

## **1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

Sistema de depósito y reembolso de envases con incentivos para los consumidores y tratamiento para garantizar la reutilización y revenderlos. Se provee a otras empresas que producen alimentos y bebidas envasadas de envases reutilizados, de manera que no se produce más de lo necesario y se contamina menos. Las empresas pagarían por ello por la responsabilidad social corporativa y el menor precio de los envases.

## **2. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

### **A) Legalidad**

Para que mi proyecto de empresa sea legal, debo cumplir la legislación de depósito para envases, que puede referirse a cualquier ley que requiera recoger un depósito monetario por cada envase y/o contenedores en el punto de venta. Al devolver el envase en un centro autorizado de reintegro (mi empresa), se reintegra el depósito parcialmente a la persona que hace la devolución y que se asume es el comprador original. La Administración Pública se encarga de controlar la transparencia de las estadísticas y datos de la gestión del operador y audita las cuentas de todo el sistema. En la Unión Europea la Directiva (UE) 2019/904 del Parlamento Europeo y del Consejo, a 5/06/2019, relativa a la reducción del impacto de determinados productos de plástico en el medio ambiente, establece, para botellas de agua, que los Estados miembros podrán, entre otras cosas, establecer sistemas de depósito y devolución de cara a llegar al objetivo de reciclar el 77% en peso en 2025 y el 90% en 2029 de este tipo de residuos de envases. En España, la Ley 11/1997 de Envases y Residuos de Envases contempla en su Capítulo IV, "Sistema de depósito, devolución y retorno y sistemas integrados de gestión de residuos de envases y envases usados", que los envasadores y los comerciantes de productos envasados o (cuando no sea posible identificar a los anteriores) los responsables de la primera puesta en el mercado de los productos envasados quedan obligados a establecer este mecanismo para la gestión de residuos de envases. Dentro de la Legislación alemana está el Decreto de envases alemán "VerpackV", existente desde 1991, y que posteriormente se formalizó en 1996 con la entrada en vigor de la "Ley de Reciclaje y Gestión de Residuos". El Decreto de 1996 adquirió gran parte del peso en normativa ambiental, la reutilización y el reciclaje de los residuos. También debo inscribirme en el Registro Mercantil.

### **B) Sostenibilidad Ambiental**

Uno de los principales objetivos de mi idea de negocio es reducir la producción de envases tanto de plástico como de vidrio reutilizando envases ya existentes, de manera que podrían alcanzarse las cifras de países como Alemania: hoy en día, según Deutsche Umwelthilfe (Asociación alemana sin fines de lucro para la protección del medio ambiente y del consumidor), este país recicla el 98% de sus botellas plásticas y un 98,5% del total de los envases

con Pfand, el triple de lo que se conseguía previo a la implementación de la “Ley de Reciclaje y Gestión de Residuos”.

### *C) Salubridad*

Dado que mi empresa trata con envases usados, para garantizar su reutilización de manera higiénica y salubre, contrataría una empresa especializada en el tratamiento de residuos, de manera que se maximiza la cantidad de material recuperable y aprovechable. En el caso de que el envase no pueda reutilizarse (es el caso de la mayoría de envases plásticos), se transformaría en materias primas para crear un nuevo envase totalmente reciclado. Sin embargo, los envases vidrios se conservan exactamente iguales (tras pasar un proceso de limpieza y solo si se encuentran en buen estado) para revenderlos a las empresas. Las máquinas que recogen los envases serán vaciadas cada 4 días, para reducir el tiempo que pasan los envases sin ser tratados y para que a la hora de asegurarlos para su empleo sea más fácil el proceso que tienen que llevar a cabo.

## **3. INVERSIÓN INICIAL**

### *A) Tabla de Activos*

<i>ACTIVO NO CORRIENTE</i>	<i>19057'98€</i>
<i>Inmovilizado intangible</i>	<i>0€</i>
<i>Inmovilizado Material</i>	<i>19057'98€</i>
<i>MAQUINAS DE REVERSE VENDING</i>	<i>19000€</i>
<i>CARRETIILLAS</i>	<i>57,98€</i>
<i>Inversiones Inmobiliarias</i>	<i>0€</i>
<i>Inversiones Financieras a L/P</i>	<i>0€</i>
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>	<i>320'1€</i>
<i>Existencias</i>	<i>320'1€</i>
<i>CAJAS PARA BOTELLAS</i>	<i>320'1€</i>
<i>Deudores comerciales</i>	<i>0€</i>
<i>Inversiones financieras a C/P</i>	<i>0€</i>
<i>Efectivo</i>	<i>0€</i>

TOTAL ACTIVO	19378'08€
--------------	-----------

#### B) Justificación de Datos

- Máquinas de reverse vending: necesito 10 máquinas de reverse vending a 1900€ cada una. No he elegido ningún modelo en concreto porque para acceder a un catálogo fiable de estas máquinas tenía que ponerme en contacto con la empresa de Hostel Vending.
- 2 Carretillas: para que mis empleados transporten los residuos desde las máquinas hasta el almacén.
- 10 Cajas para botellas: para transportar las botellas y residuos desde las máquinas hasta el almacén.

#### 4. ESTRUCTURA DE COSTES

##### A) Tabla de Costes

<i>COSTES DE EXPLOTACIÓN</i>	<i>29003€</i>
<i>Reposición de Existencias</i>	<i>0€</i>
<i>Costes de Personal</i>	<i>12000€</i>
<i>SUELDOS</i>	<i>12000€</i>
<i>Otros costes de Explotación</i>	<i>17003€</i>
<i>PLAN DE GESTIÓN DE RESIDUOS</i>	<i>14000€</i>
<i>ALQUILER DE ALMACÉN</i>	<i>603€</i>
<i>SEGURO DE COMERCIO MULTIRRIESGO</i>	<i>2400€</i>
<i>COSTES FINANCIEROS</i>	<i>0€</i>
<i>TOTAL COSTES</i>	<i>29003€</i>

##### B) Justificación de Datos

- *Sueldos*: necesito dos empleados que cobren 1000€ al mes (el SMI por 35 horas semanales son 970€ al mes aproximadamente, en proporción a los 1108,33€ mensuales de la jornada completa), ya que su jornada laboral sería de 35 horas semanales (16:00-21:00). Su función sería vaciar

todas las máquinas y guardar los residuos en el almacén de manera que cuando la empresa encargada de la gestión de los residuos se disponga a recoger la mercancía, esta esté lista para transportarla. El coste de los primeros 6 meses de sueldo es de 12000€.

- **Plan de gestión de residuos:** tres meses del plan son, aproximadamente 7000€, por lo que los primeros 6 meses de la empresa me costaría 14000€ la gestión de residuos. El plan lo lleva a cabo una empresa como, por ejemplo [Ambiteco](#), encargada del asesoramiento, la documentación necesaria, la notificación de traslado a la Consejería de Medio Ambiente, el transporte y la gestión de los residuos.
- **Alquiler de almacén:** no necesito ningún [permiso](#) para instalar mis máquinas, pero si necesito un almacén para guardar las botellas y residuos de las máquinas. Son 100,5€ al mes, por lo que los primeros 6 meses serían 603€.
- **Seguro de comercio multirriesgo:** cubre tanto cualquier daño que las máquinas puedan causar a terceros como robo o daños causados a mis máquinas. Tienen un precio medio de 400€ mensuales, por lo que los 6 primeros meses serían un total de 2400€.

## 5. PRECIO Y VIABILIDAD

### A) Estimación de Clientes y Coste Medio

Como mis 'clientes' son la población de Sevilla que produce residuos (es decir, toda) debo estimar cuántos residuos se producen en un año en Sevilla: unas [7400 toneladas de plástico](#), de las que podemos suponer que mi empresa se hace con un 10% el primer año (teniendo como objetivo el Pfand de Alemania de llegar a hacerse con el 99%); y unas [9552 toneladas de vidrio](#), suponiendo que por lo menos el 50% sean botellas por las que una empresa paga unos [0,20€](#) por unidad, mi empresa puede llegar a tratar al menos el 10% de las botellas el primer año (en total 39'8 toneladas que se traducen en unas 124375 botellas de 320 gramos).

Coste Medio= 4833€(CT mensual)/ 61'7 toneladas de plástico al mes;

CM=78'3€/tonelada de plástico

Coste Medio= 4833€(CT mensual)/ 124375 botellas mensuales;

CM= 0'04€/botella

### B) Precio del Producto y Justificación

Las empresas compran la tonelada de plástico reciclado por unos [100€](#) aproximadamente y las botellas de vidrio por [0,20€](#).

En mi empresa se vende la tonelada de plástico por 90€, ya que mi coste medio por tonelada está por debajo del precio de mi competencia, lo que me permite tener un precio más asequible para mis compradores.

Las botellas se venden a 0'10€, la mitad del precio de la competencia, ya que dispongo de margen debido a mis bajos costes.