



BASES
Concurso Público
“Planes de Negocios Indígenas Urbanos, Año 2018”

1. DESCRIPCIÓN

La Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, en adelante CONADI a través del Fondo de Desarrollo Indígena, y su Programa Fomento Social, Productivo y Económico para Población Indígena Urbana y Rural, tiene como objetivo contribuir al desarrollo integral de personas, comunidades y organizaciones indígenas, aportando a la consolidación de una sociedad chilena equitativa y respetuosa de los derechos y valores culturales de los pueblos indígenas.

En esta misma línea, el Componente N° 3 del Programa denominado “Fomento a la Economía Indígena”, se orienta a la generación y consolidación de emprendimientos, preferentemente con identidad cultural, a través de financiamiento de mecanismos de capacitación, asistencia técnica, implementación de alianzas productivas, fondos rotatorios, créditos, fondos de apoyo al emprendimiento y certificación de apoyo a la comercialización.

Como una forma de contribuir al objetivo del programa se genera la iniciativa de Concurso Público Planes de Negocios Indígenas Urbanos, 2018.

Las presentes bases tienen por objeto regular los procedimientos del concurso en conformidad a lo dispuesto en la Ley N° 19.253, Decreto Supremo N° 396 de 1993, de MIDEPLAN (actual Ministerio de Desarrollo Social), y demás normas pertinentes.

1.1 ¿En qué consiste el concurso?

Es un fondo concursable no reembolsable que busca mejorar las condiciones competitivas y consolidar la microempresa indígena.

El presupuesto total asignado al “Concurso Planes de Negocios Indígenas Urbanos, año 2018”, es de \$225.000.000 (doscientos veinticinco millones de pesos). De acuerdo a la jurisdicción de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago, este presupuesto tendrá la siguiente distribución estimada por región:

Región de Coquimbo :	\$30.000.000.-13,33%	-(10)
Región de Valparaíso:	\$57.000.000.-25,33%	-(19)
Región Metropolitana:	\$114.000.000.-50,66%	-(38)
Región de O’Higgins :	\$24.000.000-10,22%	-(8)

Esta distribución inicial de presupuesto, podrá ser modificada por el Comité de Admisibilidad, Evaluación y Selección como parte de sus facultades, siempre y cuando no se logre adjudicar el presupuesto total consignado por región a proyectos que cuenten con la nota mínima estipulada en las presentes bases.

El concurso se orienta a entregar un subsidio estatal por persona con un tope máximo de hasta **\$3.000.000 (tres millones de pesos)**, monto que podrá variar de acuerdo al Plan de Negocio que cada microempresario(a) indígena presente.

Este subsidio debe ser ejecutado por el/la microempresario(a) beneficiario(a) en el plazo estipulado en el convenio a suscribir con CONADI si resultare ganador del concurso.

Los(as) beneficiarios(as) contarán además con un acompañamiento para implementar su Plan de Negocio, que no sólo busca asegurar el correcto uso de los recursos adjudicados, sino también ofrecer orientación y apoyo permanente durante la ejecución, lo que permitirá que el/la beneficiario(a) mejore sus conocimientos y capacidades para gestionar su microempresa.

El concurso Planes de Negocios Indígenas Urbanos exige a los(as) microempresarios(as)

indígenas considerar un **aporte propio** en efectivo equivalente al **5%** del valor o monto del subsidio postulado, lo que deberá ser garantizado, sólo si resulta ganador(a), a través de la presentación de una Declaración Jurada Notarial asumiendo el compromiso de aporte propio. Este aporte también deberá ser rendido en la misma forma, respetando las mismas restricciones y en los mismos plazos que el subsidio entregado.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General:

Fortalecer la microempresa indígena urbana, constituida o representada por personas indígenas de las regiones de Coquimbo, Valparaíso (excluye Isla de Pascua y Juan Fernández), Metropolitana y de O'Higgins, a través del financiamiento de un plan de negocio que consolide una actividad productiva y/o económica que preferentemente promueva, rescate o desarrolle la cultura indígena de origen.

1.2.2 Objetivos específicos:

- a) Financiar proyectos productivos sustentables, impulsando la creación y consolidación de empresas indígenas que les permitan ser sostenibles en el tiempo.
- b) Rescatar las actividades tradicionales y productivas de los diferentes pueblos indígenas, incentivando su comercialización, con la finalidad de hacer de estas actividades una forma de sustentabilidad económica.
- c) Revitalizar el esfuerzo de la población indígena urbana por conservar las actividades económicas tradicionales.
- d) Capacitar al microempresario indígena, generando un aporte íntegro al desarrollo de su actividad económica.
- e) Vitalizar redes económicas, generando asociatividad entre diferentes microempresarios indígenas, con la finalidad de ofrecer productos más elaborados y con mayor valor agregado.
- f) Contribuir a mejorar el nivel de ingreso autónomo de la población indígena urbana, en el contexto de una economía intercultural.

1.3. ¿Quiénes pueden postular?

Microempresas constituidas y representadas por personas indígenas (reconocidas por la Ley N° 19.253), con domicilio comercial ubicado en el radio urbano de las regiones de Coquimbo, Valparaíso (excluye Isla de Pascua y Juan Fernández), Metropolitana y O'Higgins, que cuenten con iniciación de actividades en 1era categoría o 2da categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) con una antigüedad mínima igual o superior a 12 meses contados desde la fecha de inicio del concurso.

1.4 Requisitos del concurso:

Los(as) interesados en postular deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las presentes bases, los que serán verificados por CONADI en las distintas etapas del proceso de postulación, solicitando al postulante, cuando corresponda, los documentos que acrediten el cumplimiento de los requisitos.

Los requisitos para postular se detallan a continuación:

- a) Poseer calidad indígena, de alguno de los pueblos reconocidos por la Ley N° 19.253.
- b) Contar con iniciación de actividades en 1era categoría o 2da categoría ante el Servicio de Impuestos Internos con una antigüedad mínima igual o superior a 12 meses contados desde la fecha de inicio del concurso
- c) Tener ventas demostrables en los últimos 12 meses contados desde la fecha de

- inicio del concurso. Las ventas netas tributarias del periodo mencionado anteriormente deben ser menores a UF 2.400 y mayores a cero.
- d) No haber suscrito convenios con CONADI por el Concurso Planes de Negocios Indígenas de los años 2016 y 2017 (CONADI realizara verificación interna de este requisito).
 - e) Presentar su postulación (Formulario ANEXO N° 1) en la forma y plazos estipulados para este concurso.
 - f) Tener domicilio comercial dentro de los límites urbanos de las comunas de las regiones de Coquimbo, Valparaíso (excluye isla de Pascua y Juan Fernández), Metropolitana o de O'Higgins.
 - g) Tener residencia permanente en las regiones de Coquimbo, Valparaíso (excluye isla de Pascua y Juan Fernández), Metropolitana o de O'Higgins.
 - h) El giro del negocio registrado ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) debe ser coherente con el proyecto postulado.
 - i) No registrar deuda tributaria morosa en la Tesorería General de la República (se verificará al momento de la evaluación en terreno solicitando el correspondiente certificado que acredite dicha información).
 - j) Contar con permisos de funcionamiento para su regular actividad, si ésta lo requiriera, tales como: resolución sanitaria del Servicio de Salud, permiso del SAG u otro que autorice funcionamiento. Se excluyen patentes municipales.
 - k) No tener incumplimientos con la CONADI, entiéndase que existe incumplimiento cuando él o la postulante hubiese ejecutado proyectos fuera de plazo o cuando no haya presentado las rendiciones de los recursos entregados dentro del plazo establecido en los convenios de ejecución, y en el caso de no haber realizado una correcta inversión de los recursos.

1.5 ¿Qué se puede financiar con el subsidio y con el aporte propio?

El Plan de Negocio podrá contener uno o más ítems de financiamiento, considerando los porcentajes máximos a financiar de subsidio. Los ítems a financiar serán evaluados en pertinencia y coherencia, conforme a la naturaleza del proyecto.

La propuesta de financiamiento debe incluir valores totales de cada producto o bien que se desee adquirir, considerando el IVA.

La forma en que deberán expresarse los valores propuestos, será en moneda nacional y cifras enteras. La propuesta de financiamiento no puede exceder el monto máximo por proyecto a adjudicar (hasta tres millones de pesos) y podrán solicitar financiamiento en los siguientes ítems

ITEM	DESCRIPCIÓN	% Máximo de financiamiento
Activos	Podrán adquirir bienes necesarios para el negocio, que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o prestación de servicio ofrecido. Como por ejemplo: máquinas, herramientas, equipos, mobiliario de producción (mesones, repisas, tableros, entre otros).	Sin Restricción
Materias Primas	Comprende inversiones en aquellos bienes que resulten indispensables para el proceso productivo, siendo transformados y/o agregados a otros para la obtención de un producto final. Como por ejemplo: madera, lana, cuero, telas, metales, entre otros.	20%
	*Se excluye mercadería.	

Material de promoción, publicidad y difusión	Comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de la microempresa. Como por ejemplo: diseño e impresión de letreros, tarjetas de presentación, folletería u otro material gráfico tangible. *Se excluye el financiamiento de sitios o páginas web.	20%
---	--	------------

**CONADI aceptará para su cancelación las Boletas de Honorarios emitidas por servicios prestados sólo en el ítem "Material de promoción, publicidad y difusión".*

1.6 ¿Que no financia el subsidio?:

- a) El pago de impuestos de timbre y estampilla, impuesto territorial, impuesto a la renta u otros similares, ni subsidiar intereses, mora de ningún tipo de deuda vencida.
- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos entre otros)
- c) El pago de remuneraciones del/la ganador(a) ni de sus respectivos cónyuge, hijos/as ni auto contrataciones.
- d) Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso, el pago de deuda (ejemplo de casa comerciales), intereses o dividendos.
- e) Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al fondo concursable.
- f) Pago de consumos básicos como agua, luz, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia y otros de similar índole.
- g) Iniciativas de comercio ambulante que no cuenten con los permisos municipales respectivos.
- h) La compra o adquisición de vehículos motorizados.
- i) Financiamiento para sitios o páginas web.
- j) Mejoramiento de Infraestructura.

2. ETAPAS Y PLAZOS

Fecha de Inicio para descarga de Bases en web	<p align="center">Desde el Viernes 27 de abril de 2018</p> <p>La información podrá ser descargada desde la página web www.conadi.gob.cl, Desde link: http://www.conadi.gob.cl/gobiernotransparente/Concursos_o_Licitaciones.html</p>
Fecha de Inicio para Retiro de Bases y Formulario de Postulación	<p align="center">Desde el Viernes 27 de abril de 2018</p> <p>Se priorizará la descarga digital de las bases y formulario de postulación por parte de los postulantes, no obstante se podrán retirar excepcionalmente en la Oficina de Información, Reclamos y Sugerencias (OIRS) de la OAIS.</p> <p>Horario de Atención: de lunes a viernes de 9:00 a 13:30 hrs., oficina ubicada en Av. Salvador N° 379-389, comuna de Providencia, Región Metropolitana.</p> <p>En caso de establecer un nuevo punto de entrega se informará oportunamente a través de la página Web institucional.</p>

<p>Fecha para Entrega de Información: aclaración de dudas y consultas</p>	<p>Desde el Viernes 27 de abril de 2018 (de Lunes a Viernes de 09:00 a 13:30 Hs)</p> <p>En Oficina de Información, Reclamos y Sugerencias (OIRS) de la OAIS.</p> <p>En la Oficina de la Unidad de Desarrollo, con <i>Profesional Unidad de Desarrollo Indígena</i>, Sr. Víctor Reyes Perez Correo Electrónico: vreyes@conadi.gob.cl Teléfono: 223393811</p>
<p>Fecha de cierre y recepción de postulaciones</p>	<p>Los sobres con las postulaciones serán recepcionados físicamente hasta las 13:00 horas del día Miércoles 27 de junio de 2018, en la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago, ubicada en Av. Salvador N° 379-389, Providencia, Ciudad Santiago.</p> <p>Las postulaciones que sean despachadas por otros medios oficiales de envió de correspondencias, tales como Correos de Chile u otras empresas del rubro, serán consideradas como ingresadas en tiempo y forma, siempre y cuando consignen en la etiqueta y/o timbre de la empresa de correspondencias, la hora de ingreso y/o despacho del sobre, la cual deberá estar dentro del plazo de cierre de la postulación, es decir, hasta las 13:00 hrs. del día miércoles 27 de junio de 2018.</p> <p>Los sobres que sean recepcionados en esta oficina fuera de los plazos de postulación, que registren en su etiquetado un horario que exceda ese plazo límite o que no registre la hora de recepción y/o despacho en su etiquetado por parte de la empresa de correos, será considerado como sobre entregado fuera de plazo. (Debe considerar enviar la postulación con antelación al plazo de cierre, mediante servicio express para no afectar los plazos de evaluación).</p> <p>SÓLO SE RECEPCIONARÁN POSTULACIONES EN SOBRES CERRADOS Y DEBIDAMENTE caratulados con el nombre del Concurso Público Planes de Negocios Indígenas Urbanos, año 2018 e indicando el nombre de la persona que postula, región y comuna.</p>
<p>Fecha publicación de resultados de proyectos adjudicados</p>	<p>Hasta el quinto día hábil posterior a la Resolución Exenta que Adjudica financiamiento se publicará la nómina de los Proyectos Seleccionados y la Lista de Espera.</p> <p>Toda información de los resultados del Concurso se encontrará disponible en la OIRS de de la Oficina de Asuntos indígenas de Santiago y en el portal www.conadi.gob.cl</p>
<p>Fecha y lugar de devolución de <u>postulaciones no seleccionadas</u></p>	<p>Todas las postulaciones que fueron declaradas inadmisibles y no seleccionadas, estarán a disposición del postulante para que éste la retire.</p> <p>El proyecto podrá ser retirado sólo por el postulante, salvo que éste, por medio de Poder Simple autorice a otra persona para el retiro de su proyecto.</p> <p>Los proyectos se podrán retirar en la Unidad de Desarrollo de la OAIS y estarán disponibles para su retiro por un período de 20 días hábiles, contados desde la fecha de la Resolución Exenta que Adjudica Financiamiento. Posterior a este plazo, los proyectos que no fueron retirados, serán expurgados (destruidos), dejando Acta de lo obrado.</p>

3. POSTULACIÓN

3.1 Documentos de Admisibilidad obligatorios para postular

Los documentos que se detallan a continuación, se consideran indispensables para verificar el total cumplimiento de los requisitos exigidos en la etapa de admisibilidad, por lo que **la no presentación de uno o más de ellos, será causal para que la postulación sea declarada inadmisibile.**

Los(as) postulantes deberán acompañar los siguientes documentos, los cuales serán revisados en la etapa de Admisibilidad:

- 1) Formulario de Presentación del Plan de Negocio (Anexo N°1), presentado en el plazo, hora y lugar definidos en las presentes bases.
- 2) Fotocopia de la cédula de identidad vigente del o la postulante, por ambos lados.
- 3) Fotocopia del Certificado de Calidad Indígena del o la postulante, aun cuando posea Apellido Indígena evidente.
- 4) Documento de Residencia que acredite domicilio comercial* del o la postulante el este domicilio deberá estar dentro de los límites urbanos de las comunas de las regiones focalizadas. Este documento puede ser una Declaración Jurada Notarial, Certificado de Residencia o boleta de servicios a nombre de quien postula. Este documento no podrá tener una vigencia (antigüedad) superior a 60 días contados desde la fecha de emisión del documento y hasta la fecha de cierre del presente concurso.
- 5) Documento de Residencia que acredite domicilio del o la postulante en cualquiera de las regiones focalizadas. Este documento puede ser una Declaración Jurada Notarial, Certificado de Residencia o boleta de servicios a nombre de quien postula. Este documento no podrá tener una vigencia (antigüedad) superior a 60 días contados desde la fecha de emisión del documento y hasta la fecha de cierre del presente concurso. Se podrá presentar un solo documento, si el domicilio comercial es el mismo que la residencia habitual del postulante.
- 6) Declaración Jurada Notarial (Anexo N° 2), que indique: 1) conocer y aceptar la bases; 2) No tener rendiciones pendientes con CONADI.
- 7) Cartola "Mis datos Tributarios" del portal del SII o fotocopia de Iniciación de Actividades, el que debe dar cuenta que la actividad realizada tiene una antigüedad mínima de 12 meses. En caso de haber realizado ampliaciones o modificaciones de giro adjuntar documento que acredite dicha situación.

* Se verificara internamente que el domicilio comercial declarado esté dentro de los límites urbanos de las Regiones focalizadas, lo cual será verificado con el plan regulador de la comuna y/o zonificación de límites urbanos regional que corresponda, si la dirección comercial del postulante se encuentra fuera de los límites urbanos establecidos, el proyecto será declarado inadmisibile.

4. PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN PLAN DE NEGOCIO

El Plan de Negocio, debe ser presentado en el Formulario de Postulación según Anexo N° 1, acompañando los documentos obligatorios, señalados en el punto 3.1 de las presentes bases.

El proceso general de evaluación consta de las siguientes etapas:

I. Admisibilidad:


Revisión y chequeo de la documentación exigida (señalada en el punto 3.1) que ha sido presentada por el/la postulante, además de verificar que la presentación del formulario de postulación ha sido en tiempo y forma. En esta etapa se declara admisible o inadmisibile un proyecto.

II. Evaluación de Gabinete (40%):

Esta etapa será realizada con el apoyo de un equipo consultor externo especializado. Esta etapa consiste en la evaluación técnica del plan de negocio declarado ADMISIBLE, realizando un análisis completo de los antecedentes descritos en el formulario Anexo N°1 y otros antecedentes complementarios presentados por el postulante en la postulación, a estos se les aplicara una pauta de evaluación técnica que considera los siguientes criterios de evaluación y sus respectivas ponderaciones:

Criterio de Evaluación de Gabinete	Sub-Criterio	Pond. Sub Criterio	Ponderación Criterio
	(Evaluación de Información de Anexo N° 1)		
Mercado	1-Estado Actual de la Microempresa	10%	40%
	2-Descripción y Viabilidad del proyecto	10%	
	3-Oportunidad de Negocio del proyecto	10%	
	4-Proyección (Ventas y Costos)	5%	
	5-Estrategia comercial del proyecto	5%	
Proceso Productivo	6-Descripción proceso productivo	20%	25%
	7-Permisos para operar	5%	
Pertinencia cultural	8-Nivel de Pertinencia Cultural del proyecto	15%	15%
Ingresos y Egresos	9-Financiamiento del Plan de Negocio	10%	15%
	10-Metas del proyecto	1%	
	11-Flujo de caja del proyecto	4%	
No haber recibido subsidio Planes de Negocios de CONADI en años anteriores	12-Financiamiento anterior del concurso Planes de Negocios Indígenas Urbanos	2.5%	2.5%
Sistema Chile Solidario o Subsistema Seguridades y Oportunidades	13-Pertenece al Sistema Chile Solidario o Subsistema Seguridad y Oportunidades	2.5%	2.5%
TOTAL			100%

Pauta de Evaluación Técnica de Gabinete:

		
Pauta Evaluación de Gabinete Planes de Negocios Indígenas Urbanos 2018		
P	IEF	Criterios e Ítems de Evaluación
Mercado (40%)		
10%	II	1.- Estado actual de la microempresa:

	a b c d f IV c e	Según las descripciones se percibe que la microempresa tiene un sobresaliente nivel de consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con gran detalle y coherencia (genera rentabilidad igual o superior a 15% según ventas y costos proyectados 2018), registra un excelente nivel de ventas anuales (de preferencia igual o superior a \$30.000.000), cuenta con productos / servicios muy bien definidos y/o diferenciados (no existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o no requiere de financiamientos externos para su funcionamiento.	Según las descripciones se percibe que la microempresa cumple con al menos 4 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel de consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia (genera una rentabilidad de entre un 5% y un 14% según ventas y costos proyectados 2018), registra un buen nivel de ventas anuales (de preferencia igual o superior a \$12.000.000), cuenta con productos / servicios bien definidos y/o diferenciados (existen en el mercado, pero se diferencian con su competencia), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o recurre a financiamientos no reembolsables o sin interés a futuro.	Según las descripciones se percibe que la microempresa cumple con al menos 2 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel de consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia (genera una rentabilidad de entre un 0,1 y un 5% según ventas y costos proyectados 2018), registra un regular nivel de ventas anuales (de preferencia igual o superior a \$4.800.000), cuenta con productos / servicios bien definidos y/o no diferenciados (existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o recurre a financiamientos tradicionales de bancos o proveedores, con interés.	Según las descripciones se percibe que la microempresa cumple con menos de 2 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel de consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia (genera pérdidas según ventas y costos proyectados 2018), registra un bajo nivel de ventas anuales (menor a \$4.800.000), cuenta con productos / servicios bien definidos y/o no diferenciados (existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con la cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o recurre a financiamientos no convencionales o que involucran altas tasas de interés.
		7	5	3	1
		2.- Descripción y viabilidad del proyecto:			
	III a b c d e f g VI a	El proyecto es descrito con muy buen nivel de detalle, argumentación y coherencia, sus objetivos son claros y alcanzables, y las inversiones pretendidas son totalmente congruentes, por lo que se puede determinar de forma indiscutible su viabilidad.	El proyecto es descrito con buen nivel de detalle, argumentación y/o coherencia y/o sus objetivos son claros y/o alcanzables y/o las inversiones pretendidas son congruentes, por lo que se puede determinar de forma convincente su viabilidad.	El proyecto es descrito con bajo nivel de detalle, argumentación y/o coherencia y/o sus objetivos son poco claros o difíciles de alcanzar y/o las inversiones pretendidas son poco congruentes, por lo que se puede determinar de forma parcial su viabilidad.	El proyecto es descrito sin detalle suficiente, mala argumentación y/o incoherencia, sus objetivos son erróneos y/o irrealizables para el alcance del concurso y/o las inversiones pretendidas son incongruentes, por lo que se puede considerar como inviable.
10%		7	5	3	1
		3.- Oportunidad de negocio del proyecto:			
	IV a b d f	Se describe la oportunidad de negocio con muy buen nivel de detalle, argumentación y coherencia, además se identifica acertada y detalladamente tanto a clientes como a competidores, por lo cual se deduce que el proyecto representa una real	Se describe la oportunidad de negocio con buen nivel de detalle, argumentación y/o coherencia, se logra identificar a clientes y/o a algunos competidores, por lo cual se deduce que el proyecto representa una oportunidad de negocio.	Se describe la oportunidad de negocio con bajo nivel de detalle, argumentación y/o coherencia, además no se identifica claramente a clientes y/o competidores, por lo cual se deduce que el proyecto representa una oportunidad de negocio	Se describe la oportunidad de negocio sin detalle, mala argumentación y/o incoherencia, además se identifica de forma equivocada a clientes y/o competidores, por lo cual se deduce que el proyecto representa una mala oportunidad de
10%					

		oportunidad de negocio.		regular.	negocio.
		7	5	3	1
5%	IV c e II b	4.- Proyecciones (ventas y costos):			
		Las proyecciones de ventas y costos del negocio están bien calculados, las ventas en periodo se incrementan un 10% o más y/o son muy realistas y coherentes. La proyección de ventas está muy bien justificada y la proyección de costos incluye todos los ítems coherentes con la operación del negocio.	Las proyecciones de ventas y costos del negocio están bien calculados, las ventas en periodo se incrementan entre un 0,1% y un 9% y/o son realistas y coherentes. La proyección de ventas está bien justificada y/o la proyección de costos incluye todos los ítems coherentes con la operación del negocio.	Las proyecciones de ventas y/o costos del negocio están mal calculados, las ventas decrecen o no varían en el periodo y/o son poco realistas o incoherentes. La proyección de ventas no está bien justificada y/o la proyección de costos no incluye todos los ítems coherentes con la operación del negocio.	Las proyecciones de ventas y costos del negocio están mal calculados, las ventas decrecen en el periodo, y/o son poco realistas o incoherentes. La proyección de ventas no está bien justificada y la proyección de costos no incluye todos los ítems coherentes con la operación del negocio.
		7	5	3	1
5%	IV g	5.- Estrategia comercial del proyecto:			
		La estrategia comercial seleccionada es totalmente coherente con el proyecto y se justifica de forma correcta.	La estrategia comercial seleccionada es coherente con el proyecto y/o se logra justificar.	La estrategia comercial seleccionada es poco coherente con el proyecto y/o se justifica de forma parcial.	La estrategia comercial seleccionada no es coherente con el proyecto y/o se justifica de forma errada.
		7	5	3	1
Proceso Productivo (25%)					
20%	V a II c d	6.- Descripción proceso productivo:			
		Se describen acertada y detalladamente las etapas del proceso productivo conectándolo con la entrega al consumidor. Se señalan cada uno de los productos y/o servicios a ofrecer y los recursos necesarios para su producción (actuales y proyectados).	Se describen la mayor parte de las etapas del proceso productivo conectándolo con la entrega al consumidor. Se señala buena parte de los productos / servicios a ofrecer y la mayoría de los recursos necesarios para su producción (actuales y proyectados).	No se describen acertadamente las etapas del proceso productivo y/o no se conectan con la entrega al consumidor. Se señala solo parte de los productos / servicios a ofrecer y/o de los recursos necesarios para su producción (actuales y proyectados).	No se describen acertadamente las etapas del proceso productivo y no se conectan con la entrega al consumidor. Se señala solo parte de los productos / servicios a ofrecer y de los recursos necesarios para su producción (actuales y proyectados).
		7	5	3	1
5%	V b	7.- Permisos para operar:			
		Contesta de forma correcta, en caso de requerir o no permisos adicionales para la ejecución del proyecto. Describe cuales son los permisos con los que debe contar para su funcionamiento, la tenencia de estos permisos se verificará en la evaluación en terreno.	No contesta o lo hace de forma errada, ya sea por desconocimiento de permisos (actuales o adicionales) o por definirlos como no necesarios para la ejecución del proyecto, siendo que si los requiere.		
		7	1		

Pertinencia Cultural (15%)					
15%	II e II a II c II d	8.- Nivel de pertinencia cultural indígena:			
		La microempresa cuenta con nombre y/o etiquetado indígena. El mayor porcentaje de ventas del negocio proviene de productos pertinentes o tradicionales, utiliza materias primas tradicionales, utiliza técnicas de producción tradicionales o ancestrales, las herramientas o elementos utilizados son tradicionales y/o con pertinencia indígena.	La microempresa cuenta con nombre y/o etiquetado indígena. Parte de las ventas del negocio proviene de productos pertinentes y/o utiliza materias primas, técnicas, herramientas u elementos tradicionales y/o con pertinencia indígena.	La microempresa solo cuenta con nombre y/o etiquetado indígena o no entrega detalles suficientes como para identificar fehacientemente la pertinencia descrita en el proyecto.	La microempresa muestra ausencia absoluta de pertinencia cultural indígena.
		7	5	3	1
Ingresos y Egresos (15%)					
10%	VI a III IV V	9.- Financiamiento del plan de negocio:			
		El plan de financiamiento es descrito de muy buena forma, las inversiones son totalmente coherentes con lo señalado en el proyecto, respeta los montos permitidos por ítems según bases, cuadra y se justifica acertadamente.	El plan de financiamiento es descrito en forma clara, las inversiones tienen coherencia con lo señalado en el proyecto, respeta los montos permitidos por ítems según bases, cuadra y/o se justifica acertadamente.	El plan de financiamiento es descrito en forma poco clara, las inversiones tienen coherencia en ciertos aspectos señalados en el proyecto, respeta los montos permitidos por ítems según bases, cuadra y/o se justifica parcialmente.	El plan de financiamiento es descrito en forma deficiente, las inversiones son incoherentes con lo señalado en el proyecto, no respeta los montos por ítems permitidos según bases, no cuadra y/o no se justifica adecuadamente.
		7	5	3	1
1%	VI b	10.- Metas del proyecto:			
		Las metas señaladas son muy coherentes según lo descrito en el proyecto.	Las metas señaladas son coherentes según lo descrito en el proyecto.	Las metas señaladas son poco coherentes según lo descrito en el proyecto.	Las metas señaladas no son coherentes según lo descrito en el proyecto.
		7	5	3	1
4%	VI c II b IV c e	11.- Flujo de caja del proyecto:			
		La proyección de ingresos – egresos son muy realistas, las ventas en periodo se incrementan un 5% o más, se describe de muy buena forma, es totalmente coherente, cuadra, y refleja la obtención de utilidades luego de implementado el proyecto.	La proyección de ingresos - egresos son realistas, las ventas en periodo se incrementan entre un 0,1% y un 4%, se describe de buena forma, es coherente, cuadra, y/o refleja la obtención de utilidades luego de implementado el proyecto.	La proyección de ingresos - egresos es poco realista, las ventas decrecen o no varían en el periodo, se describe de forma poco clara o poco coherente, no cuadra, refleja pérdidas y/o utilidades sólo algunos meses luego de implementado el proyecto.	La proyección de ingresos - egresos no es realista, las ventas decrecen en el periodo, no se describe o se describe de forma incoherente, no cuadra, y/o refleja pérdidas en el periodo luego de implementado el proyecto.
		7	5	3	1

No haber recibido subsidio PPNN de CONADI en años anteriores (2.5%)			
2.5%	II g	12.- Financiamiento anterior Concurso Planes de Negocios Indígenas Urbanos de CONADI:	
		No	Sí
		7	1
Sistema Chile Solidario o Subsistema Seguridades y Oportunidades (2.5%)			
2.5%	II g	13.- Pertenece al Sistema Chile Solidario o Subsistema Seguridades y Oportunidades:	
		Si	No
		7	1

A partir de la evaluación de gabinete, se elaborará un ranking de postulantes en base a sus respectivas notas. Luego CONADI a través del Comité de Evaluación y Selección, conforme a la nota de corte pre seleccionará a quienes continuarán a la siguiente etapa de visita a terreno.

La nota mínima de corte de un proyecto para pasar a la próxima etapa de evaluación en terreno será de un 4,5

III. Evaluación en terreno (60%): Esta etapa será realizada con el apoyo de un equipo consultor externo especializado, y se evaluará a través de una visita en terreno, con la aplicación de un instrumento de evaluación que considera una entrevista personal y una pauta de cumplimiento de requisitos, lo anterior permite evaluar aspectos cuantitativos y cualitativos de su microempresa, además, tiene como objeto verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las bases del concurso, la información contenida en el Plan de Negocio presentado, la situación de la microempresa y otras condiciones relevantes que inciden en la consolidación de la actividad o para capturar la oportunidad de negocio presentada en el proyecto.

En esta etapa se podrá solicitar documentación complementaria de la microempresa para verificar requisitos.

En esta etapa se evaluarán los siguientes aspectos:

Ámbitos de Evaluación Terreno	Descripción	Criterios de Evaluación	% Pond. Criterio	Total Ponderado
Identificación de oportunidad de negocio para la microempresa	A través de un instrumento se busca evaluar a la microempresa indígena postulante que presente mejores condiciones en dos ámbitos de evaluación: sobre el mercado donde se desarrolla su microempresa y aspectos propios de ésta.	1-Estado Actual de la microempresa (sin considerar proyecto actual)	5	50%
		2-Experiencia empresarial	2,5	
		3-Experiencia en el Giro	2,5	
		4-Oportunidad de Negocio	5	
		5-Mercado Objetivo	5	
		6-Competencia y Diferenciación	5	
		7-canales de distribución y actividades de difusión	5	
		8-Financiamiento del plan de negocio	10	

		9-Concordancia	10	
Evaluación cualitativa de la implementación del plan de negocio	Busca medir aspectos cualitativos de la microempresa y su proyecto en las siguientes variables: conocimiento y apropiación del proyecto, posibilidad real de concreción de la oportunidad de negocio e inversiones asociadas a la ejecución del proyecto.	10-Infraestructura, Equipamiento y RRHH	5	50%
		11-Permisos de Funcionamiento	5	
		12-Gestion empresarial	5	
		13-Autonomia Financiera	5	
		14-Representatividad del postulante	5	
		15-Actitud empresarial	10	
		16-Viabilidad del Proyecto	15	
		TOTAL	100%	

Quienes no participen de la evaluación en terreno en la forma y fecha informada por CONADI, se entenderá que renuncian al concurso. La visita para la evaluación en terreno se efectuará en el domicilio comercial de la microempresa y en ella debe participar el dueño(a) o representante legal de la microempresa postulante.

Pauta de Evaluación Técnica a aplicar en Terreno:



Pauta Evaluación en Terreno Planes de Negocios Indígenas Urbanos 2018

ID: Nombre Postulante:

Fecha:

P	Criterios e Ítems de Evaluación			
Identificación de Oportunidad de Negocio para la Microempresa (50%)				
	1.- Estado actual de la microempresa (sin considerar el proyecto actual):			
	¿En qué consiste su microempresa en la actualidad?			
5%	Según la descripción, se percibe que la microempresa tiene un sobresaliente nivel de consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia, tiene un excelente nivel de ventas (de preferencia igual o superior a \$2.500.000 promedio mensual), productos / servicios muy bien definidos y/o diferenciados (no existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o no requiere de financiamientos externos para su funcionamiento.	Según la descripción, se percibe que la microempresa cumple con al menos 4 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel del consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia, tiene un buen nivel de ventas (de preferencia igual o superior a \$1.000.000 promedio mensual), cuenta con productos / servicios bien definidos y/o diferenciados (existen en el mercado, pero se diferencian con su competencia), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores	Según la descripción, se percibe que la microempresa cumple con al menos 2 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel del consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia, tiene un regular nivel de ventas (de preferencia igual o superior a \$400.000 promedio mensual), cuenta con productos / servicios bien definidos y/o no diferenciados (existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del	Según la descripción, se percibe que la microempresa cumple con menos de 2 de los siguientes criterios: tiene un buen nivel del consolidación y solvencia, lo cual se argumenta con buen nivel de detalle y coherencia, tiene un bajo nivel de ventas (menores a \$400.000 promedio mensual), cuenta con productos / servicios bien definidos no diferenciados (existen mayormente en el mercado), procesos productivos y comerciales eficientes, cuenta con una cantidad de trabajadores acorde para el desarrollo del negocio y/o recurre a

		acorde para el desarrollo del negocio y/o recurre a financiamientos no reembolsables o sin interés a futuro.	negocio y/o recurre a financiamientos tradicionales de bancos o proveedores, con interés.	financiamientos no convencionales o que involucran altas tasas de interés.	
		7	5	3	1
2,5%	2.- Experiencia empresarial: ¿Cuántos años de experiencia tiene como empresario(a)? (formal e informal)				
	Más de 5 años	Entre 3 y 5 años	Entre 1 y 2 años	Menos de 1 año	
	7	5	3	1	
2,5%	3.- Experiencia en el giro: ¿Cuántos años de experiencia tiene en el giro del proyecto? (formal e informal)				
	Más de 5 años	Entre 3 y 5 años	Entre 1 y 2 años	Menos de 1 año	
	7	5	3	1	
5%	4.- Oportunidad de negocio: Describa brevemente su proyecto y responda posteriormente ¿Cuál es la razón por la cual Ud. considera que representa una buena oportunidad de negocio?				
	Según la descripción se percibe que el proyecto representa una excelente oportunidad de negocio (satisface una evidente necesidad de mercado, responde a una demanda actual y/o potencial no cubierta, etc.).	Según la descripción se percibe que el proyecto representa una buena oportunidad de negocio (satisface una necesidad de mercado, responde a una demanda actual y/o potencial parcialmente cubierta, etc.).	Según la descripción se percibe que el proyecto representa una oportunidad de negocio regular (satisface una necesidad de mercado parcialmente, responde a una demanda actual y/o potencial ya cubierta, etc.).	Según la descripción se percibe que el proyecto representa una oportunidad de negocio insuficiente (no satisface una necesidad de mercado, responde a una demanda actual y/o potencial ya cubierta, etc.).	
	7	5	3	1	
5%	5.- Mercado objetivo: ¿Cuál es el mercado objetivo de su proyecto?				
	Según la descripción se percibe que el mercado objetivo es muy coherente con el proyecto, representando de muy buena forma la oportunidad de negocio que se pretende captar.	Según la descripción se percibe que el mercado objetivo es coherente con el proyecto, representando de buena forma la oportunidad de negocio que se pretende captar.	Según la descripción se percibe que el mercado objetivo es poco coherente con el proyecto, representando en forma parcial la oportunidad de negocio que se pretende captar.	Según la descripción se percibe que el mercado objetivo no es coherente con el proyecto, representando en forma insuficiente la oportunidad de negocio que se pretende captar.	
	7	5	3	1	
5%	6.- Competencia y diferenciación: ¿Cuál es su competencia en el proyecto y cómo sus productos / servicios se diferencian de ella?				
	Según la descripción se percibe que la competencia del proyecto es inexistente, baja y/o débil, los productos / servicios proporcionan valor agregado, son innovadores, no existen mayormente en el mercado y/o se diferencian claramente de lo ya ofertado, preferentemente con un alto nivel de pertinencia cultural indígena y precios competitivos de acuerdo a la	Según la descripción se percibe que la competencia del proyecto es baja y/o débil, los productos / servicios proporcionan cierto valor agregado y/o son innovadores, existen en el mercado pero se diferencian de lo ya ofertado, preferentemente con pertinencia cultural indígena, y precios competitivos de acuerdo a la	Según la descripción se percibe que la competencia es alta y/o fuerte, los productos / servicios proporcionan un bajo o nulo nivel de valor agregado, existen en el mercado sin diferenciarse de lo ya ofertado, con bajo o nulo nivel de pertinencia cultural indígena, y/o precios poco competitivos de acuerdo a la realidad del mercado.	Según la descripción se percibe que la competencia es alta y fuerte, los productos / servicios no proporcionan valor agregado, existen en el mercado sin diferenciarse de lo ya ofertado, con nulo nivel de pertinencia cultural indígena y precios no competitivos de acuerdo a la realidad del mercado.	
	7	5	3	1	

	realidad del mercado.	realidad del mercado.		
	7	5	3	1
	7.- Canales de distribución y actividades de difusión:			
	¿Cuáles son los canales de distribución y actividades de difusión contemplados en su proyecto?			
5%	Los canales de distribución y actividades de difusión descritos permitirán desarrollar el proyecto de excelente forma.	Los canales de distribución y actividades de difusión descritos permitirán desarrollar el proyecto de buena forma.	Los canales de distribución y actividades de difusión descritos permitirán desarrollar el proyecto de forma parcial.	Los canales de distribución y actividades de difusión descritos no permitirán desarrollar el proyecto adecuadamente.
	7	5	3	1
	8.- Financiamiento del plan de negocio:			
	¿En qué invertirá los recursos asignados por CONADI y su aporte propio? Justifique su respuesta.			
10%	Las inversiones se describen y justifican de excelente forma, respetan los ítems y porcentajes máximos de financiamiento, teniendo total coherencia con el proyecto, por lo cual se percibe que son muy factibles de ejecutar en los plazos establecidos y representarán un claro aporte para el desarrollo de la microempresa.	Las inversiones se describen y justifican de forma clara, respetan los ítems y porcentajes máximos de financiamiento, teniendo coherencia con el proyecto, por lo cual se percibe que son factibles de ejecutar en los plazos establecidos y representarán un aporte para el desarrollo de la microempresa.	Las inversiones se describen y justifican parcialmente, no respetan totalmente los ítems y porcentajes máximos de financiamiento, teniendo coherencia en ciertos aspectos con el proyecto, por lo cual se percibe que son parcialmente factibles de ejecutar en los plazos establecidos y/o no representarán un claro aporte para el desarrollo de la microempresa.	Las inversiones se describen y justifican en forma deficiente, no respetan los ítems y porcentajes máximos de financiamiento, siendo incoherentes en relación al proyecto, por lo cual se percibe que no son factibles de ejecutar en los plazos establecidos y no representarán un aporte para el desarrollo de la microempresa.
	7	5	3	1
	9.- Concordancia:			
	Concordancia de las respuestas proporcionadas en la entrevista con respecto al plan de negocio.			
10%	Las respuestas dadas por el (la) postulante entrevistado(a), coinciden totalmente con lo descrito en el formulario presentación del plan de negocio (anexo n° 1), mostrando un excelente nivel de conocimiento y manejo de su proyecto postulado.	Las respuestas dadas por el (la) postulante entrevistado(a), coinciden con lo descrito en el formulario presentación del plan de negocio (anexo n° 1), mostrando un buen nivel de conocimiento y manejo del proyecto postulado.	Las respuestas dadas por el (la) postulante entrevistado(a), coinciden parcialmente con lo descrito en el formulario presentación del plan de negocio (anexo n° 1), mostrando un bajo nivel de conocimiento y manejo del proyecto postulado.	Las respuestas dadas por el (la) postulante entrevistado(a), no coinciden con lo descrito en el formulario presentación del plan de negocio (anexo n° 1), mostrando un nulo nivel de conocimiento y manejo del proyecto postulado.
	7	5	3	1

P	Evaluación Cualitativa de la Implementación del Plan de Negocio (50%)			
5%	10.- Infraestructura, equipamiento y RRHH. La infraestructura, equipamiento y RRHH con los que cuenta la microempresa actualmente son adecuados para la implementación del plan de negocio, considerando la incorporación de las nuevas inversiones.			
	7	4	1	
5%	11.- Permisos de funcionamiento. La microempresa no necesita permisos adicionales para la implementación del proyecto o ya los tiene. En el caso de requerirlos, se ve viable su obtención en el corto plazo. Cuenta además con Iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y patente municipal, en caso de necesitarla.			
	7	4	1	

5%	12.- Gestión empresarial. El (la) microempresario(a) administra de buena forma el negocio (lleva registros contables, cuentas familiares separadas del negocio, participa en redes de fomento y/o gremiales, aplica otras prácticas de gestión relevantes para el negocio, entre otros).	7	4	1
5%	13.- Autonomía financiera. Se percibe que la microempresa requiere de un subsidio estatal para financiar la implementación del proyecto, no pudiendo autofinanciar la totalidad del mismo, por lo que se justifica plenamente la inyección de recursos estatales.	7	4	1
5%	14.- Representatividad del postulante. De acuerdo con lo descrito en la entrevista y lo captado por el (la) evaluador(a), se percibe que el (la) postulante es el (la) responsable principal de la microempresa.	7	4	1
10%	15.- Actitud empresarial. Se percibe una actitud positiva del microempresario(a), características emprendedoras favorables (perseverancia, responsabilidad, confianza, etc.), manejo del negocio, conocimiento y apropiación del proyecto, y altas probabilidades de tener éxito en el mismo.	7	4	1
15%	16.- Viabilidad del proyecto. De acuerdo, a lo descrito en el formulario presentación del plan de negocio (anexo n° 1), lo descrito en la entrevista de evaluación en terreno y lo captado por el (la) evaluador(a), se percibe que el proyecto tiene altas probabilidades de ser implementado de manera exitosa, ya que representa una buena oportunidad de negocio.	7	4	1

Para las etapas de evaluación de gabinete y de terreno se considerarán como escala de notas de 1 a 7, considerando hasta un decimal. Por lo tanto, en el caso que la nota contenga más de un decimal, se aproximará a la centésima superior si el segundo decimal es igual o superior a 5 y se mantendrá la centésima si el segundo decimal es inferior a 5. Por ejemplo en el caso de obtener en gabinete una nota igual a 6,45 la nota será aproximada a 6,5; y en caso de ser nota 5,13 la nota será aproximada a 5,1.

Una vez finalizadas las etapas antes mencionadas, el Comité procederá a ponderar las notas finales obtenidas en cada etapa por cada postulante de la siguiente forma:

Etapas	Ponderación	Nota obtenida
Evaluación de Gabinete	40%	$A = (0.40 \times \text{Nota Final Gabinete})$
Evaluación Terreno	60%	$B = (0.60 \times \text{Nota Final Terreno})$
NOTA FINAL	100%	A+B

Luego como resultado de la suma de las notas ponderadas obtenidas en ambas etapas (Gabinete y Terreno), se obtiene una nota final por proyecto, estas notas finales permiten confeccionar un Ranking de notas de mayor a menor, estableciendo los proyectos elegibles y no elegibles, en virtud de la información resultante del proceso se procederá a la selección de ganadores por parte del Comité.

La nota final mínima de un proyecto para ser declarado elegible será **5,0.-**

5. COMITÉ DE ADMISIBILIDAD, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

El Comité estará constituido por:

- 1) El Jefe Nacional del Fondo de Desarrollo Indígena de CONADI,
- 2) El/La Encargado/a de la Unidad de Desarrollo Indígena de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago, quien presidirá el Comité.
- 3) El/La Encargado/a de la Unidad de Administración y Finanzas de la Oficina de Asuntos

- Indígenas de Santiago.
- 4) Un Profesional de Apoyo de la Unidad de Desarrollo Indígena de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago.
 - 5) Un representante de un organismo relacionado con Fomento Productivo de la Región Metropolitana, el que será convocado mediante oficio, por la Jefatura de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago.

Actuará en calidad de Ministro de Fe y Secretaria de Acta, la Encargada de la Unidad Jurídica, o quien la reemplace. Si la abogada no se encuentra disponible o se encuentra ausente, la Jefatura de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago procederá a nombrar un reemplazante en calidad de Ministro de Fe y Secretaria de Acta entre los/las funcionarios(as) de la OAIS.

Cualquiera de los miembros del Comité podrá designar mediante poder simple o memorándum a otro(a) funcionario(a) idóneo (a) técnicamente para que, en caso de no poder asistir a la respectiva sesión lo/la represente en sus funciones. Este poder o memorándum deberán hacerlo llegar antes de la constitución del Comité o presentarlo en la constitución del mismo, quedando constancia de ello en el acta respectiva.

El Comité podrá constituirse, sesionar y adoptar acuerdos con el quórum mínimo de tres integrantes; en caso de no tener el quórum necesario se programará una segunda sesión, que no supere los tres días hábiles siguientes, y así sucesivamente hasta que se cumpla con el quórum estipulado.

Los y las integrantes del Comité estarán afectos a las incompatibilidades e inhabilidades, que establece la Ley N°19.653, sobre Probidad Administrativa de Los Órganos de la Administración del Estado y el DFL N°29 del año 2004, que fija texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N°18.834, sobre Estatuto Administrativo.

Si durante el proceso de postulación, evaluación, selección, adjudicación y/o ejecución del presente subsidio, se detectara que el postulante en cualquiera de sus modalidades, ha proporcionado información falsa o errónea, ya sea en el Formulario de Postulación y/o en otro documento mencionado en estas Bases, quedará automáticamente excluido del concurso, sin derecho a reclamo ulterior y se dejará sin efecto todos los actos administrativos que se hubiesen aprobado.

De todo lo obrado se deberá levantar un Acta mediante la cual se dará cuenta de todo el proceso de evaluación en sus distintas etapas.

5.1 Resolución de Empates

Si en el resultado del proceso de evaluación de las postulaciones resulta igualdad de puntajes, se preferirá para adjudicar, aquella postulación que tenga mayor nota en la "Evaluación en Terreno" y, en caso de persistir la igualdad, se dará preferencia a aquella postulación que haya obtenido en la evaluación de gabinete, del criterio "Mercado" la mejor nota. En caso de mantenerse el empate, se preferirá aquella postulación que presente mejor nota en el criterio "Pertinencia Cultural".

5.2 Propuesta de Selección

El Comité deberá levantar un Acta de todo lo obrado, la que contendrá:

EL Listado de proyectos, con la ponderación de notas obtenidas de cada uno, y se definirá el Ranking Final. El Comité deberá, en base a este Ranking y el presupuesto disponible, sancionar la Lista Final de postulantes seleccionados e identificará la Lista de Espera correspondiente.

La lista de espera, se hará correr en caso de que alguno(a) de los/las beneficiarios(as) adjudicados(as) renunciare al subsidio o se dejará sin efecto su adjudicación.

Igualmente, se utilizará la Lista de Espera, en el caso de que hubiere reasignación del monto total de recursos a asignar en el concurso, es decir, ante la eventualidad que quedasen recursos disponibles y proyectos aprobados sin financiamiento, se podrán financiar reasignando recursos según el estricto orden de prelación, según consta en el Acta del Comité de Selección.

Finalmente, el Comité levantará el Acta, proponiendo a la Jefatura de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago, el listado de los proyectos de acuerdo al puntaje obtenido en orden de prelación y presupuesto disponible, para su eventual adjudicación.

Esta Acta será firmada por todos los integrantes del Comité y autorizada por la Ministra de Fe.

5.3 Adjudicación

La adjudicación se realizará mediante Resolución Exenta que Adjudica financiamiento, la que será publicada en la página web institucional, www.conadi.gob.cl y en la OIRS de la OAI, por el período de 30 días.

Previo a la adjudicación se revisará que los proyectos ganadores, no hayan sido beneficiados con el subsidio entregado por el Programa Generación de Microemprendimiento Indígena Urbano de la Región Metropolitana, año 2018. El haber obtenido este beneficio resultaría incompatible con la adjudicación del subsidio Planes de Negocios Indígenas Urbanos, año 2018.

6. EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO INDÍGENA

6.1 Notificación a los/Las ganadores(as)

La notificación a las personas ganadoras del subsidios será mediante Carta Certificada enviada al domicilio o por medio de notificación vía correo electrónico proporcionado en el formulario respectivo y desde esa fecha de emisión de la carta o envío de correo electrónico, el/la beneficiario(a) tendrá un plazo de 5 días hábiles para entregar la totalidad de la documentación para firmar el convenio (Declaración Jurada de compromiso de Aporte Propio; Comprobante de Depósito Bancario correspondiente al Aporte Propio y al menos una cotización por bien o servicio).

En caso que el adjudicatario sin causa justificada no suscriba el convenio dentro del plazo que se le señale en la notificación o no acredite la documentación para firmar convenio, se dejará sin efecto la adjudicación por constituir una causal de incumplimiento grave. Asimismo, el ejecutor será responsable de todos los daños y perjuicios que deriven de este incumplimiento y se procederá a adjudicar la propuesta que hubiere ocupado el primer lugar en la "Lista de Espera" de este Concurso y así sucesivamente.

6.2 Firma de Convenio

El/la beneficiario (a) debe presentar obligatoriamente la siguiente documentación antes de proceder a la firma de convenio:

- a. **Declaración Jurada Notarial:** asumiendo el compromiso de aporte propio (5% del total del financiamiento del proyecto presentado), según formato que entregará CONADI.
- b. **Comprobante de depósito bancario de Aporte Propio:** Es el comprobante original del Aporte Propio del beneficiario(a). El comprobante puede ser del depósito por caja o cartola original del Estado de la Cuenta, o del comprobante de Transferencia Electrónica a la Cuenta Rut (Banco Estado) o Cuenta de Ahorro del beneficiario(a).
- c. **Cotizaciones de productos (bien o servicios) a financiar:** es la cotización de el o los productos a financiar con el subsidio, de acuerdo a los ítems y restricciones de financiamiento estipulados en las presentes bases. Debe presentar al menos una (1) cotización por bien o servicio a adquirir la cual deberá incorporar todos los datos del proveedor relevantes para el proceso de pago (Razón Social, RUT del proveedor, N° de Cuenta, Banco titular de la cuenta y correo electrónico del proveedor).

En caso que el/la beneficiario(a) requiera modificar o reasignar el valor asignado de algún ítem a otro, de manera parcial, por cambio de precios, maquinarias de mejor calidad u otra circunstancia justificada, o incorporar un nuevo ítem, esto deberá quedar consignado de manera escrita y antes de la firma del convenio. CONADI, tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal modificación por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del proyecto, considerando un movimiento máximo del 15%

del monto total del proyecto. Esta modificación en ningún caso podrá vulnerar alguna de las restricciones máximas de financiamiento establecidas por ítem en las bases del concurso.

Antes de la firma de convenio, el o la beneficiaria debe demostrar a CONADI no tener deuda morosa pendiente con la Tesorería General de la República.

6.3 Vigencia del Convenio

El convenio contempla un plazo de vigencia que será hasta el 30 de diciembre de 2018 para llevar a cabo su ejecución y será suscrito en dos ejemplares, uno de los cuales quedará en poder de el/la ejecutor-beneficiario(a) y el otro en poder de CONADI y regirá a partir de la fecha en que hubiere sido aprobado mediante Resolución Exenta de la Jefatura de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago.

El plazo final de ejecución del proyecto se podrá prorrogar por una sola vez, cuya prórroga no debe exceder el plazo previsto en el proyecto y siempre que existan razones fundadas para ello. La solicitud de prórroga de la ejecución del proyecto deberá realizarse por medio de un escrito dirigido a la Encargada de la Unidad de Desarrollo de la CONADI, lo que será calificado por medio de informe técnico y aprobado mediante Resolución Exenta.

CONADI, con anterioridad a la tramitación de la Resolución Exenta que Aprueba el Convenio de Ejecución con el Ejecutor-Beneficiario(a), no tendrá responsabilidad administrativa ni jurídica, no pudiendo dar origen a causal alguna de indemnización o pago de ninguna naturaleza al ejecutor(a), siendo ésta una condición esencial que asume el postulante con la presentación de su plan de negocio.

6.4 Modalidad de ejecución financiera del Plan de Negocio

Las compras y pago de éstas se efectuarán con posterioridad a la fecha de emisión de la Resolución Exenta que aprueba el Convenio de Ejecución, y se realizará de acuerdo a la modalidad de **Orden de Compra**, sistema que opera mediante el pago directo por parte de CONADI al proveedor seleccionado. En virtud de lo anterior y para evitar retrasos al proceso de pago, es necesario que los datos del proveedor estén completos y no presenten errores.

7. ACOMPAÑAMIENTO A LA EJECUCIÓN

Durante la ejecución del plan de negocio, y como parte del programa, los/as ganadores(as) recibirán el apoyo y acompañamiento orientado a lograr la correcta puesta en marcha, implementación exitosa del proyecto, capacitación pertinente a la gestión microempresarial y asistencia en todo el proceso de ejecución, el cual será prestado por un consultor externo especializado. El beneficiario tendrá la obligación de asistir a la capacitación y facilitar el proceso de acompañamiento del proyecto en sus diferentes etapas.

8. ANEXOS



ANEXO N° 1

Formulario Presentación Plan de Negocio Indígena, año 2018

*Toda la información entregada por el/la postulante en este formulario deberá ser veraz; información que podrá ser contrastada en las distintas etapas del concurso y a través de la solicitud de sus verificadores pertinentes.

I. DATOS PERSONALES

Identificación del Postulante:

Rut							
Nombre							
Fecha de Nacimiento							
Estado civil							
Nivel Educativo	Básica incompleta		Media incompleta		Técnica incompleta		Universitaria incompleta
	Básica completa		Media completa		Técnica completa		Universitaria completa
Pueblo Indígena al que pertenece							
N° Folio Certificado de Calidad Indígena							
Teléfono Fijo							
Celular							
Email							
Dirección							
Comuna							
Región							

II. DE LA MICROEMPRESA

Rut Empresa		
Razón Social (Persona Jurídica)		
Nombre Representante Legal		
Rut Representante Legal		
N° de trabajadores <i>(Incluyendo al o la postulante)</i>		
Dirección Comercial		
Comuna		Región

Estado Actual:

a) Descripción de su microempresa

b) Señale las ventas promedio sin IVA del periodo de 12 meses comprendido entre Abril de 2017 y Marzo de 2018. Esta información será corroborada en terreno.

c) Señale los principales productos y/o servicios que entrega su microempresa

d) Describa brevemente las etapas del proceso productivo, desde la elaboración del producto o prestación de servicios, hasta la entrega al consumidor

e) Pertinencia Indígena: indique la pertinencia cultural que ud. considera relevante en su microempresa, puede establecerse en el proceso productivo o entrega del servicio (técnicas ancestrales, materias primas, uso de herramientas tradicionales, rescate cultural de algún pueblo indígena presente en el país, lengua originaria en etiquetado, nombre de fantasía o comercial, etiquetado, entre otros)

--

Marque con una X

f) ¿Cómo ha financiado la actividad de la Microempresa a la fecha?

	Ahorros o recursos propios
	Tarjeta de crédito Bancaria
	Línea de crédito Bancaria
	Tarjetas de Casas comerciales (supermercado o multitienda)
	Crédito de cooperativas, caja de compensación, otros
	Crédito de proveedores
	Otros Proyectos de gobierno (Fosis, Sercotec, Corfo, Indap, etc.)
	Crédito instituciones sin fines de lucro (Fondo Esperanza, Emprende, etc.)
	Préstamo de amigos, parientes, etc.
	Préstamos de consumo en alguna institución financiera
	No requiere financiamiento inicial

Marque con una X

g) ¿Ha recibido financiamiento anterior de CONADI?

	Si; Indique en el año y en qué invirtió el subsidio obtenido:
	No

III. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (PLAN DE NEGOCIO)

a) Nombre del Proyecto

--

b) Objetivo del Proyecto

--

c) Resumen del proyecto (señale aspectos esenciales tales como: necesidades de incorporar nuevos servicios o nuevos procesos productivos o mejorarlos, materias primas requeridas, mejoras de equipamiento, entre otros aspectos que considere que su plan de negocio contribuirá a mejorar la condición actual de su microempresa, señale además expectativas y justificación de la inversión pretendida)

--

d) Indique el Rubro de su Microempresa

--

e) Donde desarrollará su proyecto (en lugar físico donde opera actualmente, por ej: sala de producción)

--

f) Donde se localiza su microempresa (detalle características del entorno: lugar, barrio, afluencia de público, avenidas principales, tipo de clientes, entre otros)

--

g) Cuál es el tipo de tenencia de las instalaciones donde funciona su microempresa (propia, arrendada u otro)

IV. MERCADO

A continuación responda considerando el proyecto que desea implementar, según lo indicado en el punto III de este formulario.

a) ¿Cuál es la oportunidad de negocio que desea capturar con el presente proyecto? (considerando las necesidades de sus clientes o su mercado objetivo)

b) ¿Quiénes son sus clientes actuales y/o potenciales? Describa las características más importantes, tipo de cliente o actividad que desarrolla, periodicidad de compra, rango de edad, género, entre otras.

Cliente	Descripción
1.-	
2.-	
3.-	

c) Indique sus **proyecciones** de ventas netas totales (¿cuánto piensa que va a vender?) para el año en curso y los próximos.

AÑOS				
2018	2019	2020	2021	2022

justifique su proyección de crecimiento en las ventas en el tiempo:

d) Indique la proyección de distribución porcentual de ventas por segmento consumidor, **luego de implementado su proyecto.**

SEGMENTO	Distribución de ventas AÑO 2018 (%)
Consumidores individuales	
Micro y pequeñas empresas	
Mediana y gran empresa	
Sector público y/u ONG	
Total	

e) Detalle los costos promedios aproximados en que incurrirá su negocio **mensualmente** durante el año en curso (2018)

Ítem de costos	Valor Mensual (\$)
Total Costos Variables	\$
<u>Costos Fijos:</u>	
➤ Sueldos y honorarios	\$
➤ Consumos (Gas, agua, luz, teléfono, otros)	\$
➤ Arriendos/Hipotecas	\$
➤ Otros costos fijos, señalar:	\$
Total Costos Fijos	\$
Costos Totales	\$

f) Describa brevemente su competencia, señale el nombre, producto o servicios con los que compite, localización o cercanía de su proyecto y diferenciación entre otros aspectos que considere relevantes.

--

g) Entre las siguientes alternativas seleccione una estrategia competitiva que mejor se ajusta a su proyecto, fundamentando la selección realizada.

	Mejor atención al cliente		Precios más convenientes
	Control de calidad de productos		Valor agregado

Justificación:

--

V.- PROCESO PRODUCTIVO

A continuación responda considerando el proyecto que desea implementar, según lo indicado en el punto III de este formulario.

a) Señale como produce o producirá sus servicios o productos, mencione los recursos

--

necesarios para su obtención.			
Producto / Servicio	Principales actividades del proceso productivo	Recursos necesarios actualmente disponibles	Recursos necesarios que actualmente no dispone

b) ¿La ejecución de su proyecto requerirá de permisos adicionales? Señale cuales.

--

VII.- FINANCIAMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO (PROYECTO)

a) Detalle como invertirá los recursos asignados por CONADI, su aporte propio y justifique el porqué de esta distribución

ITEM	DESCRIPCIÓN INVERSIÓN (producto o bien a adquirir)	APORTE PROPIO	APORTE CONADI	TOTAL PROYECTO
Activos				
Materias Primas (Monto solicitado para este ítem no debe superar 20% presupuesto total)				
Material de promoción, difusión o publicidad (Monto solicitado para este ítem no debe superar 20% presupuesto total)				
TOTAL				

Justificación de la inversión:

--

Metas a lograr con el proyecto:

b) Señale los resultados que espera obtener dentro de un año con su microempresa, marque con una X al menos una alternativa

Marque X	Indicador
	Lograr asociatividad con otros productores o microempresarios indígenas
	Acceder a nuevos mercados
	Comercializar nuevos productos o prestación de un nuevo servicio
	Disminuir costos de producción
	Mejorar tecnologías, a través de la adquisición de nuevas tecnologías
	Implementar nuevos canales de comercialización
	Incrementar los clientes

c) **Ingresos y Egresos:** La información solicitada a continuación es para calcular la utilidad estimada que la microempresa espera generar dentro de un año, **luego de implementado el proyecto (plan de negocio)**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos													
Egresos													
Rentabilidad (utilidad)													

Firma Postulante



ANEXO N° 2
DECLARACIÓN JURADA NOTARIAL
(Firmada ante Notario Público)

“Concurso Público Planes de Negocios Indígenas Urbanos, año 2018”

Yo _____, cedula de identidad N° _____ de profesión u oficio _____, domiciliado(a) en _____, comuna de _____ de la Región _____, bajo fe de juramento declaro:

1.- Conocer y aceptar las Bases del Concurso Público “Planes de Negocios Indígenas Urbanos, año 2018”, del Fondo de desarrollo Indígena de la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, CONADI.

2.- No tener rendiciones pendientes con CONADI.

En _____ a _____ de _____ de 2018.-

Firma Postulante

Firma y Timbre Notario Público