

Mini-guía

¿Cómo monetizar las externalidades positivas de mi negocio de reciclaje de plásticos?

De apenas rentable a plenamente resistente: así se hace



Resultados clave del aprendizaje:

- *Aprenda a aprovechar el impacto de su empresa*
- *Inspírese en otras iniciativas y aplique estas ideas a su propio modelo para obtener mejores resultados*
- *Obtenga vías tangibles para aumentar su rentabilidad*



Contenido

1. Definición e introducción	3
2. Diez ideas tangibles para aprovechar sus externalidades positivas	4
i. Créditos (o compensaciones)	4
ii. Ventas por encima del precio de mercado:	7
iii. Servicios de gestión de residuos	7
iv. Programas de educación y sensibilización	8
v. Certificación y etiquetas	9
vi. Innovación	9
vii. Asociaciones empresariales	10
viii. Participación comunitaria	11
ix. Incentivos públicos	12
x. Colaboración con ONG, agencias de desarrollo y apoyo de las IFD	13
3. Conclusión	14



El contenido de esta guía es de **código abierto**

Se aceptan contribuciones a esta miniguía → envíe un correo electrónico a jean-baptiste@plasticodyssey.org

1. Definición e introducción

Definición

Su impacto tiene valor! A través de los resultados positivos (externalidades) de sus operaciones de gestión de residuos plásticos, usted crea valor más allá de los productos reciclados: en el medio ambiente, la sociedad, la situación económica, etc.

¿Qué es una **externalidad**? Una consecuencia de una actividad industrial o comercial que afecta a otras partes sin que ello se refleje en los precios de mercado, como la polinización de los cultivos circundantes por abejas criadas para obtener miel (por Oxford Languages) o la limpieza de un lago mediante la recogida de plásticos y su reciclado en productos.

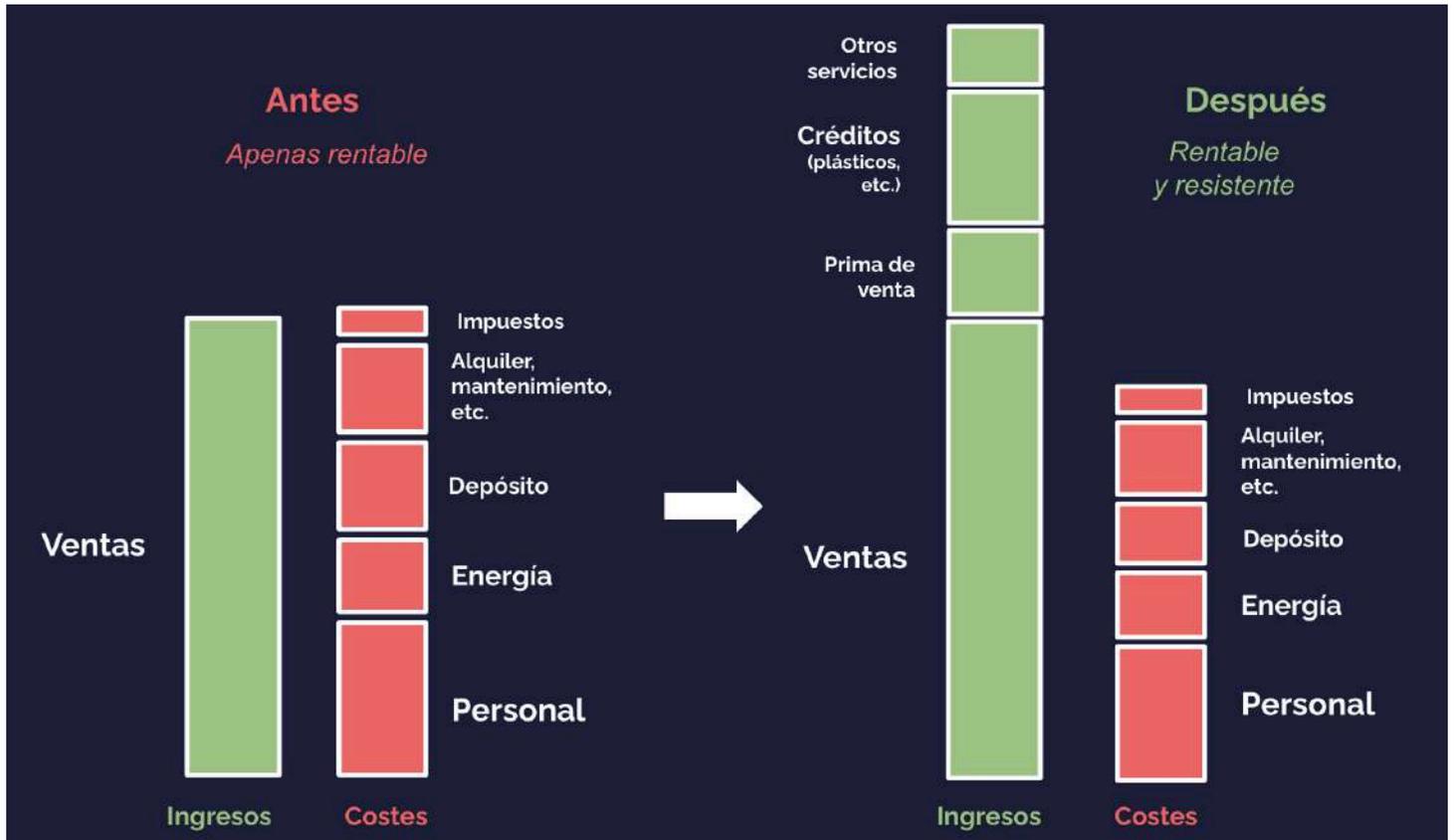
Comprender su impacto es una buena manera de entender mejor cómo valorarlo.

Introducción

La monetización de las externalidades positivas de un negocio de reciclaje de plástico suele pasarse por alto o ignorarse. Sin embargo, es una ventaja clave de los proyectos con impacto o de las empresas sociales frente a las empresas puramente diseñadas para ganar dinero con bajos niveles de consideración por su impacto positivo.

También es esencialmente una forma de cobrar por cosas que harías de todos modos o que están muy cerca de tu actividad actual. Como tales, no suelen exigir demasiado esfuerzo adicional o, al menos, puede merecer mucho la pena dedicarles algo de tiempo. Además, estas acciones pueden aportar beneficios adicionales a su actividad inicial. **En definitiva, puedes cobrar más y reducir tus costes por lo que haces porque tiene un impacto positivo.**

He aquí un cuadro que resume lo que intentamos conseguir con estas estrategias. Si se aplican con éxito, pueden cambiar las reglas del juego del proyecto.



Veamos en la siguiente sección 10 estrategias tangibles para rentabilizar estas externalidades positivas.

2. Diez ideas tangibles para aprovechar sus externalidades positivas

Oportunidades para hacer más resistente su modelo de negocio

i. Créditos (compensaciones):

Créditos de plástico: Eliminar residuos plásticos del medio ambiente y/o reciclar residuos plásticos tiene un valor y puede monetizarse mediante créditos de plástico (1 crédito = 1 tonelada de plástico recogida y/o reciclada). El valor de un crédito puede oscilar entre 100 y 500 dólares o más, dependiendo del impacto, la dificultad de recogida y el nivel de trazabilidad/certificaciones. Diferentes plataformas como [Empower.eco](https://empower.eco) puede permitirle registrar fácilmente sus recogidas de residuos y vender créditos en un mercado. Muchas certificaciones

como la de [Verra](#), [Ocean Bound Plastic \(OBP\)](#) etc. existen para definir normas sobre lo que puede ser subvencionable. También existen normas para valorar las externalidades adicionales o secundarias de un proyecto, como el impacto social (ejemplo: [Social +](#) de Zero Plastic Oceans).

Nota: las certificaciones como Verra tienen un coste y su puesta en marcha puede llevar mucho tiempo. Por lo tanto, es importante tener suficientes volúmenes de recogida/reciclaje para poder recuperar este coste. El coste de la auditoría, en particular, puede ser un obstáculo para los proyectos pequeños. Plataformas como Empower u otras pueden ser más accesibles para empezar.

Ejemplos:

- [Second Life](#) en Tailandia (certificado por Verra) - aquí hay otro [artículo](#).



- [Deekali Project](#) en Senegal, que integra tanto la recogida como el reciclado (primer proyecto certificado por Verra en África).
- [Nomad Community](#) en Indonesia con Empower.eco (unos 300 dólares por tonelada recogida)



- [Plastics for Change](#) de la India es, por ejemplo, la primera empresa con certificación Social+ OBP



Créditos de carbono: El reciclaje de plástico reduce la necesidad de producir plástico nuevo, lo que puede reducir las emisiones de carbono. Puede obtener créditos de carbono cuantificando y verificando la reducción de emisiones conseguida mediante el reciclado. También puede reducir sus emisiones de carbono y obtener más créditos de carbono mediante el uso de energías renovables, como paneles solares, para alimentar las máquinas. También debería ayudarle a ahorrar dinero, por lo que puede merecer la pena buscar inversiones o ayudas para ello.

Nota: los créditos de carbono surgieron antes que los de plástico y son más indirectos. Por ello, el resultado financiero puede ser menos interesante si las operaciones no son a gran escala. Los precios también pueden variar significativamente dependiendo de si se trata del [cumplimiento o mercado voluntario](#).

Por último, es importante saber que, por ahora, sólo unos pocos proyectos industriales están certificados para obtener créditos de carbono en el ámbito del reciclado de plásticos (a menudo proyectos en China, con transacciones a 3 dólares por tonelada de CO₂eq...). Verra tiene previsto crear una metodología más adecuada, pero por ahora está en suspenso. En esta fase, los créditos de carbono asociados a los residuos son más generales para el gas de vertedero, los biodigestores o el compost, y para todos los tipos de residuos. En cuanto a los créditos de carbono asociados al reciclado de plásticos, algunas empresas de nueva creación están haciendo "alegaciones" ([Green Tech Global](#), [Maava](#)...), pero no existen normas, por lo que siguen siendo poco fiables y, de momento, no pueden financiar a los promotores de proyectos...

Créditos de biodiversidad (si procede): este concepto es el más reciente de los créditos aquí mencionados. Es una herramienta utilizada para hacer frente a la pérdida de biodiversidad resultante de actividades humanas como el desarrollo del suelo, los proyectos de infraestructuras o la extracción de recursos. Al igual

que los créditos de carbono y los créditos de plástico, los créditos de biodiversidad pretenden mitigar el impacto medioambiental negativo de determinadas actividades. Podría ser interesante tenerlo en cuenta en el caso de grandes proyectos relacionados con organizaciones conservacionistas o zonas con ecosistemas ricos en biodiversidad, áreas marinas protegidas o puntos calientes de biodiversidad.

Nota: es importante tener en cuenta que el mercado es aún muy nuevo! Por ahora se desconocen la unidad de medida y los precios de mercado). Puede encontrar más información en línea aquí, en el sitio web del [FEM](#).

ii. Ventas por encima del precio de mercado:

→ Cree productos con un valor adicional gracias a su procedencia y su diseño con plástico reciclado. Por ejemplo, podría especializarse en materiales plásticos reciclados de alta calidad para su uso en productos premium, como ladrillos, tablonés, muebles, etc., que pueden alcanzar precios más altos en el mercado, o en productos fabricados con plásticos recogidos en zonas ricas en biodiversidad (manglares, arrecifes de coral, etc.).

Ejemplos: [Sungai Design](#) en Bali (sillas fabricadas con plásticos de río - 2.000 bolsas de plástico) - fuerte narrativa, storytelling que permite vender productos con prima y financiar sus operaciones.



Como ejemplo extremo, The Ocean Cleanup comercializó [gafas de sol](#) fabricadas con plásticos del Pacífico a 200 dólares (un par equivaldría a limpiar 24 campos de fútbol del Gran Parche de Basura del Pacífico).

iii. Servicios de gestión de residuos:

Ofrezca servicios de gestión de residuos a empresas, municipios u hogares. Además de reciclar, puede prestar servicios como la recogida, clasificación y

tratamiento de residuos, generando ingresos con estos servicios adicionales y reduciendo al mismo tiempo los residuos en general. Para empresas u hogares, puede basarse en un modelo de suscripción. Algunas empresas/instituciones también están dispuestas a pagar más para asegurarse de que sus residuos se recuperan/reciclan y no se depositan en vertederos o se incineran. [Mareblu](#) ofrece este servicio en Costa Rica, recogiendo los residuos de las empresas y transportándose a los distintos recicladores.

Ejemplo: [Greentsika Madagascar](#)



iv. Programas de educación y sensibilización:

Desarrolle programas o campañas educativas para concienciar sobre la importancia del reciclaje de plástico. Al educar a los consumidores y a las empresas sobre los beneficios del reciclaje, puede aumentar potencialmente la demanda de productos y servicios de plástico reciclado. Esto puede hacerse como un servicio para gobiernos, ONG o empresas para obtener un ingreso extra. También puede hacerse para apoyar causas sociales, como ayudar a los recicladores a beneficiarse de su proyecto o utilizar las instalaciones de reciclaje como centro de formación.

Ejemplos:

- [Miawodo](#) en Togo (microfábrica con un modelo de escuela-empresa)

- Asociación de nuestra filial Plastic Odyssey Factories en Senegal con un fondo gubernamental [3FPT](#) (Fondo para la Formación Profesional y Técnica). Se trata de una oportunidad de cobrar por capacitar y formar a personas en el ámbito de la gestión de residuos (reforzando el sector y a posibles futuros empleados). Contribuye a apoyar programas de inclusión para comunidades marginadas que luchan por acceder al empleo.
- Apoyo a los [recicladores](#) (Mr Green Africa)

v. Certificaciones y etiquetas:

Obtenga certificaciones o etiquetas que indiquen el compromiso de su empresa con la sostenibilidad medioambiental. Esto puede aumentar el valor de su marca y atraer a consumidores concienciados con el medio ambiente y dispuestos a pagar más por productos fabricados con materiales reciclados o programas de RSE de empresas que apoyen su labor.

Ejemplos:

- [Efficient Solution Label](#) de Solar Impulse Foundation (da acceso a un ecosistema de inversores y eventos) - ejemplo: [The Nomad Model](#) de Nomad Plastic
- [B-Corp](#) - ejemplo de [Mr Green Africa in Kenya](#)

The Nomad Model

A collaborative business model leveraging pyrolysis to end plastic pollution and regenerate nature in high-impact areas



Overall B Impact Score

Based on the B Impact assessment, MR. GREEN TRADING AFRICA (KENYA) LIMITED earned an overall score of 80.9. The median score for ordinary businesses who complete the assessment is currently 50.9.



- 80.9 Overall B Impact Score
- 80 Qualifies for B Corp Certification
- 50.9 Median Score for Ordinary Businesses

vi. Innovaciones:

Innovando y desarrollando métodos de reciclaje más eficientes y nuevos productos, puede reducir costes y aumentar el valor de sus productos reciclados, mejorando así su potencial de ingresos. La innovación puede financiarse mediante programas gubernamentales o subvenciones que promuevan la innovación (convocatorias de propuestas, retos para nuevas empresas, etc.).

Ejemplos:

- subvención a la innovación de [Global Startup Award for Kubik](#) para fabricar ladrillos en Etiopía
- programas de inicio como [Ocean Hub Africa](#) (ejemplo de [Arena Recycling](#) en Tanzania)
- [SMEP program with UK Aid for a wastewater treatment](#) (Mr Green Africa, Kenya)



Oportunidades a través del ecosistema

vii. Asociaciones empresariales:

Asóciense con empresas que tengan objetivos de sostenibilidad. Muchas empresas están dispuestas a pagar un sobreprecio por el plástico reciclado o a invertir en iniciativas de reciclaje como parte de sus esfuerzos de responsabilidad social corporativa (RSC).

Por ejemplo:

- [Plastic Flamingo](#) en Filipinas ha establecido asociaciones con empresas para crear puntos de recogida de residuos. También prestan [servicios de](#)

[EPR](#) (Responsabilidad Ampliada del Productor) a muchas empresas, ya que está bien establecida en el país.



- Palés comprados con sobrepeso por una empresa de construcción de Dakar (Senegal) en nuestras instalaciones de Plastic Odyssey Factories como parte de su iniciativa de RSE.

También hay plataformas que vinculan proyectos con impacto directo con empresas para obtener donaciones indexadas en función del impacto. Esto puede complementar el sistema de créditos, por ejemplo. En este caso se trata principalmente de donaciones, por lo que funciona mejor si tienes una estructura sin ánimo de lucro.

Ejemplos:

- [NooS](#)
- [Captain Cause](#)

viii. Participación comunitaria:

→ Colabore con las comunidades locales y las partes interesadas para conseguir apoyo para sus iniciativas de reciclaje.

Esto puede dar lugar a oportunidades de financiación comunitaria, patrocinio o participación en proyectos financiados por el gobierno destinados a promover la sostenibilidad y la protección del medio ambiente. Funciona bien con las escuelas, por ejemplo, con alumnos que recogen los residuos donados al centro de reciclaje y mejoran los índices de recogida.

Ejemplos:

- Sungai Watch invita a empresas o marcas a apoyar su compromiso con la comunidad convirtiéndose en [Village Model Partner](#). Es una buena forma de recibir donativos al tiempo que se contribuye al desarrollo de la actividad. También llevan a cabo una auditoría de marca para identificar y rastrear de dónde proceden los residuos en Bali (que aparece en su [impact report](#))



- [AFA - NaturePlastAfrika](#) en Senegal está desarrollando un programa de hermanamiento entre escuelas de Francia y Senegal para impulsar la concienciación en la ciudad de Kidira (Senegal), donde están desarrollando su centro de reciclaje. Es una forma de implicar a estudiantes y hogares, recogiendo más materia prima y pudiendo optar a donaciones y ayudas para ello.



ix. Incentivos gubernamentales:

Presionar para que el gobierno ofrezca incentivos o subvenciones a las empresas de reciclado de plásticos. Los gobiernos pueden ofrecer exenciones fiscales, ayudas o subvenciones para incentivar a las empresas que contribuyen positivamente al medio ambiente. Puede tratarse de un apoyo para encontrar o asignar un terreno para operar, un apoyo logístico para recoger los residuos o empujar a instituciones o empresas mediante políticas públicas a utilizar productos ecológicos (por ejemplo, empresas de construcción).

Ejemplo: [Envirotech](#) (Filipinas) consiguieron un terreno y residuos gratuitos de la Unidad de Gobierno Local (LGU). También consiguieron implicar a muchas empresas en su esfuerzo.

Nota: a veces, conseguir un terreno del gobierno a largo plazo puede ser complicado, ya que pueden retirarlo a su antojo o pedir otras formas de

reembolso si la actividad tiene éxito. En ese caso, puede ser mejor alquilar o comprar un terreno para ser totalmente independiente.



x. Colaboración con ONG, agencias de desarrollo o apoyo de IFD:

Trabajar en la limpieza del medio ambiente o la mitigación de la pobreza puede llevarte a atraer a instituciones más grandes para que apoyen tu acción mediante subvenciones o programas que impulsen tu potencial. Estas asociaciones pueden ayudar a recaudar fondos, acceder a subvenciones para proyectos en fase inicial o ya establecidos, o atraer donaciones de particulares u organizaciones que apoyen causas medioambientales.

Ejemplo:

- Financiación de los primeros equipos para crear un prototipo de la operación de conversión de residuos en adoquines a partir de [BGS Recyplast](#) en Guinea (con una sucursal local de una agencia de la ONU) y compra de varios centenares de m2 de adoquines como proyecto piloto para mejorar las infraestructuras de la ciudad (por ENABEL, agencia de desarrollo belga)
- [Financing of a micro-factory in Djibouti](#) por una agencia de la ONU que trabaja por la integración de los inmigrantes ([IOM - International Organization for Migrations](#))



3. Conclusión

Si recapitulamos el potencial de las estrategias presentadas en la sección 2, se puede encontrar la manera de:

obtener la materia prima gratis: parcial o totalmente con beneficio, en función del impacto producido. Cuanto mayor sea el impacto, mayor será el valor (por ejemplo, los residuos recogidos en una isla desierta del Pacífico serán más valiosos que los de un vertedero público). Esto puede hacerse mediante créditos de plástico o como un servicio.

Obtenga más dinero de las ventas de sus productos promocionando su respeto por el medio ambiente (esto es bastante obvio, pero sigue siendo importante promocionarlo bien). Puede venir como un paquete con el aspecto de la recogida (el cliente no sólo paga por la producción, sino también por la recogida y su consiguiente impacto). No se vende sólo un producto, sino una historia.

Conseguir apoyo para recoger más materia prima, más implicación de comunidades y empresas,

obtener financiación para innovar y expandirse: ser creativo, superar los límites para resolver los problemas locales y abordar el mercado local, y buscar socios mostrando los prototipos.

conseguir más visibilidad y credibilidad a través de certificaciones y etiquetas y con el apoyo de las instituciones.

En este viaje, la comunicación, la imagen de marca, la narración de historias y la medición del impacto son importantes, por lo que puedes considerar la posibilidad de obtener ayuda o invertir en ello a medida que avanzas. Puede suponer un cambio de juego, ya que tener una buena producción y productos finales puede no ser suficiente.

Esperamos que con la aplicación de estas estrategias pueda rentabilizar eficazmente las externalidades positivas de su empresa de reciclaje de plásticos y contribuir al mismo tiempo a la conservación del medio ambiente y al desarrollo sostenible.



Ahora depende de ti. Haz tuyos estos conocimientos y aplícalos a tu proyecto.

Un agradecimiento especial a Côme Falque, de Removall, por sus aportaciones sobre créditos de plástico, carbono y biodiversidad.