

10. Estructura de costes

A. Costes

Es crucial entender todos los costes asociados a nuestra operación. Estos costes se dividen en varias categorías que debemos tener en cuenta

Costes Directos:

- **Compra de máquinas:** Las máquinas que utilizamos para el reciclaje tienen un coste entre 2.800€ y 4.000€ cada una, dependiendo del modelo y el envío
- **Mantenimiento y reparaciones:** Aunque el renting de las máquinas se gestiona con el Banco Santander, debemos estar preparados para cubrir cualquier coste de mantenimiento futuro a largo plazo
- **Recompensas económicas:** Pagamos 0.005 por cada botella reciclada, lo cual es un coste directo para cada acción de reciclaje que se realiza

Costes Indirectos:

- **Publicidad y promoción:** Realizaremos campañas en redes sociales, imprimiremos folletos y carteles y también buscaremos colaboraciones con influencers
- **Educación y sensibilización:** Nos proponemos involucrar a la comunidad a través de iniciativas educativas en colegios, talleres y eventos para concienciar sobre la importancia del reciclaje

Costes Fijos:

- **Renting de máquinas:** Cada mes, pagamos alrededor de 100€ por cada máquina que tenemos en alquiler, lo cual es un coste fijo y recurrente a lo largo de dos años
- **Sumisión y electricidad:** Aunque estos gastos corren a cargo de los supermercados, es importante monitorearlos para asegurarnos de que estamos siendo lo más sostenibles posible

Costes Variables

- **Volumen de reciclaje:** El coste relacionado con las recompensas variará dependiendo de la cantidad de botellas recicladas en cada periodo
- **Campañas promocionales adicionales:** Si decidimos hacer promociones adicionales o nuevas campañas, esos serán gastos variables que dependerán de la demanda y objetivos específicos

Costes Ambientales y Sociales

- **Impacto positivo:** Como empresa, nos centramos en minimizar el uso de plásticos y promover un comportamiento más responsable con el medio ambiente
- **Compensación ecológica:** Aunque la producción de nuestras máquinas y el transporte generan huella de carbono, tenemos la intención de invertir compensación ecológica a medida que el proyecto crezca

B. Costes de Inversión Inicial

Para poner en marcha el proyecto, sabemos que se necesita una inversión inicial, especialmente en las siguientes áreas:

1. Máquinas y Transporte:

- El coste de cada máquina ronda los 2.800, más 4.000€ por los gastos de envío desde Alibaba, lo que nos da un total significativo solo en equipos

2. Logística y Ubicación:

- La instalación de las máquinas en los supermercados requiere adecuaciones en el espacio, permisos y acuerdos con los propietarios de los establecimientos

3. Promoción Inicial:

- Para generar interés y captar a los primeros usuarios, planeamos realizar una campaña de lanzamiento que incluya publicidad local y presencia en redes sociales
- También imprimiremos materiales gráficos (folletos, carteles) para colocar en los puntos estratégicos del supermercado y alrededor de la ciudad

4. Capacitación y Operaciones:

- Habrá que entrenar al personal que se encargará del mantenimiento y del servicio al cliente. Además, deberemos cubrir los costes administrativos de la empresa, como el registro mercantil, notario y licencias

Estimación Total de Inversión Inicial:

En total, calculamos que la inversión inicial por cada máquina será de aproximadamente de 7.000€, que incluye tanto el coste de las máquinas como los gastos del envío y la inversión en campañas de lanzamiento. Esta inversión se cubrirá con renting y algunas ayudas externas.

VALORACIÓN GLOBAL

A. VALORACIÓN GLOBAL



B. VALORACIÓN

Nuestra idea de proyecto es viable en el mercado, ya que se basa en la identificación de una oportunidad clara: la falta de incentivos para que las personas reciclen de manera constante y eficiente. Nuestro modelo innovador ofrece un beneficio económico inmediato a cambio de reciclar botellas de plástico y además tiene planeada su expansión a más tipos de envases para su reciclaje y mejora medioambiental.

Utilidad para el mercado:

5. **Empresas:** permite a las empresas, como supermercados, atraer clientes interesados en el medio ambiente y mejorar su imagen al asociarse con nosotros.
6. **Clientes:** los clientes se benefician por reciclar, debido a la recompensa económica monetaria o el plan futuro que hemos formado para fomentar de maneras diferentes, con vales y descuentos en supermercados.
7. **Sociedad:** la sociedad se beneficia al reducir los desechos plásticos debido a su reciclaje, promoviendo un futuro más limpio y sostenible.



8. Además de que creamos conciencia sobre la importancia del reciclaje y nuestro impacto positivo en el medio ambiente.