

Cuánto podemos ganar con nuestros residuos sólidos: expertos entregan claves para rentabilizar el negocio de las empresas

Las empresas ahorran hasta un 50% de lo que gastan en retirar sus residuos. A esto se suma el dinero que pueden ganar por la venta de aquel material reciclable. En Chile, la fórmula es exitosa para muchas empresas, pero aún hay desconocimiento, principalmente sobre el procedimiento a seguir. Bioscience Solutions entrega un completo servicio que comienza en la asesoría y termina en la entrega de los recursos obtenidos por la venta de los desechos.



Un alto capital deben invertir hoy las empresas, de los distintos rubros, para poder deshacerse de su basura, contratando empresas que deben ir semanalmente o incluso a diario, a retirar estos residuos y terminar con el problema.

El gasto para este trabajo puede llegar a ser millonario y es por eso que, una alternativa de reciclaje bien desarrollado, puede no solo disminuirlo, sino además lograr un ingreso extra para las empresas, gracias a la venta de esta “basura”.

Nelson Urra Pardo, Gerente Corporativo de Proyectos de Sustentabilidad y RSE de **Bioscience Solutions**, asegura que la clave del éxito está en el conocimiento de lo que se puede llegar a realizar con los residuos y en la forma en cómo se realiza este trabajo para que sea exitoso.

Asegura además que Chile está en un término medio en términos de reciclaje y aprovechamiento de esta “basura” y sólo falta mayor información para poder lograr óptimos resultados, en todas aquellas empresas que aún no cuentan con el servicio.

“Lo que hacemos nosotros con las empresas es disminuir los costos que ellos pagan a proveedores para que se lleven sus residuos a rellenos sanitarios. Hoy en día son muy pocas las empresas que tienen implementados programas de reciclaje o recuperación de los residuos. Entonces lo que hacemos es detectar qué tipo de residuos, de los que ellos generan son revalorizables, es decir que puedan ser recuperados y que se les pueda pagar por ello. Por un lado reducimos el costo para el pago de los proveedores y a la vez le incrementamos los ingresos, porque parte de estos residuos ellos los pueden vender”,

El experto da como ejemplo aquellas industrias que están desechando plástico, cartones, vidrios y otros tipos de residuos que son comercializables en el mercado. “Lo que hacemos es armarle todo un programa que les permita recuperar esos residuos y conseguir que otras empresas se los compren y a la vez eso permite que le disminuya el volumen de basura que están sacando habitualmente de su planta y a su vez el costo por sacar esa basura”.

EL PROCESO

Bioscience Solutions trabaja con empresas partner que hacen el trabajo. Ellos realizan la gestión y luego dejan en manos de excelentes profesionales, todo el proceso.

“Nosotros armamos todo este sistema logístico como un servicio de consultoría. Hacemos el trabajo una sola vez, donde dejamos todo un flujo armado de tal forma que el cliente, una vez que terminamos el proyecto, comience automáticamente a ser más eficiente en la recuperación de sus residuos y ellos ya después en el tiempo pasan a mantener la vinculación con la empresa que nosotros le recomendamos”, dice Nelson Urra.

Para este trabajo **Bioscience Solutions** realiza una caracterización, nombre técnico que le dan al proceso y que consiste en visitar la planta, levantar todos los procesos que tengan que ver con la generación de residuos sólidos y en función de eso se hace una estimación, para lo cual se aplican distintas tecnologías, validadas internacionalmente. “Hacemos una validación de cantidad de basura que se podría proyectar por tipo de residuos, entonces podemos saber cuánto cartón, cuanto plástico, vidrio y cuantos tipos de plástico también, porque hay distintos tipos de plásticos que se pueden comercializar a distintos precios. Eso lo utilizamos después para hacer el levantamiento final, donde ya les armamos el flujo y les rediseñamos toda la línea de gestión en torno a su basura”.

FRENTE AL MUNDO

Nelson Urra Pardo, Gerente Corporativo de Proyectos de Sustentabilidad y RSE de **Bioscience Solutions**, aclara que Chile a nivel global está dentro de la media y existe un gran avance tampoco, porque el mercado, las empresas no están muy al tanto de los beneficios de implementar este tipo de programas.

“Hay muchas empresas que hacen retiros y reciclaje, pero no hace lo que hacemos nosotros que es armar toda la logística interna y hacer una optimización de los flujos de la empresa que es lo que debería hacer la empresa con su personal. Pero como ellos no conocen esto, no saben los beneficios y lo que hacemos nosotros es presentarle en las primeras reuniones los beneficios, generar las confianzas y hacer la caracterización y desarrollar todo el proyecto”

Una vez que exista este conocimiento, Chile podría estar a la altura de naciones desarrolladas e incrementar sus ingresos gracias a la venta de estos residuos, que si no son adquiridos dentro del país, pueden incluso ser vendidos al extranjero, lo que implica todo un éxito comercial y medioambiental.

“La idea es que el empresario, el generante de distintas áreas de la producción nacional, sepan que con su basura puede tener recursos importantes, saber que hoy en día todo es recuperable, prácticamente todo y todo tiene un valor de mercado y lo que no se puede comprar acá se puede vender internacionalmente”.