

entrevista

RATO GESTIÓN: Empresa dedicada a la gestión y valorización de los residuos

La gestión de residuos como ahorro de costes para las empresas

Para su implantación ha optado por fidelizar a sus clientes e involucrarse en los proyectos de los mismos, ayudándoles en hacer que su empresa sea más eficiente. Con ello genera confianza y credibilidad



Rafael Torres ha encontrado en el Centro de Nuevas Tecnologías, el espacio idóneo para el crecimiento de su empresa./ M.C.

María Canalejas/Guadalajara

Rafael Torres, empresario desde el año 2000, se ubicó en el Centro de Empresas de Guadalajara en julio de 2009. La labor de este empresario es la gestión de los residuos/subproductos, cómo valorizarlos y cómo

La misión de esta empresa es que otras empresas ahorren costes en la gestión y revalorización de sus residuos y subproductos

hacer que los mismos puedan suponer un ahorro de costes y generar eficiencias a las empresas.

Rafael trabajaba por cuenta ajena en el entorno de la gestión de residuos, ámbito en el que detectó un nicho de mercado impor-

tante y, un futuro para él. Dentro del mundo empresarial, todavía, hay mucho desconocimiento en el tema de la gestión de residuos y la valorización de los mismos. Un empresario conoce su negocio, sabe como llevarlo a cabo, cómo hacer que funcione, sin embargo, en muchas ocasiones, desconoce el entorno que le rodea, cómo mejorar procesos, reducir costes ambientales, etc.

Es por todo ello que, este empresario, encontró una oportunidad en la revalorización de estos residuos, ofreciendo a sus compañeros la oportunidad de reducir costes minimizando los residuos que generan.

Servicios

Entre los servicios que ofrece la empresa de Rafael se encuentra la elaboración de proyectos, gestión y valorización de los residuos, bien recuperándolos, revalorizándoles para aportar

un beneficio a la empresa con la finalidad de dirigirlos a producir energía térmica, entre otras cosas. Además, a su lista de ofertas hay que añadir la realización de estudios de mercado. Y es que, todo proyecto que se precie lleva aparejada autorizaciones de mer-

Su implantación se está produciendo con la estabilidad de sus proyectos

cado, de viabilidad o de rentabilidad, auditorías energéticas sobre instalaciones y edificios.

La gestión administrativa se encarga de todos los trámites necesarios para la concesión de permisos y licencias de cara a la administración, además de asesorar y apoyar a la empresa en la elaboración de planes de viabilidad ambiental que

exigen las licitaciones públicas. Además, se encarga de todos los servicios técnicos que lleven aparejados los servicios que ofrece.

Estrategia

Rafael Torres no ha elegido la agresividad como estra-

tegia de penetración, sino que lo que busca es una estabilidad en los proyectos en los que se involucra, es decir, requiere que los proyectos en los que se embarca le reporten una continuidad y sean duraderos. Opta por fidelizar a sus clientes en involucrarse en los proyectos de los mismos, ayudándoles en hacer que su empresa sea más eficiente. Con ello genera confianza y credibilidad.

Ubicación

Este empresario decidió instalarse en el Centro de Empresas de Guadalajara, en sus palabras "porque me impactó la imagen que ofrece, minimalista, de espacios abiertos con mucha iluminación". Además, continuó diciendo "vende estar en un sitio céntrico, bien comunicado y con una serie de condiciones". Para Rafael "es un lujo" poder estar ubicado en el centro por la imagen que ofrece y que perciben los clientes.

El CEEI, un punto de encuentro

El Centro de Empresas de Guadalajara, situado en el barrio de Aguas Vivas de la capital, le ha dado la oportunidad, a esta empresa, de encontrar un espacio para crear y ver crecer su proyecto.

Todo ello, con un reducido coste del alquiler de la oficina en un nuevo espacio de expansión, con buenas co-

municaciones y fácil de encontrar por los clientes. Además, en el CEEI, las empresas que se están ubicando en él, encuentran el personal necesario, a su disposición, para solucionar todas sus dudas, así como información en cuanto a subvenciones y nuevos proyectos a desarrollar por el centro.

Cae el gasto de los hogares españoles durante 2009

E. de G./Guadalajara

El gasto de los hogares en productos de consumo básico cayó un 0,7% en 2009, hasta los 68.900 millones de euros, debido al descenso de los precios en un 2%, según el informe Nielsen Anuario 2010, que apunta que se trata del primer retroceso de ventas en estos bienes al menos desde la década de los sesenta. "Por primera vez en los datos que tenemos existe una contracción. El gasto se reduce muy poco por el descenso de los precios, aunque el consumo en volumen haya subido", subrayó el director general de Nielsen para España y Portugal, José Luis García, quien recordó que en los últimos años el crecimiento del gasto en el mercado español presentó un crecimiento en torno al 7% en los últimos años.

En concreto, el gasto en alimentación envasada subió un 0,1%, hasta suponer el 49,3% de la cesta de la compra, mientras que el gasto en productos frescos cayó un 1,5% (el 36,2% del gasto) y las ventas de droguería disminuyeron un 1,6% (14,5%).

Comparando volumen y precios, la alimentación envasada el vendió un 1,2% más de unidades a un precio un 1,1% inferior; la demanda de productos frescos se incrementó un 3,2%, gracias a un descenso de los precios del 4,5%; mientras que la droguería mantuvo sus precios, pero redujo el volumen de unidades vendidas un 1,6%.

El informe de Nielsen también constata una modificación de los hábitos de consumo de los españoles, que aumentan su frecuencia de compra a 113,8 visitas (+0,9%), pero reducen su gasto en cada acto de compra un 3,5%, hasta los 18,12 euros por recibo. Asimismo, el número de hogares en España creció un 2,9%, hasta los 16 millones de unidades familiares.