



“Bolsas Solidarias Abrázame”

Parte II



**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN (MBA)**

Profesor Guía: Arturo Toutin Donoso

Alumna: Cecilia Rodríguez Blin

Santiago de Chile

2019

Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	5
I. Oportunidad de Negocio	6
II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes	7
III. Descripción de la Empresa y Propuesta de Valor	8
IV Plan de Marketing	10
V Plan de Operaciones	11
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	11
5.2. Flujo de operaciones	12
5.3. Plan de desarrollo e implementación	13
5.4. Dotación	13
VI Equipo del Proyecto	15
6.1. Equipo gestor	15
6.2. Estructura organizacional	15
6.3. Incentivos y compensaciones	17
VII Plan Financiero	18
7.1. Supuestos Financieros	18
7.2. Estimación de Ingresos:	19
7.3. Estimación de Costos:	21
7.4. Estimación GAV:	21
7.5. Proyecciones Estado de Resultados:	23
7.6. Capital de trabajo:	23
7.7. Plan de Inversiones:	24
7.8. Cálculo Tasa de Descuento:	24
7.9. Proyecciones Flujo de Caja:	25
7.9.1. Flujo de caja (cierre al año 5).	25
7.9.2. Flujo de caja (flujos infinitos).	25
7.10. Evaluación Financiera del Proyecto:	26
7.11. Análisis de Sensibilidad:	26
VIII Riesgos Críticos.	28
IX Propuesta Inversionistas.	29
X Conclusiones.	30
Bibliografía	31

Anexos

Anexo N° 1: Descripción de Fundación Abrázame	33
Anexo N° 2: Descripción de la empresa Nina Herrera	34
Anexo N° 3: Encuesta N° 1	35
Anexo N° 4: Resultados encuesta N° 1	38
Anexo N° 5: Encuesta N° 2	44
Anexo N° 6: Resultados encuesta N° 2	46

Índice de Tablas

Tabla N° 1: Procesos y Actividades Claves.	11
Tabla N° 2: Plan de desarrollo e implementación	13
Tabla N° 3: Dotación del proyecto	13
Tabla N° 4: Pagos y Compensaciones	17
Tabla N° 5: Cantidad de bolsas entregadas proyectada para segundo mes	19
Tabla N° 6: Cantidad de bolsas entregadas proyectada para primer año	19
Tabla N° 7: Disposición a Donar por Bolsa	20
Tabla N° 8: Costos Estimados para primer año	21
Tabla N° 9: Costos Estimados para 5 años de operación.	21
Tabla N° 10: GAV Estimados para primer año	22
Tabla N° 11: GAV Estimados para 5 años de operación.	22
Tabla N° 12: Estado de Resultados para 5 años de operación	23
Tabla N° 13: Estimación Capital de Trabajo	23
Tabla N° 14: Estimación Inversión Inicial	24
Tabla N° 15: Proyección Flujo de Caja con cierre al quinto año	25
Tabla N° 16: Proyección Flujo de Caja con flujos infinitos	25
Tabla N° 17: Indicadores Financieros	26
Tabla N° 18: Indicadores Financieros Sensibilidad Caso 1	26
Tabla N° 19: Indicadores Financieros Sensibilidad Caso 2	27
Tabla N° 20: Resumen Indicadores Financieros Sensibilizados	27
Tabla N° 21: Riesgos Internos	28
Tabla N° 22: Riesgos Externos	28

Índice de Figuras

Figura N° 1: Flujo de operaciones	12
Figura N° 2: Organigrama del Proyecto	16

Resumen Ejecutivo

Fundación Abrázame nace como un programa para llevar apoyo y contención a niños que se encuentran en hogares de menores, se financia con donaciones anónimas de personas externas y recursos de los mismos voluntarios, sin embargo, el nivel de donaciones es insuficiente para cubrir las necesidades de los hogares (Para mayor detalle ver Anexo N°1: Descripción de Fundación Abrázame). Ante esta necesidad surge la idea de crear un producto, cuyas ganancias sean un aporte directo a la Fundación.

Tras establecer una alianza estratégica con Nina Herrera, empresa ligada a la confección de ropa de cama (Para mayor detalle ver Anexo N°2: Descripción de la empresa Nina Herrera), la Fundación consigue que Nina Herrera entregue sus residuos textiles para ser usados como materia prima en la confección de bolsas de tela. Apoyados además por la nueva legislación de Chao Bolsas Plásticas, surge el producto: Bolsas Solidarias Abrázame, las que cuentan con la ventaja competitiva de la marca Nina Herrera.

Inicialmente las Bolsas serán ofrecidas en las tiendas Nina Herrera, por lo que serán ofrecidas a sus clientes principalmente. Sin embargo, al incorporar los canales de donación de la Fundación y tiendas de terceros de acuerdo al plan de escalamiento del proyecto, se alcanzará un número mayor de clientes.

La inversión inicial se estima que alcanzará un monto cercano a 1,1 millones de pesos donde se considera la adquisición de máquinas de coser, equipamiento para los puntos de donación y promoción, los que se proyectan recuperar dentro del primer año de operación.

Se usó como metodología para determinar la factibilidad financiera del proyecto, la obtención del VAN cuyo monto es de 61,6 millones de pesos y una TIR de 20%, con una tasa de 9% como costo de capital.

Destacar que el proyecto es eficiente en costos, considerando que la materia prima es donada y el equipo encargado de la gestión de este proyecto serán los actuales voluntarios de la Fundación, por lo tanto el Ebitda acumulado esperado para el primer año es de 3,8 millones de pesos.

I. Oportunidad de Negocio

Varias necesidades dan origen a este proyecto, por una parte la necesidad del consumidor ante la prohibición de las bolsas plásticas de un solo uso, de tener una manera para transportar objetos; la necesidad de las personas de ayudar y ser solidarias; la necesidad de apoyar a mujeres asesoras de hogar que requieren trabajo flexible en sus propios hogares; y la necesidad de reutilizar residuos en alianza con Nina Herrera, dan origen a Bolsas Solidarias Abrázame.

El desarrollo de este capítulo se encuentra en la Parte I de este Plan de Negocios.

II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

Con la nueva ley Chao Bolsas plásticas, que prohíbe al retail entregar bolsas de plástico, la industria tuvo que adaptarse a nuevas tecnología y materiales, tales como bolsas plásticas reutilizables, de tela, de papel, de cartón, y además existen las bolsas solidarias que pueden ser de plástico y de tela, pero la diferencia es que las ganancias son para una Fundación.

Para estimar el mercado de las bolsas se consideró 20 bolsas por viviendas, lo que equivale a 126 millones de bolsas, como el proyecto se realizará en la región metropolitana alcanzan 51,03 millones y considerando las distintas alternativas de bolsas se proyecta el mercado de las bolsas de tela es de una por hogar, serán 2,6 millones de bolsas.

La industria se proyecta con un alto crecimiento debido a la consciencia medioambiental de disminución del uso de plásticos y reciclaje de desperdicios textiles.

Existe una gran variedad de alternativas a las bolsas plásticas, sin embargo, teniendo en cuenta que la ventaja competitiva de las Bolsas Solidarias Abrázame tiene relación con el sentido social y con la alianza realizada con Nina Herrera, los competidores directos son fundaciones que ofrecen el mismo servicio, sea por una retribución económica, como a cambio de una donación, es así que Techo y Fundación Mi parque venden bolsas solidarias y Greenpeace la entrega a cambio de una donación mínima de 10.000 pesos.

Podemos encontrar tres tipos de clientes de la industria, Cliente de consumo masivo como retail y supermercados donde las preferencias son principalmente bolsas resistentes y de gran tamaño; clientes de nicho, donde se prefieren bolsas con diseño o valor agregado; y clientes empresas que utilizan las bolsas para regalárselas a sus empleados o clientes como responsabilidad social empresarial. El desarrollo de este capítulo se encuentra en la Parte I de este Plan de Negocios.

III. Descripción de la Empresa y Propuesta de Valor

3.1. Modelo de Negocio

Ante la necesidad de conseguir recursos monetarios para la organización y de reemplazar el uso de bolsas plásticas, Fundación Abrázame crea Bolsas Solidarias Abrázame, en alianza con tiendas Nina Herrera, quienes entregarán los residuos de telas que generan luego de la confección de sus productos para el hogar.

El voluntariado en la fundación será relevante, ya que las mismas voluntarias serán quienes se encarguen de la recepción y selección de los residuos, por otro lado, la confección la realizarán mujeres asesoras de hogar, a quienes se les pagará por bolsa confeccionada, de esta manera la Fundación se hace responsable socialmente en todo el proceso productivo.

Además, se hace cargo de la necesidad que tienen las personas de ayudar a otros, pero que no saben cómo hacerlo, siendo una alternativa en el mercado de la solidaridad.

Visión

“Ser la principal fundación asociada a bolsas solidarias confeccionadas a través de la economía circular de residuos textiles”

Misión

Entregar apoyo monetario a la Fundación, a través de la recaudación de donaciones obtenidas por bolsas solidarias de calidad y diseño que satisfagan las necesidades de sus clientes.

La ventaja competitiva de las Bolsas Solidarias Abrázame guarda estrecha relación con el respaldo de la Marca Nina Herrera, tanto en el diseño como en la calidad de las telas utilizadas para confección, es este punto el que se buscará potenciar sumado a la confección artesanal, reinserción de residuos y apoyo a Fundación Abrázame.

La estrategia de escalamiento dependerá de la gestión que pueda realizar la Fundación con Nina Herrera a largo plazo y en realizar nuevas alianzas para conseguir residuos textiles.

El Plan de RSE del proyecto se basa en la economía circular de la industria textil, ya que recicla residuos textiles, dando vida a un nuevo producto, sumado a la labor social que realiza la fundación con niños de hogares de menores hacen que sea altamente sustentable. Adicionalmente al tratarse de una donación, no se hará entrega de boletas, evitando la emisión de papel de manera innecesaria.

El desarrollo de este capítulo se encuentra en la Parte I de este Plan de Negocios.

IV Plan de Marketing

Actualmente Fundación Abrázame si bien existe hace dos años, no tiene el reconocimiento de marca que tienen grandes fundaciones como Hogar de Cristo o Techo, es por esto que es fundamental posicionar la marca en redes sociales para aumentar el nivel de top of mind.

Los objetivos planteados para el plan de marketing son:

- Aumentar la entrega de bolsas por donación progresivamente hasta alcanzar el máximo de 1.000 bolsas mensuales.
- Aumentar el valor donado por cada bolsa.
- Posicionar la marca Fundación Abrázame en redes sociales.
- Aumentar los puntos de donaciones.

Se han identificado dos segmentos principales, las clientas de las tiendas Nina Herrera y las voluntarias de la Fundación, lo que está dado por la ubicación de los puntos de donación.

Se espera que las clientas reconozcan a las Bolsas Solidarias Abrázame como un producto artesanal y original respecto de los competidores que compiten en la masividad.

Se debe considerar que el valor estimado de \$3.000 que se obtuvo de la investigación de mercado, este podría variar en el tiempo ya que hay quienes están dispuestos a donar menos o más de lo previsto.

Si bien la distribución de la bolsa se realizará exclusivamente en las tiendas Nina Herrera al inicio, se pretende ir incorporando otros puntos de donaciones en tiendas boutique y en la misma sede de la fundación.

Se pretende dar a conocer el mensaje relacionado con el tipo de producto sustentable y de diseño que es principalmente, en redes sociales y en las propias tiendas Nina Herrera.

El desarrollo de este capítulo se encuentra en la Parte I de este Plan de Negocios.

V Plan de Operaciones

5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Como se describe en 3.2.6. Cadena de Valor descrito en la Parte I de este Plan de Negocios, las actividades que conforman los procesos para llevar a cabo el proyecto, son separadas como actividades primarias y de apoyo, las que a su vez se definen como la base operacional para el desarrollo óptimo del proyecto. A continuación se separan y describen los procesos claves relacionado con estas actividades, ver Tabla N° 7.

Proceso Clave	Objetivo	Actividades
Creación de alianza con empresa Textil	Crear una relación de largo plazo con empresa textil	Búsqueda de empresas textiles que confeccionen en Chile
		Conseguir establecer una reunión con estas empresas
		Presentar a la Fundación a la empresa, su labor y necesidades
		Entregar información sobre los beneficios de la donación de residuos
		Establecer una alianza con alto nivel de compromiso que perdure en el tiempo
Proceso de Reclutamiento e incentivos	Captar y mantener personas (voluntarias y colaboradoras) con conciencia social medioambiental	Crear perfil con características específicas que ayuden al proceso de selección
		Realizar tipos de entrevistas acorde con el plan estratégico del proyecto
		Desarrollar sistema de incentivos que resulte atractivo a voluntarios y colaboradoras
		Crear programas de capacitaciones periódicas, tanto para voluntarias como colaboradoras.
Diseño y Confección de Bolsas de Tela	Crear Bolsas de Tela de diseños atractivos, útiles y que entreguen al consumidor un valor adicional asociado a la donación.	Seleccionar telas, de colores y texturas acorde al diseño que se desea entregar.
		Mantener buen control de inventarios y estimaciones de demanda.
		Realizar talleres a colaboradoras de corte de telas y costuras.
		Realizar talleres de prevención de riesgos asociados al proceso productivo.
		Realizar control de calidad de producto terminado.
Marketing y Ventas	Transmitir junto a la adquisición de la bolsa, el valor de ser un producto reciclado y la labor de la Fundación	Incorporar en el proceso de empaque, etiqueta que indique ser un producto hecho a mano, con materias primas recicladas y cuya ganancia va en apoyo a niños vulnerables.
		Contar con flyers y pendones en los puntos de donación que entreguen información sobre la Fundación y el proyecto de Bolsa Solidaria.

Tabla N° 1: Procesos y Actividades Claves.

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior se definieron aquellas actividades consideradas estratégicas para el logro de los objetivos propuestos en el proyecto, dichas actividades permitirán optimizar los procesos.

Se debe tener en cuenta que la estimación de la demanda es sin duda una actividad estratégica en cualquier proceso de confección y entrega de artículos, en este caso la estimación se hará en base a las bolsas entregadas en cada tienda, entendiendo que el flujo de clientes en cada una de ellas es distinto.

5.2. Flujo de operaciones

A continuación se muestra el flujo de operaciones del proceso de confección y entrega de Bolsas Solidarias Abrázame:

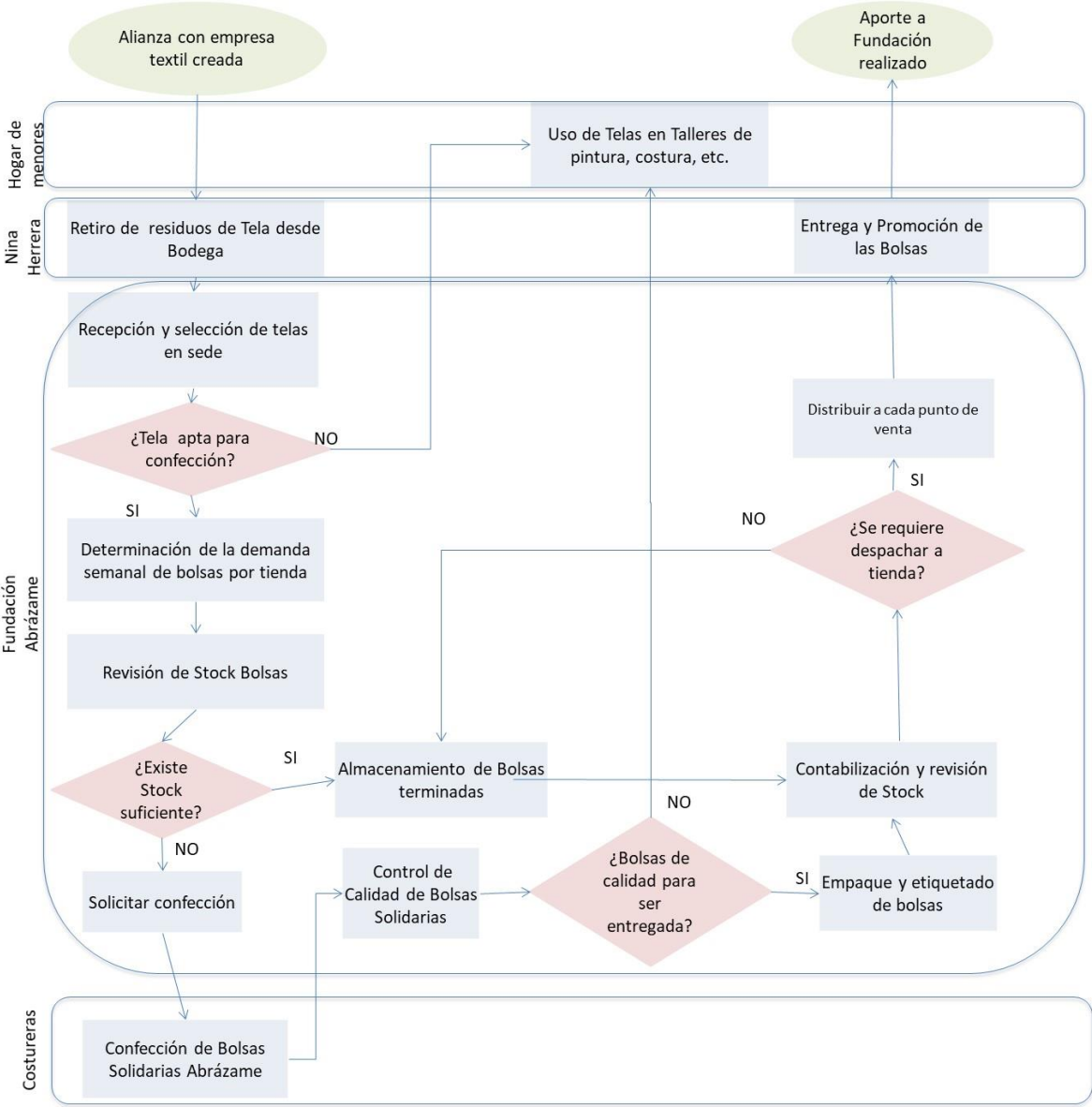


Figura N° 1: Flujo de operaciones

Fuente: Elaboración propia

5.3. Plan de desarrollo e implementación

A continuación, se presentan las principales actividades asociadas a la implementación y puesta en marcha del proyecto.

Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3			
Firma de convenio con Nina Herrera	■											
Búsqueda de los colaboradores y voluntarias		■										
Compra de insumos y máquinas de coser			■									
Diseñar el punto de donación		■	■	■								
Diseñar etiquetado		■	■	■								
Mandar a hacer el punto de donación					■	■	■					
Mandar a hacer etiquetas					■	■	■					
Capacitación a las colaboradoras								■	■	■		
Diseño de la promoción									■	■	■	
Inicio Operación												■

Tabla N° 2: Plan de desarrollo e implementación

Fuente: Elaboración propia

5.4. Dotación

La dotación de personal para el proyecto es la siguiente.








	1 Administradora
	1 Coordinadora de puntos de donación
	4 Colaboradoras
	4 Voluntarias
	1 Transportista
	1 Community Manager
	1 Promotora

Tabla N° 3: Dotación del proyecto

Fuente: Elaboración propia

Se contempla un equipo de 13 personas para iniciar el proyecto, de las cuales 7 serán voluntarios de la Fundación y 6 personas serán percibirán una compensación económica. De estas últimas una estará destinada a la promoción en las tiendas, lo cual y de acuerdo al plan de marketing solo se utilizará del segundo al séptimo mes, considerando que el producto posterior a esa fecha ya estará consolidado.

VI Equipo del Proyecto

6.1. Equipo gestor

Al ser Fundación Abrázame una organización sin fines de lucro la estructura está compuesta por un Directorio y voluntarios que realizan labores no remuneradas, esto porque no se cuentan con suficientes recursos para contratar personal.

En concordancia a esto los pagos a personas colaboradoras no constituirán una remuneración por no haber dependencia ni subordinación directa de una jefatura y más bien será una prestación de servicios a honorarios.

El equipo gestor está compuesto por Cecilia Rodríguez Blin, actual Directora de Operaciones de la Fundación quien ocupará el cargo de Administradora y Catalina González Aguilera, actual voluntaria de actividades, quien ocupará el cargo de Coordinadora de puntos de donación.

6.2. Estructura organizacional

A continuación, se describen los cargos de la estructura organizacional del proyecto:

Administradora: Encargada de la gestión operacional y financiera del proyecto. Esta tarea recaerá en Cecilia Rodríguez, quien tiene un perfil profesional y afín al área administrativa y contable. Estará encargada principalmente de la relación con el principal proveedor Nina Herrera y de coordinar la operación del proyecto. Esta labor no es remunerada.

Coordinadora de puntos de donación: Encargada de la gestión en los puntos de donación, principalmente de la promoción, el stock, la reposición y las bolsas que han sido entregadas por tienda. Este cargo lo ocupará Catalina González quien tiene un perfil profesional afín con la atención a clientes. Esta labor no es remunerada.

Colaboradoras: Serán las encargadas de confeccionar las bolsas con los residuos de telas en sus hogares, se buscarán mujeres dueñas de casa que tengan máquina de coser, en caso de no tener la Fundación les proporcionará una. No es necesario

tener estudios formales de diseño y/o costura. Esta labor tendrá una retribución por producto terminado.

Voluntarias: Serán las encargadas de seleccionar y clasificar las telas para enviarlas a las cuatro colaboradoras. Esta tarea se realizará en la sede de la Fundación, donde hay espacio para almacenaje. Esta labor no es remunerada.

Transportista: Se requiere una persona con automóvil que realice los retiros de telas desde la bodega de Nina Herrera y los traslade a la sede de la Fundación para su posterior clasificación, además que pueda surtir las tiendas Nina Herrera con el producto terminado. Esta labor tendrá un pago por servicios de flete.

Promotora: Se requiere una persona con habilidades comunicativas, capaz de transmitir la labor social de la Fundación, debe ser proactiva y entusiasta que entregue conocimientos sobre el valor del producto y promueva su adquisición. Visitará las tres tiendas de Nina Herrera dos veces por semana y tienda outlet un domingo por medio, durante los primeros siete meses. Esta labor tendrá un pago asociado a honorarios de promoción.

Community Manager: Será la persona encargada de las redes sociales y tendrá la relación con la encargada de redes sociales de Nina Herrera para poder subir post en conjunto. Para esta labor, a partir del segundo año, se contratará una persona externa la cual será remunerada y contará con presupuesto para invertir en publicidad digital.

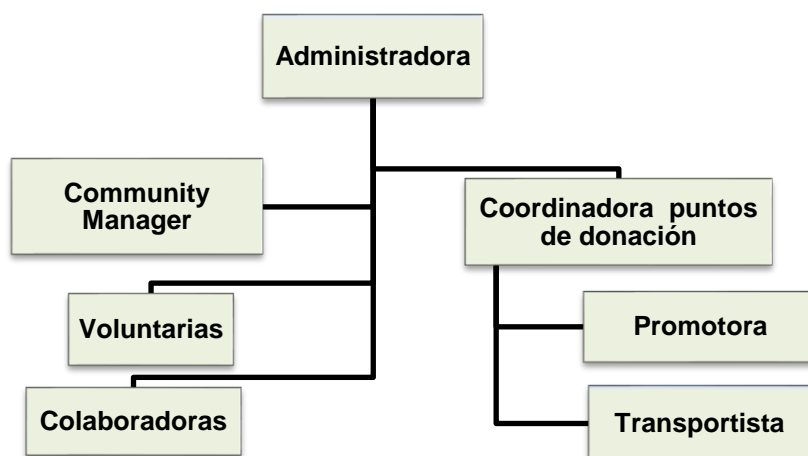


Figura N° 2: Organigrama del Proyecto

Fuente: Elaboración Propia

6.3. Incentivos y compensaciones

Considerando el sentido social del proyecto en toda la operación, todos aquellos que realicen una labor de voluntariado no reciben ninguna remuneración ni compensación, ya que el valor en sí de realizar ese trabajo es la satisfacción de ayudar a otros.

Respecto de las colaboradoras recibirán un pago por bolsa confeccionada que será de \$1.000 bruto, este monto también tiene un significado social porque la idea es apoyar a mujeres dueñas de casa que por tener el cuidado de sus hijos no pueden salir a trabajar.

Se debe tener en cuenta que los pagos serán respaldados con boletas de honorarios, ya que la Fundación no tiene patrimonio que respalde la contratación de personal y por consiguiente las indemnizaciones por años de servicio.

Cargo	Pagos y Compensaciones
Administradora	Trabajo voluntario no remunerado
Coordinadora de puntos de donación	Trabajo voluntario no remunerado
Colaboradoras	\$1.000 por cada bolsa confeccionada
Voluntarias	Trabajo voluntario no remunerado
Transportista	Valor estimado de cada flete \$15.000
Community Manager	Honorario líquido mensual \$150.000
Promotora	Honorario líquido mensual \$160.000

Tabla N° 3: Pagos y Compensaciones

Fuente: Elaboración propia

Compensaciones:

Entendiendo la importancia de la labor de las colaboradoras en el proceso de confección, se les entregará un bono por desempeño de \$50.000 brutos por cada 500 bolsas confeccionadas.

VII Plan Financiero

7.1. Supuestos Financieros

Las proyecciones financieras se basan en los siguientes supuestos:

- El proyecto se financia 100% con fondos aportados por la Fundación.
- La moneda utilizada corresponde a pesos chilenos (\$).
- Se consideran los siguientes horarios de apertura por tienda de Nina Herrera:
Vitacura: Lunes a Viernes: 10:00h a 19:30h / Sábados: 10:30h - 14:00h.
Los Domínicos: Lunes a Domingo: 10:00h a 21:00h.
Los Trapenses: Lunes a Domingo: 10:00h a 21:00h
Outlet: Lunes a Domingo: 10:00h a 20:00h.
- Se considera depreciación por método lineal de 3 años de cada máquina de coser y de 5 años en el caso de las tijeras. Se toma como referencia Tabla de vida útil de los Bienes Físicos del Activo Inmovilizado del SII.
- En relación a la tributación empleada para los cálculos realizados, se considera lo expuesto en el artículo 40, donde se indica que estarán exentas de impuesto a la renta aquellas instituciones de beneficencia que no persigan fines de lucro.
- El proyecto se evalúa a 5 años.
- Se considera para la tasa de descuento información obtenida desde la División de Evaluación de Inversiones del Ministerio de Desarrollo Social, desde el Artículo Precios Sociales, publicado en Febrero 2018.
- Se debe tener presente que en este proyecto no existe un precio de venta, dado que se considera la entrega de una bolsa solidaria a cambio de una donación.
- Variación de IPC 3%, el cual es aplicado a costos, gastos y honorarios.
- El proyecto no considera pago de IVA débito debido ya que no se consideran ingresos por venta sino que por donaciones. Sin embargo, si se incluye en flujos el IVA pagado por las compras de insumos y gastos.

7.2. Estimación de Ingresos:

El primer mes de operación, es considerado como tiempo de confección de las bolsas por lo que no se registran ingresos por donaciones. A partir del segundo mes, los ingresos dependen principalmente de la cantidad de donaciones recaudadas, las que se estimaron acorde al flujo de clientes que ingresa por tienda. Además se contempla un crecimiento, el cual estará dado por la promoción del producto y de la Fundación, en el siguiente cuadro se describe:

Segundo mes de Operación				
Crecimiento esperado		25%	25%	25%
Cantidad de Bolsas entregadas	semana 1	semana 2	semana 3	semana 4
Vitacura	6	8	10	13
Los Trapenses	7	9	12	15
Los Domínicos	7	9	12	15
Outlet Nina Herrera	-	-	-	1
Tienda Fundación Abrázame	0	0	0	0
Q total	20	26	34	44

Tabla N° 5: Cantidad de bolsas entregadas proyectada para segundo mes

Fuente: Elaboración propia

En Tabla N°12 se entrega el detalle de la cantidad estimada de bolsas a entregar durante el primer año de operación, el cual considera período de aprendizaje de las colaboradoras dedicadas a la confección. Al tercer mes de operación, se considera la entrada de la Tienda de la propia Fundación como punto de donación. Se considera también las donaciones on- line con retiro de Bolsas en tienda.

Crecimiento esperado			25%	35%	35%	45%	45%	55%	0%	0%	0%	0%
Cantidad de Bolsas entregadas	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Vitacura	-	37	47	64	87	127	185	287	287	287	287	287
Los Trapenses	-	43	54	73	99	144	209	324	324	324	324	324
Los Domínicos	-	43	54	73	99	144	209	324	324	324	324	324
Outlet Nina Herrera	-	1	2	3	5	8	12	19	19	19	19	19
Tienda Fundación Abrázame	-	-	2	3	5	8	12	19	19	19	19	19
Q total	-	124	159	216	295	431	627	973	973	973	973	973

Tabla N° 6: Cantidad de bolsas entregadas proyectada para primer año.

Fuente: Elaboración propia

A partir del segundo año se considera mantener alianza con Nina Herrera y anualmente cerrar una nueva alianza con distintas empresas textiles, con ello, la cantidad de bolsas entregadas al segundo año aumentaría un 35% en relación al primer año de operación, para el tercer año se proyecta un crecimiento de un 30% y para el cuarto y quinto año se espera crecer en un 20% anual.

Para el cálculo de los ingresos se estimó un valor promedio de \$3.000 el cual se obtiene de las encuestas realizadas a las clientas de Nina Herrera, el resultado se resume a continuación:

Disposición a Donar	Porcentaje
\$1.000	14%
\$2.000	7%
\$2.500	14%
\$3.000	21%
\$3.500	21%
\$5.000	14%
\$6.000	7%
Total	100%

Tabla N° 7: Disposición a donar por bolsa.

Fuente: Elaboración propia

Para los años siguientes, es decir desde el segundo al quinto año de operación, el crecimiento estimado de los ingresos va en estrecha relación con el incremento en la cantidad proyectada a entregar de bolsas, las que a su vez dependen directamente de las nuevas alianzas que permitan la obtención de materia prima. Para efectos simplificar el ejercicio se mantiene una donación promedio de \$3.000 por bolsa.

7.3. Estimación de Costos:

Los costos asociados al proyecto, corresponden principalmente a la compensación que se pagará por la confección de las bolsas a las colaboradoras del proyecto. Es así como para el primer año se estima los siguientes costos mensuales:

Costos	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
Honorarios y Compensaciones	-330.000	-330.000	-330.000	-440.000	-440.000	-550.000	-550.000	-1.100.000	-1.100.000	-1.100.000	-1.100.000	-1.100.000	-8.470.000
Hilos	-13.445	-6.723	-6.723	-6.723	-13.445	-6.723	-13.445	-20.168	-20.168	-20.168	-20.168	-20.168	-168.067
Agujas	-3.529	0	0	0	0	0	-6.050	0	0	0	0	0	-9.580
Etiqueta	-45.000	0	-45.000	0	-45.000	0	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-45.000	-405.000
Costos Totales	-391.975	-336.723	-381.723	-446.723	-498.445	-556.723	-614.496	-1.165.168	-1.165.168	-1.165.168	-1.165.168	-1.165.168	-9.052.647

Tabla N° 8: Costos Estimados para primer año

Fuente: Elaboración propia

Costos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Honorarios y Compensaciones	-8.470.000	-10.267.180	-13.684.689	-16.872.316	-20.803.012
Hilos	-168.067	-188.744	-252.220	-311.752	-385.321
Agujas	-9.580	-5.842	-7.890	-9.779	-12.059
Etiqueta	-405.000	-417.150	-525.146	-688.418	-861.014
Costos Totales	-9.052.647	-10.878.917	-14.469.944	-17.882.266	-22.061.407

Tabla N° 9: Costos Estimados para 5 años de operación

Fuente: Elaboración propia

7.4. Estimación GAV:

En este apartado se consideran los gastos necesarios para la operación, entre ellos, los honorarios de la promotora, costos en fletes para el transporte de la materia prima y producto terminados, publicidad y materiales. Adicionalmente se contabilizan las mantenciones necesarias para el óptimo funcionamiento de las máquinas de coser y de tijeras, las que se realizarán con un frecuencia de 6 y 2 meses respectivamente. Para el tercer mes se considera el evento de lanzamiento de la tienda propia.

GAV	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
Promotora		-177.778	-177.778	-177.778	-177.778	-177.778	-177.778	0	0	0	0	0	-1.066.667
Mantenimiento Máquinas						-168.067						-168.067	-336.134
Mantenimiento Tijeras		-6.723		-6.723		-6.723		-6.723		-6.723		-6.723	-40.336
Fletes	-15.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-675.000
Flyer y poleras	-35.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-310.000
Publicidad en rrss	0	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-440.000
Evento lanzamiento tienda			-1.500.000										-1.500.000
Habilitación 5 puntos de donación													0
Community Manager		-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-166.667	-1.833.337
Tijeras de ropa	-35.294												-35.294
Pendones	-94.958												-94.958
Caja de Vitrina Acrílica	-250.000												-250.000
Iva Crédito no recuperado	-93.523	-18.705	-310.977	-18.705	-27.255	-50.637	-28.404	-29.809	-28.532	-29.809	-28.532	-61.742	-726.630
Total GAV	-523.775	-494.872	-2.280.422	-494.872	-496.699	-694.872	-497.849	-328.199	-320.199	-328.199	-320.199	-528.199	-7.308.357

Tabla N° 10: GAV Estimados para el primer año.

Fuente: Elaboración propia

Para los años siguientes se consideran además los gastos por habilitación de nuevos puntos de donación, se resume en el siguiente cuadro:

GAV	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Promotora	-1.066.667				
Mantenimiento Máquinas	-336.134	-432.773	-445.378	-457.983	-470.588
Mantenimiento Tijeras	-40.336	-41.546	-42.756	-43.966	-45.176
Fletes	-675.000	-695.250	-716.108	-737.591	-759.718
Flyer y poleras	-310.000	-319.300	-328.879	-338.745	-348.908
Publicidad en rrss	-440.000	-453.200	-466.796	-480.800	-495.224
Evento lanzamiento tienda propia	-1.500.000				
Habilitación 5 puntos de donación		-1.500.000			
Community Manager	-1.833.337	-1.888.337	-1.944.987	-2.003.337	-2.063.437
Tijeras de ropa	-35.294				0
Pendones	-94.958				
Caja de Vitrina Acrílica	-250.000				
Iva Crédito no recuperado	-726.630	-694.615	-440.491	-502.265	-547.729
Total GAV	-7.308.357	-6.025.022	-4.385.396	-4.564.687	-4.730.781

Tabla N° 11: GAV Estimados para 5 años de operación

Fuente: Elaboración propia

7.5. Proyecciones Estado de Resultados:

Considerando la información detallada anteriormente, en Tabla N°18 se muestra la proyección de Estado de Resultados para los primeros 5 años del proyecto.

Estado de Resultado	AÑO 1 E	AÑO 2 E	AÑO 3 E	AÑO 4 E	AÑO 5 E
Total Ingresos	20.151.000	28.020.120	37.521.204	46.370.588	57.307.600
Total Costos	-9.052.647	-10.878.917	-14.469.944	-17.882.266	-22.061.407
Resultado Bruto	11.098.353	17.141.203	23.051.260	28.488.322	35.246.193
Margen Bruto	55%	61%	61%	61%	62%
Total GAV	-7.308.357	-6.025.022	-4.385.396	-4.564.687	-4.730.781
EBITDA	3.789.996	11.116.181	18.665.864	23.923.635	30.515.413
Margen Ebitda	19%	40%	50%	52%	53%
Depreciación	-175.115	-218.894	-218.894	-262.672	-220.658
Gastos Financieros	-	-	-	-	-
Utilidad antes de Impuesto	3.614.881	10.897.288	18.446.971	23.660.963	30.294.754
Impuesto a la renta	-	-	-	-	-
Utilidad Neta Ejercicio	3.614.881	10.897.288	18.446.971	23.660.963	30.294.754

Tabla N° 12: Estado de Resultados para 5 años de operación

Fuente: Elaboración propia

7.6. Capital de trabajo:

Se utilizó el método de déficit acumulado máximo para el cálculo de capital de trabajo. A continuación, se muestran las proyecciones para el flujo de caja del primer año, del que se obtiene como necesidad de capital de trabajo por 3,5 millones de pesos:

Flujo de Caja	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	0	372.000	477.000	648.000	885.000	1.293.000	1.881.000	2.919.000	2.919.000	2.919.000	2.919.000	2.919.000
Total Egresos	-463.250	-831.595	-2.662.145	-941.595	-995.145	-1.251.595	-1.112.345	-1.493.367	-1.485.367	-1.493.367	-1.485.367	-1.693.367
Superávit/Déficit de Caja	-463.250	-459.595	-2.185.145	-293.595	-110.145	41.405	768.655	1.425.633	1.433.633	1.425.633	1.433.633	1.225.633
Flujo de Caja acum.	-463.250	-922.845	-3.107.990	-3.401.585	-3.511.730	-3.470.325	-2.701.670	-1.276.037	157.596	1.583.229	3.016.862	4.242.495

Tabla N° 13: Estimación Capital de Trabajo

Fuente: Elaboración propia

7.7. Plan de Inversiones:

Para el desarrollo del proyecto se considera una Inversión Inicial de aproximadamente 1,1 millones de pesos.

Inversión	
Máquinas de coser	599.960
Tijeras de ropa	42.000
Pendones	113.000
Caja de Vitrina Acrílica	297.500
Total Inversión	1.052.460

Tabla N° 14: Estimación Inversión Inicial

Fuente: Elaboración propia

7.8. Cálculo Tasa de Descuento:

Entendiendo que el proyecto corresponde a un Proyecto Social, con impacto positivo en el medioambiente, sin fines de lucro y en el que toda ganancia va en beneficio a los niños más vulnerables del país, la tasa de descuento a utilizar corresponde a una obtenida y usada metodológicamente en la evaluación de proyectos sociales por el Ministerio de Desarrollo Social.

De acuerdo al departamento de Metodologías y Estudios de la División de Evaluación Social de Inversiones, en el Informe Precios Sociales 2018, publicado en febrero 2018, la Tasa de Descuento Social vigente corresponde a un 6% real anual.

Adicionalmente se considera un 3% como factor de riesgo y liquidez.

Finalmente, la **tasa de descuento** empleada para descontar los flujos del Proyecto “Bolsas Solidarias Abrázame” es de **9%**.

7.9. Proyecciones Flujo de Caja:

6.9.1. Flujo de caja (cierre al año 5).

En Tabla N.º 21 se muestra el flujo de caja proyectado considerando que al quinto año se liquidan los activos.

Flujo de Caja	AÑO 0	AÑO 1 E	AÑO 2 E	AÑO 3 E	AÑO 4 E	AÑO 5 E
Total Ingresos		20.151.000	28.020.120	37.521.204	46.370.588	57.307.600
Total Egresos		-15.908.505	-16.893.438	-18.855.339	-22.436.453	-26.792.187
Superávit/Déficit de Caja		4.242.495	11.126.682	18.665.865	23.934.135	30.515.413
Impuesto a la renta		-	-	-	-	-
Flujo de Caja		4.242.495	11.126.682	18.665.865	23.934.135	30.515.413
Inversión						
Máquinas de coser	-599.960		-149.990		-749.950	
Tijeras de ropa	-42.000		-10.500		-10.500	
Pendones	-113.000					
Caja de Vitrina Acrílica	-297.500					
Capital de Trabajo	-3.511.730					3.511.730
Flujo Efectivo	-4.564.190	4.242.495	10.966.192	18.665.865	23.173.685	34.027.143
Valor liquidación						259.500
Flujo de caja	-4.564.190	4.242.495	10.966.192	18.665.865	23.173.685	34.286.643

Tabla N° 15: Proyección Flujo de Caja con cierre al quinto año

Fuente: Elaboración propia

6.9.2. Flujo de caja (flujos infinitos).

En el caso siguiente, se muestra el flujo de caja proyectado a 5 años, considerando flujos infinitos futuros, traídos a valor presente.

Flujo de Caja	AÑO 0	AÑO 1 E	AÑO 2 E	AÑO 3 E	AÑO 4 E	AÑO 5 E
Total Ingresos		20.151.000	28.020.120	37.521.204	46.370.588	57.307.600
Total Egresos		-15.908.505	-16.893.438	-18.855.339	-22.436.453	-26.792.187
Superávit/Déficit de Caja		4.242.495	11.126.682	18.665.865	23.934.135	30.515.413
Impuesto a la renta		-	-	-	-	-
Flujo de Caja		4.242.495	11.126.682	18.665.865	23.934.135	30.515.413
Inversión						
Máquinas de coser	-599.960		-149.990		-749.950	
Tijeras de ropa	-42.000		-10.500		-10.500	
Pendones	-113.000					
Caja de Vitrina Acrílica	-297.500					
Capital de Trabajo	-3.511.730					
Flujo Efectivo	-4.564.190	4.242.495	10.966.192	18.665.865	23.173.685	30.515.413
Valor Presente de Flujos Futuros						339.060.139
Flujo de caja	-4.564.190	4.242.495	10.966.192	18.665.865	23.173.685	369.575.551

Tabla N° 16: Proyección Flujo de Caja con flujos infinitos

Fuente: Elaboración propia

7.10. Evaluación Financiera del Proyecto:

En cuadro N°23 se entrega el resumen de los indicadores más relevantes para la evaluación del proyecto, considerando cierre al quinto año. Se tomará este como escenario base a efecto de un análisis más conservador.

Resultados	
Tasa de Descuento	9%
TIR	20%
VAN	\$61.672.291

Tabla N° 17: Indicadores Financieros

Fuente: Elaboración propia

Del análisis se extrae que el proyecto es atractivo financieramente, posee una TIR de un 20% y un VAN que alcanza 61,6 millones de pesos, además cabe comentar que la inversión inicial es recuperada al primer año con los flujos propios de la operación.

7.11. Análisis de Sensibilidad:

Caso1.- Se considera crítico no lograr nuevas alianzas con empresas textiles que provean de insumos necesarios para la confección de bolsas, es por esto que se analizan los resultados en el caso de que se mantenga únicamente alianza con Nina Herrera, de lo cual se obtiene:

Resultados	
Tasa de Descuento	9%
TIR	18%
VAN	\$46.509.662

Tabla N° 18: Indicadores Financieros Sensibilidad Caso 1

Fuente: Elaboración propia

En este escenario las donaciones por bolsa alcanzadas durante el primer año sería una cantidad cercana a 7.000. Sin embargo, dada la disponibilidad de materia prima solo permitiría crecer un 20% en los años 2, 3 y 4, mientras que para el quinto solo un 3%. En este escenario, el proyecto sigue siendo atractivo financieramente, entendiendo que el margen bruto se mantiene en torno a un 60%, dada la estructura de costos que presenta. Se obtiene una TIR: 18% y VAN de 46 millones de pesos.

Caso 2.- En segundo lugar, se considera como factor relevante a estudiar el caso en que el valor promedio recaudado por donación aumente un 15% anual. En este caso se obtiene:

Resultados	
Tasa de Descuento	9%
TIR	24%
VAN	\$117.619.546

Tabla N° 19: Indicadores Financieros Sensibilidad Caso 2

Fuente: Elaboración propia

En resumen, los resultados obtenidos de las sensibilizaciones son:

Resultados	Caso 1	Caso Base	Caso 2
Tasa de Descuento	9%	9%	9%
TIR	18%	20%	24%
VAN	\$46.509.662	\$61.672.291	\$117.619.546

Tabla N° 20: Resumen Indicadores Financieros Sensibilizados

Fuente: Elaboración propia

VIII Riesgos Críticos.

En relación a este punto se puede identificar riesgos internos del proyecto y riesgos externos que afectan tanto al proyecto como a la Fundación, para luego definir una acción de mitigación.

Riesgos Internos	Acción Mitigante
Pérdida de la alianza con Nina Herrera.	Buscar nuevas alianzas con otras empresas textiles para asegurar la materia prima.
Retraso en la confección de las bolsas por parte de las colaboradoras.	Mantener colaboradoras de reserva part-time.
Falta de promoción del producto de las vendedoras de Nina Herrera.	Mantener volantes en la tienda para que la información esté disponible para los clientes.
Falla de las máquinas de coser que usan las colaboradoras sean propias de ellas o de la Fundación.	Mantener colaboradoras de reserva que tengan máquinas de coser.

Tabla N° 21: Riesgos Internos

Fuente: Elaboración Propia

Riesgos Externos	Acción Mitigante
Los clientes prefieren a la competencia.	Realizar promoción de la labor de la Fundación en las tiendas y en las rrss de Nina Herrera.
Grandes empresas entregan bolsas de manera gratuita.	Realizar alianzas con empresas para que obtengan bolsas con sentido social para regalar a sus clientes a cambio de donaciones.

Tabla N° 22: Riesgos Externos

Fuente: Elaboración Propia

IX Propuesta Inversionistas.

El proyecto tiene una inversión inicial de un millón cien mil pesos aproximadamente, este monto será cubierto completamente por la Fundación, siendo este el único inversionista. Se debe tener en cuenta que el monto para la Fundación es significativo, entendiendo que sus recursos son limitados y dependen exclusivamente de donaciones de privados.

Tal como se detalló en 7.7. Plan de Inversión, la inversión está ligada principalmente a la compra de máquinas de coser, las cuales serán una herramienta de trabajo esencial para llevar a cabo el proyecto. Dicha inversión se estima será recuperada al término del primer año de operación.

En cuanto a los retornos proyectados, se debe destacar que desde el sexto mes de operación se perciben flujos positivos, de los cuales un 100% son entregados a Fundación Abrázame. Se estima que para el primer año, la Fundación recaude en donaciones 20 millones de pesos, ganancias que se esperan crecerán un 35% para el segundo, 30% en el tercer año y un 20% para los años siguientes, sustentado en nuevas alianzas con empresas textiles.

En términos generales, el proyecto cuenta con el apoyo de importantes actores que lo hacen rentable y atractivo para su inversión. Cuenta con el apoyo de una marca reconocida en el mercado textil, la que no solo hace entrega de la materia prima necesaria para la ejecución sino también la vitrina para ofrecer los productos a sus propios clientes. Además, el trabajo y compromiso de los voluntarios permiten mayor eficiencia, reduciendo costos e ir aumentando la rentabilidad. Es así como se logra un VAN positivo de 61,6 millones de pesos y una TIR de 20%.

Sin embargo, cabe destacar que el mayor valor del proyecto guarda relación con los beneficios medioambientales a través de la economía circular de residuos textiles, y de manera indirecta, la ayuda social que se realizará a través de la Fundación.

X Conclusiones.

El proyecto de las bolsas solidarias se crea para conseguir fondos para financiar la operación de la fundación, así como también para suplir la necesidad de transportar objetos producto de la prohibición de entregar bolsas plásticas. En conjunto con Nina Herrera, reconocida marca de fabricación nacional de ropa de cama, es que se decide buscar una segunda vida a los residuos que quedan de la confección.

Si bien actualmente la industria es altamente competitiva, en un mercado donde se ofrece una gran variedad de alternativas, Bolsas Solidarias Abrázame cuenta con importantes ventajas que las diferencian de su competencia, entre ellas el apoyo de una reconocida marca, el cuidado del medioambiente que cada día toma mayor relevancia en la sociedad, y el sentido social tras la donación, donde toda utilidad obtenida irá en beneficio de niños y niñas de centros del Sename.

El resultado de la evaluación financiera del proyecto, da un VAN positivo de \$61,6 millones y una TIR de 20%. Se estiman utilidades netas positivas a partir del sexto mes de operación y un tiempo de un año para la recuperación de la inversión inicial.

Luego del análisis realizado, se concluye que el proyecto es atractivo financieramente, pero lo más exitoso de su realización es el triple impacto social, haciéndose cargo de los residuos, dando trabajo flexible a mujeres vulnerables y financiando la obra de Fundación Abrázame.

Bibliografía

- Estimaciones y proyecciones de la población de Chile 1992-2050. CENSO 2017.
<https://www.censo2017.cl/descargas/proyecciones/sintesis-estimaciones-y-proyecciones-de-la-poblacion-chile-1992-2050.pdf>
- Evaluación Social de Proyectos. Ernesto R. Fontaine. Decimotercera edición.
<http://www.economicas.unsa.edu.ar/ie/Archivos/Fontaine.pdf>
- Fundación Mi Parque. Producto con Sentido.
<https://www.miparque.cl/dona/producto-con-sentido/>
- Greenpeace. Haz Tu aporte.
https://unete.greenpeace.cl/cupongral2/index.php?ref=homeNavBoton&_ga=2.135060850.217629403.1570737416-1834908052.1570737416
- Ministerios del Medio Ambiente, Economía circular.
<https://mma.gob.cl/economia-circular/>
- Ministerios del Medio Ambiente, Ley Chao Bolsas Plásticas.
<http://chaobolsasplasticas.cl/>
- Nina Herrera, Definición de empresa.
www.ninaherrera.cl
- Política y Economía Chilena. Santander Trade Portal. Visitada 29 Julio 2019.
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/politica-y-economia>
- Registro de Donatarios Ministerio de Desarrollo Social.
<http://sociedadcivil.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/wp-content/uploads/2017/09/Planilla-Registro-de-Donatarios-septi-2017-VF.pdf>
- Resultados Censo 2017.
<http://resultados.censo2017.cl/>
- Ripley. Bolsas PVC.
<https://simple.ripley.cl/bolsa-pvc-techo-2000369521206p>
- SII. Tabla Vida útil de los Bienes Físicos del Activo Inmovilizado.
http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm
- SII. Ley Sobre Impuesto a la renta, Instituciones exentas del Impuesto de Primera Categoría.

http://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/catastro/001_012_1183.htm

- SII. Actividades Sujetas a Regímenes Especiales y Franquicias. Organizaciones sin fines de Lucro.

http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/organizaciones_sin_fines_de_lucro.pdf

- Techo. Qué es Techo?

<https://www.techo.org/chile/que-es-techo/>

- Tasa Social de Descuento, Precios Sociales 2018- Ministerio de Desarrollo Social, publicado en febrero 2018.

<http://sni.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/download/precios-sociales-vigentes-2017/?wpdmdl=2392>

Anexos

Anexo N° 1: Descripción de Fundación Abrázame

Fundación Abrázame se constituyó legalmente en septiembre de 2017 y hasta la fecha ha logrado mantener sus actividades exclusivamente con donaciones de privados, lo cual no ha sido suficiente para poder ampliar sus operaciones a todo Chile, como su visión lo establece que es llegar a todos los hogares de menores con voluntariado de trato directo y con talleres y actividades que mejoren las condiciones de los niños y niñas institucionalizados.

La Fundación realiza tres tipos de actividades:

- 1) Voluntariado de trato directo en los hogares de lactantes donde las voluntarias, exclusivamente mujeres, se hacen partícipe de la vida cotidiana del hogar, apoyan la tarea de las cuidadoras y entregan cariño a los bebés, niños y niñas. Este proyecto cuenta con un proceso extenso de charlas, pruebas psicológicas y capacitación que permite tener voluntarias a largo plazo. En la actualidad, se cuenta con un proyecto de voluntariado activo en Hogar Grada y Casa Nacional del Niño.
- 2) Voluntariado temporal en los hogares de menores de 6 a 18 años, donde se gestiona la realización de talleres de desarrollo de habilidades, tales como manualidades, pintura, música, reciclaje, entre otros. Además, se realizan actividades recreacionales fuera de los hogares, tales como salidas al cine, museos, parques, piscinas, etc.
- 3) Organización y difusión de campañas de donación de objetos, tales como ropa, útiles de aseo, pañales, juguetes, útiles escolares, entre otros, los cuales van en beneficio de los hogares con los que se trabaja y actividades puntuales de difusión, tales como recitales y eventos solidarios.

Hoy en día la Fundación trabaja con los siguientes hogares:

- 2 hogares de lactantes: Hogar Grada y Casa Nacional del Niño, ambos ubicados en la comuna de Ñuñoa.
- 2 hogares de niños y adolescentes: Hogar Amor Paz y Alegría de Renca y Hogar Las Creches ubicado en La Reina.
- 1 colegio con menores en riesgo social: Protectora de la Infancia de Puente Alto.
- 1 programa de prevención focalizada: PPF Fundación Laura Vicuña de Renca.

En total, aproximadamente 350 menores se benefician anualmente de manera directa o indirecta de las acciones de la Fundación, ya sea con talleres, actividades recreativas, donaciones, etc.

Anexo N° 2: Descripción de la empresa Nina Herrera

Es una empresa familiar que lleva 28 años en el mercado y es una marca líder en el mercado de la ropa de cama en Chile, dedicada a la creación de productos con altos estándares de calidad, inspirados en el romanticismo, la tradición, la familia y la naturaleza, que se plasman en un estilo de vida.

Sus diseños se encuentran siempre a la vanguardia, experimentando constantemente mezclas de texturas, diseños, colores, materiales y bordados.

Una de las características más destacadas en esta ropa de cama es la suavidad de sus telas, la cual se logra con materias primas y tejidos de excelente calidad, y un buen nivel de densidad del hilado, además de un tratamiento exclusivo de Aloe Vera.

Cada temporada se integran nuevos diseños a sus colecciones. Los que tienen características únicas y originales, pero en los que nunca faltarán los toques clásicos, finos y románticos que forman parte de la tradición de Nina Herrera.

Anexo N° 3: Encuesta N° 1

Se realizó a una muestra de 230 personas de las cuales el 40% se hizo de manera presencial y el restante de manera online.

1.- ¿Qué tipos de aportes solidarios conoces para que las fundaciones se financien?

- Tienda solidaria (ropa de segunda mano, artículos religiosos, etc)
- Donaciones de dinero de forma mensual
- Productos solidarios (bolsas ecológicas, pulseras de caridad, etc)
- Aportes de empresas
- Cajas solidarias para celebraciones (Matrimonios, nacimientos, bautizos y cumpleaños)
- Gift card solidarias (para comprar en retail)
- Asistir a eventos solidarios (Cenas, corridas, conciertos, etc)
- Donaciones de especies (Ropa, objetos, alimentos)
- Coronas y tarjetas de caridad
- Colectas
- Ninguno
- Otro

2.- ¿Cuál de estos aportes has realizado/comprado alguna vez o realizas/compras habitualmente?

- Tienda solidaria (ropa de segunda mano, artículos religiosos, etc)
- Donaciones de dinero de forma mensual
- Productos solidarios (bolsas ecológicas, pulseras de caridad, etc)
- Aportes de empresas
- Cajas solidarias para celebraciones (Matrimonios, nacimientos, bautizos y cumpleaños)
- Gift card solidarias (para comprar en retail)
- Asistir a eventos solidarios (Cenas, corridas, conciertos, etc)
- Donaciones de especies (Ropa, objetos, alimentos)
- Coronas y tarjetas de caridad

- Colectas
- Ninguno
- Otro

3.- ¿Sientes la necesidad de ayudar a causas sociales?

- No, no me interesa ayudar a otras personas.
- Sí, pero no apporto con ninguna causa actualmente
- Sí, apporto en causas sociales actualmente

Si la respuesta anterior es "Si, apporto", ¿En cuáles fundaciones o causas aportas?

4.- ¿Cuál de estos aportes elegirías (en caso de que quieras aportar) como tus tres primeras opciones para ayudar?

- Tienda solidaria (ropa de segunda mano, artículos religiosos, etc)
- Donaciones de dinero de forma mensual
- Productos solidarios (bolsas ecológicas, pulseras de caridad, etc)
- Aportes de empresas
- Cajas solidarias para celebraciones (Matrimonios, nacimientos, bautizos y cumpleaños)
- Gift card solidarias (para comprar en retail)
- Asistir a eventos solidarios (Cenas, corridas, conciertos, etc)
- Donaciones de especies (Ropa, objetos, alimentos)
- Coronas y tarjetas de caridad
- Colectas
- Ninguno

- Otro

5.- ¿Prefieres bolsas de plástico o bolsas de tela?

- Bolsas de plástico
- Bolsas de tela

6.- ¿Compraría una bolsa de tela solidaria, sabiendo que el dinero recaudado es para una Fundación?

- Si
- No

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una bolsa de tela solidaria?

- 1000
- 2000
- 3000

Datos Generales

Sexo

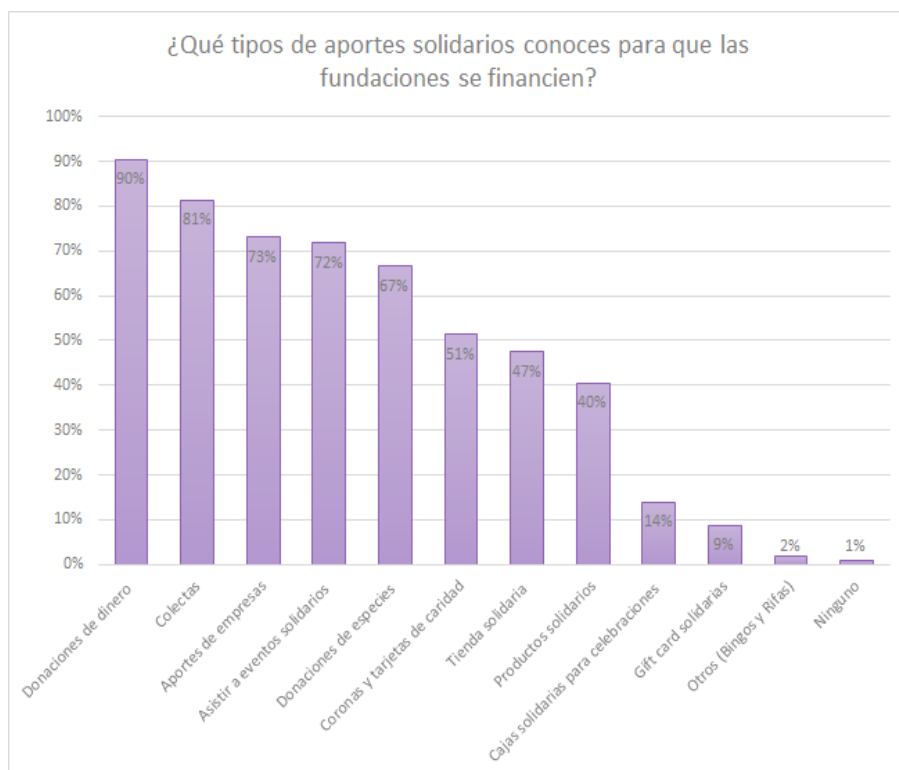
- Femenino
- Masculino

Edad _____

¿En _____ cuál _____ comuna _____ o _____ ciudad _____ vives?

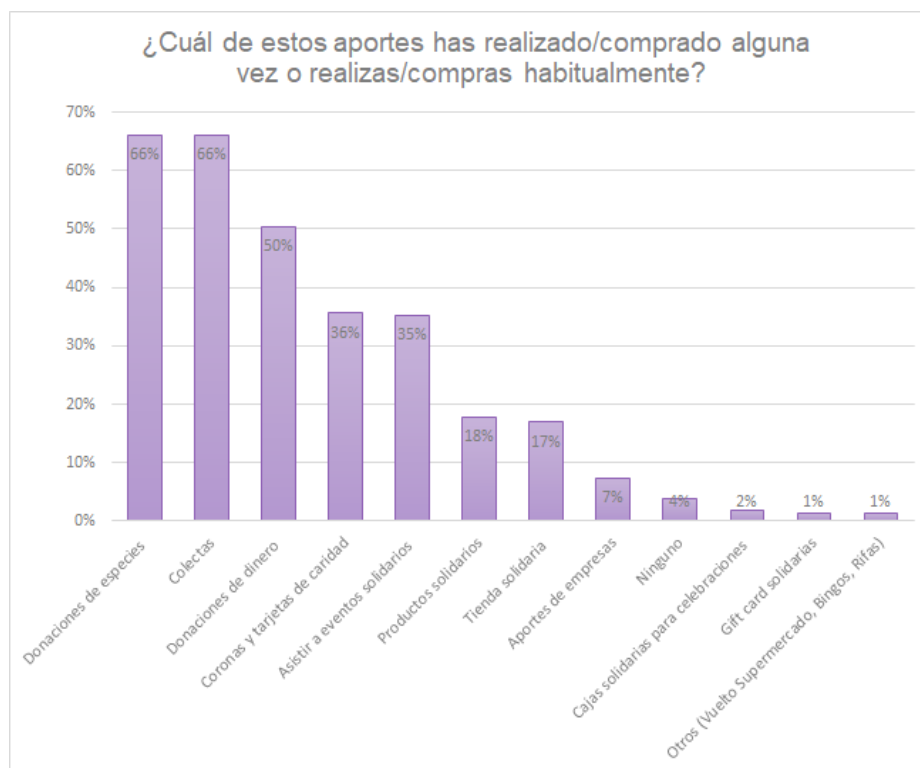
Anexo N° 4: Resultados Encuesta N° 1

Pregunta N° 1



Tipo de Aporte	Porcentaje	Cantidad de personas
Donaciones de dinero	90%	208
Colectas	81%	187
Aportes de empresas	73%	168
Asistir a eventos solidarios	72%	165
Donaciones de especies	67%	153
Coronas y tarjetas de caridad	51%	118
Tienda solidaria	47%	109
Productos solidarios	40%	93
Cajas solidarias para celebraciones	14%	32
Gift card solidarias	9%	20
Otros (Bingos y Rifas)	2%	4
Ninguno	1%	2
Total		230

Pregunta N° 2

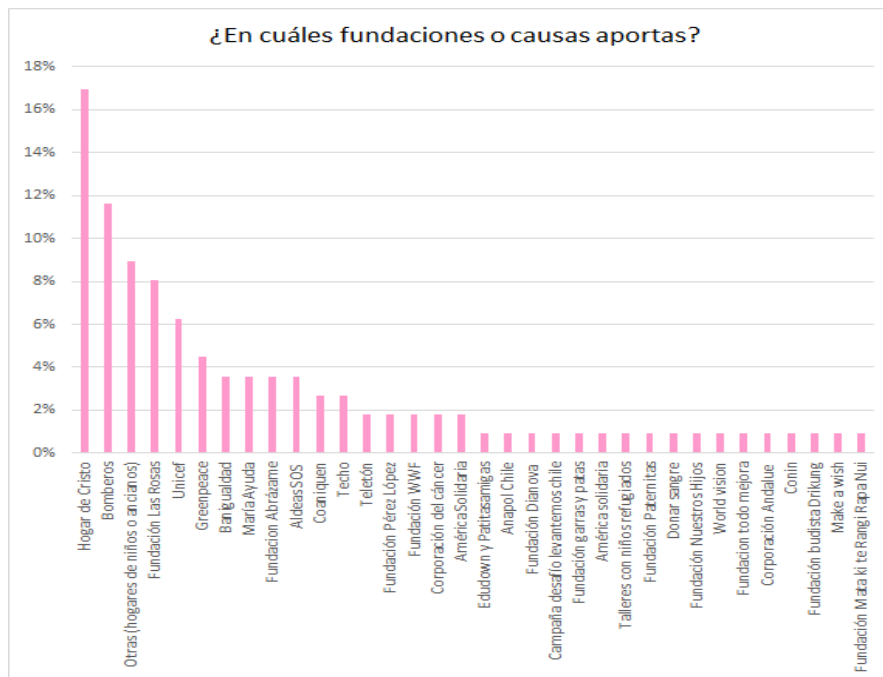


Tipo de Aporte	Porcentaje	Cantidad de personas
Donaciones de especies	66%	152
Colectas	66%	152
Donaciones de dinero	50%	116
Coronas y tarjetas de caridad	36%	82
Asistir a eventos solidarios	35%	81
Productos solidarios	18%	41
Tienda solidaria	17%	39
Aportes de empresas	7%	17
Ninguno	4%	9
Cajas solidarias para celebraciones	2%	4
Gift card solidarias	1%	3
Otros (Vuelto Supermercado, Bingos, Rifas)	1%	3
Total		230

Pregunta N° 3

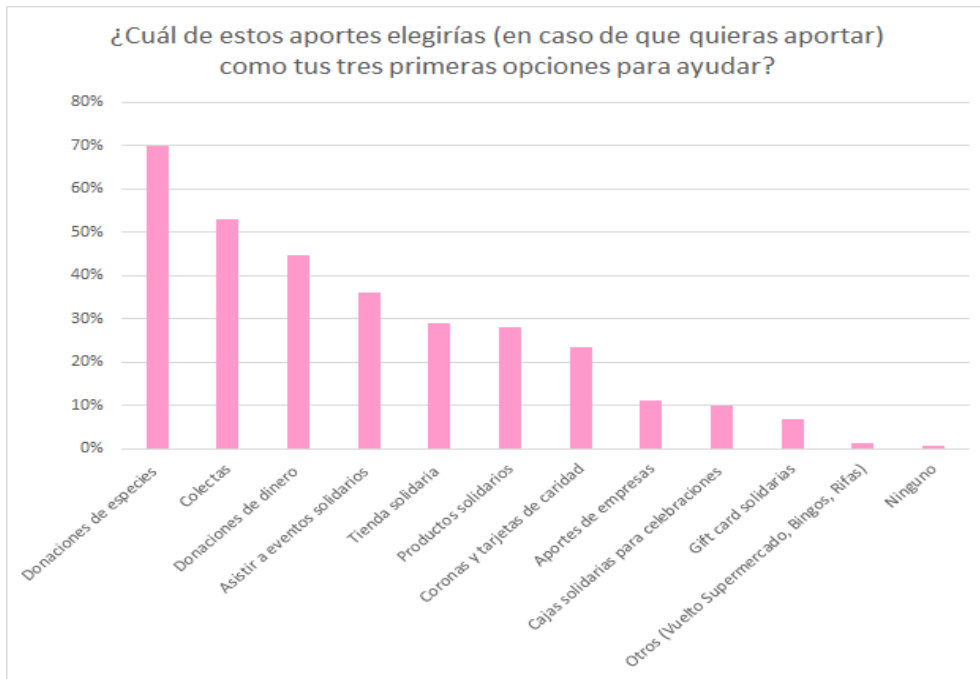


Pregunta N° 4



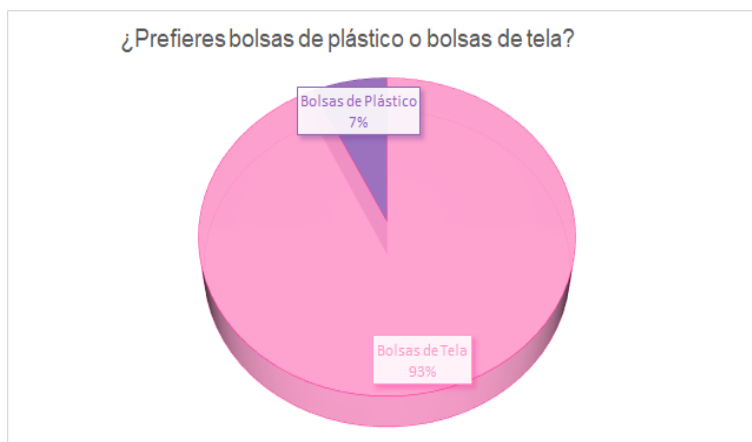
Fundación	Porcentaje	Cantidad
Hogar de Cristo	17%	19
Bomberos	12%	13
Otras	9%	10
Fundación Las Rosas	8%	9
Unicef	6%	7
Greenpeace	4%	5
Banigualdad	4%	4
María Ayuda	4%	4
Fundacion Abrazame	4%	4
Aldeas SOS	4%	4
Coaniquen	3%	3
Techo	3%	3
Teletón	2%	2
Fundación Pérez López	2%	2
Fundación WWF	2%	2
Corporación del cáncer	2%	2
América Solidaria	2%	2
Edudown y Patitasamigas	1%	1
Anapol Chile	1%	1
Fundación Dianova	1%	1
Campaña desafío levantemos chile	1%	1
Fundación garras y patas	1%	1
América solidaria	1%	1
Talleres con niños refugiados	1%	1
Fundación Paternitas	1%	1
Donar sangre	1%	1
Fundación Nuestros Hijos	1%	1
World vision	1%	1
Fundacion todo mejora	1%	1
Corporación Andalue	1%	1
Conin	1%	1
Fundación budista Drikung	1%	1
Make a wish	1%	1
Fundación Mata ki te Rangi Rapa Nui	1%	1
Total	100%	112

Pregunta Nº 5



Tipo de Aporte	Porcentaje	Cantidad de personas
Donaciones de especies	70%	161
Colectas	53%	122
Donaciones de dinero	45%	103
Asistir a eventos solidarios	36%	83
Tienda solidaria	29%	67
Productos solidarios	28%	65
Coronas y tarjetas de caridad	23%	54
Aportes de empresas	11%	26
Cajas solidarias para celebraciones	10%	23
Gift card solidarias	7%	16
Otros (Vuelto Supermercado, Bingos, Rifas)	1%	3
Ninguno	1%	2
Total		230

Pregunta Nº 6



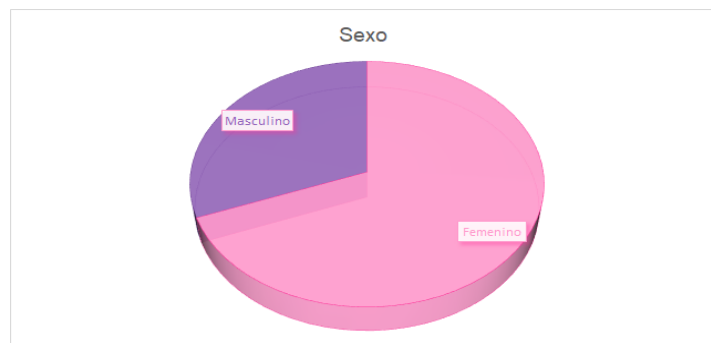
Pregunta N° 7



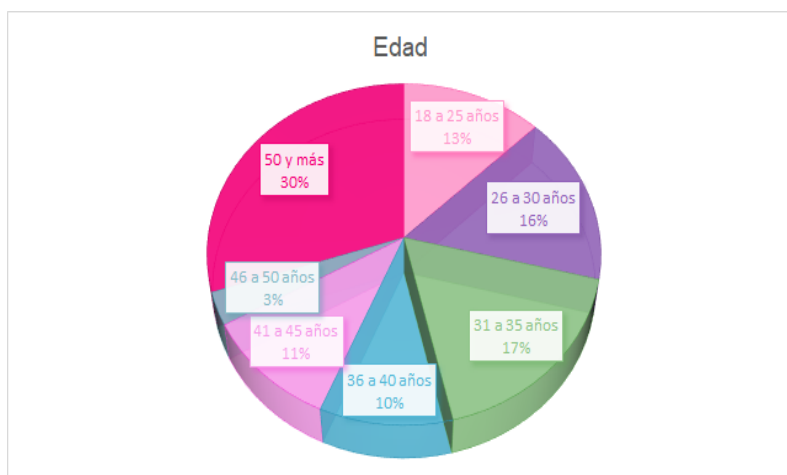
Pregunta N° 8



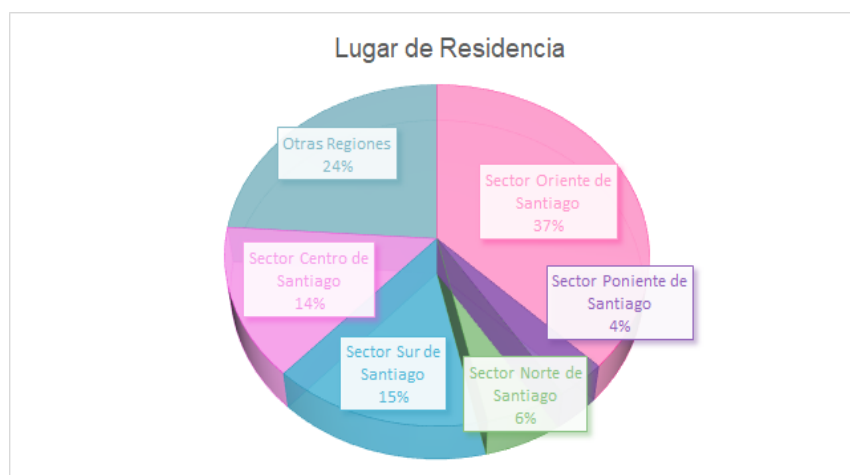
Pregunta N° 9



Pregunta N° 10



Pregunta N° 11



Anexo N° 5: Encuesta N° 2

Esta encuesta fue realizada a las clientas de la Tienda Nina Herrera ubicada en Juan Bautista Pastene 3061, Vitacura, la muestra recolectada corresponde a 11 mujeres.

1.- ¿Siente la necesidad de ayudar a causas sociales?

- Sí, apporto actualmente
- Sí, pero no apporto actualmente

- No, no me interesa

2.- ¿Para sus compras prefiere el uso de bolsas plásticas o de tela?

- Bolsas Plásticas
- Bolsas de tela

3.- ¿Conoce la nueva ley de Chao bolsas plásticas? La cual permite entregar un máximo de dos bolsas plásticas en retail hasta febrero 2019, luego se suspenderán completamente.

- Si
- No

4.- ¿Pagaría por una bolsa de tela sabiendo que el dinero recaudado es para Fundación Abrázame? Fundación que presta apoyo a niños que se encuentran en centros del SENAME.

- Si
- No

5.- Considerando que las bolsas serán confeccionadas con los residuos de telas de la marca Nina Herrera, ¿prefiere que éstas sean?

- Con estampados infantiles
- Con frases positivas estampadas (ejemplo: Sonríe, Querer es poder, Vine a ser Feliz, etc)
- Sin estampados

6.- ¿Cuánto estaría dispuesta a donar a cambio de una bolsa de tela solidaria, si sabe que el dinero recaudado es para la Fundación?

7.- Considerando la cantidad de visitas a las tiendas Nina Herrera, ¿Cuántas veces al año aportaría a cambio de una bolsa solidaria?

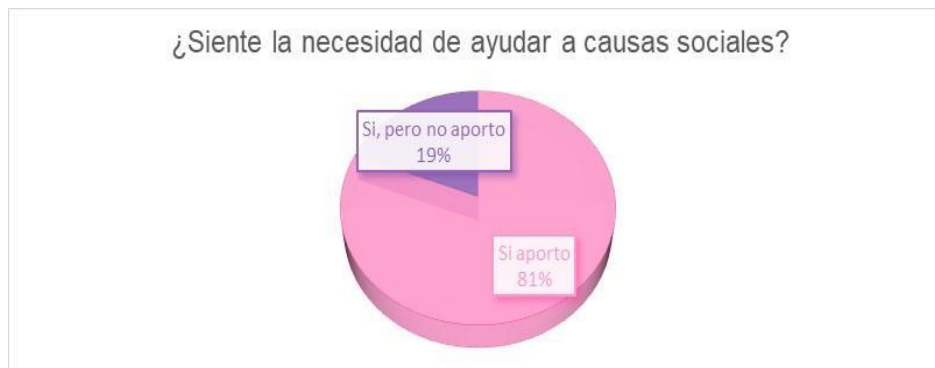
8.- ¿Qué usos le daría a estas bolsas?

- Para regalar a alguien, a quién?

- Para trasladar objetos de mediano tamaño, por ejemplo compras en farmacias, retail, etc.
- Otros, cuáles? _____

Anexo N° 6: Resultados Encuesta N° 2

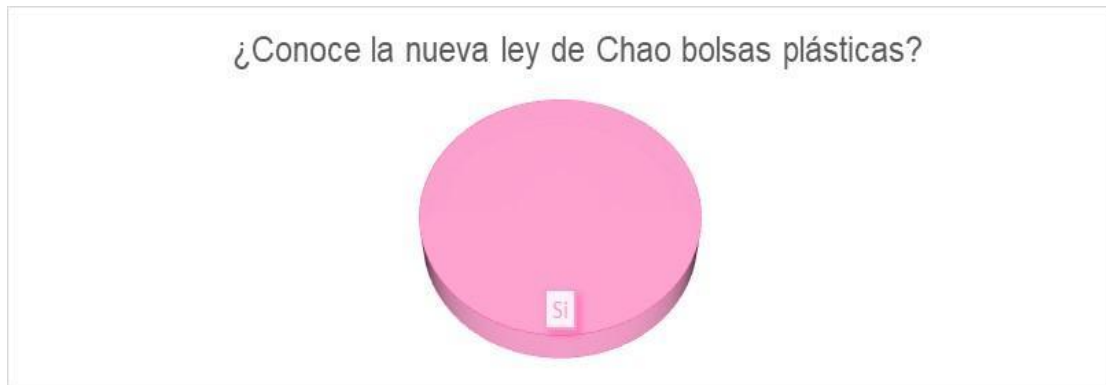
Pregunta N° 1



Pregunta N° 2



Pregunta Nº 3



Pregunta Nº 4



Pregunta Nº 5



Pregunta Nº 6



Pregunta Nº 7

