

Programa Bono Empresa y Negocio ⁽¹⁾

1. Antecedentes

Las MIPES formales alcanzan las 720.824 unidades productivas en el año 2008, además de todos los proyectos productivos informales que se encuentran a lo largo del país. Los parámetros usados para definir MIPE en Chile son los siguientes:

Definición general de tamaño:	Ventas anuales (UF):	Empleo Promedio (personas):
Microempresa	De 0.1 a 2.400	De 1 a 9
Pequeña empresa	De 2.400,01 a 25.000	De 10 a 49
Mediana empresa	De 25.00,01 a 100.000	De 50 a 199
Gran empresa	Superior a 100.000,01	De 200 y más

La MIPE se caracteriza por su gran heterogeneidad desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas, desde empresas de una sola persona (trabajadores por cuenta propia) a empresas de 49 ocupados. La MIPE está presente en casi todos los sectores de actividad económica, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería, los servicios financieros, empresariales, personales y sociales y el transporte son los que predominan. En menor medida está presente en la agricultura, la industria manufacturera y la construcción.

Tabla N°1
 Rubro por tamaño de las empresas formales ⁽¹⁾, 2008

Rubro	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	Grande	Total
Agricultura y Pesca	59.314	10,08%	13.581	10,26%	1.523	513	74.931
Minería	2.269	0,39%	1.192	0,90%	259	187	3.907
Industria	43.322	7,36%	13.578	10,25%	2.581	1.659	61.140
Electricidad, Gas y Agua	964	0,16%	376	0,28%	102	138	1.580
Construcción	30.003	5,10%	11.999	9,06%	2.081	1.047	45.130
Comercio y Hotelería	265.347	45,10%	42.932	32,42%	6.674	3.312	318.266
Transporte	60.952	10,36%	11.334	8,56%	1.349	683	74.318
Servicios Financieros	74.025	12,58%	26.199	19,78%	4.591	2.517	107.332
Servicios Personales y Sociales	51.679	8,78%	11.233	8,48%	1.315	464	64.691
Sin Clasificar	529	0,09%	2	0,00%	0	0	531

¹ Sistematización de discusiones, talleres y diferentes insumos generados para el piloto del programa, año 2010. Paula Agurto, Mónica Riquelme Peña y Giancarlo Tranchino, Unidad de Estudios, Noviembre 2010.

Total	588.404	100%	132.426	100%	20.475	10.520	751.827
--------------	----------------	-------------	----------------	-------------	---------------	---------------	----------------

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

⁽¹⁾ Se excluyen las empresas sin ventas

La alta informalidad de la microempresa tiene aparejada problemas de calidad del empleo. Esto se refleja en múltiples aspectos, como la precariedad en materia de seguridad social y en nivel de ingresos. En la Encuesta CASEN del 2006 se registra que el 53% de los ocupados de la microempresa recibía ingresos menores a 2 salarios mínimos.

En el año 2008, según los datos publicados por el SII, había 751.819 empresas formales con ventas mayores a 0 en el país. La MIPE representa el 96% de estas.

En el período 2005-2008 todos los tamaños de empresa (micro, pequeña, mediana y grande) experimentaron una evolución positiva en números absolutos. Si se analiza la situación en términos relativos, como participación de la MIPE en el total de empresas, ésta experimentó un descenso casi marginal. Al interior de la MIPE la situación de pérdida de participación difiere, por una parte, se reduce la participación de la microempresa de 80,3% a 78,3%, y por otra, aumenta la participación de la pequeña empresa, pasando de 16,1% a 17,6%.

Tabla N°2
 Distribución por tamaño de las empresas formales ⁽¹⁾, 2008

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
2003	587.565	82,01	106.463	14,86	694.028	96,87	15.078	7.373	716.479
2004	588.015	81,38	110.413	15,28	698.428	96,66	16.126	8.036	722.590
2005	581.720	80,28	116.802	16,12	698.522	96,40	17.379	8.716	724.617
2006	586.464	79,81	120.863	16,45	707.327	96,26	18.056	9.402	734.785
2007	587.200	78,77	128.493	17,24	715.693	96,01	19.539	10.239	745.471
2008	588.400	78,2	132.424	17,61	720.824	95,88	20.475	10.520	751.819

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

⁽¹⁾ Se excluyen las empresas sin ventas

Para analizar más finamente donde se produce esta pérdida de participación, en la Tabla N°3 se muestra la clasificación de la microempresa formal por subtramos de niveles de ventas, observándose que entre el período 2005-2008 en el subtramo menor (0 - 200 UF de ventas anuales) se experimenta una reducción en términos absolutos y relativos del número de empresas, tendencia que se manifiesta desde el año 2003. Lo anterior es congruente con las mayores tasas de salida de empresas en los tamaños más pequeños, por su estructura más vulnerable. Contrariamente a lo que sucede en el subtramo 1, se observa un número creciente de empresas en el subtramo 2 y 3 de microempresas con ventas anuales entre 600 a 2.400 UF en el mismo período.

Tabla N°3

Distribución por tamaño de las microempresas formales, 2008

Año	Subtramo 1 Ventas anuales 0,1 a 200 UF		Subtramo 2 Ventas anuales 200,1 a 600 UF		Subtramo 3 Ventas anuales 600,1 a 2.400 UF		Total Micro Ventas anuales de 0,1 hasta 2.400 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
2003	278.068	47,33	153.607	26,14	155.890	26,53	587.565
2004	274.603	46,70	154.160	26,22	159.252	27,08	588.015
2005	263.110	45,23	154.961	26,64	163.649	28,13	581.720
2006	264.398	45,08	155.872	26,58	166.194	28,34	586.464
2007	261.550	44,54	155.177	26,43	170.473	29,03	587.200
2008	259.070	44,3	155.960	26,51	173.374	29,47	588.404

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

Al interior de las pequeñas empresas también se observa un aumento de la participación en el número de empresas de subtramos 1 y 2; y una disminución de la participación del subtramo 3. En números absolutos, las empresas pequeñas se incrementan en los 3 subtramos.

Tabla N°4

Distribución por tamaño de las pequeña empresas formales, 2008

Año	Subtramo 1 Ventas anuales 2.401,1 a 5.000 UF		Subtramo 2 Ventas anuales 5.000,1 a 10.000 UF		Subtramo 3 Ventas anuales 10.000,1 a 25.000 UF		Total Micro Ventas anuales de 2.400,1 hasta 25.000 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
2003	51.610	48,48	31.252	29,35	23.601	22,17	106.463
2004	53.321	48,29	32.663	29,58	24.429	22,13	110.413
2005	56.318	48,22	34.549	29,58	25.935	22,20	116.802
2006	57.822	47,84	35.921	29,72	27.120	22,44	120.863
2007	60.847	47,35	38.461	29,93	29.185	22,71	128.493
2008	62.287	47,04	39.777	30,04	30.362	22,93	132.426

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

Las micro y pequeñas empresas en Chile presentan una alta heterogeneidad, participando en distintos sectores de la actividad económica, operando en zonas urbanas y rurales. Es posible identificar una concentración de MIPES formales (43%) en el rubro comercio, restaurantes y hotelería. Sigue el sector de servicios (23%) que incluye actividades de corretaje y administración de propiedades, loteo, asesorías contables, servicios tales como mantención y reparación de instalaciones domiciliarias de gas, agua y electricidad y servicios de entretenimiento y esparcimiento. El transporte (10%) corresponde a buses, taxis y colectivos. El sector agricultura y pesca (10%) está asociado a la pequeña producción agrícola, en algunos casos asociado a la agricultura familiar

campesina y en otros, como abastecedor de la agroindustria exportadora. Además, incluye a la pesca artesanal, abastecedora del mercado interno y de la industria de exportación. El sector industria manufacturera incluye productos alimenticios, textiles. Cueros, madera y otras manufacturas (8%).

Tabla N°5
Distribución sectorial y por tamaño de empresas formales, 2008

Rubro	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total ⁽¹⁾
Agricultura y pesca	59.314	13.581	1.523	513	74.931
Minería	2.269	1.192	259	187	3.907
Industria	43.322	13.578	2.581	1.659	61.140
Electricidad, gas y agua	964	376	102	138	1.580
Construcción	30.003	11.999	2.081	1.047	45.130
Comercio y Hotelería	265.347	42.932	6.674	3.312	318.265
Transporte	60.952	11.334	1.349	683	74.318
Servicios Financieros	74.025	26.199	4.591	2.517	107.332
Servicios personales y sociales	51.679	11.233	1.315	464	64.691
Sin Clasificar	529	2	0	0	531
Total	588.404	132.426	20.475	10.520	751.825

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

⁽¹⁾ Se excluyen la empresas sin ventas

Datos de las regiones:

Respecto de la presencia de MIPES en las regiones del país, tenemos que la distribución por región permite observar el número de proyectos productivos formales y su participación en el número total de empresas.

Tabla N°6
Distribución regional de número de empresas según tamaño, 2008

Región	Micro	Pequeña	MIPES	%	Mediana	Grande	Mediana y Grande	%	Total General
Arica y Parinacota	10.299	1.227	11.526	1.60	107	43	150	0.5	11.676
Tarapacá	11.068	2.223	13.291	1.84	523	319	842	2.7	14.133
Antofagasta	17.237	4.088	21.325	2.96	543	199	742	2.4	22.067
Atacama	9.340	1.993	11.333	1.57	235	79	314	1.0	11.647
Coquimbo	24.681	4.016	28.697	3.98	476	159	635	2.0	29.332
Valparaíso	63.070	12.150	75.220	10.44	1.502	543	2.045	6.6	77.265
O'Higgins	33.389	6.230	39.619	5.50	685	269	954	3.1	40.573
Maule	44.529	6.885	51.414	7.13	748	266	1.014	3.3	52.428
Bío Bío	65.353	12.061	77.414	10.74	1.536	583	2.119	6.8	79.533
Araucanía	31.276	5.170	36.446	5.06	553	182	735	2.4	37.181
Los Ríos	13.045	2.330	15.375	2.13	265	88	353	1.1	15.728
Los Lagos	29.945	6.521	36.466	5.06	800	362	1.162	3.7	37.628
Aysén	4.747	744	5.491	0.76	84	30	114	0.4	5.605
Magallanes	7.035	1.440	8.475	1.18	179	94	273	0.9	8.748
Metropolitana	222.858	65.346	288.204	39.98	12.239	7.304	19.543	63.1	307.747
Sin región	534	0	534	0.07	0	0	0	0.0	534

Total	588.406	132.424	720.830	100	20.475	10.520	30.995	100	751.825
--------------	----------------	----------------	----------------	------------	---------------	---------------	---------------	------------	----------------

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de SII para el año 2008

No obstante, la gran presencia de este tipo de empresas en el país, parecer ser una característica de este segmento, la baja productividad de las empresas, puesto que representan 96% de las empresas a nivel nacional y el 7,75% de participación en las ventas totales del país, cuestión que parece agudizarse año con año.

Tabla Nº7

Ventas anuales por tamaño de empresa (miles de millones de pesos del año 2008)

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
2000	5.148	3.4	14.365	9.49	19.513	12.89	13.566	8.96	118.274	78.14	151.353
2002	5.407	3.21	15.217	9.05	20.625	12.26	14.395	8.56	133.186	79.18	168.206
2004	5.617	2.74	16.349	7.97	21.966	10.71	16.082	7.84	167.134	81.46	205.182
2006	5.825	2.10	18.030	6.51	23.855	8.62	17.960	6.49	235.042	84.90	276.857
2008	5.987	1.80	19.777	5.95	25.764	7.75	20.125	6.06	286.357	86.19	332.246

FUENTE: SERCOTEC, OIT, 2010

2. Compromiso Presidencial

En el contexto de las prioridades gubernamentales anunciadas en el Discurso al Congreso el pasado 21 de mayo de 2010 por el Presidente de la República, Sr. Sebastián Piñera Echenique, compromete un nuevo trato a las PYMES, que son las que generan el 80% del empleo en Chile. En función de potenciar dicho compromiso el mandatario afirmó: "...vamos a capacitar a 5 millones de trabajadores durante nuestro gobierno, para que puedan acceder a mejores empleos y mayores remuneraciones. Fortaleceremos la capacitación en las micro, pequeñas y medianas empresas, incrementando los recursos del SENCE e integrándolo al sistema de educación técnico profesional. Crearemos también un bono especial para que cada trabajador pueda decidir dónde y en qué capacitarse"².

3. El Bono Empresa y Negocio

La Micro Y Pequeña Empresa cuentan con un acceso reducido al actual sistema de capacitación y además con cobertura menores relativas a otros segmentos de empresas. De acuerdo a las cifras de CONUPIA, apenas el 12% de los microempresarios y el 17% de los pequeños empresarios pudieron acceder a capacitación el año 2008.

² Presidencia de la República, Ministerio Secretaría General de Gobierno: "Del Chile del Bicentenario al País de las Oportunidades", 21 de Mayo 2010.

Por lo que el Bono MIPE suple esta carencia como una herramienta que fomenta, a través de la capacitación, el interés conjunto del Estado, los proveedores del sector privado y los empresarios MIPE en el aumento de su productividad.

De esta manera el Bono MIPE para un gestor o dueño de MIPE, puede ser utilizado para cultivar las competencias que estimen pertinente para mejorar el desarrollo de su negocio, incidiendo en un aumento de la productividad de su empresa.

4. Objetivos del Programa

El objetivo principal del Bono MIPE es mejorar la competitividad y la productividad de las empresas que pertenecen a estos segmentos, a través de una capacitación focalizada y práctica para sus dueños y/o gestores.

Esto a través del empoderamiento del beneficio por parte de los empresarios para que puedan seleccionar aquella oferta de capacitación que por su diagnóstico, focalización, metodología, contenido, acompañamiento u otra información disponible, le haga la mejor propuesta para la reducción de sus brechas de productividad.

5. Financiamiento

Dentro del proyecto de Ley de Presupuestos Año 2011, para el Ministerio del Trabajo y en particular para el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, se contempla un presupuesto de M\$11.621.250 pesos para el Bono de Capacitación para Micro y Pequeños Empresarios.

Este bono consiste en el financiamiento por parte del Estado, a través de SENCE, del curso de capacitación a elección del gestor MIPE desde una parrilla de cursos ofertados en una plataforma administrada por SENCE, con un valor promedio de \$300.000 pesos.

Dependiendo de las características del beneficiario, este deberá pagar un porcentaje del curso por concepto de garantía, el que en ningún caso superará el 20% del valor del curso. Además, ese monto será devuelto en caso de cumplir requisitos de aprobación y de asistencia. El objetivo es responsabilizar al beneficiario del bono en el uso eficiente de la inversión en su propio desarrollo formativo.

En caso que el beneficiario opte por cursos de mayor valor, deberá financiar por su cuenta la diferencia entre el valor del curso y el monto máximo de \$300.000 aportado por el Estado.

Del presupuesto asignado para el Bono de Capacitación para Micro y Pequeños Empresarios, se destinará a lo menos M\$2.760.072 pesos para financiar programas, proyectos y acciones incluidas en las Agendas Regionales de Desarrollo Productivo y/o Programas de Mejoramiento de la Competitividad, aprobados por los respectivos Consejos Estratégicos de las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo o los directores de las Corporaciones, en los casos de las Agencias que ya se conformaron como tal, en el ámbito de cada institución participante.

6. Población Objetivo

La población objetivo del Bono MIPE son los gestores o dueños de micro y pequeñas empresas, con las siguientes características:

- Contribuyente de 1ª y 2ª categoría.
- Contribuyentes de carácter especial (como feriantes que pagan impuestos en municipio)
- Ventas anuales que no excedan las 25.000 UF.
- No contar con infracciones laborales.

La cobertura del Bono de Capacitación para Micro y Pequeños Empresarios para el periodo 2011 será de 37.500 bonos a nivel nacional, cuya distribución a través de las regiones y la época del año está sujeta a la pertinencia que establezca Nivel Central y las Direcciones Regionales, considerando la realidad productiva local y regional.

• Criterios de Segmentación

Las direcciones regionales de SENCE decidirán la población en la que se centrará el programa en virtud de las características de esta población en el territorio.

Los criterios de segmentación, para priorizar a los postulantes al Bono de Capacitación para Micro y Pequeños Empresarios, considerando una demanda que supere la cobertura del programa 2011, serán:

6.1.a) En el ámbito de empresas :

Tamaño de la empresa: Focalizado en las empresas con mayor potencial de competitividad, por ello se le asigna mayor puntaje a las empresas de mayor tamaño en términos de ventas.

Antigüedad de la Empresa: Privilegiando a aquellas empresas con mayor antigüedad.

Número de Trabajadores: A medida que la empresa tiene más trabajadores es más factible que el empresario destine mayor tiempo a funciones de gestión de su empresa, que es donde normalmente se encuentran las principales brechas de competitividad. Por lo que se focaliza en aquellas que generan mayor empleo.

El factor con mayor importancia es el tamaño de la empresa, privilegiándolo por sobre las otras variables a considerar, dado que se busca focalizar en aquellas empresas que tienen una mayor posibilidad de hacer una contribución a la productividad del país.

Indicador	Porcentaje Asignado
Tamaño de la Empresa (Nivel de Ventas)	50%
Antigüedad de la Empresa	25%
Número de Trabajadores	25%

6.1.b) Segmento emprendedor pre-formalizado: Se entenderá por emprendedor a Personas Naturales o Personas Jurídicas con fines de lucro, que tengan una idea de negocio que no hayan iniciado actividades o lo hayan hecho máximo 6 meses antes de la fecha de postulación.

Podrán postular emprendedores atendidos por la Red de Fomento, especialmente aquellos atendidos por los distintos mecanismos de capital semilla. Estos son emprendedores que fueron beneficiadas por algunos de los instrumentos de fomento y que cuentan con un diagnóstico o plan de negocio supervisado o patrocinado por la institución de fomento. En este caso la institución de fomento entrega al SENCE regional las demandas de capacitación sistematizadas, las que son enviadas a las OTEC para que hagan sus propuestas a través de una licitación.

7. Determinación de los tipos de cursos

Responsables: Direcciones Regionales de SENCE, Departamento de Compras nivel central y Departamento de Capacitación en Empresas.

Asistencia Técnica: Departamento de Capacitación en Empresas nivel central

La determinación de los cursos que se pondrán a disposición de los postulantes para que ellos realicen la elección, será un proceso que cada región elaborará en función de los tipos de MIPE a priorizar, ya sea por tamaño o por sector productivo. Este proceso es de vital importancia en el ciclo del programa, ya que requiere de una apropiada sofisticación y sintonía de los equipos

regionales con o los tipos de MIPES a los que se quiere orientar el programa. A nivel nacional se contará con los insumos necesarios que les permitan identificar hacer de esta un proceso sistemático que se vaya desarrollando progresivamente en el transcurso del programa.

La capacitación debe representar una herramienta estratégica para explotar el potencial de crecimiento y desarrollo de su negocio para la MIPE. Este punto es de especial relevancia ya que los expertos señalan que visualizar bien el tipo de necesidad que se quiere satisfacer a través de la capacitación a ofertar, puede representar la diferencia en el proceso de convocatoria de la MIPE, ya que a menor tamaño es menor su valoración de la capacitación como una herramienta de mejoramiento o desarrollo.

Las características principales de la capacitación dirigida a micro o pequeñas empresas es la siguiente:

- I. Capacitación para microempresas: Que se orienten a aumentar la productividad de las empresas, reflejado esto en cuestiones concretas como incorporación de nuevas metodologías de trabajo, disminución de costos, aumento de ventas, aumento de tiempo de ocio, etc. Que logren darle valor pecuniario a la capacitación, traduciéndose en una herramienta de mejora en la gestión de sus negocios.
- II. Capacitación para empresa pequeña: Que se oriente a obtener certificados que le hagan más confiable e idónea frente a las empresas a las que proveen. Que promueva la competitividad dentro de este segmento, para potenciar el crecimiento y lograr movilidad ascendente en el desarrollo empresarial.

Ambas capacitaciones implican una percepción por parte del gestor MIPE de un mejoramiento de las condiciones de la empresa.

La metodología a utilizar para la evaluación de los cursos puede ser entendida en 2 etapas:

- I. Evaluación del OTEC: Los lineamientos para evaluar a una institución que quiera participar como oferente deben ser los siguientes:

Atributos de las instituciones de capacitación a seleccionar

- **Experiencia en el mercado de la formación o capacitación en sector MIPE**
 - Tamaño y valoración social
 - Dependencia del OTEC de una institución mayor (*Tipo de OTEC*)
 - Prestigio
 - (*En el futuro, evaluación de desempeño en el Programa*)
- **Infraestructura**
 - Equipamiento, laboratorios, etc.
 - Capacidad para atender con la metodología propuesta
 - Capacidad para desarrollar capacitaciones en domicilio comercial de MIPE
- **Accesibilidad para los beneficiarios del programa**
 - Conectividad y transporte público
- **Otros**

II. Evaluación del curso de capacitación:

Especificaciones de los cursos a seleccionar

- **Modalidad**
 - Cursos en línea, metodología blended, e-learning, etc.
- **Perfil de egreso**
 - Orientado al logro de certificación de empresas pequeñas y a herramientas de gestión para micro empresas
- **Perfil Empresario de Menor Tamaño**
- **Otros**

El Departamento de Compras y el Departamento de Capacitación en Empresas serán los encargados de evaluar los cursos y determinar la oferta más adecuada para cada una de las Direcciones Regionales, de ese modo se configurará una oferta programática para las micro y pequeñas empresas.

8. Proceso de Postulación y Asignación del BCTA

Actores Intervinientes: Departamento de Comunicaciones, Departamento de Capacitación en Empresas, Unidad de Informática

Para que la población objetivo del programa conozca los beneficios de participar en esta línea, la institución debe primero desplegar su plan de difusión, donde se considera comunicar el sentido del mismo, su oferta programática - identificada por las Direcciones Regionales y Aprobadas por el Departamento de Compras - y los mecanismos y etapas de postulación.

Se contará con una plataforma informática en la que los postulantes pueden registrarse e ingresar los datos básicos que les permitirán comenzar con su proceso de postulación para ser beneficiarios del Programa.

Los postulantes ingresarán datos de identificación como: i) región; ii) comuna; iii) dirección; tel. fijo; iv) tel. móvil; v) nivel de escolaridad; vi) sector productivo de la empresa; entre otros.

Luego de validar los datos ingresados y de realizar la operación de web services con otras instituciones es posible establecer quiénes pueden ser beneficiarios del programa. A través de datos de SII, Tesorería General de la República y Dirección del Trabajo.

9. Proceso de selección y matrícula en los cursos

El postulante del programa es informado, que dispone del bono de capacitación para matricularse y “comprar un curso de capacitación”.

Adicionalmente los cursos podrán exigir requisitos adicionales, para lo cual deberá implementarse un mecanismo que permita hacer conocidas las condiciones de entrada a los cursos, como también características de calidad y experiencia de los oferentes, y de los cursos en específico para que los trabajadores adopten la decisión de manera informada.

Una vez seleccionado el curso, el trabajador debe matricularse en curso que desea en el OTEC que haya determinado y pagará la garantía que le será devuelta si cumple con los siguientes criterios:

- I. Aprobación de curso
- II. Porcentaje (75%) de asistencia al curso

El proceso de matrícula se desarrollará en “Ferias” para matrícula que permitan: estimular a los oferentes a imitar las mejores prácticas, empoderar a la demanda, permitir a SENCE relacionarse directamente con el cliente, ser un hito comunicacional con la MiPE y la industria de la capacitación.

10. Procesos para la evaluación del programa

Actores Intervinientes: Unidad de Estudios y *Departamento de Capacitación en Empresas.*

La evaluación del programa Bono de Capacitación para Micro y Pequeños Empresarios constará de 3 partes:

- I. *Seguimiento:* Se medirán aspectos cualitativos de los participantes del programa, a través de Focus Group y se medirán aspectos cuantitativos, mas aproximadas a cualidades blandas, a través de la plataforma informática de SENCE, aplicadas durante la ejecución de los cursos.

Se deben medir resultados intermedios, con el objetivo de establecer la motivación para capacitarse de parte de los dueños y/o gestores MIPE, la apreciación sobre los cursos, las instituciones participantes, los procesos de programa mismo y las expectativas de los resultados.

- II. *Evaluación de Impacto:* Se establecerá una Línea Base para medir el impacto posterior del programa, definiendo los indicadores que se espera modificar en los participantes. Para esto se tomará una muestra posterior de los participantes y el grupo control con el objetivo de estudiar las variaciones en los indicadores relevantes, como productividad, competitividad, volumen de ventas, número de trabajadores y evaluación del programa.

Se encargará un estudio para medir los efectos del programa, por lo que deben definirse los plazos en que se espera el impacto para realizar la medición, por ejemplo un semestre o un año terminado el programa.

11. Recomendaciones para el plan de implementación

Respecto de la “determinación de la oferta de cursos”, se identifican las siguientes recomendaciones:

- Las Direcciones Regionales deben definir el tamaño del segmento que será su población principal: micro y/o pequeña empresa.
- En la etapa inicial de implementación del programa se recomienda la evaluación de determinación de cursos utilizando los “recursos disponibles”, esto es, generar una oferta identificada entre los actuales cursos abiertos disponibles para franquicia tributaria.
- En marzo 2011 debería comenzar a ejecutarse el programa en 8 regiones del país. Al finalizar comenzar el segundo semestre deberá estar en ejecución el programa en todas las regiones del país.
- Durante el año 2011 debe comenzar a trabajarse una metodología del estilo “Desarrollo de Proveedores”, en donde la institución además de su función de responsable del financiamiento comience a desarrollar la función de entregar información a los actores del Sistema Nacional de Capacitación. En este escenario, con mayor información, los trabajadores podrán tomar la decisión respecto del curso en que desean capacitarse. Lo anterior, posibilita que el mercado opere con significativos niveles de información hacia los trabajadores postulantes al Programa Bono Capacitación para Trabajadores Activos.