

## GESTOR DE RESIDUOS

### Imagen de profesionalidad y respuesta rápida, claves en un sector con futuro

#### 1. El negocio

Las empresas de gestión de residuos son aquellas que realizan el conjunto de operaciones necesarias para dar a los residuos el destino más adecuado desde una óptica ambiental. La amplia tipología de actividades que pueden llevar a cabo estas empresas abarcan la recogida, almacenamiento, clasificación, valorización, preparación, vigilancia y eliminación de los residuos para, según sea el caso, destinarlos a vertederos, a centros de tratamiento o a su reutilización por otro tipo de industrias. Según datos del INE, en España hay unas 300 empresas dedicadas a actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos, un número aún pequeño, pero en crecimiento en los últimos años.

En las últimas décadas han aumentado de manera progresiva la generación de residuos. Al mismo tiempo, la preocupación política y ciudadana respecto a los problemas ambientales que se derivan de ello, así como el interés de las empresas por el cumplimiento de la normativa ambiental (como fuente de ventajas competitivas, derivadas de reducir el consumo de recursos y la generación de residuos y de la mejora de su imagen) han sido cada vez mayores. En el último decenio, la Unión Europea estableció un nuevo modo de gestionar los residuos basado en la prevención como principal objetivo y prioridad, por lo que apuesta por el incremento de la reutilización y el reciclado, evitando los procesos de eliminación. En este contexto, la gestión de los residuos industriales y urbanos (papel y cartón, vidrio, envases, aceites usados, neumáticos, pilas y acumuladores, lodos, etc.) se ha convertido en una importante oportunidad de negocio.

El tipo de clientes a los que se dirige una empresa de gestión de residuos depende de su tamaño, siendo principalmente empresas del sector industrial (ya que generan más volumen de residuos). También requieren los servicios de un gestor de residuos todas aquellas empresas dadas de alta en los Registros de Pequeños Productores de Residuos Peligrosos (p.e. carpinterías, empresas de reformas, empresas de jardinería, clínicas veterinarias, etc.), así como diversas empresas y organismos públicos. El futuro de estas empresas pasa la apuesta por la adaptación a las necesidades de los clientes, la realización de presupuestos detallados, la respuesta rápida a los clientes, el optar por asociarse y colaborar con la Asociación Española de Empresas Gestoras de Residuos y Recursos Especiales, las garantías de trabajo bien hecho, el ofrecimiento constante una buena imagen, el ofrecimiento de un servicio de calidad, el trato personalizado a los clientes, la implantación de un sistema de gestión de calidad (p.e. ISO 9001), el ofrecimiento de un servicio de atención al cliente que resuelva dudas, conocer quejas y permita asumir posibles mejoras del negocio, etc.

#### 2. El local

La decisión de comprar o alquilar el local y terreno para el negocio resulta de gran trascendencia. En caso de optar por la adquisición, la inversión se elevaría de forma considerable. La mayor parte de los asesores recomienda en principio el alquiler para evitar problemas de tesorería.



Su ubicación no está condicionada por aspectos comerciales, por lo que es aceptable cualquier lugar cerca de los potenciales clientes, situado en las afueras de alguna población. El terreno debe ser con buenos accesos y lo suficientemente extenso como para contener todas las instalaciones necesarias. Su superficie mínima será de unos 8.000 m<sup>2</sup>, distribuida de modo que pueda contener un edificio con oficinas, laboratorio y aseos, así como un muelle de recepción de vehículos, almacén de residuos y zonas de descarga y tráfico de materias, de preparación y de clasificación, de expedición de productos, de compactación, etc. En un proyecto de tal magnitud suele ser necesario realizar la construcción completa de la planta en el terreno escogido (en muchas ocasiones se pueden llegar a acuerdos con alguna administración pública para su cesión). El coste total de la obra puede aproximarse al 1.500.000 €.

#### 3. Equipamiento y plantilla

El equipamiento varía en función de los servicios ofertados y está compuesto por la decoración y el mobiliario de oficina (estanterías, armarios, mesas, sillas, etc.), el mobiliario de laboratorio (repisas, mesas, fregaderos, etc.), los útiles del laboratorio (microscopio, mecheros, termómetros, electrodos, pipetas, fotómetros, centrifugadoras, autoclaves, guantes, etc.), la maquinaria para el tratamiento de residuos y la planta de transferencia (semiremolques autocompactadores, cabeza tractora, tolvas, etc.), equipos informáticos, etc.. En total, esta inversión rondará los 510.000 €. El stock inicial de material de oficina consumible en material puede llegar a los 1.000 €.

La plantilla mínima requerida para un negocio de este tipo estará compuesta al menos por 7 personas, necesarias para poder atender las tareas comerciales, de gerencia, recepción y tratamiento de mercancía, seguridad, administrativas, de laboratorio, mantenimiento y limpieza. En función de los servicios que se ofrezcan y el incremento de la carga de trabajo será necesario contar con más plantilla. En este sector es necesario contar con profesionales cualificados en cada una de las áreas de la empresa, por lo que la formación tiene que ser continua y adecuada. Además, resulta necesaria una formación inicial sobre la gestión de residuos.

## 4. La competencia

La composición de la competencia de una empresa de gestión de residuos viene conformada por otras empresas similares (ya se dediquen a la transferencia o al tratamiento de residuos o a ambas cosas), las agencias ambientales que integran en su oferta estos servicios, otras empresas y organismos públicos dedicadas a la gestión de residuos, grandes grupos empresariales que entre sus líneas de actividad cuentan con alguna empresa o división que llevan a cabo servicios ambientales, etc.

La estrategia competitiva más habitual por la que se suele apostar es la diferenciación a través de la innovación tecnológica y las más modernas técnicas de tratamiento de residuos, una atención de cada cliente personalizada, un completo abanico de servicios, etc. Tanto la calidad que se ofrece como el respeto a los plazos de realización de los trabajos son esenciales a la hora de competir. Un buen objetivo de la empresa debe ser tratar de convertirse en un referente en la zona de influencia para este tipo de servicios. Fidelizar los clientes a través de una buena relación calidad-precio y una adecuada atención aumentará las posibilidades de éxito. Otra alternativa es optar por la especialización, en función del tipo de público (empresas, particulares, administración pública, etc.), de los servicios que se ofrecen (gestión integral, limpieza, gestión interna de residuos, formación ambiental, etc.) o del tipo de residuos que se tratan (urbanos, industriales, sólidos, líquidos, de construcción, tóxicos, peligrosos, vehículos al final de su vida útil, aparatos eléctricos y electrónicos, biodegradables, biosanitarios, neumáticos, lodos de depuradora, suelos contaminados, etc.).

## 5. Estrategias

Una ventaja competitiva permite tener una mejor posición que los rivales para asegurar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer el servicio con mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, etc.). La estrategia competitiva consiste en el modo en que la empresa obtiene una ventaja. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** La empresa de gestión de residuos consigue unos costes menores que sus competidores, por lo que puede ofrecer sus servicios más baratos.
- **Diferenciación.** La empresa de gestión de residuos oferta un servicio que se diferencia de algún modo de los de la competencia (apuesta por la calidad, amplio abanico de servicios, una atención personalizada, aplicación de técnicas y procesos innovadores, etc.).
- **Especialización o segmentación.** Consiste en centrarse en un tipo de servicio (gestión integral, limpieza, gestión interna de residuos, formación ambiental, etc.), en un tipo de residuo (urbanos, industriales, sólidos, líquidos, de construcción, tóxicos, peligrosos, vehículos, aparatos electrónicos, neumáticos, lodos, etc.) o en un nicho de mercado concreto (particulares, empresas, construcción, administración pública, etc.), de modo que la empresa de gestión de residuos puede atender al conjunto de potenciales clientes de forma más eficiente.

## FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Empresa que realiza la recepción, tratamiento y transferencia de residuos a su destino final.
- **Sector:** Servicios.
- **Requisitos administrativos generales:** Declaración censal de alta de obligaciones fiscales (IAE, IVA, IRPF...), de Seguridad Social y laborales. Licencias municipales (ambiental, obras y comunicación de inicio de actividad).
- **Inversión:** A partir de 2.011.000 € se puede financiar la preparación de las instalaciones necesarias más el equipamiento y los stocks iniciales.
- **Personal mínimo:** Partiendo de siete personas, las suficientes para poder atender las tareas comerciales, de gerencia, recepción y tratamiento de mercancía, seguridad, administrativas, de laboratorio, mantenimiento y limpieza.
- **Formación requerida:** Conocimientos de la profesión que desempeña cada empleado y formación actualizada y continua sobre gestión de residuos.
- **Superficie:** Se puede montar una empresa de gestión de residuos en una planta (edificios más terrenos) desde 8.000 m<sup>2</sup>.

## TRÁMITES A LLEVAR A CABO

1. **Los generales para todas las empresas de nueva creación.** Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
2. **Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.**
3. **Obtención de Licencia Ambiental en el Ayuntamiento.**
4. **Obtención de la Autorización Administrativa de la Consejería de Medio Ambiente.**
5. **Obtención de la Autorización para operar como Gestor de Residuos de la Consejería de Medio Ambiente (especificando si la autorización es o no para residuos peligrosos).**
6. **Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal.**
7. **Evaluación de Riesgos Laborales (al contratar trabajadores por cuenta ajena)**