

Programa Bono Empresa y Negocio

1. Antecedentes

La ley 20.416, en su artículo 2, estableció que se entenderá por empresas de menor tamaño a las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas. Siendo las primeras aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2400 unidades fomento el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a las 2.400 unidades fomento y no exceden 25.000 unidades de fomento en el último año calendario; por último las medianas empresas, cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a las 25.000 unidades fomento y no exceden 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

Sin embargo, la única categorización y segmentación cuantitativa real que existe es la clasificación que realiza el Servicio de Impuestos Internos (SII), quien a su vez divide cada una de estas categorías en distintos tramos de acuerdo a sus niveles de ventas, como se ve en el siguiente cuadro:

Tabla N°1: Estratificación de Empresas SII.

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

Fuente: Servicios de Impuestos Internos 2011.

Al observar la tabla n°2 se aprecia que para el año 2011 existían más de 960.000 empresas registradas, de las cuales sobre 780.000 corresponden a Mypes que se encuentran registradas. Se aprecia que solo el rango microempresa representa un 65% del total de empresas registradas, alcanzando un 82% si se suman las empresas en categoría de pequeñas. Con esto queda claro el aporte de estas empresas en términos de empleo.

De acuerdo a lo antes descrito es de suma importancia entregar a las empresas de menor tamaño instrumentos de capacitación para mejorar su competitividad y productividad.

Tabla N°2: Empresas según tamaño.

Tamaño Empresas	Número de Empresas	Ventas (UF)	Número de Trabajadores Dependientes Informados	Remuneraciones de Trabajadores Dependientes (UF)
Sin Ventas	136.353	0	508.524	144.212.165
Micro 1	252.266	19.514.016	99.916	27.118.760
Micro 2	172.055	63.452.276	86.268	10.855.785
Micro 3	202.989	254.422.326	350.730	31.740.801
Pequeña 1	75.840	263.347.313	383.864	35.885.649
Pequeñas 2	48.218	338.627.289	489.918	41.021.047
Pequeña 3	36.886	572.740.514	781.135	73.926.414
Mediana 1	14.946	523.109.991	692.920	77.020.439
Mediana 2	8.993	632.506.687	706.166	83.631.628
Grande 1	5.214	724.852.283	694.362	88.162.037
Grande 2	4.087	1.368.460.502	1.028.508	142.424.732
Grande 3	1.002	770.724.252	455.799	76.816.085
Grande 4	1.803	12.762.430.911	1.903.860	538.579.944
Total	960.652	18.294.188.361	8.181.970	1.371.395.486

Fuente: Servicios de Impuestos Internos 2011.

Tomando en cuenta las cifras anteriores es importante mencionar los parámetros usados para definir Mype en Chile:

La Mype 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 Mype 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.

En el año 2011, según los datos publicados por el SII, había más de 820.000 empresas formales con ventas mayores a 0 en el país. La Mype representa el 82% de éstas.

En el período 2005-2011 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 cada uno de los segmentos respecto del total, se aprecia que el único segmento que presenta un descenso en la micro empresa, pasando de un 70% en el año 2005 a un 65%, y el segmento de las pequeñas empresas es el único que presenta un aumento

en término relativos, y para el caso de la mediana y grande ambas se mantienen a lo largo de los años.

Tabla N°3: Distribución de Empresas según tamaño y año.

Tamaño Empresas	Sin Ventas	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2005	116.183	602.054	119.833	17.434	8.745	864.249
	13%	70%	14%	2%	1%	100%
2006	120.105	609.551	125.496	18.318	9.459	882.929
	14%	69%	14%	2%	1%	100%
2007	122.053	610.423	132.049	19.597	10.206	894.328
	14%	68%	15%	2%	1%	100%
2008	122.071	614.815	137.156	20.667	10.506	905.215
	13%	68%	15%	2%	1%	100%
2009	133.415	614.387	137.683	20.206	10.208	915.899
	15%	67%	15%	2%	1%	100%
2010	132.807	616.844	148.910	22.161	11.203	931.925
	14%	66%	16%	2%	1%	100%
2011	136.353	627.310	160.944	23.939	12.106	960.652
	14%	65%	17%	2%	1%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas reportadas por Servicios Impuestos Internos 2011.

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"¹.

2. Objetivo

El objetivo principal del Bono Empresa y Negocio: *"Aumentar la productividad del negocio de micro y pequeños empresarios, a través de herramientas de capacitación para potenciar su capacidad de gestión"*.

¹ Presidencia de la República, Ministerio Secretaría General de Gobierno: "Del Chile del Bicentenario al País de las Oportunidades", 21 de Mayo 2010.

Esto a través del empoderamiento del beneficio por parte de los empresarios para que puedan seleccionar aquella oferta de capacitación que entregue la mejor propuesta para la reducción de sus brechas de productividad.

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.

Por lo que el Bono Empresa y Negocio 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 MYPE en el aumento de su productividad.

De esta manera el Bono Empresa y Negocio para un gestor, dueño o representante legal de una MYPE, 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.

3. Población Objetivo

3.1 Población Objetivo

La población objetivo del Bono Empresa y Negocio son los dueños, socios y representantes legales de micro y pequeñas empresas, en conformidad a las definiciones del artículo segundo de la Ley 20.416, que tengan iniciación de actividades, ya sea como persona natural o jurídica. Así como los trabajadores por cuenta propia y registro especial, como los pescadores artesanales registrados en Serna pesca, Feriantes registrados en municipalidades, dueños de vehículos como taxis y colectivos inscritos en el Registro Nacional de Transporte Público de Pasajeros (RNTPP) del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones.

3.1 Criterios de Selección

Los criterios de selección para el caso de dueños/as, socios/as y/o representantes legales de micro y pequeñas empresas son:

1. Que sea representante legal, dueño o socio de la empresa que postula.
2. Que tenga iniciación formal de actividades.
3. Que sus ventas anuales sean iguales o inferiores a 25.000 U.F.
4. Que pertenezca a la categoría de contribuyente del artículo 22 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, en la medida que sea validado en las bases de datos de que disponga el SENCE.

4. Cobertura

La cobertura del Bono Empresa y Negocio para el periodo 2013 será de 5.100 bonos a nivel nacional y su distribución regional es la siguiente:

Regiones	Personas	Porcentaje
Arica y Parinacota	50	1%
Tarapacá	100	2%
Antofagasta	100	2%
Atacama	70	1%
Coquimbo	200	4%
Valparaíso	400	8%
Metropolitana	2.000	39%
O'Higgins	300	6%
Maule	300	6%
Bío Bío	650	13%
Araucanía	300	6%
Los Ríos	200	4%
Los Lagos	300	6%
Aysén	50	1%
Magallanes	80	2%
Total	5.100	100%

5. Componentes

- ✓ Financiamiento por parte del Estado de un curso de capacitación de hasta 400.000 pesos. Adicionalmente, y en el caso que exista autorización de la Dirección Regional, se podrán financiar cursos entre 400.000 y 500.000 pesos.
- ✓ Los cursos son seleccionados por parte del usuario a partir de una oferta entregada por SENCE.
- ✓ El usuario deberá pagar un 20% del curso como concepto de matrícula, que será devuelto si cumple los requisitos de aprobación y asistencia.

El primer paso para la determinación de los cursos que se pondrán a disposición de los postulantes, será el de identificar aquellos más alineados con los requerimientos actuales del mercado laboral, identificados por los trabajadores.

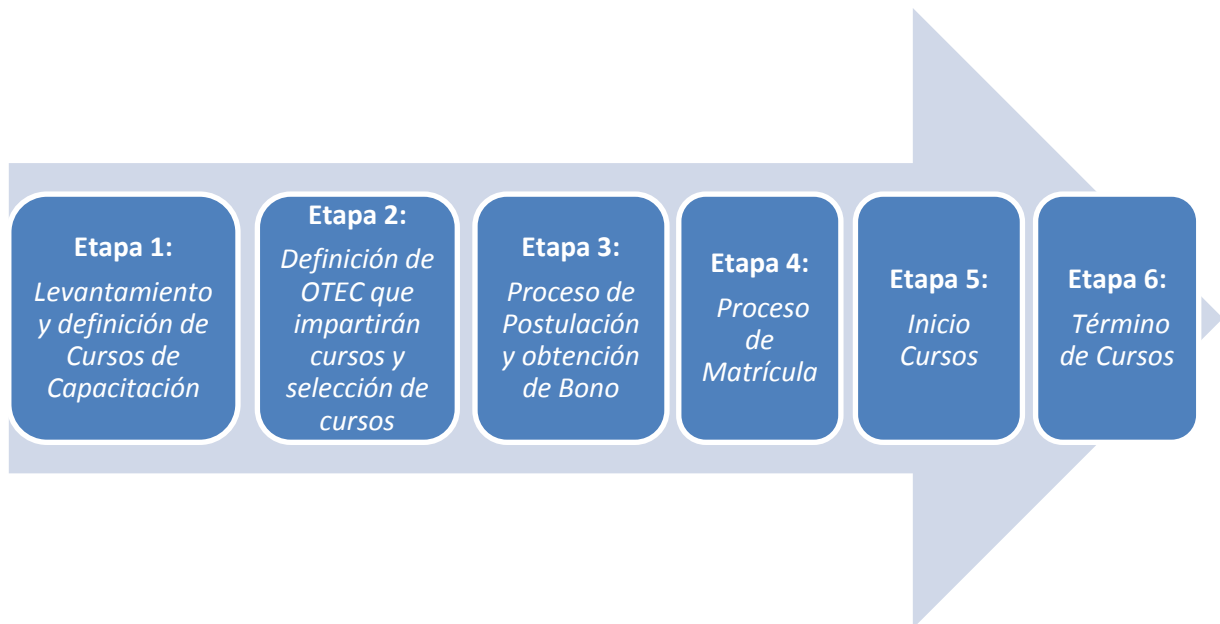
En este marco, la Unidad de Estudios, en conjunto con las Direcciones Regionales, realizará un proceso de levantamiento de necesidades de capacitación que permitirá identificar aquellos cursos de capacitación pertinentes a las demandas laborales de los sectores productivos. Con este propósito se aplicarán encuestas, se realizarán entrevistas y focus group a aquellos actores identificados como claves para levantar los oficios requeridos por el mercado laboral.

En cuanto a las instituciones que dictarán los cursos de capacitación, éstas deberán estar inscritas en la clase o categoría especial contemplada en la letra e) del artículo 46 de la Ley N° 19.518 y deberán corresponder a aquellas personas jurídicas que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Organismos Técnicos de Capacitación contempladas en el artículo 19 de dicho cuerpo legal.

6. Etapas de Implementación

El programa Bono Empresa y Negocio está compuesto por 6 etapas.

A continuación se describen cada una de ellas:



✓ Etapa 1 “Levantamiento y definición de cursos”:

Parrilla año 2012:

- Se eliminará la totalidad de cursos transversales.

- Se tomarán en cuenta solo cursos transversales que compongan un determinado perfil ocupacional.
- Se mantendrán cursos no transversales que sean pertinentes de acuerdo al levantamiento de demanda y tengan una buena ficha de curso que respalde.

Etapas para definir parrilla de cursos 2013:

- A partir del informe intermedio de levantamiento de demanda se considerarán los sectores productivos priorizados por región y los perfiles ocupacionales levantados a la fecha.
- La información anterior será el insumo que el equipo de curriculum tomará en cuenta para realizar un análisis de cuáles de los perfiles ocupacionales levantados se encuentran:
- Catálogo propio de equipo curriculum.
- Chile Valora.
- No se tomará en cuenta un perfil que no esté presente en algunos de los dos catálogos mencionados anteriormente.

A partir de lo anterior se tendrá una parrilla de cursos que considere:

- Los cursos transversales serán racionalizados dentro de la parrilla. Sólo se incluirán en la medida que estén insertos en perfiles laborales definidos.
- No se ofrecerán cursos en modalidad e-learning, dado que se tiene poco control sobre estos.
- Dado que se quiere focalizar en las necesidades de los micro y pequeños empresarios, la parrilla estará compuesta principalmente por:
 - Cursos de Gestión de Negocios del perfil de micro empresario (de acuerdo al perfil de Gestor MYPE de Chile Valora): cursos en contabilidad, evaluación de proyectos, gestión RRHH, finanzas, etc.
 - Cursos de asesoría técnica.

Compra Cursos:

- Los cursos seleccionados que tengan una ficha de calidad estandarizada por el equipo de curriculum podrán iniciar el proceso en el mes de enero 2013.
- Los cursos a los cuales se deberán levantar las fichas o deberán ser mejoradas podrán estar disponibles a partir de abril de 2013.

✓ **Etapas 2 “Definición de OTEC que impartirán los cursos y cursos seleccionados”:**

Evaluación y selección de OTEC:

Para estar en calidad de elegibles, los OTEC deberán contar con los siguientes requisitos:

- Estar aprobados por la Unidad de Organismos Capacitadores y Compra de Cursos.
- Haber presentado la correspondiente boleta de garantía en la Dirección Regional correspondiente.
- Haber suscrito las Condiciones Generales de Ejecución de Cursos y/o los anexos correspondientes en caso de que estas estuviesen suscritas de acuerdo a la presente Resolución.

Se definirán plazos para la recepción de ofertas, preguntas, evaluación y selección de los OTEC-CURSOS.

El SENCE se reservará el derecho de modificar las pautas y etapas de evaluación en el momento que considere conveniente.

Todos los OTEC que se encuentren en el Registro Nacional de OTEC podrán participar de este proceso de selección.

Las Etapas de Evaluación serán:

1. Evaluación Administrativa
2. Evaluación Comportamiento
 - 2.1. Evaluación Comportamiento-Multas SENCE
 - 2.2. Evaluación Experiencia
3. Evaluación Técnica
 - 3.1. Evaluación Técnica
 - 3.2. Evaluación de Recursos Materiales
4. Evaluación Económica

Los cursos seleccionados serán aquellos que habiendo aprobado la etapa administrativa y habiendo aprobado cada una de las etapas posteriores con nota igual o superior a 4,00, obtengan una nota final promedio ponderada igual o mayor a 5,00 (considerando las etapas Comportamiento – Multas SENCE, Evaluación Experiencia, Evaluación Técnica, Evaluación de Recursos Materiales y Evaluación Económica).

Esto implica que las propuestas que aprueben la etapa administrativa y las sucesivas etapas con nota igual o superior a 4,00, pueden no ser seleccionadas en la medida que no obtengan la nota final promedio ponderada igual o superior a 5,00.

✓ **Etapa 3 “Proceso de Postulación y Obtención de Bono”:**

Ingreso a la página web para postulación:

- Se selecciona alternativa sobre qué Bono postular y en qué Región.
- Solicita leer presentación de programa y aceptar condiciones.
- Se digita RUT y código de serie de la Cédula de Identidad.

Validación de datos de postulante:

Bono Empresa y Negocio:

- Servicio de Registro Civil e Identificación: para determinar si está viva la persona y coincide su RUT con su número de serie de CI. Además, si la persona está dentro del rango etario establecido.
- Servicio de Impuestos Internos: si los ingresos anuales por ventas o servicios son iguales o menores a 25.000 U.F., y si el RUT del postulante tiene relación con el RUT de la empresa, y su iniciación de actividades.
- Dirección del Trabajo: Si no presenta deudas laborales por el ítem remuneraciones.
- Otras Bases de Datos: Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (Registro Nacional de Servicios de Transporte Terrestre de Pasajeros y Transporte Escolar); Servicio Nacional de Pesca (Registro Pesquero Nacional); Municipalidades (Rol de Patentes Ferias Libres), cuando el beneficiario esté inscrito en el registro correspondiente.
- Administradora de Fondos de Cesantía e Instituto de Previsión Social: si los postulantes de segunda categoría tuvieron, en los tres meses anteriores al proceso de postulación, cotizaciones previsionales como dependientes, a partir del mes de enero de 2011.

Selección de beneficiarios:

- Se verifica que los postulantes cumplan con los criterios de selección.
- Luego se le enviará por SMS un mensaje que contendrá un código único por postulante.
- El postulante ingresará el código de validación a la página web del programa, lo que activa el voucher y puede proceder con la matrícula del bono.

✓ **Etapa 4 “Proceso de Matrícula”:**

Los beneficiarios tendrán a su disposición los siguientes medios para la inscripción del curso que sea de su preferencia:

- Ferias de inscripción que el SENCE podrá organizar para el efecto.

- OTEC.

✓ **Etapa 5 “Inicio de los cursos”:**

El beneficiario deberá considerar que:

Si no posee los conocimientos necesarios y suficientes para lograr los objetivos propuestos en la acción de capacitación, podrá recibir recomendaciones del OTEC para dirigirse a cursos que se ajusten a su perfil, pudiendo el beneficiario aceptar la sugerencia. En este caso y si lo hace antes de máximo 10 días hábiles antes del inicio del curso originalmente seleccionado, no perderá el derecho al bono y podrá volver a utilizarlo en el OTEC y curso sugerido.

Que el OTEC podrá modificar los siguientes aspectos del curso antes de su inicio, sólo con su consentimiento (del 100% de los beneficiarios matriculados):

- El lugar de realización de la capacitación.
- Horarios.
- Fecha de inicio (se delimitará a un cambio y que se pueda producir después de un mes del proceso de matrícula) y cierre del curso.

✓ **Etapa 6 “Término de los cursos”:**

El beneficiario deberá tener presente que para que se efectúe el cierre del curso el OTEC deberá haber:

- Desarrollado todas las clases programadas.
- Realizado la evaluación final para cada uno de los participantes del curso, consignando el estado (aprobado/reprobado) y la nota o puntaje obtenido.

Para que exista devolución de la garantía el beneficiario deberá cumplir lo siguiente:

- Cumplimiento del 75% de asistencia, como mínimo.
- Aprobación del curso, de acuerdo al mecanismo propuesto por el OTEC.

7. Costos

Dentro del proyecto de Ley de Presupuestos Año 2013, para el Ministerio del Trabajo y en particular para el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, bajo el subtítulo 24, ítem nº1 y

número de asignación 004, se contempla un presupuesto de M\$1.750.000 de pesos para el Bono Empresa y Negocio.

Este bono consiste en el financiamiento por parte del Estado de un curso de capacitación por un valor de hasta \$400.000. Los cursos podrán seleccionarse a partir de la oferta entregada por SENCE en el marco del programa. Sólo se financiarán cursos entre M\$400 y M\$500 pesos si es que existe una Resolución Fundada por parte del Director Nacional de SENCE que autorice la realización de dichos cursos.

El beneficiario (a) deberá pagar un 20% del valor del curso por concepto de matrícula-garantía, monto que será devuelto íntegramente en caso de cumplir los requisitos de aprobación, asistencia. El objetivo es responsabilizar al beneficiario del bono en el uso eficiente de la inversión en su propio desarrollo formativo.

El bono entregado al beneficiario tendrá una vigencia específica, la cual se indicará en el mismo bono/voucher. No obstante lo anterior, si el beneficiario no hiciese uso del mismo durante el mencionado período, deberá volver a postular al bono, lo que no necesariamente significa que vuelva a ser adjudicatario del mismo.

8. Mecanismos de Medición

8.1. Encuesta de Satisfacción

Busca medir la satisfacción de los usuarios del programa respecto a los distintos componentes y elementos propios de la gestión de éste. Para el año 2013 se aplicará una encuesta de satisfacción de usuarios bajo la modalidad de encuestas telefónicas, a una muestra del total de usuarios del programa en cada una de las regiones del país.

8.2. Evaluaciones

Evaluación cualitativa y cuantitativa de Implementación:

El año 2012 se realizó una evaluación cualitativa y cuantitativa de la implementación del programa que consideró entrevistas y focus group para actores claves del programa entre los que se encontraron beneficiarios, relatores, OTEC, encargados de programa, directores regionales y nacional de SENCE. Se evaluaron diversos aspectos que engloban la implementación del programa como procesos de inscripción, selección, capacitación, y gestión programática. Lo anterior permitió medir, indagar y conocer la percepción y satisfacción de los usuarios del programa.

8.3. Indicadores

- ✓ Número de empresas que incrementaron el nivel de ventas a los 6 y 12 meses de egreso/
Número total de empresas que egresaron del programa.
- ✓ Número de empresas que incrementaron su productividad (la productividad será medida como ventas dividido por cantidad de trabajadores) a los 6 y 12 meses de egreso/
Número total de empresas que egresaron del programa.
- ✓ Porcentaje de incremento en las ventas respecto de las empresas que efectivamente aumentaron sus ventas.