lógico y correcto que desagregarán y se hiciera por hospital, donde si le darían la posibilidad de participar a las pequeñas empresas.

Finaliza su intervención resaltando que esos son los tema que realmente afectan Pymes en los cuales quieren que tomen cartas en el asunto y cree



que quizás la nueva ley podría favorecer un poco la vida de las Mipymes, en la medida de que ellos tengan un mejor desempeño en el ámbito legislativo. Asimismo, felicita por la creación del espacio de discusión, pero estima que no cumplió el objetivo concreto que es ver la colaboración entre Sercotec y ChileCompra.

- Doña Claudia Soto García manifiesta que para ella es un tema mucho más amplio, que solo ChileCompra o de Sercotec en este caso, porque el tema de las compras públicas es bastante más profundo y reitera que ellos harán lo que la ley permita hacer, en vista de lo cual, si la ley incorpora algunas cosas adicionales sería bueno para las Pymes. Asimismo, aclara que cuando ella habla de “instalar”, es porque a veces les dicen que se va a perjudicar a las Pymes, porque se va a cerrar un convenio marco, pero a veces ven que hay ciertas opiniones más interesadas que otras, ejemplificando con el caso de que en un convenio marco existan 50 proveedores y que al cerrarlo, podrían vender al Estado los 10.000 proveedores que están en ese rubro y no solamente los 50 que habían sido evaluados y adjudicados.
- Respecto de la alianza, aclara que ellos realizan capacitaciones a los ejecutivos de los centros de atención, porque justamente lo que les interesa es que ellos entiendan el valor de la compra pública y el valor que tiene para las empresas de menor tamaño, en ese contexto, señala que quizás a nivel de política y otras cosas, hoy en día no están sentados a la mesa para ver cosas diferentes, pero desde su perspectiva la línea de trabajo que han desarrollado en el último 2 años, tiene que ver con cómo los ejecutivos que están de cara a los usuarios, les ayudan a que se involucren y pongan en sus planes de negocio la compra pública y además entrenan a los usuarios de Sercotec todos los martes a partir de enero del año pasado, lo cual partió por los usuarios de Sercotec, que se fue ampliando y que hoy en día todos los martes capacitan proveedores en un ciclo que les ayuda a ofertar, aprender de las licitaciones y del portal, para que presenten buenas ofertas, como adjuntar los documentos, entre otras cosas que es necesario que aprendan. De acuerdo a lo anterior, indica que quizás esperaban cosas más grandes, pero que desde su perspectiva la línea que han desarrollado sí apoya a los usuarios de Sercotec, por lo que han propiciado esa línea hace un buen rato.
- El Consejero Edgardo Lovera Riquelme consulta si la ChileCompra está prestando asesoría para ir al Tribunal de Contratación Pública y si cuentan con algún dato respecto a la cantidad de Pymes van al Tribunal de Contratación Pública, ya que según entiende, la medida que establece la ley, para impugnar una licitación pública es ir a dicho Tribunal, para los casos en que se hizo una licitación y quedó con la sensación de que debería haberse

ganado la licitación, lo cual es muy caro, según se enteró porque un estudio jurídico de Concepción veía este tipo de casos, pero solamente sobre 1.000.- millones, de manera tal que existen Pymes más pequeñas que no pueden concurrir porque no podían costear esos ingresos, en razón de lo cual consulta si existe asistencia judicial, agregando que en 2019 las instituciones en general eran un espejismo, por lo tanto, cuando ellos indicaron que posiblemente hubo una manipulación o una licitación dirigida, las entidades del Estado no lo pueden decir, pero ellos sí, lo cual aplica desde su perspectiva a todas las instituciones, desde los scout, pasando por los bomberos y llegando hasta el poder judicial, razón por la cual es necesario mejorar, ya que éramos un país engañado con que no teníamos corrupción, sin problemas y tenemos que atender nuestra realidad y tomar todos los controles posibles para que, especialmente los más débiles que son las Pymes, puedan competir con los que tienen más herramientas o mayor intervención con las decisiones públicas.

- Doña Claudia Soto García señala que desconoce la información consultada, puesto que el Tribunal de Contratación Pública funciona de manera separada de su departamento, por lo que toma nota de la consulta.
- Don Juan Cristóbal Labarca Agurto, Representante de la Gerenta General de Sercotec y Fiscal del Servicio, respecto a lo consultado por el Consejero Edgardo Lovera Riquelme, señala que más allá de la posibilidad de acceso a asesorías para litigar en el Tribunal de Contratación Pública, lo que dice la experiencia es que existe un problema que es más fondo y que no tiene que ver con ChileCompra, que es una institución distinta y es que el Tribunal de Contratación Pública carece de las facultades legales mínimas para ser un organismo eficiente. Lo anterior, porque su conocimiento sólo se puede desarrollar hasta el momento de la adjudicación, puesto que una vez que se adjudica una licitación, se crean derechos que se consolidan en el patrimonio de los oferentes, por lo que esas materias se tienen que conocer en los Tribunales Ordinarios de Justicia porque el espacio de conocimiento es muy breve, pero además, no tiene facultades efectivas y solamente en el 1% de las causas que se tramitan ante el Tribunal de Contratación Pública, ellos dan la orden de detener la licitación, por lo cual, el proceso licitatorio sigue su curso y cuando el Tribunal que solamente tiene 3 miembros titulares y 3 subrogantes, logra pronunciarse sobre el caso, el proceso licitatorio no solamente se adjudicó, sino que el servicio o producto ya se entregó. Además de lo anterior, señala que, con posterioridad, se debe ir con la sentencia del Tribunal de Contratación Pública a un Tribunal Ordinario de Justicia, para que, en un juicio ordinario de indemnización de perjuicios se determine si quien alega, fue menoscabado en sus recursos patrimoniales, por lo que pocas personas estarán dispuestos a perder 10 años en algo así, sin perjuicio

de que señala que conoce gente que lo ha hecho en razón de la rabia que le produce ver que una licitación estaba arreglada y después de cuatro años logran una sentencia que dice que efectivamente estuvo arreglada la licitación, pero tuvieron que costear un abogado durante cuatro años, sin beneficios económicos. En vista de lo anterior, él cree que hay que separar el tema de ChileCompra con el del Tribunal de Contratación Pública, haciendo presente que hay un proyecto de ley que pretende modificar a este último y este último toda vez que parece un “león sin dientes” y no resulta eficiente en este momento litigar en el Tribunal de Contratación Pública.

- Don Edgardo Lovera Riquelme señala que efectivamente lo que ocurre es que a veces no hay cuestiones patrimoniales, sino también son morales, como cuando a un oferente por ejemplo se le atribuye una sanción judicial inexistente, ilustrando con el caso de que alguna vez se determinó que no se le adjudicaría una licitación a una persona porque supuestamente tenía antecedentes penales, en instancia de que dicha situación no era efectiva, o las situaciones que pasan en los municipios, pudiendo ser un golpe frente a la autoridad para que tenga cuidado, para que se sepa que se seguirá litigando.
- Don Juan Cristóbal Labarca Agurto señala a modo de ejemplo, que a él le tocó revisar un fallo respecto de una licitación que evidentemente no estaba en los estándares adecuados, porque se perdía un producto complejo, que se importaba de China que solamente consideraba 12 días para entregarlo, por lo que era evidente que había algo extraño y al final del día se dijo que la licitación no se ajustaba, cuando ya el producto había sido entregado y distribuido a lo largo del país, de manera tal que no había cómo solucionarlo y en Contraloría General de la República tampoco se pudo avanzar más allá, pero esta materia no guarda relación con la expositora o con ChileCompra.
- La Consejera Marcela Sandoval Cañumir indica que ella representa a las cooperativas y que viene desde Lautaro y que hace poco se viene integrando al Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec y consulta quién es la persona encargada de ChileCompra en Temuco-
- Doña Claudia Soto García indica que hoy en día no hay representante en la Región de La Araucanía, puesto que son una plataforma y explica que anteriormente contaban con centros que atendían personas en algunas regiones, pero que solamente atendían una persona al día en promedio, es decir, habían sucursales que ni siquiera recibían una persona por día, en vista de lo cual, como organismo público parte de su modelo de servicio tenía que cambiar, porque era inviable mantener 10 oficinas, ya que ni siquiera estaban en todas las regiones. En vista de lo anterior, se decidió que el

modelo de servicio fuera distinto y como plataforma, que todo fuera digital y las consultas más complejas se reciben por escrito o por medio del equipo de relatores.

- Doña Marcela Sandoval Cañumir consulta qué rol cumplen los Centros de Negocios, a lo que doña Claudia Soto García responde señalando que ChileCompra como misión tiene la administración de la plataforma y que nunca debieron haber tenido sus Centros de Negocios porque efectivamente ellos no eran el servicio idóneo para propiciar negocios, sino que otras entidades como Sercotec, propician negocios. En vista de lo señalado, comenzaron a desaparecer los Centros de Negocios de ChileCompra disminuyendo de 30 a 19 y en el año 2019, solamente contaban con 12, pero en realidad, nadie iba a dichos centros, en instancias de que esto acaeció antes de la pandemia, por lo cual, aunque más personas hubiesen sabido de su existencia, las preguntas que se les realizaban también podían ser contestadas por medio de los relatores.
- El Consejero Humberto Solar Dávila refiriendo a que doña Claudia Soto García indicaba que a veces mandaban a las entidades compradoras a mirar las industrias y los precios de los productos a las calles, señala que en la calle lo que está funcionando es el comercio informal, cuyos productos vienen de China, no el comercio de la industria nacional, que es de lo que deberíamos estar preocupados de fortalecer y desarrollar, por lo cual, desde el punto de vista de la innovación, en consideración a que ChileCompra es una plataforma de mercado, deberían tener alguna observancia de dichas materias.

Asimismo, señala que comparte lo señalado por el Consejero Mauricio Cárcamo Pescke, en materia del mercado de las aseguradoras, que desde su perspectiva es poco proclive a entregar un buen servicio a los ciudadanos, ejemplificando con las personas que tienen “cacharritos”, que saben que hoy en día las empresas aseguradoras no responden por estos seguros y solicita que en la Dirección de Compras se revise el requerimiento que realizó.

- El Consejero Edgardo Lovera Riquelme manifiesta que quiere complementar lo señalado por doña Marcela Sandoval Cañumir, en lo relativo a la realidad que viven de La Araucanía hacia el sur, en el sentido de que existe una falta de conectividad, por lo cual, cuando les dicen que deben conectarse a una plataforma electrónica, correspondería preguntarse si hay luz en algunos sectores o revisar si cuentan con el servicio de Internet y la calidad de éste, pero principalmente el problema mayor es el analfabetismo digital, en vista de lo cual los usuarios requieren llenar un formulario por escrito o tener una persona que los asesore para poder llenar sus datos dentro de la plataforma,

porque si incluso para los que tienen un poco más de conocimiento, les resulta complejo, más lo será para aquellas personas.

- Doña Marcela Sandoval Cañumir señala que a eso se refería ella con la función de los Centros de Negocios, puesto que entregan asesorías, pero no de las materias de ChileCompra.
- La Gerenta General de Sercotec, doña Cecilia Schröder Arriagada, precisa que eventualmente puede haber una confusión, toda vez que con anterioridad ChileCompra contaba con “Centros de Emprendimiento”, que en algún momento se llamaron “Centros de Negocios”, donde capacitaban a personas en materias de compras públicas, que como dijo doña Claudia Soto García, ya dejaron de existir, que son diferentes a los Centros de Negocios Sercotec, en los cuales se capacita a los emprendedores en diferentes materias y que producto de la alianza con ChileCompra una de las materias en que ahora se capacita son las compras públicas, a lo que la Consejera Marcela Sandoval Cañumir, señala que efectivamente, ella se refería a los Centros de Negocios Sercotec.
- Doña Claudia Soto García señala que, volviendo al punto de la conectividad, es importante recordar que en el mundo publicó las personas y entidades solamente pueden hacer lo que expresamente se les mandata a hacer y dentro de las obligaciones de ChileCompra no se encuentra la alfabetización digital, pero que hay otros organismos a los cuales se les ha encomendado esa labor, puesto que ChileCompra es una plataforma, es decir, si hay alguien que no tiene conectividad, no puede participar en la plataforma, porque no hay forma. Sin perjuicio de lo anterior, en lugares donde saben que no hay cobertura o no hay proveedores u oficios que saben que no están en la plataforma, están tratando de impulsar que se hagan esas contrataciones por fuera de la plataforma, porque la ley lo permite, pero los municipios le tienen susto, porque en sus manuales tienen limitantes, sin perjuicio de que de manera general está normado.
- Don Edgardo Lovera Riquelme explica que en la oferta de capacitación se dice que se reunirán con 20 o 30 dirigentes rurales de la zona de La Araucanía, allí solamente se responderán cosas generales, pero no los van a ayudar a llenar los formularios o solucionar problemas de constitución, de manera tal que se requiere un poco más que la capacitación, la cual, si bien cumple un rol, en realidad no va a colaborar en nada y la persona tendrá que ver si el requisito es conectarse cómo puede hacerlo o irá a una ventanilla única al municipio, a una entidad o viajará al lugar donde haya una entidad para postular, pero por lo menos con el borrador irán con el problema más cerca de ser solucionado.

- Doña Claudia Soto García indica que efectivamente hay costos que ellos no van a poder resolver. Pero en el caso de que existan requerimientos especiales y necesitan que se realice alguna actividad en particular, pueden coincidir y hacer calzar las agendas, para abrir un espacio o un conversatorio, es decir, algo diferente a un entrenamiento, para resolver todas las preguntas.
- El Consejero Edgardo Lovera Riquelme consulta si dicho conversatorio se verificaría en Región de La Araucanía, a lo que se le responde afirmativamente, por lo que señala que en La Araucanía el Seremi de Economía está propiciando que se haga una federación o confederación de cooperativas mapuches y ahí están asociados muchos de los proveedores esenciales que tienen en la zona, por lo que lo considera una buena instancia, ya que efectivamente ellos están en una zona que no es la más limítrofe como la de la Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil, pero si una zona de extrema pobreza. Doña Claudia Soto García le indica que le parece muy adecuado, ya que allí podrán responder las preguntas que tengan y enseñarles a usar la plataforma o lo que estimen necesario y don Edgardo Lovera Riquelme se compromete a solicitar la instancia con el Seremi de Economía e incluir a doña Marcela Sandoval Cañumir.
- Doña Ernestina Silva Villegas, Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, agradece la presentación e indica que espera que se le dé respuesta a las inquietudes levantadas.
- Doña Claudia Soto García agradece por el espacio e indica que se llevó todos los comentarios y que después, a través del Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, don Cristian Bórquez Guinan, hará llegar sus respuestas.

#### **4) Saludo de la Gerenta General de Sercotec.**

- Doña Cecilia Schröder Arriagada, Gerenta General de Sercotec, manifiesta su alegría por la posibilidad de poder volver a la participación híbrida en las sesiones del Consejo y agradece particularmente a quienes asistieron presencialmente viniendo desde otras regiones.

Asimismo, señala que el Consejo de la Sociedad Civil para esta administración tiene una real importancia, no sólo como una forma de participación y manifestación de la democracia, sino como una forma de aprendizaje que permitirá obtener de las experiencias de los Consejeros las



bases para diseñar políticas públicas, particularmente de fomento, más pertinentes y efectivas, que sean correlativas a la realidad.

En ese contexto, señala que el convenio con ChileCompra, adquiere mayor valor, porque hace que ese convenio se acoja a la realidad de la micro y pequeña empresa, aun cuando hayan cosas que lo trasciendan, puesto que tienen que ver con leyes o temas estructurales, porque hay otras materias de las cuales por medio de la alianza sí es posible que Sercotec y ChileCompta se hagan cargo cargo, a través de las capacitaciones que entrega ChileCompra por medio de los Centros de Negocios de Sercotec, así como la instancia que se dio en la sesión, que permitió realzar las situaciones que afectan a las micro y pequeñas empresas.

#### **5) Solicitud de flexibilización de los requerimientos tributarios para las postulaciones a diversos Programas**

- El Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, don Cristian Bórquez Guinan señala que uno de los temas que siempre es recurrente, es la revisión de cómo se les facilita de alguna u otra manera la vida a los empresarios, para que puedan acceder a los distintos fondos que tiene Sercotec. En ese contexto, es recurrente la revisión de la flexibilización de los impuestos, para lo cual es relevante tener en consideración que Sercotec es una institución que aplica política pública, pero que no la diseña, sin perjuicio de que contribuyamos para dicho diseño, pero lo cierto es que, es en otros lados donde se define la política pública.

En vista de lo anterior, don Cristian Bórquez Guinan explica que Sercotec, desde el punto de vista de la ejecución, tiene ciertos mandatos que cumplir, dentro de los cuales se encuentra la exigencia de no tener deudas laborales, así como el pago de los impuestos, pero hemos tenido algunas posibilidades de ir mejorando este tema, como por ejemplo, al dar la posibilidad de que los problemas impositivos sean solucionados antes del momento de la formalización, con lo que se le abre la posibilidad a las personas de poder renegociar, es decir, no se le exige al momento de la postulación, sino que al de la formalización, en que se exige que a lo menos haya un acuerdo con Tesorería General de la República, con una negociación o renegociación de algún impuesto, de lo cual Sercotec se ha preocupado mucho este último tiempo, e incluso en algunas regiones se han hecho gestiones, para que los trabajadores de Tesorería General de la República le faciliten la vida a la gente, produciendo una simbiosis, para tratar de ayudar.



Asimismo, indica que en algunas de las mesas que tiene el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, participan Tesorería General de la República y el Servicio de Impuestos Internos, buscando acuerdos sobre estas materias y es allí donde se producen los acuerdos que dan lugar a la política, que luego Sercotec ejecuta, pero Sercotec se mueve en el marco que existe, que es lo que le permite a la institución hacer lo que hace, porque es una corporación de derecho privado que ejecuta lo que se diseña en otro lado.

- Juan Cristóbal Labarca Agurto, Representante de la Gerenta General de Sercotec y Fiscal del Servicio remarca lo señalado por el Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, en el sentido de que efectivamente, tanto en el caso de las deudas laborales como en el caso de las deudas tributarias, Sercotec se encuentra en una situación en la que no se puede mover por mandatos legales e incluso de orden constitucional. Lo anterior, sin perjuicio de que, atendidas las necesidades que han surgido y que se han agudizado con la pandemia y con el estallido social, Sercotec dentro del estrecho margen que entrega la ley, ha tratado de morigerar y de ayudar a los beneficiarios.

En este sentido, le recuerda a los Consejeros que originalmente hasta hace 8 años o 6 años atrás, el requisito era no tener deudas tributarias, lo cual era muy complejo, por lo cual se han buscado formas de redacción de las limitantes que, sin salir de la ley, pero acotando la norma, permiten que más personas puedan postular, precisando en una primera instancia que no es que no puedan postular, sino que no podrán formalizar, generando un espacio para que solucionaran su situación entre la postulación y la formalización.

Continúa su relato señalando que con posterioridad se detalló que no fuera solamente “deuda tributaria”, sino que se agregó que ésta fuera “liquidada” y después se estableció que la deuda no solamente fuera liquidada, sino que también estuviera “morosa”. Es decir, ahora basta con repactar y no estar atrasado en la cuota, conforme a lo cual señala que dentro de lo que la normativa vigente permite, Sercotec ha buscado por todos los medios flexibilizar el requisito en cuestión, sin salirse del marco normativo.

Además de lo anterior, le recuerda a los Consejeros que el Ministro de Economía, Fomento y Turismo, en el marco del Encuentro Nacional de la Pequeña Empresa (Enape), anunció un importante proyecto de ley en lo relativo a las deudas tributarias, que permitirá repactar sin tener que pagar necesariamente un porcentaje de la deuda tributaria, por lo que él cree que con todos esos esfuerzos se ha avanzado y se seguirá buscando la forma de flexibilizar los requisitos, ya que Sercotec se da cuenta de que una persona

por muchas razones puede legítimamente, dentro de sus labores, en algún momento tener una deuda con el Estado.

Por otra parte, pero en el mismo sentido, indica que en los que Programas de Emergencia, Sercotec ha permitido que las personas tengan deudas tributarias, cuando éstas se hayan generado con posterioridad al hecho que le provocó la destrucción de su comercio o la emergencia que da lugar al programa.

- El Consejero David Nandi Singh Vásquez, en relación a la ley a la que hacía referencia el representante de la Gerenta General, manifiesta que al parecer ya habría terminado su tramitación en el Congreso, por lo que solamente faltaría su promulgación y publicación, pero que desconoce la razón por la cual todavía no está vigente.
- Don Humberto Solar Dávila hace presente que con el Consejero Héctor Sandoval Galleguillos trabajó en la referida ley, en la comisión de financiamiento y endeudamiento en la que son parte de la mesa del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y señala que es una ley que facilita, como bien decía el Fiscal, la renegociación en mejores condiciones, porque se eliminan las deudas de morosidad y de intereses. Además, de que permite repactar a 48 meses, que antes nunca se había dado la posibilidad. Agrega que quedan cosas en las que seguirán trabajando, como las cosas municipales o las materias territoriales y que él cree que llegará el momento en que se tendrán que asumir esas tareas. Asimismo, señala que también se beneficia al entorno de los pequeños empresarios e indica que le parecen bien los criterios que Sercotec ha tenido y ejemplifica con la gente que no ha podido cumplir con los préstamos del BancoEstado, quienes han beneficiado a esa gente en los términos de no judicializar sus deudas, porque si así fuera estarían perdiendo todos sus bienes, que estaban apalancando esos créditos, conforme a lo cual aquí, sin duda hay un paso adelante que los beneficia como sector.

Finaliza su intervención señalando que quería aclarar estas materias, porque es bueno conocerlas y porque hay que divulgarlas, haciendo presente que si se ha demorado un poco, tiene que ver con que también hay un mínimo de procedimiento que tiene que ir dentro de la de la publicación del Diario Oficial, según le informaron.

- El miembro del Directorio de Sercotec, don Roberto Rojas Puga, precisa que esta situación no altera la finalidad, porque independiente de cuando se promulgue ley, ésta empieza a funcionar desde un momento determinado, ya que los plazos son los mismos, sin perjuicio de que ellos deben seguir

planteando que se amplíe a un período anterior al que actualmente se establece.

Por otra parte, hace presente que la ley referida tampoco modifica el mandato que tiene Sercotec, por lo cual, los dirigentes gremiales deben seguir bregando, para que efectivamente haya otras normas que sí puedan alterar ese mandato.

- El Consejero Héctor Sandoval Gallegos señala que tanto la Gerenta General, como Sercotec se han podido dar cuenta del Chile real y para ejemplificarlo indica que el Gobierno Electrónico es una maravilla, pero muchos de los microempresarios tienen que pedirle a los nietos que le conteste un WhatsApp y menciona que hace poco estuvo en Puerto Chacabuco y en Puerto Natales, donde decían que se iluminaron con la señal 5 G, que es una maravilla, pero en el intermedio no era posible conectarse, porque tenían que ir a la isla y en el resto del país es un problema complejo y aquí se ha transparentado la realidad del país, pero al final Sercotec hace mucho cursos, pero todo vía WEB, así como el Sence.

Por otra parte, indica que muchos de sus miembros viajan muchos kilómetros, para obtener algunos certificados, en instancias que en Santiago se los envían y pueden imprimirlos en sus casas lo que es bastante más fácil, pero lo importante es que ese es el Chile real y es bueno que lo podamos ver y buscar soluciones.

Agrega que en el Consejo Superior laboral están discutiendo el tema de la capacitación a través del Sence, que no les dan franquicias a las Pymes y los instrumentos no son los mejores, por lo que valora que Sercotec por su cercanía que tienen con las Pymes vea la realidad y puede avanzar a pesar de que hayan tenido diferencias en las mesas de trabajo por lo que valora lo que va a ocurrir hoy día con la Tesorería General de la República, pero le preocupa la situación del Fogape y se pregunta cómo puede instar a un colega a que vaya a renegociar su Fogape cuando se lo dieron a una tasa de un 3,5 anual y hoy día tiene que renegociar a un 18,45, ni siquiera con la tasa intermedia del 7,5, por lo que plantea que esas son las situaciones que hay que tomar en consideración, porque hoy en día se está discutiendo la agenda de productividad, por lo que él preguntaba en la última reunión que tuvo con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, si iban a avanzar como en la tragedia del volcán Antuco en que los muchachos que están haciendo servicio militar veían que ya no era posible salvar al que estaba ahí y el que estaba ahí le decía, avanza, tú sálvate, tú porque ya estaban entregados y quizás algunos lograron salvarse, por lo que se pregunta qué van a hacer con las Pymes que tienen deudas laborales, por lo que no pueden entrar a

Sercotec, entonces consulta si las van a dejar tiradas y no se van a preocupar de ellas

Don Héctor Sandoval Gallegos continúa su relato señalando que no se saca nada con solucionar el tema de las deudas territoriales, si no se soluciona el problema de las deudas laborales, porque está imposibilitado de igual manera y si no se ha solucionado el tema de las deudas municipales, que además el comercio ambulante les vende afuera de su negocio, produce que sea más atractivo bajar la cortina e irse a la informalidad y que nadie le pregunte nada, que son cosas que se tienen que abordar y que hoy en día se ha transparentado con el Chile real.

En vista de lo anterior, manifiesta que en las mesas ellos seguirán insistiendo en que hay que darle una solución, valorando que lo señalado respecto de Tesorería General de la República es bueno y que el Fogape para que quiera ponerse un salvavida de plomo, también es bueno, pero si ellos tienen la oportunidad de ser parte de estas mesas, también tienen la obligación de plantear la realidad de lo que la gente está viviendo en la calle, que es la razón por la que su confederación no respalda el sueldo mínimo, no respalda las 40 horas y no respalda la negociación por rama, porque desde su perspectiva eso llevará a que los grandes van a poder cumplir, pero los chicos no van a poder cumplir o quebrarán o se irán a la informalidad, con lo cual, desde su perspectiva, no está diciendo que los trabajadores no merecen ganar más o que no debiesen pasar más tiempo con su familia, aunque según indica, algunos decían que con ese tiempo podrían hacer un "pituto" después de su jornada. Señala que es un tema preocupante y que cree que tienen la obligación de mirarlo y analizar cómo avanzar entre todos, sin dejar al que está malherido o complicado tirado y finaliza su intervención diciendo que es una opinión que no tiene con lo conversado, pero que es relevante mostrar cuál es el Chile real que aquí se ha transparentado.

- Don Roberto Rojas Puga indica que tenemos mucho por andar, porque es evidente que hay un rezago estructural en las Pymes, pero que hoy en día se presentan condiciones más favorables para transitar, en instancias de que durante la administración pasada no tuvieron esas condiciones y que todos los problemas que tienen vienen de más atrás dicha administración y muchos son estructurales.

Además de lo anterior, indica que para volver a la reunión y ser coherente con su opinión anterior, quiere hacer 2 propuestas. La primera es que el tema de la relación de las compras públicas con Sercotec se vea esencialmente a nivel de los Centros de Negocios de Sercotec. Su segunda propuesta, es

buscar cómo hacer una interrelación entre los programas que ofrece Sercotec con las compras públicas en el caso de que sea posible.

- La Consejera Marcela Sandoval Cañumir menciona un tema que no tiene que ver con Sercotec, pero que sí tiene que ver con Indap, donde pasa una situación similar, en los casos de que una persona tenga un crédito Indap y queda debiendo porque no pagó a tiempo los sacan del programa PDTI, con lo que mayor dificultad tendrá para pagar, en razón de que lo sacaron del programa que son materias que no ayudan.
- Al respecto, el Secretario de Actas del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec explica que lo señalado obedece a la aplicación de normas externas a Indap, que son de carácter general para todo el sistema Público, cuyo es el caso del artículo 18 de la Resolución N°30 de 2015 de Contraloría General de la República, que en términos simples impide que se puedan entregar nuevos recursos a quienes mantengan rendiciones pendientes.
- Don Juan Cristóbal Labarca Agurto, Representante de la Gerenta General de Sercotec, recalca que los servicios son receptores de las políticas públicas que se definen en los Ministerios, es decir, no es que Sercotec u otra entidad no quiera favorecerlos, sino que están sujetos a las leyes y a directrices que vienen de afuera y que nosotros debemos ejecutar. Lo que Sercotec sí puede hacer, es tratar de flexibilizar lo más posible desde nuestro ámbito y tomar la información que nos entregan, para subirla a fin de que se estudien las modificaciones legales que correspondan para poder ser más flexible.

## 6) Puntos varios:

- El Consejero Humberto Solar Dávila señala que se le ha informado que el presupuesto de Sercotec va a ser el mismo en términos generales, que en realidad es menos que el mismo, pues el costo de la vida y la inflación hacen que ese presupuesto sea incluso menor que el que el anterior. Indica que durante este año tenían claro que los presupuestos no subirían mucho en relación al presupuesto anterior y menciona que sabe que esto no tiene que ver con el Servicio, ni con las temáticas abordadas en la reunión, pero señala que él quisiera que los Consejeros del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec aprobaran una nota solicitando que para el caso de Sercotec, que es la institución que atiende a la pequeña empresa y en particular a la microempresa se pudiera analizar alguna forma de que se le entreguen más recursos que permitan readecuar ese presupuesto o aumentarlo por medio de programas especiales, para de alguna manera armonizar de mejor manera el presupuesto de Sercotec. Conforme a lo cual, invita a los

Consejeros a manifestar un acuerdo de hacer esa nota y hacerla llegar a quienes determinan el presupuesto de Sercotec.

- Don Roberto Rojas Puga indica que en el momento en que se encuentran, lo procedente podría ser enviar la nota al Senado, a la Comisión de Presupuesto, porque ya no se puede modificar de otra manera, toda vez que está en trámite legislativo y hay que hacerlo con urgencia porque la tramitación ya está corriendo. Asimismo, indica que no sabe si los Consejeros han tenido incidencia en los temas legislativos, puesto que allí es donde se puede revertir un poco la situación, ya que de lo contrario se quedarán con el presupuesto que tienen.
- Héctor Sandoval Gallegos consulta si hoy en día se discute lo que se envió o se puede modificar por parte de los parlamentarios, para saber cuál sería el camino y las posibilidades de éxito.
- Doña Ernestina Silva Villegas ejemplifica lo complejo del hecho de que se mantenga el presupuesto en atención que el programa Fortalecimiento Gremial en Arica y Parinacota solamente hubo 6 beneficiarios, porque no había alcanzado el puntaje de corte y que la explicación que obtuvo de Sercotec fue que durante la pandemia no habían trabajado asociativamente, lo cual era un imposible.

Por otra parte, señala que el próximo año, como asociación de mujeres, de negocio, de profesionales, tienen un encuentro internacional de los 5 continentes donde van a venir más de 80 mujeres de los 5 continentes, por lo que necesitan presentar el fortalecimiento gremial, ya que requieren muchos recursos.

- En relación a lo indicado por don Humberto Solar Dávila, don Cristian Bórquez Guinan confirma que la propuesta de presupuesto de Sercotec que se aprobó, es un presupuesto de continuidad, sin perjuicio de que se hayan realizado algunos cambios en algunos programas.
- El Consejero Humberto Solar Dávila, indica que en dentro de las posibilidades a las que refiere, se encuentran los programas especiales, puesto que Sercotec, al ser un servicio autónomo, frente a cualquier emergencia puede recibir fondos de otras entidades en cualquier momento del año, para ser distribuidos de una manera que responda a las urgencias y necesidades, mención que realizó porque el próximo año estaremos en una situación económica complicada, por lo que se debe señalar como Consejo de la Sociedad Civil al Parlamento y al Ministerio de Economía, Fomento y Turismo la necesidad de que se entreguen más recursos a Sercotec.



- La Presidenta del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, doña Ernestina Silva Villegas, consulta a los Consejeros si hay acuerdo en la materia señalada y los Consejeros responden afirmativamente, alcanzando el siguiente acuerdo:

**Acuerdo N° 45:** Los miembros del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, acuerdan enviar una nota al Congreso y al Ministerio de Economía, Fomento y Turismo relevando la importancia de que Sercotec disponga de más recursos para el próximo año.

- Don Héctor Sandoval Gallegos señala que el día anterior habló con el Ministro de Hacienda y que Conapyme respaldará lo señalado por el Consejero Humberto Solar Dávila y que además se lo harán presente al Ministro de Hacienda en una próxima reunión.
- Don Pablo Corvalán Flores señala que en tabla está propuesto que Sercotec informe lo que ejecutó o va a ejecutar este año como presupuesto y los cambios o reasignaciones que se vislumbran para el año 2023 y pide que en la próxima reunión se revise como primer punto, por la importancia que tiene. Asimismo, señala que Sercotec tiene la posibilidad para apalancar recursos para ayudar con las urgencias como las que se viven hoy en los distintos sectores de Mipymes y cooperativas.
- El Consejero David Nandi Singh Vásquez indica que, en relación a lo señalado por don Pablo Corvalán Flores, el 23 de septiembre de 2022, se recibió en los correos un archivo con el estado de avance de los programas de Sercotec.

Al respecto felicita a Sercotec por la información entregada, porque él nunca había visto ese estado de avance e indica que tiene algunas consultas, como por ejemplo, en el Capital Semilla Emprende se indica que tiene como cobertura planificada 972 y habla de \$4.220.111.000.-, pero no dice la cantidad de postulantes, que estima que sería útil que se agregue, para tener una referencia.

Asimismo, señala que hay un programa que se llama Programa Chile Apoya – Recupera tu Pyme que consulta si son dos programas o está repetido, a lo que don Cristian Bórquez Guinan le responde señalando que son dos programas.

Por otra parte, señala que el programa más pobre es el de gremios y luego habla del Fondo de desarrollo de ferias libres, donde se tiene una cobertura



planificada de 116, contexto en el cual consulta si son beneficiarios o ferias, a lo que don Cristian Bórquez Guinan le explica que son 116 ferias, no beneficiarios. Además, consulta si ese es el único programa de ferias libres, a lo que se le responde afirmativamente.

- El Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, don Cristian Bórquez Guinan, agradece las precisiones de forma, que permiten mejorar las presentaciones e indica que a una feria se la considera como una unidad productiva, porque en realidad eso es, dentro del punto de vista de economía social, entonces a lo mejor se podría indicar la cantidad de puestos que tiene cada feria, para ilustrar que la cobertura es mucho mayor.

Por otra parte, el Secretario Ejecutivo del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec señala que la última sesión de este año está programada para el 24 de noviembre de 2022 y se verán 2 temas que son claves, correspondientes a los Centros de Negocios Sercotec, que pertenece a la Gerencia del mismo nombre y el instrumento de Fortalecimiento Gremial, perteneciente a la Gerencia de Desarrollo Asociativo, que fue reacondicionada y que la idea de ver estos temas en la próxima sesión, se funda en que se han estado analizando mejoras para la oferta 2023, quizás no para el espacio del presupuesto, pero sí para la convocatoria, el acompañamiento en la postulación y la claridad, puesto que se pretende que nadie quede fuera de Sercotec por la imposibilidad de postular, siendo importante que todos estén informados en igualdad de condiciones, con el fin de que nunca más se hagan convocatorias de corto alcance y poca difusión, para que postule menos gente y tengamos menos problemas en la OIRS, que no es correcto.

En ese contexto, don Cristian Bórquez Guinan explica que se pretende recibir aportes de los miembros del Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec en estas dos líneas, para lo cual se le pedirá a los gerentes que hagan una especie de taller de trabajo, más que de presentaciones, sin perjuicio de que pueda haber una presentación para hilvanar algunas cosas, para lo cual se usará una fórmula metodológica que permita que en ambos temas se puedan tener resultados de la participación de los Consejeros, para ver cómo se puede incorporar en la medida de lo posible, dichos resultados en la oferta programática 2023 y se haga del Consejo un espacio distinto al de venir a recibir información, sino que se genere un espacio donde el trabajo colaborativo rinda y se palpe en algo, para lo cual solicita que la próxima sesión también sea presencial, sin perjuicio de que también se buscará una alternativa para que los Consejeros que no puedan venir de manera presencial, puedan participar del taller que se realizará.

- Don Edgardo Lovera Riquelme comenta que en materia de inyección de recursos o en el relacionamiento que tienen las personas que son de regiones, como el caso de doña Marcela Sandoval Cañumir y él, entienden que el Director Regional de Sercotec de La Araucanía más allá de la publicación que tiene el Consejo en la página WEB, pareciera que no saben quiénes componen el Consejo de la Sociedad Civil de Sercotec, más allá de la publicación, por lo que señala que les ayudaría a ellos que se les informe, a fin de que no tengan que llegar a contar toda la historia, ya que los confunden con el Consejo Regional.
- Don Cristian Bórquez Guinan responde al requerimiento señalando que internamente se realizará una nota con la sesión del Consejo de la Sociedad Civil, indicando la importancia que tiene, explicando que se recuperó la Serconet, que es la internet interna de Sercotec, que nos mantiene informados, pero que también toma nota de lo solicitado, porque él tiene relación y sesiones semanales de trabajo con los directores regionales, en razón de lo cual se les actualizará respecto del Consejo.
- Don Héctor Sandoval Gallegos menciona que la Dirección Regional del Biobío de Sercotec trabaja muy bien con el Gobierno Regional, apalancando recursos y respaldando, siendo ejemplos que considera que se deben clonar en todas las direcciones regionales.
- Don Cristian Bórquez Guinan comenta que Sercotec cuenta con una larga y nutrida historia de trabajo colaborativo con las antiguas Intendencias y actuales Gobiernos Regionales, apalancando recursos y materializando programas, precisando que los Gobiernos Regionales son muy relevantes, puesto que son una fuente de financiamiento, razón por la cual se impulsará el Consejo de la Sociedad Civil con nuestros Directores Regionales e invita a los Consejeros a que le comenten a sus asociados que las direcciones regionales de Sercotec están disponibles para producir estos mismos diálogos, porque los Directores Regionales deben estar abiertos al cooperativismo, los gremios y la economía social

Se da por terminada la sesión.

---