



ACTA SESIÓN ORDINARIA N° 18
"MESA COMEX LOS RÍOS"

Fecha: 28 de Mayo 2020

Lugar: Vía MS Teams

Hora de Inicio: 16:10 horas.

Asisten:

- Sr. Henry Azurmendi, Director de PROCHILE, Presidente Mesa COMEX
- Sr. Ernesto Espinoza, Jefe División de Fomento e Industria del Gobierno Regional
- Sra. Vianca Muñoz, SEREMI de Economía
- Sr. Germán Gomez, SAVAL A.G
- Sr. Walter Marcos, Gerente de la CCI de Valdivia
- Sra. Paulina Steffen, Directora de SERNATUR
- Sr. Ronald Miranda, en representación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo
- Sr. Miguel Muñoz, Director SERCOTEC.
- Sr. Edison Pacheco, AREMI de Hacienda
- Sra. Moira Henzi, SEREMI de Agricultura
- Sr. Rodrigo Becker, en representación del SAG
- Sr. Rodrigo Bähre, URAI – Gobierno Regional

Se excusan:

- Sra. Heidi Machmar, Jefe DIPLADE Gore de Los Ríos

Tabla:

1. **Presentación de los nuevos lineamientos y estrategia ProChile 2020** (*Henry Azurmendi, Director de ProChile y Presidente de la Mesa COMEX*)
2. **Instrumento de financiamiento FOGAPE; principales requisitos, estado del arte en nuestra región de Los Ríos y opciones de uso para nuestros exportadores** (*José Ramírez, Subgerente Banco Estado Zona Sur*)
3. **Instrumento de financiamiento COBEX; principales requisitos y opciones de uso para para nuestros exportadores de la región de Los Ríos** (*Andrés Carrasco, Ejecutivo, Gerencia de Inversión y financiamiento, CORFO*).
4. **Preguntas y Respuestas**
5. **Cierre reunión.**

TEMAS TRATADOS:

Antes de analizar los puntos de la tabla, el **Sr. Henry Azurmendi**, en su calidad de Presidente de la Mesa "COMEX", saluda a los asistentes, les agradece su presencia, y explica que a esta reunión fueron citados los integrantes, tanto de la Mesa COMEX, como los del Consejo Exportador de la Región de Los Ríos. Comenta además, que el motivo de esta reunión conjunta, es difundir y coordinar entre integrantes del Consejo Exportador y Mesa Comex de la Región de Los Ríos, acciones a seguir frente a contingencia COVID-19 que afecta a empresarios de la región según diversas situaciones, y los instrumentos que tiene el Estado para poder ayudar.

A continuación, el **Presidente de la Mesa COMEX**, presenta los puntos de la Tabla a tratar en esta oportunidad.

1. **Presentación de los nuevos lineamientos y estrategia ProChile 2020** (Henry Azurmendi, Director de ProChile y Presidente de la Mesa COMEX).
2. **Instrumento de financiamiento FOGAPE; principales requisitos, estado del arte en nuestra Región de Los Ríos y opciones de uso para nuestros exportadores** (José Ramírez, Subgerente Banco Estado Zona Sur).
3. **Instrumento de financiamiento COBEX; principales requisitos y opciones de uso para para nuestros exportadores de la región de Los Ríos** (Andrés Carrasco, Ejecutivo, Gerencia de Inversión y financiamiento, Corfo).
4. **Preguntas y respuestas**
5. **Cierre reunión**

1. **Presentación de los nuevos lineamientos y estrategia ProChile 2020 (Henry Azurmendi, Director de ProChile y Presidente de la Mesa COMEX).**

Sr. H Azurmendi: Todos saben que desde un tiempo a esta parte hemos estado trabajando juntos las Mesas COMEX y del Consejo Regional Exportador, para tener una instancia de conversación sobre todo con nuestros exportadores en este período del COVID-19 que ha hecho cambiar muchas cosas.

Desde el punto de vista de la exportación, agradezco a los servicios públicos presentes, y en esta ocasión de la Mesa COMEX, vamos a enfocarnos en un tema bastante específico que salió de una conversación con varios de ustedes y que tiene que ver con los "instrumentos de financiamiento" sobre todo, desde el punto de vista de lo que tiene el Estado para poder apoyar a los exportadores.

Esta información se va a entregar en dos presentaciones. La primera, del BancoEstado que nos va a mostrar en detalle el instrumento que todos ya han escuchado, que es el FOGAPE. ¿Cuáles son los requisitos?, ¿Cómo se puede postular?. No hay un FOGAPE especial para las empresas exportadoras, por lo tanto pueden postular a este instrumento.

Después vamos a escuchar a CORFO, gracias a una gestión del Director Regional, Don Carlos Riquelme, vamos a tener la posibilidad de escuchar a Don Andrés Carrasco que es Ejecutivo de nivel central de CORFO, de la Gerencia de Inversión, que nos va a hacer una presentación sobre un instrumento que es poco conocido a nivel de regiones, pero que es para ser utilizado en el proceso de exportación, en el COBEX. Estos son los objetivos de la reunión del día de hoy.

Con esta introducción, voy a realizar una pequeña presentación en nombre de nuestro Director Nacional Don Jorge O'Ryan. Comentarles que nosotros como ProChile y con toda esta situación del COVID-19, hemos hecho una "readecuación", es decir, una nueva mirada de cómo abordar los temas

del comercio exterior. Tenemos lo que hemos llamado una nueva visión de la gestión de ProChile que me gustaría compartir.

Desde el punto técnico y de gestión, ahí es donde estamos nosotros como ProChile, se adoptaron medidas de apoyo urgente a casi 700 PYMES con problemas; sobre todo, en la primera etapa, los productores relacionados con las cerezas en la Región de Los Ríos, frutas, barcos que no podían entrar a China y algunas otras cosas más que, a nivel regional, estuvimos trabajando con algunos de ustedes. Eso nos lleva al día de hoy a hacer un planteamiento en la estrategia de servicio que presta ProChile; cómo nos adaptamos a esta nueva normalidad, cómo fortalecemos la producción del talento humano como elemento central de las exportaciones chilenas, y cómo apoyamos la aceleración de la digitalización de nuestro comercio exterior para transformarnos, como dice nuestro Director Nacional, en el mejor prestador de servicios para el sector exportador nacional.

Cuando llegamos, hace dos años acá, y cuando llegó Don Jorge O´Ryan a la Dirección Nacional, dentro de la misión y visión que le dio a este ProChile 3.0 se incluyó, desde un principio, todo el tema de ProChile digital; es decir, la digitalización de la gestión de nuestro servicio, y eso al día de hoy nos hace tener una ventaja comparativa con otros servicios públicos, porque obviamente después del COVID, uno de los temas más importantes es el del e-commerce, el tema de la digitalización de la economía; y esto se viene trabajando desde el 2018 en nuestro servicio.

Pero esto es lo que yo les quiero mostrar; ¿por qué ProChile? ¿por qué trabajar con ProChile?.

Quiénes son clientes hoy día de ProChile? nosotros estamos trabajando con casi 2000 exportadores, abarcamos casi el 57% de las exportaciones "no cobre", es decir se deja fuera todo lo que es exportación de cobre, esto alcanza casi los 19 mil millones de dólares de exportación versus 14 mil millones de los no clientes.

Un cliente ProChile en promedio, alcanza 8 mercados de su oferta exportadora versus un no cliente que alcanza 3 mercados; 6 productos versus 4 productos; por lo tanto, hay ventajas de trabajar con ProChile y eso varios de ustedes lo conocen y nosotros tratamos siempre de ver, porque cuando trabajan con nosotros, les va mejor desde el punto de vista del acceso al mercado y sobre todo de su exportación.

Esta nueva normalidad, esta nueva situación no es al azar. Viene ya del año pasado, antes de la crisis del estallido social, tuvimos la guerra comercial entre China y EE.UU. donde las exportaciones comenzaron a bajar, y el año pasado, con el estallido social, las exportaciones comenzaron a bajar y ya entre febrero y marzo, nos llega este famoso COVID 19, que nos tiene hoy día, a nivel nacional, con una disminución de las exportaciones ya en un 8% y en la Región de Los Ríos, con una disminución de las exportaciones de casi el 12%. Se estima que algunos países van a llegar a una disminución de casi un 30% a nivel internacional por lo tanto, el shock al comercio exterior va a ser fuerte, no es un tema al azar y eso nos obliga a ajustarnos, a pensar en una nueva normalidad del sector exportador nacional, tenemos que incluir nuevas formas de pensar y actuar. El distanciamiento social está afectando directamente a la economía y a las personas; hay que generar nuevos modelos de negocios y ahí nosotros como ProChile, y esta apuesta que hicimos años atrás por el e-commerce por la economía digital, podemos aportarles y este período de transición, obviamente va a estar marcado por la incertidumbre entonces, ante la incertidumbre, hay que ajustar lo que uno va a hacer, ustedes saben eso como ejecutivos de sus empresas y nosotros también.

Nosotros estamos haciendo ajustes de lo que es la estrategia de promoción, nos estamos concentrando en empresas que son exportadoras, empresas que estén generando empleos, porque sabemos que hoy día, uno de los temas principales que tenemos que tratar de mantener, es el empleo a nivel nacional y nosotros al apoyar a las empresas exportadoras, apoyamos la generación de empleos. Nos vamos a concentrar en ciertos mercados que consideramos estratégicos y en ciertos macro sectores.

Los mercados focos en los cuales vamos a comenzar a trabajar como primera prioridad, por volumen, es China, EE.UU., Japón, Brasil, Perú, Corea, Holanda, España y Colombia. Segunda prioridad por

oportunidad estratégica: Alemania, Reino Unido, Suecia, India, los países Asean y los del Asia Pacífico. La mayoría de nuestras empresas regionales están en estos mercados focos; y macro sectores, como la mayoría de ustedes saben son nuestros principales motores de desarrollo; silvoagropecuario, servicio e industria, economía creativa y focos transversales como inversión y sostenibilidad, mujeres y pueblos originarios. ¿Por qué? Porque con eso nosotros vamos a llegar a impactar en nuestras empresas exportadoras como yo les mencione al principio. Trabajamos con casi 2000 empresas exportadoras que abarcan el 57% de las exportaciones nacionales, de esas 1900 son PYMES y generan alrededor de 400 mil empleos a nivel nacional. Este es el objetivo o el foco al cual nos vamos a abocar de aquí a diciembre al menos.

¿Cómo lo vamos a hacer? Hay varias herramientas que son principalmente internas pero que ustedes más conocen en dos grandes puntos. Primero es inteligencia de mercado. Tenemos herramientas que sabemos que a ustedes les sirven en estos momentos, y esas son por ejemplo: **estudios de oportunidades**, **webinar informativos**; a varios de ustedes los hemos invitado a participar en distintas charlas que hoy día estamos realizando gracias a la tecnología (Zoom, etc.) en distintos mercados y en distintos sectores; **Reportes a importadores y exportadores**, hace una semana les envíe un reporte de cada una de las oficinas comerciales y de cómo está el tema de exportación en cada una de esas oficinas; **Monitoreo mercado y cliente**; la mayoría de ustedes recibió un correo mío la semana pasada (viernes pasado) y a algunos los estuvimos llamando hace unos días atrás para completar una encuesta, que nos permita ver cómo está nuestra oferta exportadora regional, cambio en las tendencias de consumo, estamos directamente en contacto con nuestras oficinas comerciales; vamos a crear una biblioteca virtual a la que se pueda acceder directamente a nuestros estudios de mercado y obviamente, seguiremos trabajando en oportunidades y nichos emergentes para nuestros bienes y servicios, principalmente con las 56 oficinas comerciales de los 49 países comerciales en los cuales estamos presentes.

Y otro tema que estamos trabajando junto al Gobierno Regional por lo que está aquí Don Ernesto Espinoza, vamos a aplicar varias de estas medidas en nuestro Plan de Internacionalización. Varias de estas herramientas de promociones, principalmente virtuales versus las actividades presenciales que definitivamente de aquí a diciembre es muy poco probable que se puedan realizar, plataformas de E-commerce, la mayoría de ustedes ya tiene subido su portafolio a la plataforma **Chile B2B**. Esta plataforma la tenemos trabajando desde hace dos años en nuestro servicio (es una plataforma muy similar a como funciona Alibaba), y misiones comerciales, ruedas de negocios virtuales, campañas de negocios virtuales, catálogos digitales regionales que estamos comenzando a elaborar para poder ofrecer nuestro portafolio exportador a las distintas oficinas comerciales en el mundo; e news y promociones que estamos comenzando a elaborar con apoyo del Gobierno Regional sobre todo con recursos que nos aportan el Plan de Internacionalización.

Esto es lo que yo les quería contar un poco sobre la nueva estrategia que tenemos como ProChile la cual, por situaciones que ya todos conocemos, nos está obligando a cambiar y a hacer una nueva focalización de cómo vamos a trabajar.

Pasaremos ahora al punto de la Tabla:

2. Instrumento de financiamiento FOGAPE; principales requisitos, estado del arte en nuestra Región de Los Ríos y opciones de uso para nuestros exportadores (José Ramírez, Subgerente Banco Estado Zona Sur).

Como les comentaba al principio hablamos con BancoEstado, gracias a Don Germán Ide, Jefe de la Oficina de Valdivia quien nos hizo el contacto con Don José Ramírez, quien es el Subgerente de la Zona Sur y que está presente junto con su equipo, y le pedimos que nos haga una presentación del instrumento de financiamiento que puso a disposición el BancoEstado y que es el FOGAPE.

Interviene el Sr. Ramírez, comentando que van a hablar sobre el FOGAPE y de otros instrumentos. Están también presentes, el Subgerente de Pequeña Empresa y también el Subgerente de Grandes Empresas para que se puedan llevar algunas inquietudes que ustedes tienen y poder tratar de resolver los casos con los gremios en forma individual o uno a uno si es necesario. Bueno para comenzar explica lo que es el FOGAPE= FONDO DE GARANTIA PARA EL PEQUEÑO

EMPRESARIO. FOGAPE cursado en la Región de Los Ríos = 900 operaciones con un monto de 6700 millones de pesos hasta el día 26 de junio.

Los Subgerentes de las distintas plataformas del banco están acá porque tenemos que hacer unas distinciones entre Microempresa, que para nosotros vende, desde "nada al año" que es informal, hasta que vende 3600 Uf en el año.

Pregunta Don Hugo Ortiz de Filippi: Ud. señalaba que las empresas que están en mora a marzo de este año no serían objeto del crédito FOGAPE, quiero saber si eso es realmente así o lo entendí mal.

Contesta BancoEstado: es realmente así Don Hugo, está en la Ley.

Sr. Ortiz de Filippi: ¿sabe lo que pasa? creo que muchas PYMES, fundamentalmente después de lo que se llamó el estallido social en conjunto con protestas que nosotros coincidimos que eran justas demandas, la delincuencia y el narcotráfico hizo de las suyas y muchas PYMES quedaron en una situación económica muy mal, y como consecuencia, en Marzo de este año, se encontraban en situación de mora desde el punto de vista jurídico porque no eran capaz de pagar y hoy día la mora va a ir creciendo porque muchas empresas no pueden pagar los arriendos que tienen contratados y entonces quiero saber si hay algún grado de elasticidad o la ley es muy rígida?

Contesta BancoEstado: eso es por la Ley que aplica a este COVID-19, sin embargo todas las empresas tienen la posibilidad de evaluarse reactivamente, es decir fuera de este crédito en particular, se pueden tomar los antecedentes y hacer una evaluación reactiva, porque lo otro es una evolución "proactiva" que viene dado y lo que generalmente nos está diciendo, que omití en mi intervención anterior, es que este trabajo lo que le otorga a la empresa es hasta tres meses de venta calculadas dentro de un período normal, vale decir entre octubre del año 2018 y septiembre del año 2019, se saca un promedio de ventas de esos 12 meses y eso se multiplica por 3 y es hasta lo que le pudieran pasar a la empresa. Ahí hay una distinción semántica que es bien importante porque cuando hablamos de "hasta" es hasta tres meses, no tres meses, pero si alguna empresa no cumpliera con algunos de estos requisitos que yo he señalado, que están en la Ley, los podemos evaluar reactivamente y para eso vamos a requerir de los antecedentes de esa empresa.

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA, pregunta: dentro de los requisitos dice que puede postular hasta tres meses de venta, de que depende que hayan esos tres meses?

Contesta José Miguel Quijada, Jefe de Plataforma de Pequeña Empresa en Valdivia: en relación a su pregunta va a determinar el monto a financiar reuniendo las condiciones económicas de la empresa, el banco hace un análisis simplificado donde considera ciertas variables y aparece el monto a asignar a la empresa. Va a depender de una multiplicidad de condiciones, también se hace un análisis de los socios, un análisis de la empresa, las ventas, se evalúa cierta viabilidad futura de la empresa también y eso de manera simplificada entrega un resultado.

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA, pregunta: ¿cuál ha sido el monto más alto que han entregado?

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA: aquí en Valdivia 800 millones, pero a nivel nacional hay montos mayores.

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA, pregunta: lo otro que quisiera saber es si una empresa que pasó el año pasado por una reorganización financiera y a marzo de este año no tiene ninguna deuda porque ya está aprobado, limpio y solo debe cumplir su convenio ¿qué posibilidades tiene de aprobar en este FOGAPE?

Contesta BancoEstado: la respuesta un poco aparece en la Ley. Lamentablemente las empresas que se han acogido a convenios de reorganización, no son elegibles para esta línea de FOGAPE. Estaba buscando el artículo específico en la Ley y están excluidas las empresas que se acogieron a la Ley de Quiebras Chilenas, no entran en esta línea de FOGAPE.

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA, pregunta: porque dice que esté en el proceso concursable (excepto en reorganización judicial), ahí me quedó la duda, a lo mejor los que ya están aprobados no tendrían problemas?

Contesta BancoEstado: Sra. Marlyn, mire lo anoté, nuestro SEREMI de Hacienda tiene mi número de teléfono y no tengo ningún problema en que se los entregue a todos ustedes y después podamos ver ese tema en detalle. Incluso la puedo recibir en la oficina, en una distancia prudente. Invitación que está hecha para todos y así podemos ver cualquier tema en particular, eso no significa que le vamos a dar soluciones a todos pero si lo vamos a poder conversar y buscar algo que nos sirva.

Marlyn Moya Gerenta de INFODEMA, interviene: muchas gracias. Claro porque yo pensaba un poco de las evaluaciones que se van a hacer en función de lo que ha pasado con la empresa de aquí hacia atrás pero me imagino que también tomarán en cuenta el desarrollo de la empresa, hablo de la propuesta de valor que ofrecerá independiente de su historia, la propuesta de valor que ofrece en el resultado con el financiamiento? Me imagino que eso servirá.

Contesta BancoEstado: sin ninguna duda, pero ya no sería por medio de esta línea si la Ley aplica, tendríamos que ver una alternativa distinta, porque la Ley es una sola para todos los bancos.

H. Azurmendi interviene; pero una cosa Don José, el espíritu de la Ley es ayudar a empresas que generen empleo en primer lugar. INFODEMA genera bastante empleo en la Región de Los Ríos estamos hablando de 600 personas, 600 familias hay un efecto social importante y además que hayan sido afectadas por el tema del COVID-19 Yo lo puedo decir porque nosotros, a través de Aduana, tenemos los datos de las exportaciones de las empresas, e INFODEMA desde el estallido social y después de la pandemia ha tenido una merma importante de sus exportaciones; entonces, desde el punto de vista del espíritu de la ley cumple con el requisito principal que es haber sido afectada por los shock que yo mencioné anteriormente, entonces igual eso también se considera y pongo el ejemplo de INFODEMA porque, también como ejemplo, acá tenemos a la Directora Regional de SERNATUR que representa a un sector que ha sido bastante afectado también y obviamente es mucho más fácil justificar los problemas que ha presentado ese sector entonces. Claro, entonces son situaciones que cuando uno escucha al Ministro o escucha a las autoridades nacionales, el objetivo de este instrumento es principalmente apoyar empresas que hayan sufrido por el COVID-19, en este caso INFODEMA no puede exportar porque los mercados se han cerrado, las empresas de turismo porque el turismo ha cerrado, los turistas no están visitando lugares ¿eso no pesa más que otro tipo de situaciones o la Ley es la Ley?

Contesta Banco Estado: lo entiendo perfectamente, por lo mismo estoy abriendo la posibilidad de que revisemos los antecedentes y podamos verlo como una evaluación reactiva, porque efectivamente, si el tema es la pandemia, la pandemia en Chile parte en la fecha que señala la Ley, incluso es más, si nos vamos atrás al estallido social y las empresas con ventas menor a 25 mil UF y que no estén morosas al 31 de octubre del año 2019, tiene que ver que si lo estaban antes, significa que el problema no lo ocasiona el estallido social, el problema venía de antes. Lo mismo pasa con las morosidades anteriores a la pandemia, por eso no lo considera la Ley.

Por eso veamos los antecedentes, sin conocer el caso, sin tener ningún papel acá es un poquito complejo poder tener una opinión al respecto, pero mi compromiso es a recibir los antecedentes, poder hablar si es posible con la dama, y elevarlo a la instancia que corresponda. Lo peor que podemos hacer, es no hacer nada.

Habla el AREMI de Hacienda: Yo tomo el ofrecimiento de José y Henry. Voy a reunirme en una conversación telefónica con la Gerenta de INFODEMA y poder hacer llegar los antecedentes al Banco para que puedan evaluar, hay que revisar. Así que muchas gracias José por el ofrecimiento.

H. Azurmendi: ¿No sé si alguien más que quiera hacer alguna consulta?

BancoEstado: Don Henry, me gustaría que escucharan a nuestro Subgerente de Grandes Empresas también, lo tengo acá al teléfono.

Paulo Avendaño, Empresa Sociedad Industrial Kunstmann: somos la empresa familiar más antigua de Chile, y fabricamos harina de trigo y somos en estos momentos el molino más relevante en Chile. Yo personalmente soy Presidente de Molineros del Sur y fui hasta el año pasado, Presidente de la Asociación Latinoamericana de Industriales Molineros.

Mi pregunta va en el sentido de que nosotros como empresa, tenemos un proyecto que es bastante social. Comenzamos una Escuela de Panaderos donde hicimos una inversión de medio millón de dólares aproximadamente en infraestructura, y ya llevamos más o menos medio millón de dólares en gastos operacionales para poder darles herramientas a los empresarios locales en la industria del pan, para poder competir frente a las panaderías industrializadas que están avanzando en Santiago.

En general, la panadería artesanal en Chile absorbe aproximadamente 150 mil trabajadores directos, y es uno de los rubros más relevantes dentro de la industria. Esta infraestructura que tenemos la estamos poniendo a disposición para hacer seminarios internacionales...entonces la pregunta es, desde la perspectiva del turismo, o de la educación ¿de qué manera financiar por ProChile un trabajo hacia el extranjero? Esa es mi pregunta.

H. Azurmendi: justo va en la línea de lo que estamos haciendo Paulo, lamentablemente justo antes de que tú llegaras, hice una presentación de los nuevos lineamientos del servicio y uno de los temas que nosotros estamos apostando, es la digitalización de nuestra oferta programática, justamente lo que ustedes están desarrollando por mutuo propio. Aprovecho la ocasión de felicitarlos por el aporte, excelente; después de esta reunión te voy a llamar y vamos a ver que están haciendo y cómo los podemos apoyar ya que estamos trabajando justamente en eso.

Subgerente de Grandes Empresas BancoEstado: mi nombre es Germán Beckler, muchas gracias José y a ustedes también por la invitación. Para nosotros, como segmento de Grandes Empresas, tenemos nuestra presencia en la Región de Los Ríos con dos ejecutivos que están en la sucursal del centro y lo que buscamos justamente es la viabilidad de las empresas y que el efecto COVID no sea el factor que pueda hacer cerrar a estas empresas. Hoy día nosotros hemos cursado en Valdivia, cerca de 2 mil millones de pesos para sectores de la Región; tenemos aprobados otros 2 mil y tenemos en cartera otros 1500 más, o sea estaríamos cerca de 5500 millones en lo que es el segmento de grandes empresas en Valdivia. Es una región que nos interesa mucho, y en términos de potencial, nosotros hemos crecido bastante en ese sector, creo que tenemos las principales empresas que son clientes de nosotros; y un poco para complementar lo que decía José: yo creo que la línea FOGAPE, lo que busca es poder apoyar y reitero lo que decía que está pasando con el segmento grande, que ninguna empresa caiga por efecto COVID. Ahora es muy importante tener en cuenta que, cuando los gobiernos o la banca implementa una medida de apoyo, lo primero que hace es analizar la viabilidad de la empresa, es importante cuando uno analiza que si es efecto de COVID, es un efecto mercado, es un efecto externo que no tiene que ver con la contingencia porque para la banca, es complicado poder ayudar con un financiamiento cuando la viabilidad de la empresa está en riesgo y que no tiene que ver con los efectos coyunturales que puede ser lo que está pasando hoy día. Entonces lo que nosotros hacemos cuando evaluamos un Comité de Crédito, es justamente ver la viabilidad de la empresa y la seguridad de que estando este capital de trabajo la empresa tenga altas probabilidades de seguir su funcionamiento. Entonces, lo que yo digo cuando me reúno con empresarios de Valdivia o de acá de Temuco, el BancoEstado está disponible para ayudarlos. Nuestra tarea, es darles una solución transversal a todo el mundo empresarial.

Ricardo Muñoz, Subgerente de Micro Empresas BancoEstado: más que nada agregar un tema de datos, nosotros en el mundo de la micro empresa estamos más bien no por los grandes montos sino que por la masividad; es decir, llegar a la mayor cantidad de microempresarios de la Región. Nosotros hemos dispuesto a nivel nacional, más de 30 mil ofertas para créditos COVID pre aprobados y que se han desplegado a través de las distintas vías remotas, canales web o vía App, por lo tanto, la idea es llegar lo más rápido posible a los microempresarios de manera no presencial, esa fue como la estrategia inicial.

Ahora hay una gran carga de operaciones que no califican para ser aprobadas vía web, porque el cliente no tiene activado sus medios de pagos, o porque no tiene sus aplicaciones activadas, por lo

tanto, necesariamente, hay un mundo de microempresa que tiene que atenderse de manera presencial. No obstante eso, a nivel nacional nosotros hemos cursado 21 mil operaciones con un promedio entre 4 a 4 millones y medio más o menos; ese el promedio de operaciones que nosotros estamos entregando, y específicamente en la región ya llevamos cursado más de 650 operaciones para microempresarios. Tenemos un gran desafío que es llegar a unas 500 operaciones y duplicar lo que estamos haciendo en las próximas semanas y eso es un mundo que estamos abordando de manera presencial. Entonces, el desafío nuestro es obviamente atender la mayor cantidad de solicitudes que tenemos pendientes, muchas las hemos aplicado vía Web o App, pero también hay otro mundo, como les decía, que tiene que ver con la evaluación presencial que las estamos haciendo con los ejecutivos y con todas las dificultades que tiene el estar presente y hacer una evaluación presencial; de eso más o menos el 50% están con ofertas pre aprobadas por lo tanto, debiera ser una gestión más bien rápida que el mismo día la persona se lleva el crédito. Ese es más o menos el reporte de la microempresa que yo les decía que es la masividad.

H. Azurmendi: excelente. Don José de verdad yo quiero darle las gracias a nombre del Intendente de la Región de Los Ríos, ya que esta Mesa la preside el Intendente, y cuando él no está le toca presidir al Director de ProChile en este caso yo. Le agradezco su disposición y que haya dispuesto que gente de su equipo, que sé que están con mucho trabajo, tomen estas horas para conversar con nuestros empresarios y sobre todo la disponibilidad que han demostrado, esto de conversar con cada uno de nuestras empresas y con los gremios, así que muchas gracias por su tiempo y estoy seguro que nuestros emprendedores, representantes de las empresas y gremios, van a saber aprovechar esta oportunidad que usted dio para contactarse.

Don José Ramírez: muchísimas gracias y a su disposición. Ya he recibido en mi oficina gente de las reuniones anteriores y como le digo, no con todos hemos podido llegar a una solución pero sí, con una buena cantidad. Y contarles que estamos hoy día atendiendo en todas nuestras oficinas en todas las comunas donde estamos presente, y eso también es un logro importante para la región; porque hay otras regiones que no pueden decir lo mismo por este tema de la pandemia, ojalá se siga manteniendo a raya en la región de Los Ríos y podamos seguir atendiendo y estando presente.

H. Azurmendi: Don José, por último comentarle que Cristina Guardiola de la Asociación de Productores y Exportadores de Bulbos también nos solicitó la misma gestión que Don Germán de SAVAL, de manera que le vamos a enviar sus datos para que se contacte con usted. Ellos son una Asociación Gremial muy importante en la Región de Los Ríos; agrupan el 100% de los exportadores de Bulbos del país, tienen sede aquí en Valdivia pero son empresas que están en tres regiones del país.

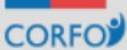
A continuación, pasaremos al punto 3 de la tabla:

3. Instrumento de financiamiento COBEX; principales requisitos y opciones de uso para para nuestros exportadores de la región de Los Ríos (Andrés Carrasco, Ejecutivo, Gerencia de Inversión y financiamiento, CORFO).

Ofrezco la palabra a don Andrés Carrasco, Ejecutivo de Gerencia y Financiamiento de CORFO, que lo tengo esperando hace media hora, nos va a presentar el instrumento COBEX que es de cobertura para la exportación, instrumento que quiero que conozcan nuestros empresarios de la Región de Los Ríos.


Sr. Carrasco agradece la oportunidad de presentar este instrumento COBEX, cuyo objetivo es fomentar las operaciones crediticias destinadas al Comercio Exterior.

Nota: se adjunta original de la presentación:



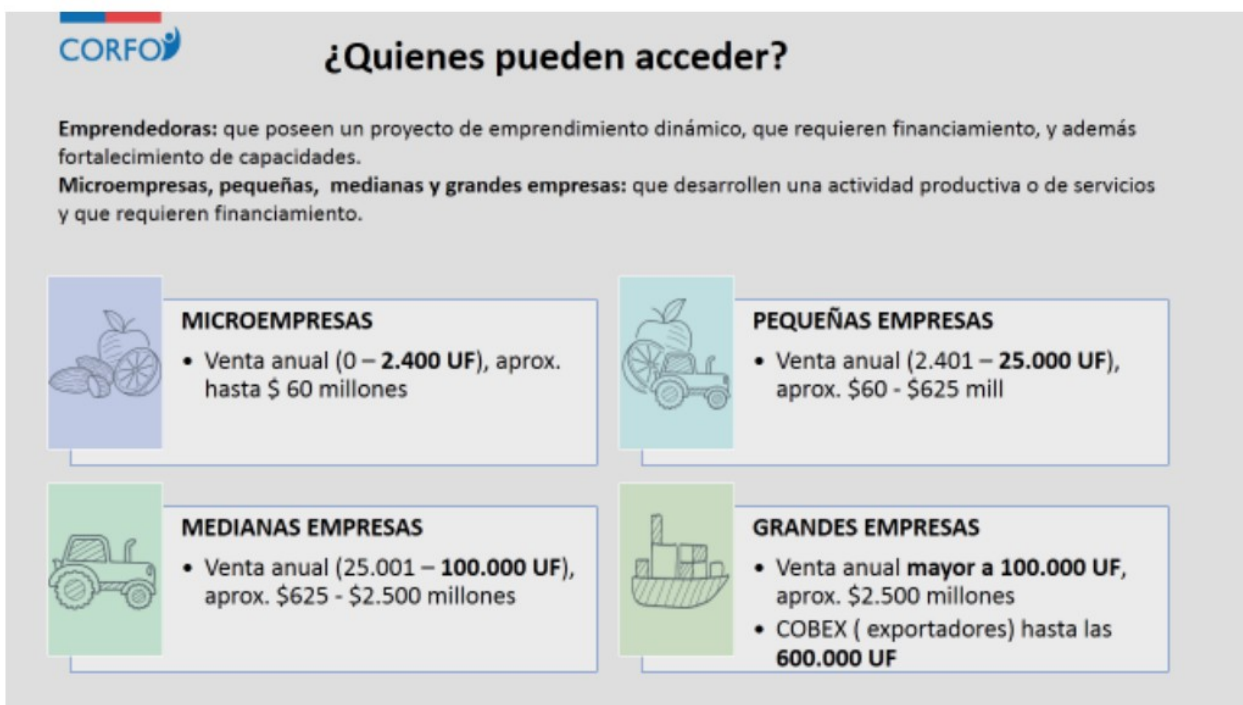
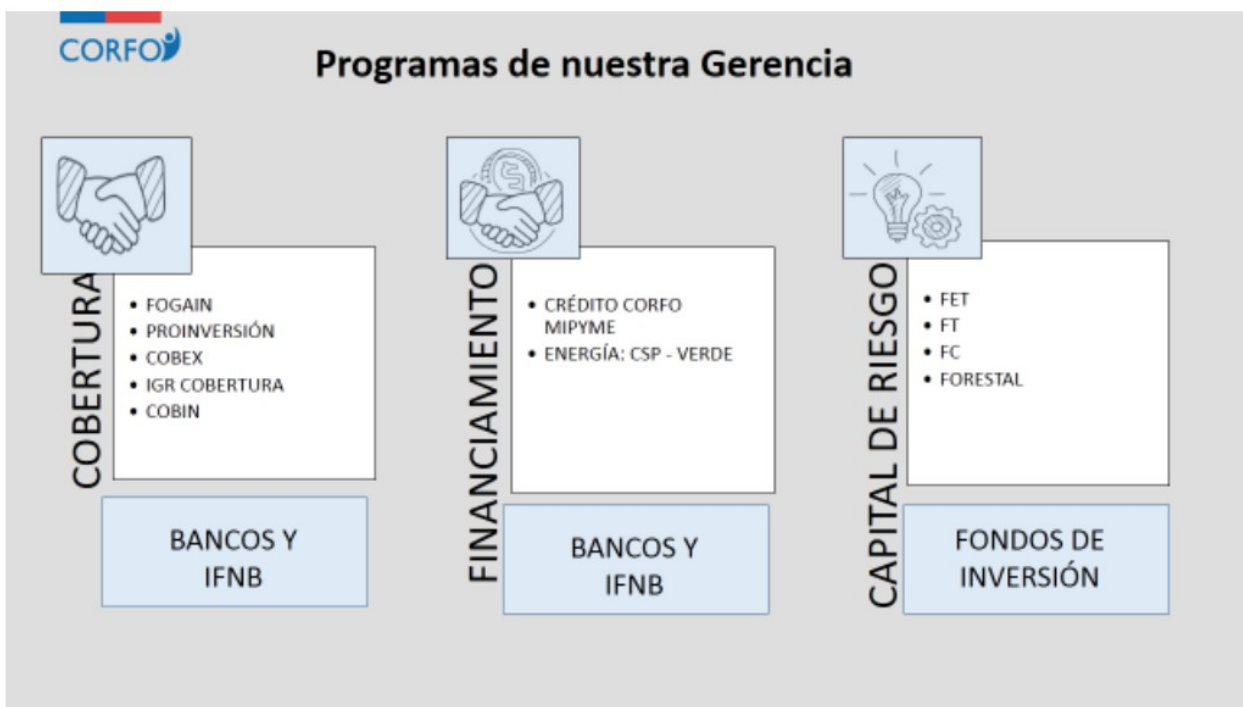
Gerencia de Inversión y Financiamiento

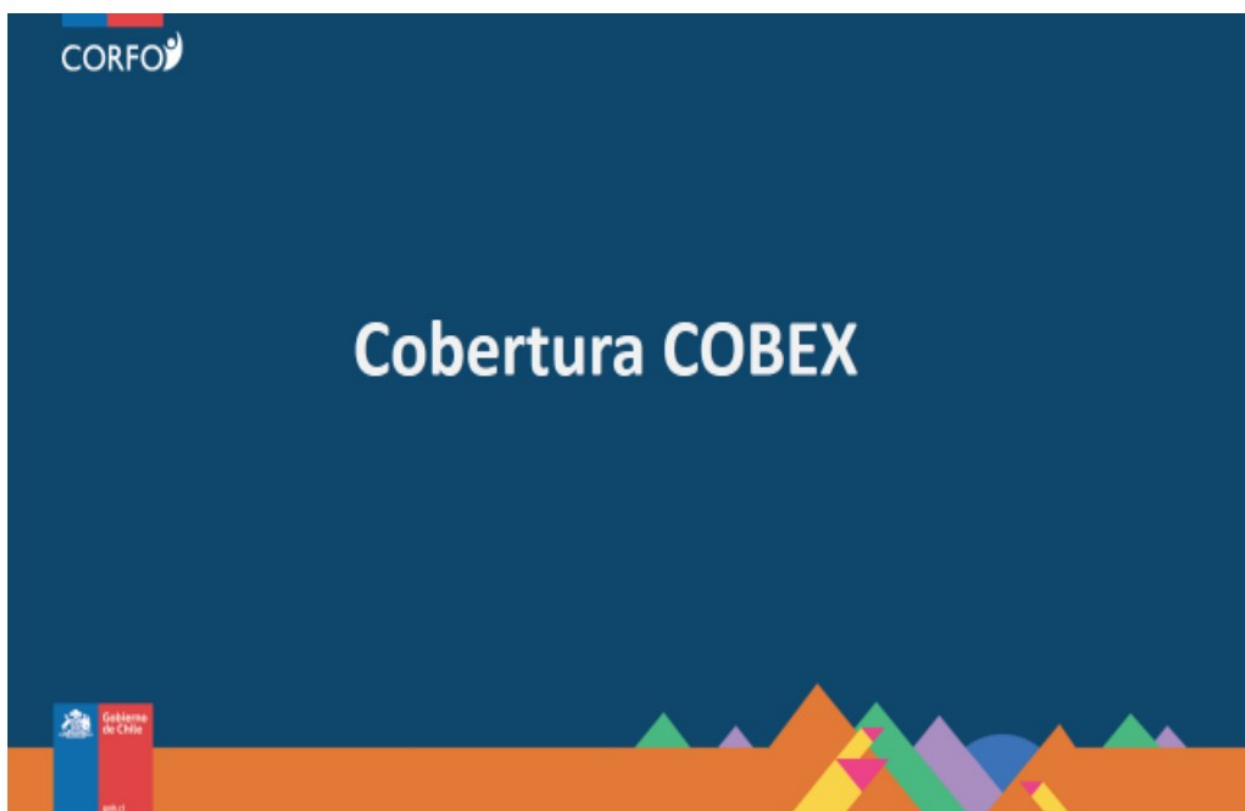
¿Qué hacemos?
Proveemos soluciones para **mejorar el acceso al financiamiento** de la inversión, innovación y emprendimiento, profundizando y **desarrollando mercados más competitivos.**



¿Cómo lo hacemos?
Contribuyendo a **mejorar las condiciones de financiamiento de las empresas**, generando aumentos de productividad, diversificación, sustentabilidad y sofisticación del aparato productivo, **a través de distintos programas** operados por intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

Banca de 2° Piso





CORFO

Cobertura COBEX

Objetivo

- Fomentar las operaciones crediticias destinadas al comercio exterior.

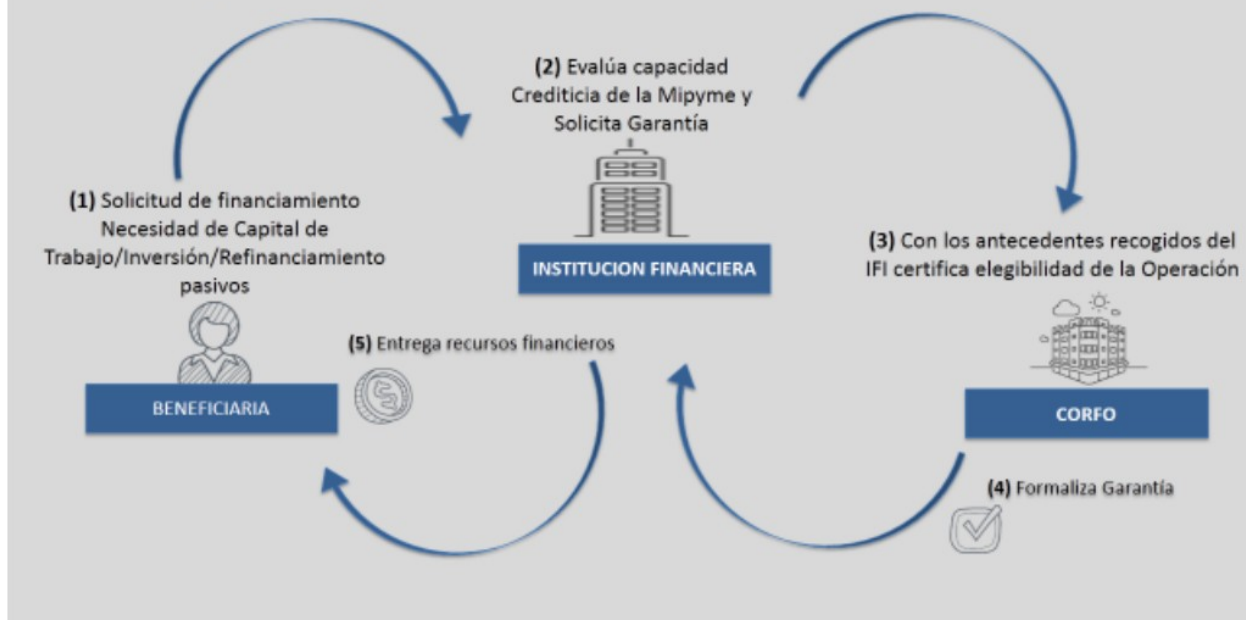
¿En qué consiste?

- Cobertura complementaria de riesgo para operaciones que financian Inversión y/o Capital de trabajo a exportadores o productores con necesidades de financiamiento en monedas nacional o extranjeras, relacionados con el Comercio Exterior (Exportadores/Importadores)

Condiciones generales

- **Beneficiarios:** Exportadoras con ventas hasta UF600.000 y empresas relacionadas al Comercio Exterior con ventas hasta UF100.000.
- **Tipo de operaciones:** PAE a un vencimiento y en cuotas, Créditos (por ejemplo, venta contado), Carta de Crédito de Importación.
- **Plazos:** PAE y Créditos a un vencimiento máximo 2 años (considerando prórrogas); Carta de Crédito máximo 1 año, el resto de los financiamientos tiene un tope de cobertura de 120 meses.
- **Reprogramaciones:** Se permiten reprogramaciones a operaciones en cuotas y prórrogas de operaciones a un vencimiento.
- **Exclusiones:** Empresas con mora > 60 días en cualquier operación vigente con la institución. Si tienen o han tenido operaciones con solicitud de cobro de cobertura en los últimos 3 años, desde solicitud de cobertura de nueva operación por parte de IFI.

¿Cómo opera la Cobertura COBEX?



Asignación de Topes y Tasas de Cobertura

COBEX			
Nivel Ventas Anuales Empresa	PAE u otros Créditos Productivos	PAE con Seguro de Crédito de Exportación	Tope de Cobertura UF
Hasta UF 2.400	60%	80%	5.000
Hasta UF 25.000	60%	80%	7.000
Hasta UF 100.000	40%	70%	9.000
Exportador Hasta UF 600.000	40%	70%	35.000



Instituciones operando en la Cobertura COBEX

BANCARIOS
BANCO BICE
BCI
BANCO DE CHILE
BANCO INTERNACIONAL
BANCO ITAÚ CORP BANCA
BANCO SANTANDER
BANCO SECURITY
BANCOESTADO
SCOTIABANK SUD AMERICANO



GRACIAS

@Corfo



H. Azurmendi: agradezco la interesante intervención del Sr. Andrés Carrasco, Ejecutivo de Gerencia y Financiamiento de CORFO. Dudas o consultas sobre este Instrumento de financiamiento COBEX; favor hacerlas directamente al correo electrónico que aparece en pantalla.

No habiendo más temas que tratar y reiterando mis agradecimientos por vuestra asistencia, la Sesión Ordinaria N°18 finaliza a las 17:45 horas.



HENRY AZURMENDI TOLEDO
Presidente
Mesa "COMEX" Los Ríos
GOBIERNO REGIONAL DE LOS RÍOS

RODRIGO BÄHRE VOGEL
Secretario Ejecutivo
Mesa "COMEX" Los Ríos
GOBIERNO REGIONAL DE LOS RÍOS