



**RECICLO POR TI
PARTE II**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

**Alumno: Matías Bravo von Bischoffshausen.
Profesor Guía: Rodrigo Fuentes Diaz**

Santiago, agosto 2020

Tabla de contenidos

Resumen Ejecutivo.....	3
I. Oportunidad de negocio	4
II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes	5
2.1 Industria:.....	5
2.2 Competidores	5
2.3 Clientes	5
III. Descripción de la empresa y propuesta de valor.....	6
3.1 Modelo de negocios.....	6
3.2 Descripción de la empresa	6
3.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.	6
3.4 RSE y sustentabilidad.....	6
IV. Plan de Marketing.....	7
4.1 Objetivos de marketing	7
4.2 Estrategia de segmentación.....	7
4.3 Estrategia de producto/servicio.....	7
4.4 Estrategia de Precio	7
4.5 Estrategia de Distribución	7
4.6 Estrategia de Comunicación y ventas	7
4.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual	7
4.8 Presupuesto de Marketing y cronograma.....	7
V. Plan de Operaciones	8
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	9
5.2. Flujo de operaciones	9
5.3. Plan de desarrollo e implementación	10
5.4. Dotación	11
VI. Equipo del proyecto.....	12
6.1 Equipo gestor	12
6.2 Estructura organizacional	12
6.3 Incentivos y compensaciones	12
VII. Plan Financiero.....	14
VIII. Riesgos críticos	21
IX. Propuesta Inversionista	23
X. Conclusiones	24
Bibliografía y fuentes.....	26
ANEXOS.....	27

RESUMEN EJECUTIVO

En Chile se generan 8,7 millones de toneladas de desechos anualmente. De esta inmensa cantidad, un 30% corresponde a material reciclable, sin embargo, sólo se recicla un 10% del total. RECICLO POR TI identifica una oportunidad de negocios en la industria del reciclaje a través de la recolección de desechos, particularmente los clasificados como productos prioritarios “envases y embalajes”¹, desde puntos situados en comunas del sector nororiente de la capital, para luego ser transportados a empresas transformadoras comprometidas en cumplir con la Ley de Responsabilidad Extendida del Productor, actualmente en vigencia². Esta ley contribuye a disminuir el ingreso de materiales nuevos a ciclos productivos mediante exigencias progresivas de reutilización de materia prima, con la industria como actor principal dentro de esta economía circular nacional y mundial y mejorando las condiciones medioambientales en las que vivimos.

Desde el punto de vista financiero, RECICLO POR TI busca un inversionista que aporte un 30% de la propiedad en la sociedad, correspondiente a \$91,5 millones, para ser utilizados como Capital de Trabajo, en una empresa con gran potencial de crecimiento y que, además, responde a la necesidad actual de aportar en el desarrollo de las comunas en cuestión, además de disminuir el impacto de la industria en el medio ambiente. Los socios fundadores cubrirán los flujos negativos de los primeros periodos, considerado en la inversión inicial. Esta se establece en M\$346,7. Su VAN es de M\$ 366,4 y la TIR del proyecto es de 20,4%, considerando un período de cinco años para su evaluación. Las inversiones posteriores se efectuarán con fondos propios.

¹ Fuente: <https://mma.gob.cl/economia-circular/ley-de-fomento-al-reciclaje/>

² Fuente: <https://www.diariooficial.interior.gob.cl/publicaciones/2019/06/10/42375/01/1601514.pdf>

I. Oportunidad de negocio

RECICLO POR TI formará parte de la “Economía Circular” que abarca la industria del reciclaje, donde los desechos se reutilizan para maximizar el uso de materiales que ingresan a los ciclos productivos de las empresas, favorecido por un cambio cultural y social hacia un estilo de vida sustentable, retirando residuos domiciliarios y no domiciliarios, y luego, generando su venta a empresas transformadoras.

En Chile se produce 1,25 kilos de residuos diarios en promedio por persona, es decir, 8,7 millones de toneladas de basura al año. De esto, un 30% son elementos reutilizables como papel, cartón, plástico, vidrio y metales, lo que se identifica por este proyecto como un mercado de 2,6 millones de toneladas de residuos, sin embargo, sólo se recicla un 10% del total actualmente, lo que hace vislumbrar gran potencial de negocio.

Además, la creciente demanda de estos desechos como materia prima por parte de empresas transformadoras, disminuyendo el ingreso de nuevos elementos al ciclo productivo, genera una oportunidad para este negocio, que se ve promocionada a través de nueva normativa a nivel país, como fue la promulgación de la ley REP, que busca responsabilizar a las empresas de sus propios residuos, particularmente de “productos prioritarios”, entre los que se consideran: aceites lubricantes, aparatos eléctricos y electrónicos, baterías, neumáticos, pilas y, finalmente, envases y embalajes. Estos últimos nombrados serán los productos foco de RECICLO POR TI. Esta ley establece metas progresivas de recolección y valorización entre el año 2022 y 2030, según el tipo de residuo, aumentando la recuperación de desechos de los ciclos y disminuyendo la basura que llega a rellenos municipales, disminuyendo el impacto de contaminación industrial al medio ambiente.

La culminación de oportunidad de negocio estará dada por la formación de alianzas con empresas, municipalidades y otras instituciones comprometidas con la recolección de residuos para el cumplimiento de sus respectivas metas a través de todo el país.

II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

2.1 Industria:

La industria del reciclaje en Chile se encuentra en crecimiento progresivo dado por cambios socioculturales de responsabilidad medioambiental y exigencias regulatorias a las empresas productoras.

ANÁLISIS PESTEL: Destacan los ambientes:

Político: El 1 de junio de 2016 se promulga la Ley número 20.920 “Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (REP)”.

Social/Cultural: Los movimientos sociales ponen en riesgo el mercado nacional, sin embargo, la tendencia a reciclar de los chilenos va en aumento.

Medioambiental/Ecológico: el reciclaje cobra importancia con el fin de reducir las emisiones de CO2 generadas anualmente en forma efectiva.

Ambiente Económico, Tecnológico, Económico y Legal están detallados en la **parte I** del Plan de Negocios.

ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER: es una industria con bajas barreras de entrada y el aspecto diferenciador es clave. El detalle de cada una de las fuerzas se encuentra detallado en la **parte I** del Plan de Negocios.

ANÁLISIS FODA: análisis en **Anexo 20: FODA RECICLO POR TI**

Las estrategias resultantes serán: generar servicios adaptados a los requerimientos de la Ley REP, realizar campaña de apoyo a una población en aumento y favorecer el tratamiento de residuos y reforzar la contribución de la actividad de reciclaje en la limpieza del medio ambiente.

2.2 Competidores

Se identificaron empresas como HOPE, Family Green, ReciclAPP, Sodimac, Tricicla, VivoEco y algunas municipalidades de la RM. Información de cada cliente en detalle en la **parte I** del Plan de Negocios.

2.3 Clientes

Serán las empresas transformadoras de los residuos recolectados de las comunas de Huechuraba, Lo Barnechea, La Reina, Las Condes, Ñuñoa, Providencia, Vitacura y Santiago, en base a: reciclaje domiciliario y reciclaje no domiciliario.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor

3.1 Modelo de negocios: RECICLO POR TI tiene como propuesta de valor entregar un servicio de recolección domiciliaria y no domiciliaria de desechos de productos prioritarios (envases y embalajes) de manera cómoda, fácil y gratuita, otorgando la confianza necesaria por medio de su trazabilidad, a su vez, formando parte del ciclo productivo, abasteciendo de materia prima a empresas transformadoras, y así, contribuir a mejorar las condiciones medioambientales del país. Una descripción detallada en Anexo 01: Modelo CANVAS.

3.2 Descripción de la empresa: En el año 2019 nace la idea de Matías Bravo y Luis Soto fundadores de RECICLO POR TI, que visibilizan la oportunidad de mezclar el reciclaje con un plan de negocios de gran potencial, contribuyendo a disminuir el impacto medioambiental de los desechos industriales y domiciliarios. En **parte I** del Plan de Negocios se detalla misión, visión, valores y logo corporativo de la empresa.

3.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global: El foco inicial de entrada será dar énfasis en aspectos diferenciadores como retiro gratuito y trazabilidad certificada, a través de marketing por redes sociales. La operación tiene relación directa a la capacidad de recolección, transporte y compactación, con una estrategia orientada a la inversión de Activo fijo acorde a los kilos recolectados desde los hogares a la planta. Abarcará comunas del nororiente de la capital, con proyección a extenderse a otras regiones del país y se complementará con alianzas con municipalidades e instituciones de diferentes rubros. En parte I del Plan de Negocios se analiza en mayor detalle.

3.4 RSE y sustentabilidad: El logro de los Objetivos del Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 acordados por las Naciones Unidas implica que la sociedad, el gobierno y el sector económico participen en el cumplimiento de este propósito. RECICLO POR TI se involucrará mediante las siguientes metas³: “ciudades y comunidades sostenibles” y “producción y consumo responsables”. En **parte I** del Plan de Negocios se analiza en mayor detalle.

³ Fuente: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/cities/>

IV. Plan de Marketing

4.1 Objetivos de marketing: Los objetivos de los 5 primeros años de la empresa, están descritos en detalle en la **parte I** del Plan de Negocios.

4.2 Estrategia de segmentación: considera **Usuarios domiciliarios** predefinidos según variables demográficas y geográficas, psicográficas y comportamiento de uso; **Usuarios no domiciliarios** según la variable de identificación de la empresa, cultura de la empresa y variable comportamiento de uso; **Clientes** considera variables identificación de la empresa, comportamiento de uso y comportamiento de compra.

Arquetipo de tipos de usuarios y clientes detallados en **Anexo N° 21**

4.3 Estrategia de producto/servicio: Recolección gratuita, trazabilidad certificada a empresas transformadoras.

4.4 Estrategia de Precio: Precio inicial de mercado, actualizándose según IPC. El negocio visualiza dos posibles estrategias: Licitaciones y Servicios Transitorios.

4.5 Estrategia de Distribución: Una flota de camiones⁴ retirará los desechos domiciliarios y no domiciliarios coordinado con anticipación

4.6 Estrategia de Comunicación y ventas: Utilización de redes sociales, talleres y charlas presenciales, campañas de mailing y web propia.

4.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual: Se basa en datos del censo del 2017, proyecciones de crecimiento poblacional y estudios del Ministerio del Medioambiente⁵. Los residuos específicos según Ley REP definidos según productor prioritario Envases y Embalajes. Mayor detalle en **parte I** del Plan de Negocios.

4.8 Presupuesto de Marketing y cronograma: RECICLO POR TI considera 5 acciones de marketing que están detalladas en **plan I** del Plan de Negocios, al igual que el presupuesto y cronograma.

Para efectos de un mejor entendimiento de cada punto antes descrito, estos se detallan en **parte I** del Plan de Negocios.

⁴ Anexo 12: Camión Recolector

⁵ Fuente: <https://educacion.mma.gob.cl/wp-content/uploads/2015/09/Gu%C3%ADa-de-Educaci%C3%B3n-Ambiental-y-Residuos.pdf>

V. Plan de Operaciones

La operación de RECICLO POR TI se dividirá principalmente en 4 grandes grupos: Planta, Maquinarias y Camiones Recolectores, Dotación de Capital Humano (en punto 5.4.) y Cumplimiento Normativo-Regulatorio.

Planta de Acopio y Paletización

Se ubicará en la comuna de Lampa, principalmente por el costo del paño UFXMT2 y las conexiones viales que permitirán un desplazamiento hacia diversas comunas de la Región Metropolitana. La distribución de la planta corresponde principalmente a: oficinas de equipo “RPT” y lobby de recepción, accesos de camiones y colaboradores, sector de acopio de residuos, sector de clasificación, compactación y paletizado, sector de carga de camiones. Para la construcción de la planta y oficinas, se considerará como una opción ecológica y de menor impacto en emisión de CO2 como lo es la construcción modular.

Cumplimiento Normativo-Regulatorio

Es importante destacar que el correcto desempeño de las actividades operacionales y comerciales de “RPT” se realizará bajo la legislación vigente y las correspondientes regulaciones sanitarias y ambientales aplicables. Los procesos operacionales, una vez implementados, serán certificados bajo trinorma ISO 9001 - ISO 14001 - OHSAS 18001, estableciendo un Sistema de Gestión Integrado o “SGI” que permitirá medir el alcance y la efectividad de las actividades y/o controles desarrolladas sobre aspectos como calidad, relación e impacto con el medio ambiente, seguridad y salud de los colaboradores y equipo directivo.

Maquinarias y Camiones Recolectores

Para el proceso de recolección de residuos se ha considerado la creación de puntos limpios móviles en camiones, los que tienen una capacidad aproximada de traslado de 107 toneladas mensuales. Estos camiones serán los encargados de recolectar directamente en domicilios, previa coordinación vía app, correo electrónico u otro medio definido de acuerdo al tipo de cliente.

5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

La empresa tendrá una capacidad inicial de 1.116 toneladas de residuos, los que crecerán asociados a las exigencias de la Ley REP.

Tabla 5: Capacidad empresa en toneladas

2022	2023	2024	2025	2026
1.116	1.582	3.804	4.955	6.093

Fuente: Creación Propia

5.2. Flujo de operaciones

Los procesos de forman las actividades operacionales y comerciales de la empresa se han definido mediante el uso del diseño de una cadena de valor, donde tanto actividades primarias como de apoyo corresponden a procesos que se conectan y retroalimentan de manera que sirvan al cumplimiento de los objetivos de la empresa. El flujo de procesos que detalla las operaciones de la empresa puede ser revisado en **Anexo 6: Flujo de Procesos**. A continuación, se describen los principales procesos de la empresa:

Proceso de Recolección

Conjunto de actividades que agrupa desde la coordinación de retiro de residuos con clientes. Mediante el uso de los diversos canales de comunicación disponibles (App, correo electrónico y Teléfono) los usuarios indicarán la fecha y cantidad estimada de retiro. Una vez realizada la coordinación, el transportista procederá a visitar al usuario, verificando el estado de los residuos y que estos correspondan a los declarados previamente mediante el uso de formulario electrónico, el que tendrá como objetivo comprometer al usuario sobre el tipo de residuo que está despachando y así evitar el retiro de residuos que no son de interés para la operación. Una vez verificados, serán cargados en los puntos móviles de los camiones y previa solicitud de entrega por parte del usuario, será emitida una guía de despacho electrónica y finalmente serán transportados a la planta.

Proceso de Recepción e Ingreso a la Planta

Cuando los camiones recolectores arriben a la planta, presentarán la guía de despacho y orden correlativa y una vez revisadas por los guardias de seguridad, harán ingreso a la planta. En la planta, procederán a tomar un turno de descarga. Los operadores de planta serán los encargados de descargar el camión y apilar en distintos sectores de la planta los residuos recolectados, de manera ordenada tal que permita su revisión y limpieza en los casos que sea requerido.

Proceso de Compactación y Paletización

Actividades que serán ejecutadas con el objetivo de ordenar el inventario en planta que será puesto a disposición de los clientes, en el cual, todos aquellos residuos que hayan sido exitosamente clasificados en el proceso anterior serán ingresados en máquinas compactadoras y paletizados. Esto con el objetivo de mantener un stock ordenado que permita cuantificar y valorizar el inventario disponible en planta.

Proceso de Venta y Transporte

Actividades que involucran la recepción de órdenes de compra, para lo cual, un ejecutivo de venta verificará la disponibilidad de los residuos en el inventario y así, solicitará al personal de planta la preparación de los pedidos. Una vez que el pedido es debidamente preparado, será cargado en los camiones y transportado con la documentación tributaria correspondiente a los clientes, compuestos principalmente por empresas transformadoras como empresas que hayan generado estos residuos originalmente.

5.3. Plan de desarrollo e implementación

El desarrollo de la empresa comprenderá los siguientes pasos:

- a) Inscripción de la Sociedad
- b) Iniciación de Actividades
- c) Obtención de Permisos
- d) Contratación de Paño para ubicación de Planta
- e) Compra de Activo Fijo Inmobiliario, Camiones y Maquinaria

- f) Contratación de Colaboradores y Plana Ejecutiva
- g) Generación de Contratos de Gestión de Residuos
- h) Puesta en marcha de operaciones

5.4. Dotación

La etapa de puesta en marcha descrita en el punto 5.3 involucra la contratación de una planilla de colaboradores y ejecutivos que permitan a la empresa comenzar sus operaciones una vez que hayan sido adjudicados los contratos de gestión de residuos con las empresas definidas dentro del segmento de clientes industriales. Funciones como Venta, Comercial y Marketing serán unificadas hasta que los resultados y el cashflow de la empresa permitan aumentar el headcount. Así mismo, la función de Contador General, responsable de la supervisión de los registros contables y cumplimiento tributario será desempeñada desde la Gerencia de Finanzas, con el apoyo de contadores encargados de todas las funciones de representación frente a reguladores.

Para más detalles ver **Anexo 3: Proyección de Remuneraciones.**

VI. Equipo del proyecto

6.1 Equipo gestor

El equipo a cargo de gestar la empresa desde sus inicios se centra en el grupo gerencial, quienes son responsables de gestionar los primeros contratos con empresas que necesiten recuperar los residuos y así poder dimensionar la primera parte de la operación mínima necesaria para responder a los compromisos adquiridos. El Gerente General de la empresa, junto al Gerente Comercial, establecerán los lineamientos estratégicos iniciales necesarios como así también las definiciones operacionales que permitan operar con normalidad los primeros meses.

6.2 Estructura organizacional

La estructura organizacional definida para la empresa, y su evolución en el horizonte de evaluación, es la siguiente:

Tabla 6: Estructural Organizacional

	2022	2023	2024	2025	2026
Posición	Q	Q	Q	Q	Q
Gerente General	1	1	1	1	1
Gerente de venta/Comercial	1	1	1	1	1
Jefe de Finanzas	0	0	0	0	1
Contabilidad	1	1	1	1	1
Asistente Contable	0	0	1	2	3
Jefe de Operaciones	1	1	1	1	1
Operadores de Planta	1	1	2	3	3
Vendedores	1	2	2	2	3
Secretaria Gerentes	0	0	1	1	2
Recepcionista	0	0	1	1	1
Administrativo	1	1	1	1	1
Choferes Camión	2	3	6	8	10
Choferes Repartidor	2	3	6	8	10
Asistente TI	0	1	1	1	1
Planta General	11	15	25	31	39

Fuente: Creación Propia

6.3 Incentivos y compensaciones

El programa de incentivos y compensaciones establecido por la empresa se divide en la definición de remuneraciones mensuales para Gerentes y personal administrativo, y en el establecimiento de un programa de bonificaciones anuales dividida en tres grandes grupos, basados en el cumplimiento de objetivos establecidos en los respectivos planes anuales.

A continuación, se presenta el sistema de compensaciones definidos para la empresa:

a) Remuneraciones

El sistema de compensación definido por la empresa se basa en remuneraciones de mercado, consultadas a través de portales de empleo y expertos en contratación en empresas de diversos rubros, como así también las Guías Salariales de empresas de Head Hunting. Las posiciones de Gerencia General y Gerencia Comercial serán ocupadas por los socios fundadores, por lo que sus remuneraciones líquidas han sido negociadas dando prioridad al control de gastos mensuales de los primeros periodos.

Los 5 primeros años, las remuneraciones de Gerentes y personal administrativo serán reajustadas de acuerdo a la variación en el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

b) Bonificaciones Anuales

Es importante destacar que la bonificación anual se devengará una vez el colaborador o Gerente haya cumplido un año de antigüedad en la empresa, y a su vez, devengará el proporcional del bono una vez transcurridos 6 meses del año siguiente.

Compensaciones para Colaboradores

Accederán a un treceavo sueldo bruto, al cual se le calcularán los descuentos legales respecto de salud, AFP e impuestos que se generen de acuerdo a lo establecido por la legislación local. Los planes definidos aplicarán los 3 primeros años, por lo que la definición de incentivos evolucionará junto al desarrollo de la empresa y el escalamiento tendrá como base la separación de bonificaciones dependiendo de los objetivos de cada gerencia.

VII. Plan Financiero

Se considera un horizonte de evaluación de cinco años, donde se han analizado las distintas variables económicas y de comportamiento de mercado, las que sirven para identificar la viabilidad de implementación del presente plan de negocios.

Supuestos Principales

Para calcular los ingresos por venta se han definido supuestos basados en:

- Crecimiento de la población de Santiago, para el que se calcularon factores de crecimiento para establecer la cantidad de kilos a vender
- Implementación de la Ley de Responsabilidad, cuya exigencia crecerán de un 3% a hasta un 70% entre el periodo 2022-2030.
- El dimensionamiento de las operaciones se ha adecuado para aspirar a un Market share de un 10% del actual mercado y sostenerlo los 5 primeros años del proyecto.
- La compra de activos fijos iniciales será mediante la obtención de un préstamo bancario. Las inversiones posteriores se realizarán con los flujos provenientes de las actividades de la empresa.

Proyección de Ingresos

El precio de venta para cada uno de los residuos corresponde a los que actualmente se transan en el mercado por kilo (Papel y Cartón \$100, Plástico \$300, Vidrio \$50 y Metales \$1.000), y para efectos del estudio, se asumirá que al menos dentro de los 5 años evaluados estos no cambiarán. La estructura de ingresos puede ser revisada a continuación:

Tabla 7: Ingresos por producto RPT

Kilos de Residuos	2022	2023	2024	2025	2026	
Papel y Cartón	388.488	586.621	1.639.752	2.177.458	2.654.477	
Plástico	254.283	355.528	1.144.845	1.511.623	1.882.266	
Vidrio	388.488	533.292	745.342	929.768	1.146.251	
Metales	84.761	106.658	274.286	335.916	410.237	
Total Anual Kilos	1.116.019	1.582.100	3.804.225	4.954.766	6.093.232	
Tipo	Precio x Kilo	Total Kilos x				
Papel y Cartón	\$ 100	38.848.769	58.662.146	163.975.235	217.745.761	265.447.710
Plástico	\$ 300	76.284.855	106.658.448	343.453.583	453.487.039	564.679.674
Vidrio	\$ 50	19.424.384	26.664.612	37.267.099	46.488.420	57.312.574
Metales	\$ 1.000	84.760.950	106.658.448	274.285.847	335.916.326	410.237.370
Ingresos por Venta		219.318.957	298.643.653	818.981.764	1.053.637.546	1.297.677.328

Fuente: Creación Propia

Proyección de Costos y Gastos

Los costos y gastos han sido proyectados calculando los desembolsos mínimos para operar. Para la determinación del costo de venta a ser incluido en los respectivos Estados Financieros, se determinó como supuesto la decisión previa sobre si el desembolso realizado puede ser clasificado en su totalidad como “Costo” o “Gasto”. A continuación, se presenta el total de los desembolsos, netos de impuesto, y que se realizarán en los distintos escenarios proyectados:

Tabla 8: Detalle de Desembolsos en pesos chilenos

Gastos de Administración (Neto)	2022	2023	2024	2025	2026
Remuneraciones	(221.682.312)	(247.044.201)	(406.781.110)	(488.843.036)	(635.257.809)
Mantenión de Camiones	(1.447.855)	(1.493.188)	(1.539.940)	(1.588.155)	(1.637.880)
Neumáticos	-	(252.101)	(259.994)	(268.135)	(276.530)
Combustible de Camiones	(6.835.913)	(10.574.919)	(21.149.837)	(28.199.783)	(35.249.729)
Tag	(3.025.210)	(3.119.929)	(3.217.614)	(3.318.358)	(3.422.256)
Seguros	(1.680.000)	(2.598.901)	(5.197.802)	(6.930.403)	(8.663.004)
Permisos de Circ y SOAP	(1.611.641)	(1.662.101)	(1.714.142)	(1.767.811)	(1.823.162)
Arriendo Planta y Oficina	(33.600.000)	(34.652.016)	(35.736.971)	(36.855.895)	(38.009.853)
Patente Municipal	(2.154.361)	(2.221.814)	(2.291.379)	(2.363.122)	(2.437.111)
Marketing	(9.047.552)	(9.330.831)	(9.622.979)	(9.924.275)	(10.235.004)
Servicios Básicos (Agua, Luz)	(5.042.017)	(5.199.882)	(5.362.691)	(5.530.597)	(5.703.759)
Celular e Internet	(584.874)	(603.186)	(622.072)	(641.549)	(661.636)
Total	-286.711.735	-318.753.070	-493.496.531	-586.231.119	-743.377.733

Fuente: Creación Propia

Capital de Trabajo

Tomando como base las proyecciones de ingresos y egresos anuales del primer año se determinó el déficit acumulado máximo, correspondiente a \$91.508.674. Además, se considerará como KP los flujos negativos de los dos primeros periodos (Periodo 1: 67.392.778 y Periodo 2: -89.170.187), lo que totaliza \$248.071.639.

Tabla 9: Cálculo Capital de Trabajo en pesos chilenos

	1T	1T	2T	3T	4T
Ingresos	\$ 54.829.739	\$ 54.829.739	\$ 54.829.739	\$ 54.829.739	\$ 54.829.739
Déficit T-1	\$ -	\$ -20.336.864	\$ -38.497.855	\$ -65.406.175	\$ -91.508.674
Egresos	\$ -75.166.604	\$ -72.990.730	\$ -81.738.059	\$ -80.932.239	\$ -80.932.239
Deficit T	\$ -20.336.864	\$ -38.497.855	\$ -65.406.175	\$ -91.508.674	\$ -91.508.674

Fuente: Creación Propia

Se ha determinado, que en base a los costos operacionales del proyecto, la empresa alcanza distintos puntos de equilibrio a medida que avanza el tiempo dado los avances en los porcentajes exigidos por la Ley de Responsabilidad Compartida del Productor. Como se ha explicado anteriormente, la empresa irá ampliando su capacidad de procesamiento en línea con lo indicado anteriormente.

Tabla 10: Cálculo de Punto de Equilibrio en pesos chilenos

Tipo	2022	2023	2024	2025	2026	
Papel y Cartón	320.767	417.612	665.729	841.616	1.022.096	
Plástico	209.957	253.098	464.800	584.262	724.759	
Vidrio	320.767	379.648	302.604	359.368	441.360	
Metales	69.986	75.930	111.358	129.836	157.960	
Total Anual Kilos	921.477	1.126.288	1.544.492	1.915.083	2.346.175	
Tipo	Precio x Kilo	Total Kilos x Precio Unitario				
Papel y Cartón	\$ 100	\$ 32.076.747	\$ 41.761.243	\$ 66.572.915	\$ 84.161.616	\$ 102.209.601
Plástico	\$ 300	\$ 62.987.067	\$ 75.929.532	\$ 139.439.997	\$ 175.278.738	\$ 217.427.696
Vidrio	\$ 50	\$ 16.038.374	\$ 18.982.383	\$ 15.130.208	\$ 17.968.389	\$ 22.067.982
Metales	\$ 1.000	\$ 69.985.630	\$ 75.929.532	\$ 111.358.331	\$ 129.836.102	\$ 157.960.292
Total Anual Ingresos	\$	\$ 181.087.818	\$ 212.602.690	\$ 332.501.451	\$ 407.244.846	\$ 499.665.571
Total Anual Costos Fijos	\$	\$ 165.242.829	\$ 192.484.520	\$ 301.509.564	\$ 368.894.858	\$ 453.947.834
Total Anual Costos Variables	\$	\$ 15.844.989	\$ 20.118.170	\$ 30.991.888	\$ 38.349.988	\$ 45.717.737
Margen Bruto	\$	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Creación Propia

Estados Financieros Proyectados

Es posible revisar el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados del plan de negocios en la siguiente tabla:

Tabla 11: Estado de Situación Financiera en pesos chilenos

BALANCE	2022	2023	2024	2025	2026
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	\$ 63.455.638	\$ 8.693.309	\$ 306.539.101	\$ 580.956.715	\$ 863.333.783
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	\$ 21.749.130	\$ 29.615.496	\$ 81.215.692	\$ 104.485.723	\$ 128.686.335
Total Activos Corrientes	\$ 85.204.768	\$ 38.308.805	\$ 387.754.793	\$ 685.442.439	\$ 992.020.118
Activos No Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 44.140.945	\$ 3.421.144	\$ 48.277.467	\$ 46.288.541	\$ 47.705.702
Total Activos No Corrientes	\$ 44.140.945	\$ 3.421.144	\$ 48.277.467	\$ 46.288.541	\$ 47.705.702
TOTAL ACTIVOS	\$ 129.345.713	\$ 41.729.949	\$ 436.032.259	\$ 731.730.980	\$ 1.039.725.820
Pasivos Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	\$ 153.923.798	\$ 95.745.078	\$ 221.382.189	\$ 188.780.172	\$ 200.919.004
Pasivos por Impuestos, corrientes	\$ -	\$ 4.392.174	\$ 81.571.262	\$ 121.571.942	\$ 149.699.454
Total Pasivos Corrientes	\$ 153.923.798	\$ 100.137.252	\$ 302.953.451	\$ 310.352.114	\$ 350.618.458
Pasivos No Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivos No Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 153.923.798	\$ 100.137.252	\$ 302.953.451	\$ 310.352.114	\$ 350.618.458
Patrimonio					
Capital emitido	\$ 70.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000
Ganancias (pérdidas) acumuladas	\$ -94.578.085	\$ -155.407.303	\$ 36.078.808	\$ 237.888.849	\$ 485.841.808
Otras reservas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 86.490.017	\$ 106.265.554
Total Patrimonio	\$ -24.578.085	\$ -58.407.303	\$ 133.078.808	\$ 421.378.866	\$ 689.107.362
TOTAL PASIVOS y PATRIMONIO	\$ 129.345.713	\$ 41.729.949	\$ 436.032.259	\$ 731.730.980	\$ 1.039.725.820

BALANCE	2022	2023	2024	2025	2026
---------	------	------	------	------	------

Fuente: Creación Propia

Tabla 12: Estado de Resultado en pesos chilenos

ESTADO DE RESULTADOS	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	\$ 219.318.957	\$ 298.643.653	\$ 818.981.764	\$ 1.053.637.546	\$ 1.297.677.328
Costo de Venta	\$ -181.087.818	\$ -212.602.690	\$ -332.501.451	\$ -407.244.846	\$ -499.665.571
Margen de Contribución	\$ 38.231.139	\$ 86.040.963	\$ 486.480.313	\$ 646.392.700	\$ 798.011.757
Gasto de administración	\$ -132.809.224	\$ -146.870.181	\$ -224.170.572	\$ -251.461.114	\$ -312.780.917
Costos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Antes de Impuesto	\$ -94.578.085	\$ -60.829.217	\$ 262.309.741	\$ 394.931.586	\$ 485.230.840
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -70.823.630	\$ -106.631.528	\$ -131.012.327
RESULTADO (PERDIDA) DESPUES DE IMPUESTO	\$ -94.578.085	\$ -60.829.217	\$ 191.486.111	\$ 288.300.058	\$ 354.218.513

Fuente: Creación Propia

Estimación de Tasa de Descuento

Para la estimación de la tasa de descuento del proyecto se utilizó el modelo de CAPM (Capital Asset Pricing Model) y se realizó ajuste con el premio por liquidez y premio por riesgo país más un Beta relacionado a la industria "Environmental &

Waste Services”⁶, adicionando el riesgo específico del negocio pensando en una Start Up. Se consideró una tasa libre de riesgo vigente al año 2019 emitida por el Banco Central para bonos en pesos a 5 años (BCP, BTP).

Tabla 13: Estimación Tasa de Descuento

Estimación Tasa de Descuento Flujos 0 al 5		
Premio por star up	4,00%	Premio Definido para la atracción de inversionistas
Beta Mercado	1,27	Beta de Industria Environmental & Waste Services
Premio por Liquidez	3,00%	Premio Definido para la atracción de inversionistas
Premio por riesgo de mercado	7,30%	Tasa exigida o sobreprecio por inversión en el país
Tasa Libre de Riesgo	2,95%	Bonos Banco Central
Costo de Capital	19,22%	

Fuente: Creación Propia

La inversión inicial necesaria para el proyecto considera principalmente la compra del activo fijo y otros desembolsos necesarios para el inicio de las operaciones:

Tabla 14: Detalle de Inversión Inicial en pesos chilenos

Inversión	Q	Valor Unitario N	Total
Camion Recolector + Carrocería	2	\$ 16.645.899	\$ 33.291.798
Camion Reparto + Carrocería	2	\$ 16.294.118	\$ 32.588.235
Compactadora	1	\$ 4.605.882	\$ 4.605.882
Laptop	2	\$ 420.168	\$ 840.336
Bodega	1	\$ 4.201.681	\$ 4.201.681
Total Inversión AF			\$ 75.527.933
Total Inversión en Marketing			\$ 10.527.547
Tecnología (Creación APP)			\$ 12.605.042
Total Inversión KP			\$ 248.071.639
TOTAL			\$ 346.732.161

Fuente: Creación Propia

Las inversiones a realizar en periodos posteriores serán realizadas con fondos propios.

⁶ Datos obtenidos desde http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Flujo de caja proyectado

Se presenta flujo de caja proyectado en un horizonte de tiempo de 5 años y Perpetuo

Tabla 15: Flujo de Caja Proyectado a 5 años en pesos chilenos

	219.318.957	298.643.653	818.981.764	1.053.637.546	1.297.677.328
Ingresos por Venta					
Remuneraciones	(221.682.312)	(247.044.201)	(406.781.110)	(488.843.036)	(635.257.809)
Mantenimiento de Camiones	(1.447.855)	(1.493.188)	(1.539.940)	(1.588.155)	(1.637.880)
Neumáticos	0	(252.101)	(259.994)	(268.135)	(276.530)
Combustible de Camiones	(6.835.913)	(10.574.919)	(21.149.837)	(28.199.783)	(35.249.729)
Tag	(3.025.210)	(3.119.929)	(3.217.614)	(3.318.358)	(3.422.256)
Seguros	(1.680.000)	(2.598.901)	(5.197.802)	(6.930.403)	(8.663.004)
Permisos de Circ y SOAP	(1.611.641)	(1.662.101)	(1.714.142)	(1.767.811)	(1.823.162)
Arriendo Planta y Oficina	(33.600.000)	(34.652.016)	(35.736.971)	(36.855.895)	(38.009.853)
Patente Municipal	(2.154.361)	(2.221.814)	(2.291.379)	(2.363.122)	(2.437.111)
Marketing	(9.047.552)	(9.330.831)	(9.622.979)	(9.924.275)	(10.235.004)
Servicios Básicos (Agua, Luz)	(5.042.017)	(5.199.882)	(5.362.691)	(5.530.597)	(5.703.759)
Celular e Internet	(584.874)	(603.186)	(622.072)	(641.549)	(661.636)
Gastos de Administración	-286.711.735	-318.753.070	-493.496.531	-586.231.119	-743.377.733
EBITDA	-67.392.778	-20.109.416	325.485.233	467.406.427	554.299.595
Depreciación	(27.185.307)	(40.719.801)	(63.175.492)	(72.474.841)	(69.068.755)
Intereses	-	-	-	-	-
Resultado antes de Impuesto	-94.578.085	-60.829.217	262.309.741	394.931.586	485.230.840
Impuesto a la Renta	-	-	-70.823.630	-106.631.528	-131.012.327
Resultado Del Ejercicio	(94.578.085)	(60.829.217)	191.486.111	288.300.058	354.218.513
Depreciación	27.185.307	40.719.801	63.175.492	72.474.841	69.068.755
Intereses	0	0	0	0	0
Inversión Inicial	(23.132.589)	0	0	0	0
Capital de Trabajo	(248.071.639)	0	(31.514.872)	(74.743.395)	(92.420.725)
Inversión en Activo Fijo	(75.527.933)	0	(37.545.899)	(70.485.916)	(70.485.916)
Valor Recuperación de Activos	0	0	0	0	47.705.702
Recuperación Capital de Trabajo	0	0	0	0	566.649.392
Flujo de Caja	(346.732.161)	(67.392.778)	(89.170.187)	26.731.027	215.545.589
VAN	366.375.007				
TIR	20,4%				

Fuente: Creación Propia

Tabla 16: Flujo de Caja Perpetuo en pesos chilenos

	0	2022	2023	2024	2025	2026	P
Resultado Del Ejercicio		(94.578.085)	(60.829.217)	191.486.111	288.300.058	354.218.513	354.218.513
Depreciación total		27.185.307	40.719.801	63.175.492	72.474.841	69.068.755	69.068.755
Inversión Inicial	(23.132.589)	0	0	0	0	0	0
Capital de Trabajo	(248.071.639)	0	(31.514.872)	(119.898.761)	(74.743.395)	(92.420.725)	0
Aportes para inversiones en AF.	(75.527.933)	0	(37.545.899)	(108.031.815)	(70.485.916)	(70.485.916)	0
Valor recuperación activos	0	0	0	0	0	0	0
Reposición de activos	0	0	0	0	0	0	(69.068.755)
Valor presente de los flujos futuros	0	0	0	0	0	2.327.169.786	0
Flujo de Caja	(346.732.161)	(67.392.778)	(89.170.187)	26.731.027	215.545.589	2.587.550.414	354.218.513
VAN	1.077.501.041						
TIR	46,8%						

Fuente: Creación Propia

El total del año 2026 se explica por la sumatoria de los flujos del año, donde además se incorpora el valor presente de los flujos futuros, los que se estima que no sufrirán modificaciones en el ciclo de vida la empresa para efectos del cálculo de su valor.

Resultados de la evaluación financiera del proyecto:

Tabla 17: Comparación Evaluación 5 años v/s Perpetuo

Cuadro Comparativo	Proy. 5 años	Proy. Perpetuo
Tasa descuento	19,22%	19,22%
VAN	366.375.007	1.077.501.041
TIR	20,4%	46,8%
Payback	5,21	5,21

Fuente: Creación Propia

Para el cálculo de perpetuidad, la tasa usada para el cálculo del valor presente de los flujos futuros corresponde a un 15,22% la que no considera un premio por start-up del 4%, dado que la empresa ya estará en marcha desde el año 6.

VIII. Riesgos críticos

La empresa ha identificado los riesgos inherentes de los procesos de implementación y operación, los que han sido categorizados en los siguientes aspectos utilizando metodologías como COSO ERM e ISO 31000. Esta definición establece como diversos factores que pueden afectar el correcto cumplimiento de los objetivos estratégicos y de la propuesta de valor definida para la implementación y operación de RECICLO POR TI. A continuación, se presentan las categorías de riesgo definidas:

- a) Riesgos Estratégicos:** eventos que puedan afectar el cumplimiento de objetivos estratégicos de alto nivel, En esta clasificación la empresa incluye a los riesgos financieros y a los eventos que puedan provocar su materialización.
- b) Riesgos Operacionales:** Relacionados principalmente a eventos en la ejecución de las operaciones y a su materialización en procesos internos y externos de la cadena de valor, sean actividades primarias o de soporte.
- c) Riesgos de Reportabilidad:** Corresponden a eventos que se presentan en la preparación y emisión de reportes internos y externos, cuya materialización afecte la toma de decisiones al interior de la empresa y por parte de diversos organismos fiscalizadores que sea usuarios de reportes emitidos por el equipo de la empresa.
- d) Riesgo de Cumplimiento:** La empresa se desempeñará en un ambiente regulado por diversos entes fiscalizadores como Servicio de Impuestos Internos, Ministerio del Medio Ambiente y Seremi de Salud, Municipalidades y otros. Es por esta razón, que el cumplimiento regulatorio correspondiente a las diversas legislaciones locales e internacionales, incluyendo políticas internas y estándares relacionados al manejo de residuos, podría producir la materialización de riesgos de cumplimiento y a la aplicación de multas por parte de los mencionados organismos a cargo de su fiscalización y control.

A continuación, se presentan los principales riesgos identificados en los procesos de implementación y operación

Tabla 18: Riesgo en proceso de implementación y operación

Categoría	Sub-Categoría	Descripción	Probabilidad	Impacto	Rate
Riesgo Estratégico	Financiero	No alcanzar los niveles de ingreso definidos	3	5	15
		Costos Operacionales por sobre lo proyectado	2	5	10
		Aumento de gasto financiero por aumento de tasas de financiamiento bancario	2	3	6
		Diferencias en precios de venta de residuos recuperados	4	5	20
	Estructural	Ineficiencias de procesos por falta de estructura administrativa	3	5	15
		Ausencia o pérdida de contratos con clientes	2	5	10
Riesgos Operacionales	Continuidad Operacional	Variaciones en mínimos de reciclaje establecidos en ley REP	3	5	15
		Paralizaciones de trabajadores	2	5	10
	Contractual	Incumplimiento de Proveedores de Residuos en Cantidad y Calidad	3	4	12
		Ausencia de multas y sanciones en contratos con proveedores de servicios	1	4	4
Riesgos de Reportabilidad	Contable	Error en la toma de decisiones por reportes con errores u omisiones	2	5	10
		Sobrestimación/Subestimación de partidas en Estados Financieros	2	5	10
Riesgo de Cumplimiento	Tributario	Multas y sanciones por atrasos en declaraciones de Impuestos u otra obligación fiscal vigente	2	5	10
	Regulatorio	Sanciones por Cohecho con funcionario público y/u otro delito establecido en Ley 20.393	2	4	8
		Sanciones y/o clausura de planta por incumplimientos de normativas sanitarias	2	4	8
		Clausura de planta por patentes no pagadas o pagadas con retrasos	1	5	5
		Multas y/o sanciones por incumplimientos relacionados a regulaciones laborales vigentes	2	5	10

Fuente: Creación Propia

IX. Propuesta Inversionista

Se proyecta una necesidad de financiamiento para el proyecto mediante la combinación de capital propio aportado por el equipo gestor y con aportes de inversionistas tanto al inicio como en diferentes momentos del proyecto.

Se ha calculado un capital de trabajo inicial de 248 millones de pesos, y que dentro del horizonte de evaluación se proyecta una necesidad de 316 millones adicionales justificados por la entrada en vigencia de nuevos porcentajes de la Ley REP y que están distribuidos en los periodos evaluados para facilitar la participación de nuevos inversionistas. Desde el quinto año ya no se visualizan nuevas necesidades de capital de trabajo ya que la empresa puede asumirlo con fondos propios.

Se proyecta que el retorno del capital aportado por los posibles inversionistas podría verse en el transcurso del cuarto y quinto año, donde la sociedad podría repartir dividendos a sus accionistas.

De concretarse el aporte de los inversionistas, se emitirán acciones preferentes lo que les permitirá la elección de directores que representen sus intereses en la discusión de los principales lineamientos estratégicos de la sociedad.

La propiedad de la empresa quedará estructurada de la siguiente manera: Socios Fundadores: 70% e Inversionistas: 30%

El monto solicitado a los posibles inversionistas, correspondiente a \$91.508.674, servirá para cubrir PARTE Del Capital de Trabajo para el periodo cero, necesario para el inicio de las operaciones. Los primeros periodos con flujo de caja negativo serán cubiertos por el aporte de los socios fundadores.

X. Conclusiones

RECICLO POR TI representa una atractiva oportunidad de negocio, y que viene a responder a una necesidad de ser un real aporte para la economía circular del país y a dar un mejor uso a los residuos que se generan en cada uno de los hogares chilenos.

Si bien se observa la existencia de otros actores en el mercado del reciclaje, la propuesta diferenciadora de la empresa basada en la facilidad de comunicación con los usuarios y la empresa mediante una aplicación móvil y a la trazabilidad que podrán visualizar desde su retiro hasta su venta y reutilización, posiciona a la empresa como una de las más atractivas del sector y que contará con la preferencia de sus usuarios al considerarlos socios estratégicos dentro de la cadena de valor.

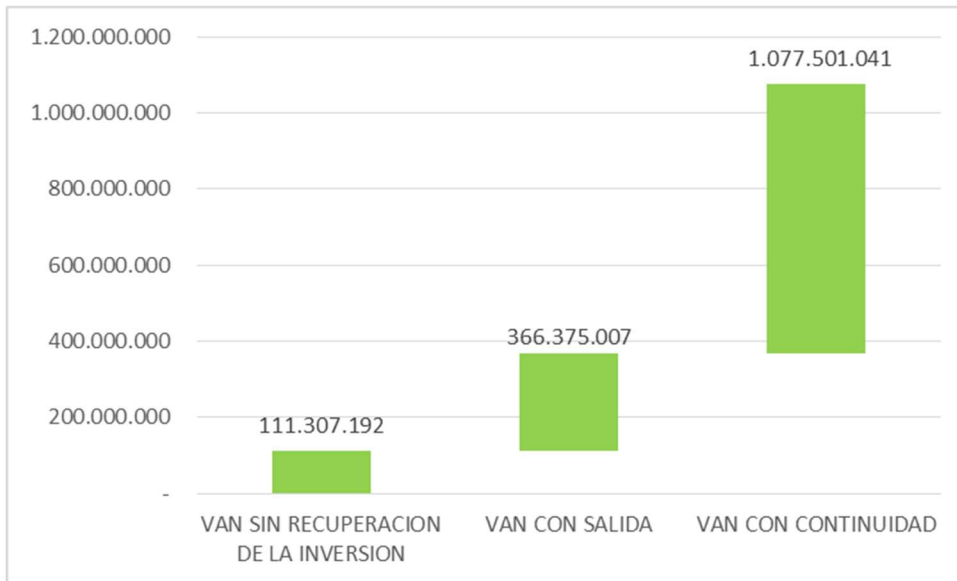
Considerando que los factores críticos de éxito radican en la entrega de un servicio rápido, dinámico y adaptable a través de una flota de camiones configurados para este requerimiento, la empresa contará con una gran capacidad de procesamiento de residuos de 1.116.019 kilos a partir de maquinaria acorde para este proceso. Su plan de crecimiento podría llegar a 6.093.232 kilos en su 5to año de operación, liderados desde el equipo gestor, asegurando una transferencia de valor a los usuarios que podrán percibir de manera rápida y directa su aporte esencial para la mejora de las condiciones medioambientales de Santiago, el país y el mundo.

En el largo plazo, la empresa reafirmará su posición de participación en el mercado con un 10%, sobrepasando el valle de la muerte en el 5to año, donde su negocio podría escalar a grandes contratos con municipalidades e instituciones, pasando a ser un referente distintivo en diversas comunas de Santiago en términos de reciclaje, lo que permitirá lograr un VAN de \$366,4 MM y una TIR calculada en un 20,4%, confirmando su potencial de crecimiento y solidez financiera.

En conclusión, el proyecto se muestra como una valiosa oportunidad de negocio dado su atractivo económico, tanto en un horizonte de evaluación (definido de cinco

años, período para el cual se realizó la evaluación) como en el escenario de extender su operación perpetuamente, en el cual se incrementa su rentabilidad, tal como se expresa en la siguiente tabla:

Tabla 19: Evolución VAN del Proyecto en pesos chilenos



Fuente: Creación Propia

Para efectos de evaluación perpetua, la tasa utilizada en el cálculo del valor presente de los flujos futuros no considera un premio por “start up”, ya que se apuesta a la consolidación operativa y financiera a partir del cuarto periodo.

Bibliografía y fuentes

Para el presente informe, se ha consultado las siguientes fuentes:

- Asociación Nacional de Avisadores de Chile
- Cadem <https://www.cadem.cl/>
- Cenem Chile, Centro de Envases y Embalajes de Chile
- Diario Oficial de Chile
- Diseño de logo e imágenes RECICLO POR TI por Rodrigo Visscher Wilckens, Diseñador Gráfico.
- Entrevista con Sebastián Carvallo, Coordinador Nacional de Acuerdos de Producción Limpia en la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático, CORFO.
- Entrevista con Jordi Batiste dueño de Metalúrgica Batiste, proveedor de Maquinas compactadoras
- Entrevista con Pedro Traverso, Fundador de Agua Late!
- Ministerio del Medio Ambiente de Chile <https://mma.gob.cl/economia-circular/>
- Ministerio del Medio Ambiente de Chile <https://rechile.mma.gob.cl/>
- Ministerio del Medio Ambiente de Chile <https://ods.mma.gob.cl/residuos/>
- Ministerio del Medio Ambiente de Chile <http://santiagorecicla.mma.gob.cl/>
- Naciones Unidas Chile <http://www.onu.cl/es/sample-page/odm-en-chile/>
- Página Web de las Naciones Unidas www.onu.cl
- Primer Informe Sostenibilidad de Chile y sus Regiones, 2015 de la Facultad de Economía y Negocios Universidad de Chile https://unegocios.uchile.cl/wp-content/uploads/2016/04/primer_informe_sostenibilidad_de_chile_y_sus_regiones_2015.pdf
- Revista Circle, <https://www.revistacircle.com/2019/09/16/reciclaje-y-economia-circular-su-papel-en-los-ods/>
- Servicio Electoral de Chile, Servel

ANEXOS

Anexo 1: Modelo Canvas

Socios Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Clientes
<p>Socios Primarios: a) Empresas fabricantes de productos que tengan residuos como materia prima. b) Recolectores independientes. c) Empresas de transporte de residuos que estén interesados en un fee por despacho</p> <p>Socios Secundarios: a) Comunidades de Edificios que no han implementados programas de reciclaje. b) Colegios, Empresas, Edificios, todos quienes se interesen en establecer mecanismos de recolección limpios en sus comunidades.</p>	<p>El proceso inicia con la recolección de residuos desde distintos puntos de acopio. Mediante una APP a desarrollar, permitiremos a los usuarios contactarse con anticipación para coordinar su retiro. Con una guía educativa previamente entregada podrán limpiar, desarmar, aplastar y acopiar separadamente sus residuos. En nuestra planta reclasificaremos y efectuaremos las limpiezas necesarias para que nuestros clientes puedan contar con una materia prima lista para ser utilizada en sus procesos.</p> <p>Recursos Clave (RC) Se deberá arrendar un paño para levantar la planta de transformación y despacho. Además, la adquisición camiones recolectores y maquinaria compactadoras y paletizadora.</p>	<p>Se ofrecerá a nuestros clientes, mediante el retiro gratuito de sus residuos, la oportunidad de participar de una cadena de reciclaje y en la mejorara de las condiciones ambientales del país. Los usuarios accederán a un servicio rápido y eficiente a través de una aplicación en Smartphones, que los conectará con la empresa y los ayudará a coordinar su despacho. Los usuarios podran visualizar el destino de los residuos retirados, lo que les permite ser testigos de la trazabilidad diseñada para los procesos de la empresa. Estas actividades generarán un impacto importante en la comunidad y por consecuencia una mejora en la educación respecto de manejo de residuos</p>	<p>Consideramos que la relación con nuestros clientes y con aquellos que potencialmente puedan serlo en el futuro, debe ser realizada en un inicio a través de las plataformas que ellos usen principalmente como Redes Sociales. Los primeros clientes accederán a merchandising de la empresa mediante la recomendación entre sus contactos.</p> <p>Canales La información del negocio como de la cadena productiva y los beneficios del reciclaje será entregada en página web. Se ofrecerán capacitaciones en edificios, municipalidades, colegios y otras organizaciones que quieran implementar medidas de reciclaje; siendo todo esto destacado en nuestra web y RRSS.</p>	<p>a) Personas naturales con orientación al reciclaje, principalmente adultos entre 15 y 85 años, de ingresos medio/alto, con interés en la contribución a la limpieza del medio ambiente. b) Empresas productoras interesadas en residuos reciclados para sus procesos productivos. c) Colegios, Empresas, Edificios, todos quienes se interesen en establecer mecanismos de recolección limpios en sus comunidades.</p>
<p>Estructura de Costos Los costos de operación radican principalmente en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Insumos necesarios para la limpieza de los residuos. - Colaboradores encargados de compactar y paletizar el plástico, administración y gerencia. - Costos de arriendo de planta, impresión de material educativo para capacitación de recolectores. - Otros Costos: Servicios básicos no prorrateables, Depreciación de activo fijo, carga tributaria no recuperable, gastos rechazados, entre otros. 		<p>Flujo de Ingresos Serán obtenido por la venta de todo tipo de residuos previamente organizados, y que se encuentra listo para su uso por parte de clientes. Estos pueden provenir desde las empresas responsables de su producción original o empresas transformadoras que los utilicen dentro de sus cadenas productivas.</p>		

Anexo 2 Estados Financieros RECICLO POR TI

Tabla 20: Estado de Situación Financiera Escenario Desfavorable en pesos chilenos

BALANCE	2022	2023	2024	2025	2026
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	\$ 73.805.226	\$ 40.970.525	\$ 266.755.433	\$ 602.684.394	\$ 1.024.099.399
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	\$ 16.240.382	\$ 24.171.064	\$ 62.473.325	\$ 80.899.936	\$ 101.744.672
Total Activos Corrientes	\$ 90.045.608	\$ 65.141.590	\$ 329.228.758	\$ 683.584.330	\$ 1.125.844.071
Activos No Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 33.559.611	\$ 24.497.842	\$ 48.470.474	\$ 67.931.609	\$ 78.551.715
Total Activos No Corrientes	\$ 33.559.611	\$ 24.497.842	\$ 48.470.474	\$ 67.931.609	\$ 78.551.715
TOTAL ACTIVOS	\$ 123.605.219	\$ 89.639.432	\$ 377.699.233	\$ 751.515.939	\$ 1.204.395.786
Pasivos Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ 1.591.371	\$ 2.018.243	\$ 2.559.621	\$ 3.246.218	\$ 4.116.989
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	\$ 107.957.310	\$ 64.527.604	\$ 116.130.141	\$ 123.111.354	\$ 124.671.688
Pasivos por Impuestos, corrientes	\$ 2.378.969	\$ 3.634.519	\$ 72.008.640	\$ 107.090.651	\$ 227.461.729
Total Pasivos Corrientes	\$ 111.927.649	\$ 70.180.367	\$ 190.698.402	\$ 233.448.223	\$ 356.250.406
Pasivos No Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ 42.833.463	\$ 40.815.220	\$ 38.255.599	\$ 35.009.381	\$ 30.892.392
Total Pasivos No Corrientes	\$ 42.833.463	\$ 40.815.220	\$ 38.255.599	\$ 35.009.381	\$ 30.892.392
TOTAL PASIVOS	\$ 154.761.113	\$ 110.995.587	\$ 228.954.001	\$ 268.457.604	\$ 387.142.798
Patrimonio					
Capital emitido	\$ 70.000.000	\$ 143.741.705	\$ 143.741.705	\$ 143.741.705	\$ 143.741.705
Ganancias (pérdidas) acumuladas	\$ -101.155.894	\$ -165.097.860	\$ 5.003.526	\$ 262.167.452	\$ 578.585.784
Otras reservas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 77.149.178	\$ 94.925.499
Total Patrimonio	\$ -31.155.894	\$ -21.356.155	\$ 148.745.231	\$ 483.058.335	\$ 817.252.988
TOTAL PASIVOS y PATRIMONIO	\$ 123.605.219	\$ 89.639.432	\$ 377.699.233	\$ 751.515.939	\$ 1.204.395.786

Fuente: Creación Propia

Tabla 21: Estado de Resultados Escenario Desfavorable en pesos chilenos

ESTADO DE RESULTADOS	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	\$ 163.768.560	\$ 243.741.827	\$ 629.983.113	\$ 815.797.679	\$ 1.025.996.692
Costo de Venta	\$ -159.603.219	\$ -192.165.015	\$ -227.319.054	\$ -276.468.274	\$ -341.507.312
Margen de Contribución	\$ 4.165.341	\$ 51.576.812	\$ 402.664.059	\$ 539.329.404	\$ 684.489.380
Gasto de administración	\$ -94.490.235	\$ -105.024.365	\$ -159.580.920	\$ -177.523.890	\$ -242.200.045
Costos financieros	\$ -10.830.999	\$ -10.494.413	\$ -10.067.541	\$ -9.526.164	\$ -8.839.566
Utilidad Antes de Impuesto	\$ -101.155.894	\$ -63.941.966	\$ 233.015.598	\$ 352.279.351	\$ 433.449.769
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -62.914.211	\$ -95.115.425	\$ -117.031.438
RESULTADO (PERDIDA) DESPUES DE IMPUESTO	\$ -101.155.894	\$ -63.941.966	\$ 170.101.386	\$ 257.163.926	\$ 316.418.331

Fuente: Creación Propia

Tabla 22: Punto de Equilibrio Escenario Desfavorable en pesos chilenos

Tipo	2022	2023	2024	2025	2026		
Papel y Cartón	282.711	377.467	455.135	571.352	698.574		
Plástico	185.047	228.768	317.767	396.641	495.352		
Vidrio	282.711	343.152	206.879	243.966	301.657		
Metales	61.682	68.630	76.132	88.142	107.961		
Total Anual Kilos	812.152	1.018.017	1.055.912	1.300.101	1.603.544		
Tipo	Precio x Kilo		2022	2023	2024	2025	2026
Papel y Cartón	100	\$	28.271.102	\$ 37.746.699	\$ 45.513.462	\$ 57.135.203	\$ 69.857.377
Plástico	300	\$	55.514.163	\$ 68.630.362	\$ 95.330.015	\$ 118.992.323	\$ 148.605.692
Vidrio	50	\$	14.135.551	\$ 17.157.591	\$ 10.343.969	\$ 12.198.287	\$ 15.082.843
Metales	1.000	\$	61.682.403	\$ 68.630.362	\$ 76.131.609	\$ 88.142.462	\$ 107.961.400
Total Anual Ingresos		\$	159.603.219	\$ 192.165.015	\$ 227.319.054	\$ 276.468.274	\$ 341.507.312
Total Anual Costos Fijos		\$	147.176.186	\$ 179.096.791	\$ 210.427.058	\$ 255.743.151	\$ 316.939.412
Total Anual Costos Variables		\$	12.427.033	\$ 13.068.224	\$ 16.891.996	\$ 20.725.124	\$ 24.567.899
Margen Bruto		\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Creación Propia

Tabla 23: Estado de Situación Financiera Escenario favorable en pesos chilenos

BALANCE	2022	2023	2024	2025	2026
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	\$ 221.866.762	\$ 85.319.236	\$ 719.130.213	\$ 1.114.765.184	\$ 1.391.710.824
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	\$ 32.623.695	\$ 44.423.243	\$ 121.823.537	\$ 156.728.585	\$ 193.029.503
Total Activos Corrientes	\$ 254.490.457	\$ 129.742.479	\$ 840.953.750	\$ 1.271.493.769	\$ 1.584.740.327
Activos No Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo	\$ 64.942.754	\$ 12.084.745	\$ 71.730.115	\$ 21.115.146	\$ -73.051.069
Total Activos No Corrientes	\$ 64.942.754	\$ 12.084.745	\$ 71.730.115	\$ 21.115.146	\$ -73.051.069
TOTAL ACTIVOS	\$ 319.433.211	\$ 141.827.224	\$ 912.683.865	\$ 1.292.608.915	\$ 1.511.689.257
Pasivos Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ 18.504.960	\$ 23.468.764	\$ 29.764.067	\$ 37.748.034	\$ -
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	\$ 180.965.106	\$ 64.030.435	\$ 303.142.577	\$ 235.861.267	\$ 247.021.465
Pasivos por Impuestos, corrientes	\$ 4.886.556	\$ 7.961.942	\$ 153.465.922	\$ 213.038.267	\$ 251.988.356
Total Pasivos Corrientes	\$ 204.356.623	\$ 95.461.141	\$ 486.372.566	\$ 486.647.568	\$ 499.009.821
Pasivos No Corrientes					
Otros pasivos financieros, corrientes	\$ 90.980.865	\$ 67.512.101	\$ 37.748.034	\$ -	\$ -
Total Pasivos No Corrientes	\$ 90.980.865	\$ 67.512.101	\$ 37.748.034	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 295.337.488	\$ 162.973.243	\$ 524.120.600	\$ 486.647.568	\$ 499.009.821
Patrimonio					
Capital emitido	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
Ganancias (pérdidas) acumuladas	\$ -75.904.277	\$ -121.146.019	\$ 177.020.768	\$ 551.384.430	\$ 731.129.604
Otras reservas	\$ -	\$ -	\$ 111.542.497	\$ 154.576.917	\$ 181.549.833
Total Patrimonio	\$ 24.095.723	\$ -21.146.019	\$ 388.563.266	\$ 805.961.347	\$ 1.012.679.436
TOTAL PASIVOS y PATRIMONIO	\$ 319.433.211	\$ 141.827.223	\$ 912.683.865	\$ 1.292.608.915	\$ 1.511.689.257

Fuente: Creación Propia

Tabla 24: Estado de Resultados Escenario Favorable en pesos chilenos

ESTADO DE RESULTADOS	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	\$ 311.314.905	\$ 398.052.188	\$ 1.023.615.368	\$ 1.325.477.590	\$ 1.668.216.780
Costo de Venta	\$ -249.751.322	\$ -306.331.982	\$ -545.912.593	\$ -689.931.129	\$ -863.918.212
Margen de Contribución	\$ 61.563.583	\$ 91.720.206	\$ 477.702.775	\$ 635.546.461	\$ 804.298.568
Gasto de administración	\$ -109.225.628	\$ -112.633.643	\$ -153.869.079	\$ -171.625.318	\$ -248.517.877
Costos financieros	\$ -28.242.232	\$ -24.328.306	\$ -19.364.503	\$ -13.069.199	\$ -5.085.232
Utilidad Antes de Impuesto	\$ -75.904.277	\$ -45.241.743	\$ 304.469.193	\$ 450.851.944	\$ 550.695.459
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -82.206.682	\$ -121.730.025	\$ -148.687.774
RESULTADO (PERDIDA) DESPUES DE IMPUESTO	\$ -75.904.277	\$ -45.241.743	\$ 222.262.511	\$ 329.121.919	\$ 402.007.685

Fuente: Creación Propia

Tabla 25: Punto de Equilibrio Escenario Favorable en pesos chilenos

Tipo	2022	2023	2024	2025	2026		
Papel y Cartón	442.394	601.724	1.093.018	1.425.818	1.767.197		
Plástico	289.567	364.681	763.125	989.824	1.253.103		
Vidrio	442.394	547.021	496.826	608.821	763.108		
Metales	96.522	109.404	182.832	219.961	273.112		
Total Anual Kilos	1.270.876	1.622.830	2.535.801	3.244.424	4.056.520		
Tipo	Precio x Kilo		2022	2023	2024	2025	2026
Papel y Cartón	100	\$	44.239.365	\$ 60.172.354	\$ 109.301.757	\$ 142.581.839	\$ 176.719.671
Plástico	300	\$	86.870.025	\$ 109.404.279	\$ 228.937.498	\$ 296.947.301	\$ 375.930.937
Vidrio	50	\$	22.119.682	\$ 27.351.070	\$ 24.841.308	\$ 30.441.026	\$ 38.155.384
Metales	1.000	\$	96.522.250	\$ 109.404.279	\$ 182.832.030	\$ 219.960.963	\$ 273.112.219
Total Anual Ingresos		\$	249.751.322	\$ 306.331.982	\$ 545.912.593	\$ 689.931.129	\$ 863.918.212
Total Anual Costos Fijos		\$	207.903.012	\$ 274.404.879	\$ 438.930.689	\$ 574.534.919	\$ 739.684.631
Total Anual Costos Variables		\$	41.848.310	\$ 31.927.102	\$ 106.981.904	\$ 115.396.210	\$ 124.233.581
Margen Bruto		\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Anexo 4: Descripción de Residuos⁷

Tabla 27: Reciclaje Domiciliario de Envases – Tipo de Packaging

MATERIAL		DESCRIPCIÓN
SOLO ENVASES		
BOTELLAS DE PLÁSTICO PET 1	Botellas transparentes para bebidas, jugo y agua mineral.	Entregarlos sin restos de líquido y otros residuos en su interior. Enjuagar para limpiarlos. Retirar la etiqueta y tapa de plástico y aplastar.
BOTELLAS Y ENVASES DE PLÁSTICO PEAD 2	Botellas duras de detergente, limpiadores, shampoo, leche y yogurt de 1 litro, bolsas plásticas de supermercado, tapa rosca plástica de botellas y envases.	
BOTELLAS Y FRASCOS DE VIDRIOS	Fracos y botellas de vidrios para bebidas y/o licores.	Entregar sin restos de líquido, sin tapas metálicas, de plástico o corchos. Enjuagar para limpiar.
CAJA Y ENVASES DE CARTÓN CORRUGADO Y LISO	Caja de cartón en general.	Entregar sin otros materiales en su interior, desarmadas y aplastadas.
DIARIOS, REVISTAS, PAPEL Y ENVASES DE CARTÓN	Diario y revistas. Papel blanco usado o nuevo, hojas de cuaderno, fotocopias y papel impreso. Envases de cartón en general para cereales, productos de aseo o similares. Cajas de huevos.	Entregar residuos limpios y sin mezcla con otros materiales. Cajas desarmadas y aplastadas. Apilar las cajas de huevo.
ENVASES DE ALUMINIO Y OTROS MATERIALES	Latas de bebida, jugos y cerveza. Tarros de Conserva.	Entregar limpios, sin restos de alimentos, líquidos o grasas. Enjuagar para limpiarlos y aplastarlos.
ENVASES TETRAPACK	Envases de bebidas, jugos, alimentos, leche, salsa y cremas.	Entregar limpios, sin restos de alimentos o líquidos. Desarmar la caja y dar un pequeño enjuagar para limpiarlos. Aplastar y amarrar si es posible.
ENVASES, BANDEJAS, VASOS Y EMBALAJES DE PS (PLUMAVIT)	Envases y bandejas de alimentos, carnes y vasos. Elementos de embalaje.	Entregar limpios, sin restos de alimentos, dar un pequeño enjuague para limpiarlos y aplastar para que ocupen menos volumen

Fuente: Creación Propia

⁷ Fuente: Cuadro replicado de <http://www.cenem.cl/detalle-tip.php?id=31>

Anexo 5:

Tabla 28: Determinación de Impuesto IVA a Pagar en pesos chilenos

Escenario 1				
Determinación de Iva a Pagar				
Periodo	Créditos	Debitos	A Pagar	Remanente
2	7.507.418	1.736.275	-	5.771.143
3	214.034	1.736.275	-	4.248.902
4	214.034	1.736.275	-	2.726.660
5	214.034	1.736.275	-	1.204.419
6	214.034	1.736.275	-317.823	-
7	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
8	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
9	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
10	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
11	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
12	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
1	214.034	1.736.275	-1.522.241	-
2023	2.696.719	28.371.147	-25.674.428	-
2024	10.563.650	77.803.268	-67.239.618	-
2025	11.298.846	100.095.567	-88.796.721	-
2026	11.160.974	123.279.346	-112.118.372	-

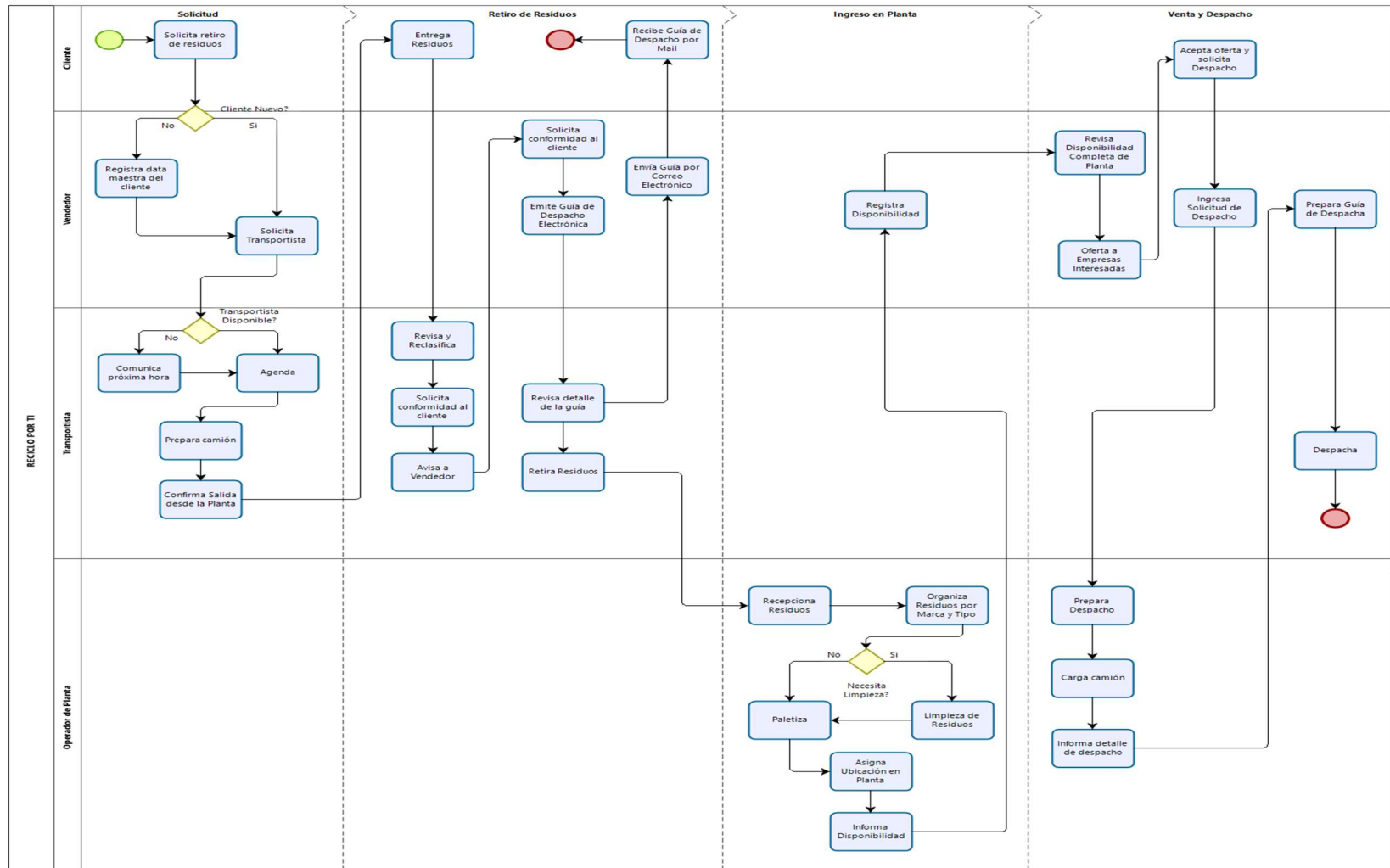
Escenario 2				
Determinación de Iva a Pagar				
Periodo	Créditos	Debitos	A Pagar	Remanente
2	14.618.458	3.472.550	-	11.145.908
3	268.151	3.472.550	-	7.941.509
4	268.151	3.472.550	-	4.737.110
5	268.151	3.472.550	-	1.532.711
6	268.151	3.472.550	-1.671.687	-
7	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
8	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
9	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
10	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
11	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
12	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
1	268.151	3.472.550	-3.204.399	-
2023	4.036.209	56.742.294	-52.706.085	-
2024	26.634.953	155.606.535	-128.971.582	-
2025	20.906.174	200.191.134	-179.284.960	-
2026	22.313.164	246.558.692	-224.245.528	-

Escenario 3				
Determinación de Iva a Pagar				
Periodo	Créditos	Debitos	A Pagar	Remanente
2	20.132.860	5.208.825	-	14.924.035
3	322.269	5.208.825	-	10.037.478
4	322.269	5.208.825	-	5.150.922
5	322.269	5.208.825	-	264.366
6	322.269	5.208.825	-4.622.191	-
7	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
8	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
9	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
10	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
11	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
12	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
1	322.269	5.208.825	-4.886.556	-
2023	4.705.954	85.113.441	-80.407.487	-
2024	42.036.512	233.409.803	-191.373.291	-
2025	30.718.874	300.286.701	-269.567.827	-
2026	31.920.492	369.838.038	-337.917.547	-

Fuente: Creación Propia

Anexo 6: Flujo de Procesos

Imagen 8: Flujo de Procesos



Fuente: Creación Propia

Anexo 7: Subcategorías de Envases y Embalajes Domiciliarios

Tabla 29: Subcategoría de Envases y Embalajes Domiciliarios

AÑO	CARTÓN PARA BEBIDAS	METAL	PAPEL Y CARTÓN	PLÁSTICO	VIDRIO
2022	5%	6%	5%	3%	11%
2023	8%	9%	9%	5%	18%
2024	23%	23%	25%	16%	25%
2025	29%	28%	33%	21%	31%
2026	35%	34%	40%	26%	38%
2027	41%	39%	48%	30%	45%
2028	48%	44%	55%	35%	52%
2029	54%	50%	63%	40%	58%
2030	60%	55%	70%	45%	65%

Fuente: <https://www.diariooficial.interior.gob.cl/publicaciones/2019/06/10/42375/01/1601514.pdf>

Subcategorías de Envases y Embalajes No Domiciliarios

Tabla 30: Subcategoría de Envases y Embalajes No Domiciliarios

AÑO	GENERAL	METAL	PAPEL Y CARTÓN	PLÁSTICO
2022	30%			
2023	40%			
2024	50%			
2025	53%			
2026		61%	71%	38%
2027		64%	74%	42%
2028		66%	78%	46%
2029		68%	81%	51%
2030		70%	85%	55%

Fuente: <https://www.diariooficial.interior.gob.cl/publicaciones/2019/06/10/42375/01/1601514.pdf>

Anexo 8: Marketing para RECICLO POR TI

Imagen 9: Mailing RECICLO POR TI



Fuente: Creación Propia, diseño RVW.

Imagen 10: Presencia de Marca en medios de prensa quizás en otros diarios, dado el foco



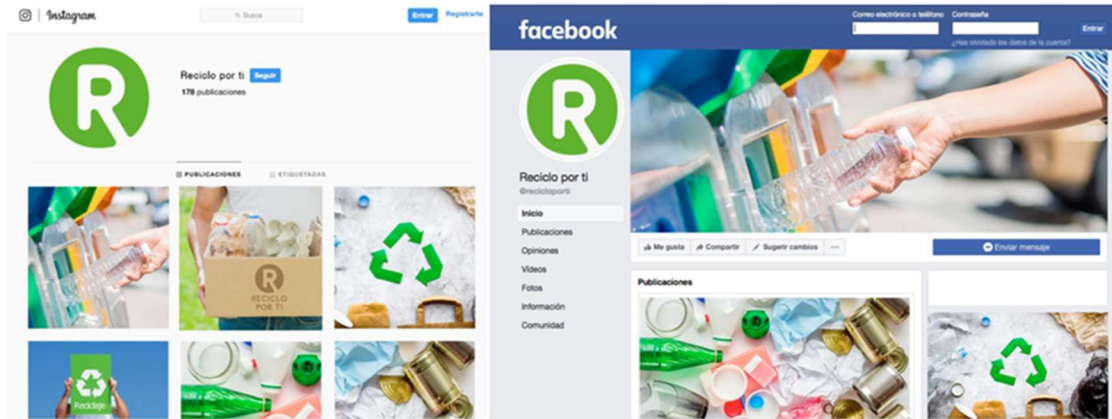
Fuente: Creación Propia, diseño RVW.

Imagen 11: Bolsas Ecológicas Merchandising



Fuente: Creación Propia, diseño RVW.

Imagen 12: Presencia Instagram y Facebook



Fuente: Creación Propia, diseño RVW.

Anexo 9: Mails de Comunicación/Investigación Competencia

Respuesta Tricila



María Isabel Barrientos V. <contacto@tricicla.cl>
para mí ▾

4 feb. 2020 12:52 ☆ ↶ ⋮

Estimado Matías, Junto con saludarte muy cordialmente, te comento que **Tricicla** Chile presta el servicio de gestión de residuos en hogares y empresas.

En el caso de que sea un hogar en la comuna de La Reina, el valor mensual es de \$15.000.- por 4 retiros al mes (incluye bolsa transparente).

Quedamos atenta a cualquier consulta.

Saludos.

Isabel Barrientos V.

www.tricicla.cl

Respuesta Reciclapp



Contacto Reciclapp <contacto@reciclapp.cl>
para mí ▾

mié., 5 feb. 11:18 ☆ ↶ ⋮

Hola Mati,

Te cuento que, **los retiros Domiciliarios son gratuitos** en las comunas de **Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea, Stgo Centro, Providencia, La Reina, Ñuñoa, Quinta Normal, Independencia y Recoleta, y en regiones en Valdivia**, en este caso solo debes descargar la app y agendar un retiro, recuerda que el material debe venir limpio y ordenado y la capacidad máxima por retiro es de 1 bolsa de basura de 120 L y la mínima son 25 unidades.

Si tu comuna no está dentro de las nombradas, el retiro tiene un costo operacional dependiendo de la comuna y volumen. Este valor parte en \$7.990 por retiro y dependiendo de los factores antes mencionados y se coordina por vía correo con nuestra encargada comercial Larissa (larissa@reciclapp.cl)

Saludos :)

Equipo Reciclapp

Contacto: (+569) 66543689

contacto@reciclapp.cl



Respuesta Family Green

CONSULTA RETIRO  Recibidos x






Matias Bravo

14 dic. 2019 10:52 

Muy buenos días. A través de su página web <https://www.familygreen.cl/> he llegado a ustedes. Quisiera saber que valor tiene que vengan a ret...

leonardo flores



12:53 (hace 9 horas)   

para mí 

Hola Ma
Gracias

Tenemo
podamo
Saludos

...

de: **leonardo flores** <contacto@familygreen.cl>
para: Matias Bravo <matias.bravovon@gmail.com>
fecha: 29 dic. 2019 12:53
asunto: Re: CONSULTA RETIRO
firmado por: familygreen-cl.20150623.gappssmtp.com
seguridad:  Cifrado estándar (TLS) [Más información](#)
 Mensaje importante porque se te ha enviado directamente

y puede incluir todo el material que necesite reciclar y

CONSULTA RETIRO  Recibidos x






Matias Bravo

14 dic. 2019 10:52 

Muy buenos días. A través de su página web <https://www.familygreen.cl/> he llegado a ustedes. Quisiera saber que valor tiene que vengan a ret...

leonardo flores

12:53 (hace 9 horas)   

para mí 

Hola Matias :

Gracias por contactarnos!

Tenemos cobertura en la comuna de La Reina, el valor por el servicio es de 5.000 pesos y puede incluir todo el material que necesite reciclar y podemos retirar.

Saludos cordiales y quedamos atentos.

...

Matias Bravo

22:28 (hace 2 minutos)   

para leonardo 

Hola Leonardo, buenas noches!

Anexo 10: Especificaciones Técnicas Máquinas Compactadoras

 **METALURGICA BATISTE S.A.**
Soluciones para el reciclaje
Desde 1980

Enfardadora Modelo B-1000



*Camino Santa Marta 950, Telefonos (56)225353712 - (56)225352166 - (56)225370906.
e-mail: batiste@batiste.cl web: batiste.cl Maipu-Santiago -Chile*



METALURGICA BATISTE S.A.
Soluciones para el reciclaje
Desde 1980

ENFARDADORA MODELO B-1000

Características generales.

Enfardadora para el tratamiento de gran cantidad de materiales reciclables de baja y media densidad, que generan grandes volúmenes.

La enfardadora B-1000 es ideal para tiendas, retail, bodegas, supermercados, centros de acopio, procesadoras de alimentos, puntos limpios, etc.

En general para la aplicación industrial y comercial.

Características técnicas (*)

Altura 3.170 mm.

Frente 1.150 mm.

Fondo 1.000 mm.

Peso aproximado 900 Kg.

Volumen cámara de compactación 1.100 Litros.

Dimensiones del fardo 1.000mm. x 750mm. x 700mm.

Volumen del fardo o bala 525 litros.

Peso de fardo o bala 300- 500, según material.

Puerta frontal.

Sistema de cierres rápidos.

Tolva de carga delantera.

Dos cadenas para expulsión de fardo.

Relación de compactación 5:1 (**)

Presión de compactación 16.000 Kg.

Ciclo de compactación 40 segundos.

Motor eléctrico 380V. 5.5Hp. 4Kw.

Tablero eléctrico.

Dispositivos de seguridad

Garantía (*)

Las especificaciones técnicas, así como la continuidad del modelo, están sujetos a cambios sin previo aviso.

(*) Todos los equipos cuentan con un año de garantía.

(**) La relación de compactación puede variar, según el tipo de material.

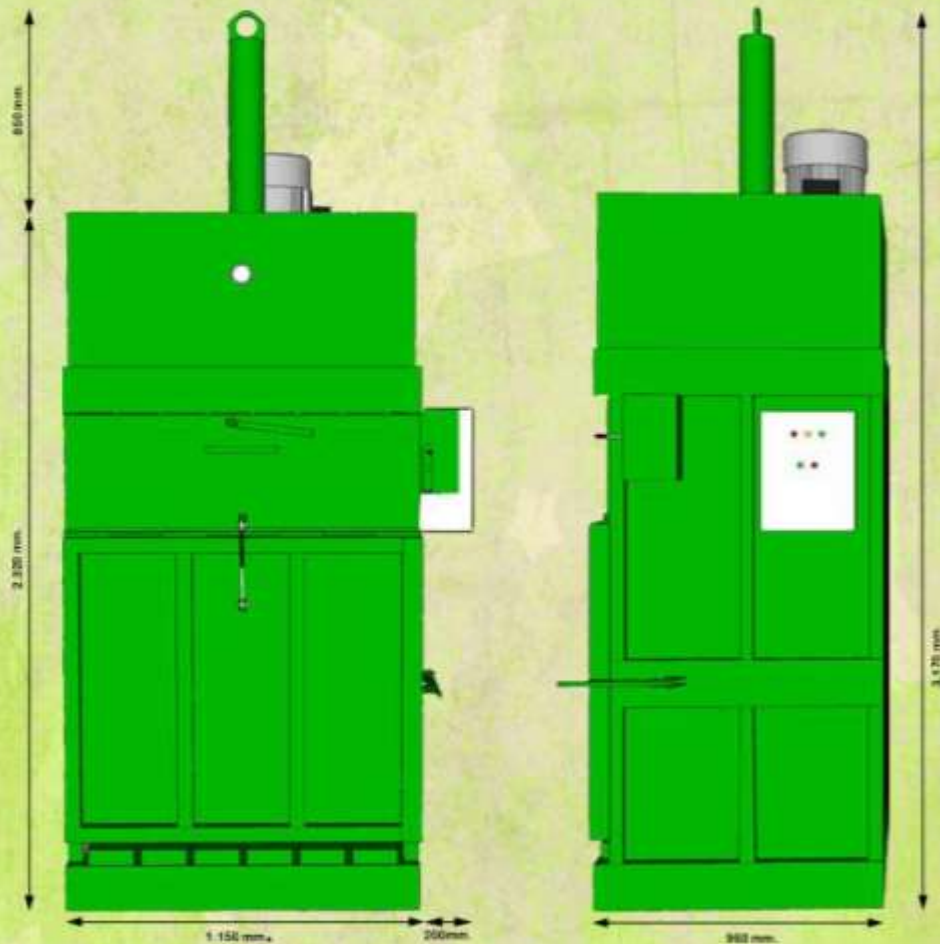
Camino Santa Marta 950, Telefonos (56)225353712 - (56)225352166 - (56)225370906.
e-mail: batiste@batiste.cl web: batiste.cl Maipu-Santiago -Chile



METALURGICA BATISTE S.A.

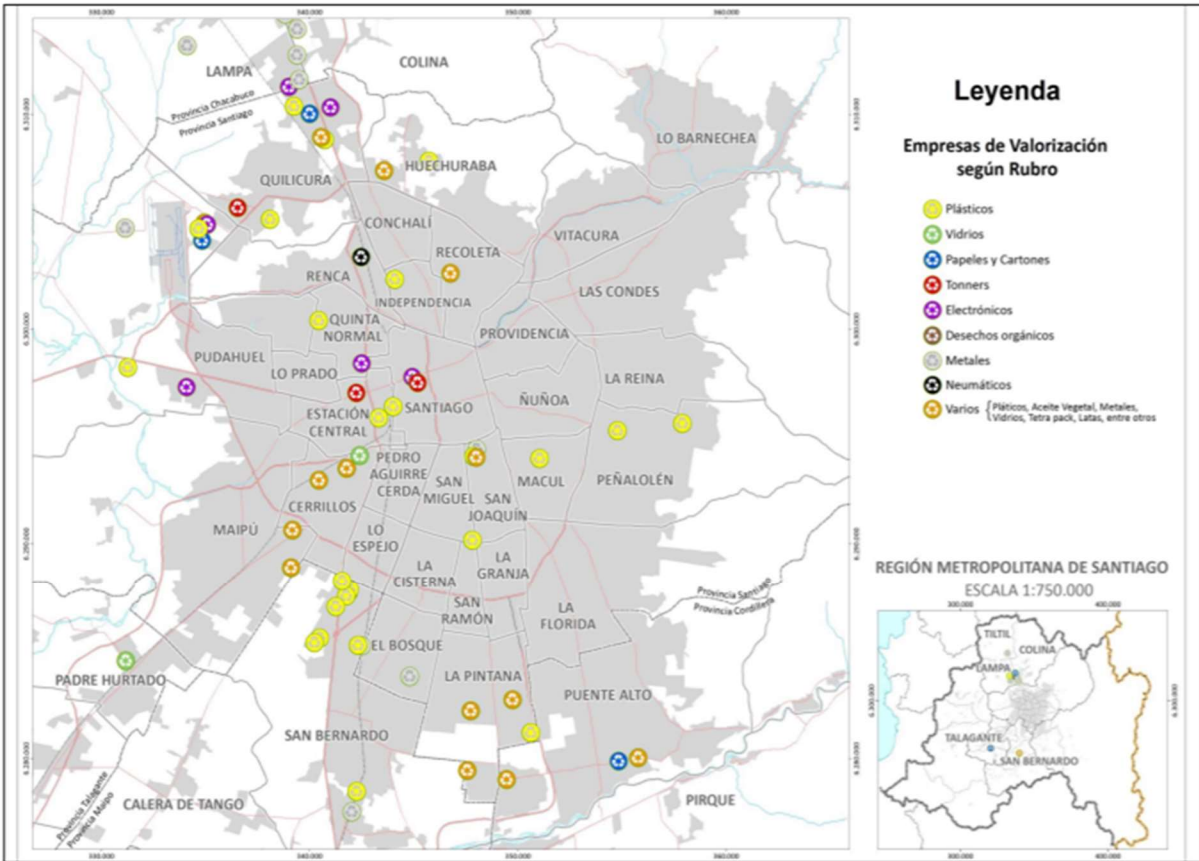
Soluciones para el reciclaje
Desde 1980

Enfardadora Modelo B-1000



Camino Santa Marta 950, Telefonos: (56)225353712 - (56)225352166 - (56)225370906.
e-mail: batiste@batiste.cl web: batiste.cl Maipu-Santiago-Chile

Anexo 11: Estudio de empresas presentes recolectoras en Santiago



Fuente: <http://www.santiagorecicla.cl/wp-content/uploads/2018/07/Cat%C3%A1logo-Valorizaci%C3%B3n-v3.pdf>

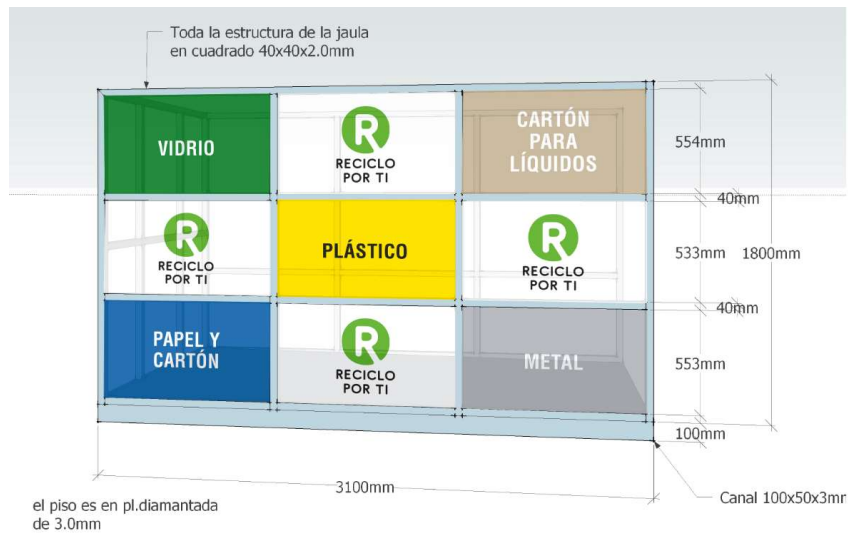
Anexo 12: Camión Recolector

Imagen 13: Camiones de distribución



Fuente: Creación Propia, diseño RVW.

Imagen 14: Isométrica de carrocería



Fuente: Isométrica Metalúrgica Batiste, diseño RVW.

Especificaciones Técnicas Camión



Kia Chile S.A.
RUT: 79.567.420-9
Avda. Las Condes 11.774, Piso 1 y 2, Vitacura, Santiago
www.kia.cl

Santiago, febrero 7 de 2020
n° cotización: FK- 2661-20

Atención: Sr. Matias Bravo

De nuestra consideración:

Kia Chile S.A. marca con 30 años en Chile y con el mayor crecimiento del mercado dentro de los grandes participantes. Ha liderado durante los últimos años el segmento de los vehículos comerciales y de pasajeros del país y es la mejor opción para su flota.

Kia Chile S.A. es parte de del holding automotriz Indumotora, y una de sus principales características es la relación precio-calidad que ofrece en su amplia gama de productos. Actualmente cuenta con más de 61 locales a los largo del país y ofrece un calificado y certificado servicio de venta y postventa. Contamos con personal especializado para poner en marcha o actualizar flotas para todo negocio y necesidades.

I. FRONTIER C/C



Versión : Camioneta Frontier chasis-cabina 2,5 CRDi 6 MT DELUXE ABS (nuevas y sin uso).

Código producto : **KIA 1994**

Cantidad : 01 unidad

Código Inf. técnico : KI4557E5011201-8

Año Comercial : **2020**

Motor : Diesel 2.500 c.c. Turbo Intercooler CRDi de 129 HP

Color : Blanco Invierno

Equipamiento estándar: Dirección Asistida Hidráulicamente, Volante regulable en altura, Soporte Lumbar, Aire acondicionado, Doble airbag, Control de estabilidad, Frenos ABS, Bloqueo diferencial trasero, transmisión mecánica de seis Velocidades, Cierre Centralizado de fábrica, Alza Vidrios Eléctricos originales, Tacómetro, Asiento conductor respaldo regulable, Radio Bluetooth, Neblineros, set seguridad reglamentario, pisos de goma, pre filtro combustible.

Precio Lista Público (Contado): \$ 15.117.647.- más IVA

Descuento Flotista (Mayorista): \$ 1.865.294.- más IVA

Precio unitario Oferta: \$13.252.353.- más IVA

Kia Chile una empresa
 Indumotora

FRONTIER DELUXE

AHORA CON NUEVO
EQUIPAMIENTO DE SERIE



VERSIONES DELUXE

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	CABINA SIMPLE PICK-UP	CHASIS CABINA	DOBLE CABINA PICK-UP
Motor	Turbo charger intercooler CRDI		
Cilindrada (cc)	2497		
Potencia (hp/rpm)	129/3.800		
Torque (kg-f/rpm)	26/(1.500 - 3500)		
Cantidad de cilindros	4		
Válvulas	DOHC 16 Válvulas		
Tipo de combustible	Diesel		
Transmisión	SI		
Mecánica 6 velocidades			
Suspensión	Doble horquilla/barra de torsión		
Delantera	Paquete de resortes de 2 etapas		
Trasera	4x2 en ruedas traseras		
Tracción	Hidráulica servo asistida		
Dirección			
Frenos	Hidráulicos doble circuito en diagonal		
Servo asistidos	Discos Ventilados		
Delantera	Tambor con regulador automático		
Trasera			
Peso			
PBV (Kg)	3.240		3.360
Capacidad de carga sobre chasis (Kg)	1.660		1.600
Peso pick-up (Kg)	216	-	174
Volumen de carga (m ³)	11		8
Dimensiones			
Largo total (mm)	5125		
Ancho total (mm)	1740		
Alto total (mm)	1995		
Distancia entre ejes (mm)	2615		
Alto de carga (mm)	770	-	770
Longitud pick-up (mm)	3.110	-	2.185
Ancho pick-up (mm)	1.630	-	1.630
Alto pick-up (mm)	355	-	355
Radio de giro (mt)	5.02		
Capacidad			
N° Pasajeros	3		6
Capacidad estanque combustible (l)	65		60
Neumáticos	195/R15 - 8pr		
Delanteros			
Traseros	5.00 R12 - 8pr		5.00 R13 - 8pr
Rodado Trasero	Doble		
Tipo de licencia	Tipo B		

EQUIPAMIENTO				
Interior				
Panel central tipo automóvil	SI		SI	SI
Diseño y color puertas	SI		SI	SI
Calefacción delantera 4 velocidades	SI		SI	SI
Odómetro digital	SI		SI	SI
Alzavidrios eléctricos delanteros	SI		SI	SI
Reloj digital	SI		SI	SI
Volante de poliuretano	SI		SI	SI
Cierre centralizado	SI		SI	SI
Tacómetro	SI		SI	SI
Vidrios tintados	SI		SI	SI
Portavasos	SI		SI	SI
Consola central abatible	SI		SI	SI
Radio con panel desmontable	SI		SI	SI
Bluetooth	SI		SI	SI
Reflector interior puerta	SI		SI	SI
Recubrimiento de piso	Alfombra		Alfombra	Alfombra
Recubrimiento de asientos	Vinilo		Vinilo	Vinilo
Asiento conductor reclinable/deslizable	SI		SI	SI
Apertura remota de puertas	SI		SI	SI
Volante Regulable en Altura	SI		SI	SI
Soporte Lumbar	SI		SI	SI
Aire Acondicionado	SI		SI	SI
Exterior				
Parachoques color carrocería	SI		SI	SI
Tapas de rueda full cover	SI		SI	SI
Luces delanteras halógenas	SI		SI	SI
Especjo de aproximación lateral	SI		SI	SI
Especjo retrovisor integrado	SI		SI	SI
Antena telescópica angular	SI		SI	SI
Guardafangos delanteros y traseros	SI		SI	SI
Chasis reforzado "box-type frame"	SI		SI	SI
Limpia parabrisas con limpiador integrado	SI		SI	SI
Neblineros delanteros	SI		SI	SI
Gancho de remolque	SI		SI	SI
Seguridad				
Carrocería con deformación programada	SI		SI	SI
Estructura de acero de máxima resistencia	SI		SI	SI
Barras de protección doble en las puertas	SI		SI	SI
Cinturones de seguridad pretensionados	SI		SI	SI
Travesaño de soporte en T en columna de dirección	SI		SI	SI
Columna de dirección colapsable	SI		SI	SI
Frenos ABS	SI		SI	SI
Control de estabilidad (ESC)	SI		SI	SI
Cinturones de seguridad delanteros	SI		SI	SI
Cinturones de seguridad delanteros y traseros	-		-	SI
Sensor de proximidad trasero	SI		-	SI
Airbag conductor	SI		SI	SI
Airbag pasajero	SI		SI	SI
Bloqueo de Diferencial Trasero	SI		SI	SI

Noviembre 2018

Todas las fotos y especificaciones de esta ficha, están basadas en la información disponible al momento de la publicación y están sujetas a cambios sin previo aviso. Esta ficha es solamente una guía informativa. Imágenes referenciales, con equipamiento según versión. Para mayor información consultar con ejecutivo de ventas en tu Red de Concesionarios Kia.

Eficiencia Energética



Los valores reportados en esta etiqueta son referenciales.

El rendimiento energético y emisiones de CO₂ corresponde al valor constatado en el proceso de homologación, a través de pruebas de laboratorio, desarrollado por el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, a través del Centro de Control y Certificación Vehicular (3CV) o laboratorios internacionales. Valor obtenido en mediciones de laboratorio según el ciclo de ensayo de la Comunidad Económica Europea.

El rendimiento efectivamente obtenido por cada conductor dependerá de sus hábitos de conducción, de la frecuencia de mantenimiento del vehículo, de las condiciones ambientales y geográficas, entre otras. Por ende, no necesariamente los valores obtenidos en el laboratorio tienen correspondencia con la conducción real.

El CO₂ es el principal gas efecto invernadero responsable del cambio climático.



Infórmate en
www.consumovehicular.cl



METALURGICA BATISTE S.A.

1988 - 2020 41 Años

CAMINO SANTA MARTA # 950
PARQUE INDUSTRIAL SANTA MARTA
MAIPÚ - SANTIAGO - CHILE

Santiago 06 de febrero de 2020

Señor:

Cotización N° 3945

Ref.: Carrocería jaula

Matias Bravo V.

mail:matias.bravovon@gmail.com

PRESENTE

Junto con saludarlo, enviamos la siguiente cotización solicitada por usted, referente a la fabricación de una carrocería, nueva sin uso, con las siguientes características:

Altura total 2.100mm.

Sobre chasis, en perfil rectangular 100x50x3 mm.

Teleros: transversales en perfil costanera 80x40x15x3 Mm. ubicadas a 400 Mm. (distancia entre centros).-

Marco de carrocería en canal 100 x 50 x 3Mm

Piso en planchas de acero diamantado de 3,0 mm.-

Barandas fijas de 2.100mm

Largo 3.100 mm.

Ancho: 1.700 mm.

Estructura de barandas en perfil cuadrado 40x40x1.5mm

Tapas de barandas en plancha de malla 1G-15x5 galvanizada.

Marco de frontal perfil cuadrado 40x40x2 con plancha lisa negra de 1.5 a toda la altura de la carrocería

Incluye

02 Tapabarros traseros, metálicos.

Ganchos para amarra inferiores en acero de 5/8.-

05 puertas laterales.

Parachoques trasero reglamentario.

01 caja para herramientas metálica, medidas según espacio disponible.

Tratamiento anticorrosivo epoxico.-

Pintura final en esmalte poliuretano, color a elección.

No Incluye: Porta repuestos, carpa, herramientas, graficas, logos.

Valor unitario carrocería nueva sin uso marca Batiste \$ 1.818.620 + IVA

Valores no incluyen I.V.A.

Plazo de entrega: 8 días hábiles, una vez recibida orden de compra y/o vehículo a carrozar.

Condiciones de venta: según contrato.

Validez cotización: 30 días.

Garantía 06 meses, por cualquier defecto de fabricación. (*)

(*) Reparaciones en nuestros talleres en Santiago.

Lugar de entrega: Camino Santa Marta 950 Maipú – Santiago.

METALURGICA BATISTE S.A.

RUT: 96.698.700-6

Saluda atte. A usted

Anexo 13: Comunicaciones con empresas de Marketing

Matias Bravo <matias.bravovon@gmail.com>

14 ene. 2020 17:26 (hace 8 días) ☆

para salesCL ▾

Estimados, buenas tardes

Con un amigo estamos evaluando un emprendimiento y quisieramos saber si tiene un costo hacer una campaña de mailing con ustedes.

Favor me pueden informar.

Estaré atento a sus comentarios

--

Matías Bravo von Bischoffshausen

Javier Muñoz <javier.munoz@masterbase.com>

15 ene. 2020 10:07 (hace 7 días) ☆ ↩ ⋮

para mí ▾

Estimado matias,

Todo dependerá de la cantidad de emails a los que quieras enviar. Tenemos nuestras cuentas freemium, que te inscribes online y tienen su cupo gratis establecido, si necesitas mas deberás pagar.

Mas info aca

<http://cdea.masterbase.com/active/pyr-america-f-a>

Atentamente,

Javier Muñoz W

Gerente de Ventas Corporativas

Masterbase.com

E-mail : javier.munoz@masterbase.com

Matias Bravo <matias.bravovon@gmail.com>

15 ene. 2020 17:11 (hace 7 días)

para Javier ▾

Hola Javier, ¿Esta tiene algún costo mensual?

Disculpa las molestias.

Estaré atento a tu respuesta

⋮

Javier Muñoz

15 ene. 2020 17:32 (hace 7 días)

para mí ▾

Es gratis!!

Atentamente

Javier Muñoz

Anexo 14: Cotización Presencia Digital en Redes Sociales



Javier Fuentes

para mí ▾

Hola Matías!!

Te envío un presupuesto de Presencia Digital

Plan startup

Para aquellos que dan un paso más en la transformación digital de su negocio. En este plan se suman servicios esenciales, como la publicidad pagada o diseñar la presentación de tu empresa.

Detalles del Servicio

- 6 publicaciones semanales lunes a viernes
- Generación y co-creación de grilla de contenidos
- 6 piezas gráficas en base al contenido
- Administración de 2 redes sociales (Facebook e Instagram)
- Configuración de 2 campaña Social Ads
- Creación de Landing Page para la campaña
- Optimización de SEO orgánico de sitio web del landing page

\$250.000 + Impuesto

Los pagos y facturación es por adelantado, formalizando el servicios a través de contrato comercial. Contrato mínimo 3 meses.

Anexo 15: Cotización Creación Web y Hosting

Presupuesto  Recibidos x



Javier Fuentes <javier@agenciajf.cl>
para mí ▾

📧 24 ene. 2020 10:05 (hace 3 días) ☆ ↩ ⋮

Adjunto lo Solicitado.

Este es un Pre-presupuesto para cuando ya tengas clara la estructura de la web, esta es una web corporativa, puede variar según necesidades.

--
Atentamente,



Javier F.

Fono / WP: +569 53443428 | E-Mail: javier@agenciajf.cl

| Marketing | Diseño | Plataformas | E-Learning | Ai - Big Data



+56 9 5344 3428 | javier@agenciajf.cl
Fecha Propuesta: 02-04-2019 | Folio: 2019012401

Proyecto: Web Reciclaje

Propuesta

ATT. Matías Bravo


Según lo solicitado y ejemplos enviados paso a proponer:

Web corporativa para dar a conocer la empresa, servicios y contacto.

Detalle del desarrollo

Sitio Web

Ítems	Descripción
Sitio Web Administrable	Proponemos que la web tenga como gestor Wordpress, es una magnífica herramienta para el desarrollo de webs, dando la posibilidad al cliente de poder gestionar su web sin muchos conocimientos técnicos. Es Seguro, estable y permite escalar, cumple con todos los estándares de desarrollos solicitados por los buscadores.
Web multipage	Página corporativa con variadas web
Hosting 1.200 mb + Certificado de Seguridad SSL	El hosting está incluido en la propuesta. Recomendamos que seamos nosotros los gestores del servidor para asegurar que la instalación del gestor de contenidos, así como su mantenimiento y seguridad

	<p>estén centralizados.</p> <p>Si hubiera cualquier problema, nosotros seremos los responsables únicos de la resolución de los mismos y usted no tendrá que estar llamando a diferentes proveedores.</p> <p>Certificado de Seguridad SSL: Este nivel de seguridad impide que la información de tus clientes pueda ser robada o hackeada por un tercero, minimizando el riesgo de vulneración de una página., además es requisito para posicionarse.</p>
<p>Diseño Gráfico</p>	<p>El diseño gráfico de la web está incluido en la propuesta y seguirá el estilo de marca de la empresa. Para ello necesitaremos disponer del manual de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Logotipo en formato vectorial. (lo tenemos, por formalidad se solicita, no es necesario enviarlo). ● Fotografías ● Descripción de cada sección
<p>Redes Sociales</p>	<p>La gestión de redes sociales no es parte de este proyecto. Desde la web se hará mención a las redes sociales existentes y se y se enlaza a las mismas a través de íconos.</p> <p>Se incluirá el Feed de una RRSS en el inicio. Esta automatización permite agilizar la publicación del contenido. A considerar por parte del cliente.</p> <p>Esto es parte de la estrategia (Ver estrategia RRSS)</p>
<p>Fotografías e Imágenes</p>	<p>Se utilizarán imágenes referenciales de alta calidad y de bancos de imágenes permitidos.</p>
<p>Cuentas de correo (10)</p>	<p>Correos ilimitados (ocupa el espacio del hosting)</p> <p>Cuentas con el nombre del dominio, estas se pueden importar en cualquier cliente o dispositivo para ser usados, inclusive importarlos a gmail (cuenta @gmail.com). Cabe mencionar que este servicio de correo no es el óptimo, es funcional pero en cuanto a eficiencia se recomienda usar un servicio externo.</p> <p>La otra opción es gestionar el servicios G-Suite de Google, gastos corren por cuenta del cliente.</p>

	de manera más directa contigo, puede ser a través de Whatsapp o Messenger de Facebook.
Contacto: Formulario y Mapa de Ubicación	Se integrará un formulario de contacto para que puedan dejar un mensaje y además el mapa de la ubicación del negocio (Mapa Opcional)
Creación perfil en Google My Business,	Se creará el perfil para google en el caso que tengan dirección definida.
Auditoría de SEO para validar la optimización y la normalización del sitio	sirve para medir la velocidad de carga, el rendimiento y sobre todo la optimización de nuestro sitio web.
Diseño Responsivo	El diseño web responsive o adaptativo es una técnica de diseño web que busca la correcta visualización de una misma página en distintos dispositivos. El 70% de las visitas es a través de móviles, por lo que es muy importante esta característica.
Soporte y Manual de uso 30 Días	Se entregará un soporte de garantía de 30 días luego de ser entregada la web, además se entregará el apoyo gráfico de uso de las herramientas del usuario.

Precios:

- Desarrollo Web: \$300.000 / 50% al Comienzo 50% en 3 cuotas. 30, 60, 90 días.
- Hosting: \$29.990 x Año / gratis por 1 año (corre por AgenciaJF)
- Dominio: \$9.950 x Año

Tiempo de Desarrollo

- Primera Entrega: 15 Días hábiles
- Revisión del Cliente / Observaciones: 5 Días hábiles revisión
- Implementación de Observaciones: 8 Días hábiles

Tiempo comienza una vez recibida toda la información, textos, fotos, imágenes o gráficas además del % acordado.

Confidencialidad.

El Prestador acepta y reconoce por este acto el carácter esencial que tiene la obligación que contraerá y que dice relación con la necesidad de mantener la más total y absoluta reserva de todo cuanto pueda llegar a su conocimiento, o a que pueda tener acceso en forma directa o indirecta y que diga o pueda decir relación con los negocios o actividades particulares o generales del Cliente o de sus clientes, proveedores, trabajadores u otras entidades o personas relacionadas

Vigencia Propuesta

Esta propuesta tiene una vigencia de 30 días.

Cotización Valor Inscripción de Dominio

Años de cobertura	Valor en CLP (Pesos Chilenos) 19% IVA incluido	Costo equivalente por año (CLP)
1	\$ 9.950	\$9.950
2	\$ 18.900	\$9.450
3	\$ 27.868	\$9.289
4	\$ 36.405	\$9.101
5	\$ 44.505	\$8.901
6	\$ 52.205	\$8.701
7	\$ 59.521	\$8.503
8	\$ 66.463	\$8.308
9	\$ 73.047	\$8.116
10	\$ 79.326	\$7.933

Cotización Mantenición Página Web

Javier Fuentes

para mí ▼

Hola Matías!!

Te envío un presupuesto de Presencia Digital

PLANES MANTENCIÓN WEB

Plan Básico	Plan Medio	Plan Full
<ul style="list-style-type: none">• Sin contrato• Hora Mantenición 1UF Se cotizará cada mantenición por separado.	<ul style="list-style-type: none">• Contrato Anual• 10 Modificaciones mensuales Incluyen: <ul style="list-style-type: none">• Corrección de Textos• Cambio, modificación o subida de imágenes• Creación de secciones o contenidos nuevos.• Modificaciones visuales de la web	Plan Mantenición web Full <ul style="list-style-type: none">• Todos los cambios sin límites de acción.• Soporte y escalamiento de la web• Incorporación de nuevas funcionalidades• Incorporación de nuevas sub web o web en subdominios
1 UF x Cambio <ul style="list-style-type: none">• Impuesto	18 UF Anual <ul style="list-style-type: none">• impuesto	45 UF Anual + impuesto

Anexo 16: Cotización Bolsas Ecológicas con Logo Corporativo

Cotización N°01



PRESENTE Matias Bravo

De acuerdo a lo conversado, adjunto detalle de la cotización : FECHA: 21 enero 2020

DESCRIPCION	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Bolsa Ecológica en tela TNT, 100% reciclable y reutilizable. 30 x 38 x 8.5 cm. Color amarillo con logo 3 colores	100	1.160	116.000
Bolsa Ecológica en tela TNT, 100% reciclable y reutilizable. 30 x 38 x 8.5 cm Color beige con logo 3 colores	100	1.160	116.000
Bolsa Ecológica en tela TNT, 100% reciclable y reutilizable. 30 x 38 x 8.5 cm. Color verde con logo 3 colores	100	1.160	116.000
Bolsa Ecológica en tela TNT, 100% reciclable y reutilizable. 30 x 38 x 8.5 cm. Color azul con logo 3 colores	100	1.160	116.000
Bolsa Ecológica en tela TNT, 100% reciclable y reutilizable. 30 x 38 x 8.5 cm. Color gris con logo 3 colores	100	1.160	116.000
Total			\$ 580.000
Total Iva			\$ 690.200

Observaciones

- *Nuestros precios no incluyen IVA
- *Cotización válida por 5 días
- *Forma de Pago: A convenir
- *Incluye asistencia de diseño grafico según necesite el cliente
- *Incluye despacho dentro la Región Metropolitana Santiago

ATENTAMENTE



Contacto: crivas@marcarte.cl / Teléfono: +56 9 88622298
www.marcarte.cl

Anexo 17: Cotización Servicios de Difusión

Servicios ZimplePR  Recibidos x



Ana Gabriela Páez <ana@zimplepr.com>
para mí ▾

10:11 (hace 4 horas) ☆ ↶ ⋮

Hola, Matías. Espero que estés muy bien.

Mi nombre es Ana Páez y te escribo desde ZimplePR en respuesta a tu contacto. Los planes que ofrecemos son los publicados en nuestra web. Te envío un breve resumen de nuestros servicios y quedo a disposición en caso de que quieras que nos juntemos a conversar a mayor detalle.

ZimplePR es una herramienta de difusión que se adecua a las necesidades de comunicaciones externas de empresas de distintos rubros. A través de una plataforma 100% tecnológica, nos dedicamos a transformar la información que quieren transmitir nuestros clientes en comunicados de prensa, para luego gestionarlos entre nuestra base de datos de periodistas que cubren diversas fuentes en medios escritos, radio, TV y medios digitales a lo largo de Chile.

Operamos a través de nuestra página web, donde las empresas, luego de un sencillo proceso de registro, cargan información que es sometida a un proceso editorial y posterior envío a prensa.

Nuestros planes se dividen en dos tipos:

Plan sin contenido: El cliente es responsable de cargar la información que se difundirá entre los periodistas en los medios. Debe ser información completa, que de igual manera se someterá al proceso editorial para darle el formato adecuado para prensa. Debe elaborar un contenido mensual y cargarlo a la plataforma para ser gestionado. Estos contenidos pueden ser cartas al director, casos de éxito, o cualquier otra información relevante que pueda ser publicada en medios.

Anual: 90 UF / Semestral: 60 UF

Todos nuestros planes cuentan con servicio de clipping (recopilación de sus apariciones en nuestra plataforma, en formato descargable) y garantía, la cual asegura un mínimo de 10 apariciones en un periodo semestral y 20 en un año.

De igual forma, si surge alguna duda, quedo atenta por esta vía.

Saludos,

¿Quieres agendar una reunión? Haz [CLICK ACÁ](#).

Ana Gabriela Páez
Nuevos Negocios
(+569) 5060 9728
[Laredo 8357, Las Condes.](mailto:laredo.8357@lascondes.cl)
www.zimplepr.com



Anexo 18: Cotización Diseño de Imagen Corporativa



Santiago. 28 / 10 / 2019

Matias Bravo
Presente.

De acuerdo a lo solicitado, tengo el agrado de cotizar lo siguiente:

Diseño de Logotipo y manual básico de imagen corporativa. \$550.000

CONDICIONES GENERALES

Los valores indicados no incluyen tomas fotográficas y realización de ilustraciones.
No incluye hosting y nic para web.

OBSERVACIONES

Forma de pago:
50% con la aprobación del presupuesto - 50% contra entrega.

Tiempo de entrega: A definir con el cliente.

Atte



Rodrigo Visscher Wilckens.
rodrigovisscher@gmail.com
Fono:(56 9) 8 595 3996
www.ravw.cl

Anexo 19: Encuesta/Estudio de Percepción de Mercado

Pregunta N° 1

Reciclaje y Retiro de Residuos

Form description

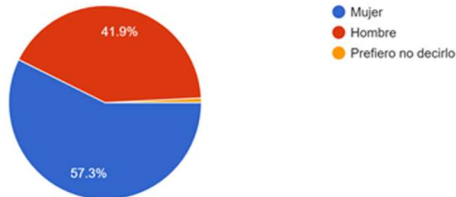
SEXO *

- Mujer
- Hombre
- Prefiero no decirlo

Respuesta N° 1

SEXO

260 responses



Pregunta N° 2

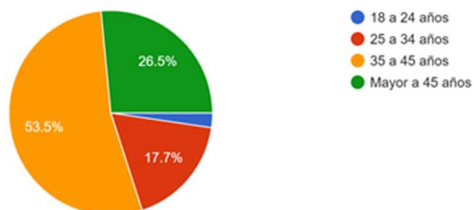
Rango Etario *

- 18 a 24 años
- 25 a 34 años
- 35 a 45 años
- Mayor a 45 años

Respuesta N° 2

Rango Etario

260 responses



Pregunta N° 3

Condición Familiar *

Casada (o)

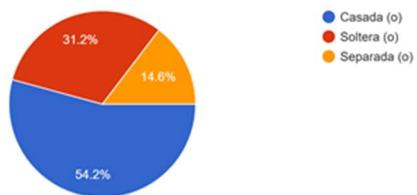
Soltera (o)

Separada (o)

Respuesta N° 3

Condición Familiar

260 responses



Pregunta N° 4

Nivel de Estudios (Seleccionar último grado obtenido) *

Educación Secundaria Completa

Universitaria/Técnica Incompleta

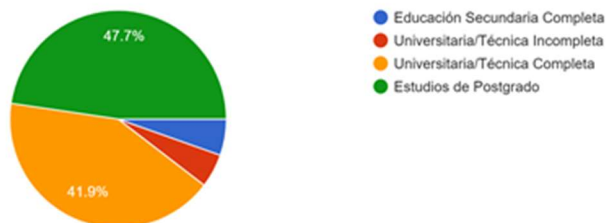
Universitaria/Técnica Completa

Estudios de Postgrado

Respuesta N° 4

Nivel de Estudios (Seleccionar último grado obtenido)

260 responses



Pregunta N° 5

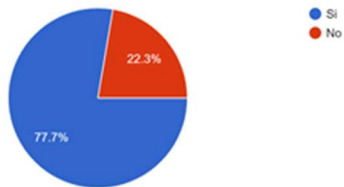
Usted Recicla? *

Si

No

Respuesta N° 5

Usted Recicla?
260 responses



Pregunta N° 6

Si tu respuesta fue "No", por qué?

No me interesa

No tengo tiempo

No conozco puntos limpios

No se nada del tema del reciclaje

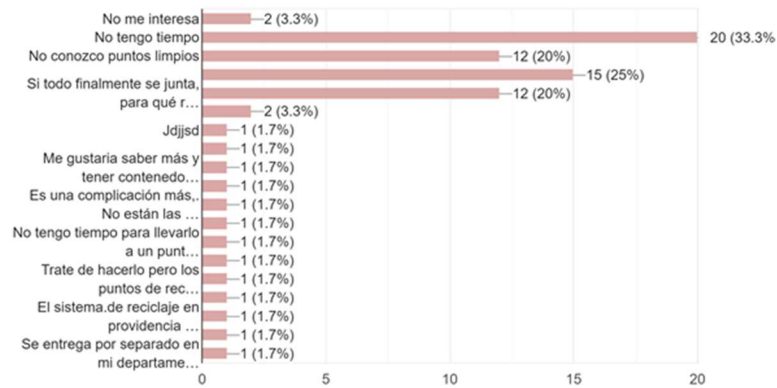
Si todo finalmente se junta, para qué reciclar?

Other...

Respuesta N° 6

Si tu respuesta fue "No", por qué?

60 responses



Pregunta N° 7

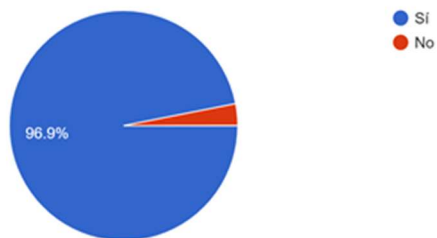
Crees que reciclando ayudas al medio ambiente? *

- Sí
- No

Respuesta N° 7

Crees que reciclando ayudas al medio ambiente?

260 responses



Pregunta N° 8

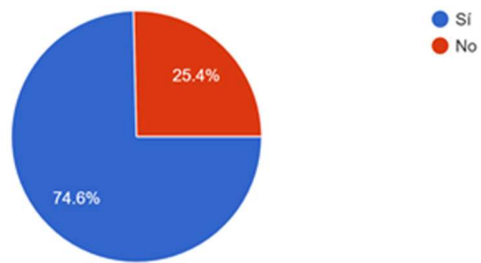
Separas la basura al botarla? *

- Sí
- No

Respuesta N° 8

Separas la basura al botarla?

260 respuestas



Pregunta N° 9

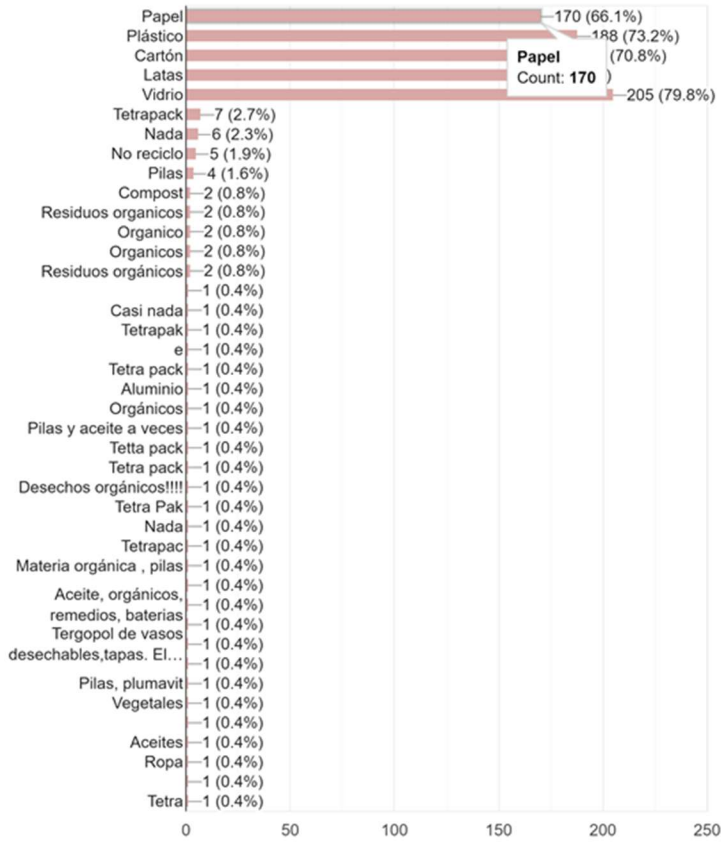
Que reciclas? *

- Papel
- Plástico
- Cartón
- Latas
- Vidrio
- Other...

Respuesta N° 9

Que reciclas?

257 responses



Pregunta N° 10

Conoces la clasificación de tus residuos? *

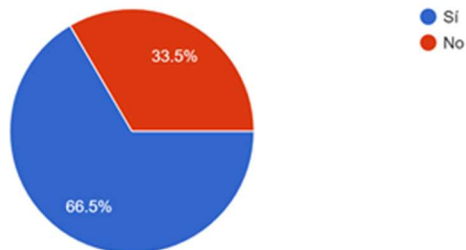
Sí

No

Respuesta N°10

Conoces la clasificación de tus residuos?

260 responses



Pregunta N° 11

Donde reciclas tu basura? *

En tu hogar

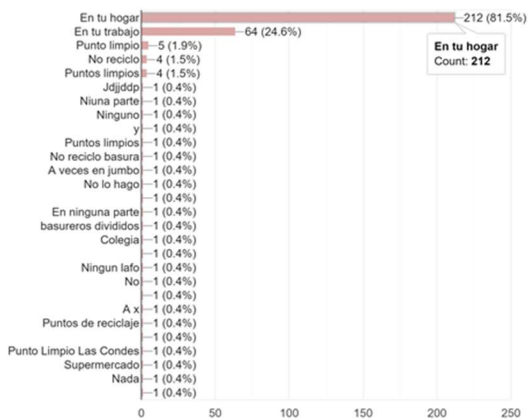
En tu trabajo

Other...

Respuesta N°11

Donde reciclas tu basura?

260 responses



Pregunta N° 12

Conoces sobre los puntos limpios? *

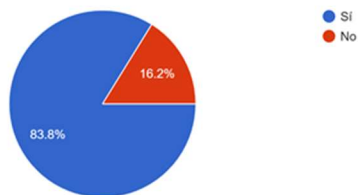
Sí

No

Respuesta N°12

Conoces sobre los puntos limpios?

260 responses



Pregunta N° 13

Conoces algún punto limpio cerca de tu hogar?

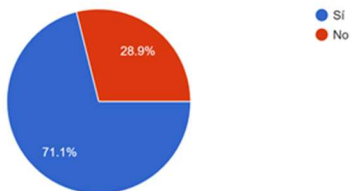
Sí

No

Respuesta N°13

Conoces algún punto limpio cerca de tu hogar?

256 responses



Pregunta N° 14

Estarías dispuesto a pagar por un servicio de clasificación y retiro de basura para reciclaje? *

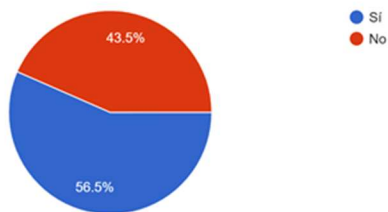
Sí

No

Respuesta N°14

Estarías dispuesto a pagar por un servicio de clasificación y retiro de basura para reciclaje?

260 responses



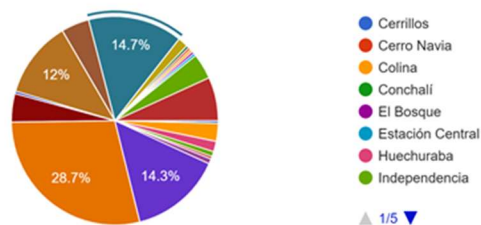
Pregunta N° 15

En que comuna vives?

Respuesta N°15

En que comuna vives?

251 responses



Las condes 28,7%
Providencia 14,7%
La Reina 14,3%
Nuñoa 12%
Vitacura 6,8%
Lo Barnechea 4,4%
Peñalolén 4,4%
Santiago 4%
Colina 2,8%
Puente Alto 1,6%
Huechuraba 1,6%
Independencia 0,8%
La Florida 0,8%
Maipú 0,4%
Renca 0,4%
Quilicura 0,4%
San Bernardo 0,4%
Lampa 0,4%
San Joaquín 0,4%

Anexo 20: Análisis FODA RECICLO POR TI

	Fortalezas	Debilidades
FODA CRUZADO GENERACION DE ESTRATÉGIAS	<p>Tecnología disponible para agendamiento de retiros.</p> <p>Equipo directivo altamente motivado.</p> <p>Estructura de costos de transporte con perfil social, búsqueda de comercio justo en todas las etapas de la cadena de valor.</p> <p>Trazabilidad de proceso disponible para clientes y proveedores.</p> <p>Contacto directo con el cliente.</p> <p>Contribución a la limpieza del país fácilmente comprobable.</p>	<p>Cantidad de empresas existentes en el mercado.</p> <p>Intangibilidad en el valor entregado al cliente. La transferencia de valor tiene un aspecto emocional de contribución a la descontaminación del planeta.</p> <p>Gestores de Residuos pueden no tener iniciación de actividades, lo que retrasaría la compra con factura y el riesgo de pérdida de IVA es un tema a resolver para agilizar el negocio.</p> <p>Planta ubicada en sectores de alto nivel delictual</p>
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
<p>Promulgación de Ley REP establece cantidades mínimas para ser recolectadas.</p> <p>Empresas tienen la obligación de valorizar lo que los Gestores de Residuos recolectan.</p> <p>Market Share no definido, el cual se expandirá con los nuevos requerimientos normativos.</p> <p>Nuevas tendencias mundiales de reciclaje y posicionamiento social de la actividad.</p> <p>Crecimiento habitacional enfocado principalmente en edificios en el sector oriente de Santiago.</p>	<p>FO 1: Generar servicios adaptados a los requerimientos de cantidades establecidos en Ley REP.</p> <p>FO 2: Destacar la labor social de la compañía</p> <p>FO 3: Generar campaña de apoyo al crecimiento habitacional basado en el tratamiento de residuos.</p>	<p>DO 1: Asegurar contratos con principales empresas productoras de residuos que deban recuperarse y reutilizarse.</p> <p>DO 2: Establecer tarifas mediante contratos, con el fin de evitar cambios de precios en el corto plazo.</p> <p>DO 3: Establecer convenios con empresas de combustible que permitan manejar el costo de combustible de camiones recolectores debido a la distancia que recorren hasta la planta.</p>
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
<p>Cambios regulatorios realizados por futuros gobiernos en términos de reciclaje y Ley REP</p> <p>Aumento exponencial de nuevos competidores.</p>	<p>FA 1: Generar campaña comunicacional sobre el aporte de la empresa a la limpieza y bienestar del país.</p> <p>FA 2: Mantener una actualización constante sobre tendencias que puedan ser incluidas en nuevas versiones de la Ley REP.</p>	<p>DA 1: Reforzar la contribución de la actividad de reciclaje en la limpieza del medio ambiente.</p> <p>DA 2: Realizar talleres con la comunidad cercana a la planta, con el objetivo de generar cercanía con comunidades y juntas de vecinos.</p>

Anexo 21: Arquetipos

Usuarios Domiciliarios

Sexo	Hombres / Mujeres
Edad	Entre los 15 y 89 años
Estado Civil	Soltera(o), Casada (o), Separado (o) y/o Viuda (o)
Residencia	Habitán en las comunas del sector Nororiente de la capital.
Nivel de Estudios	Educación media y/o Universitaria Completa.
¿Qué lo hace Reciclar?	El sentimiento de un fuerte compromiso con el medioambiente, por tanto, ven a través del reciclaje una acción real de contribuir.
¿Qué espera?	Confianza en el sistema de reciclaje utilizado que permita maximizar el uso de sus residuos

Usuarios No Domiciliarios

Tipo Empresas	Diferentes rubros económicos y sociales.
Ubicación	Región Metropolitana
¿Qué lo hace Reciclar?	Una cultura en pos del reciclaje que permita una mejor responsabilidad social empresarial.
¿Qué espera?	Disminuir el impacto de la basura producida de sus trabajadores y procesos productivos, aportando además, el logro del cumplimiento de la metas establecidas por la ley REP.

Clientes

Tipo Empresas	Transformadoras de materias primas.
Ubicación	Región Metropolitana
¿Qué lo hace comprar los residuos reciclados?	Producir la materia prima necesaria para la elaboración de nuevo productos que se comercializarán en el mercado.
¿Qué considera Transformar?	Productos Prioritarios exigidos por la ley N° 20.920, "Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje"



**RECICLO
POR TI**