

Economía Circular en Argentina: La oportunidad de negocio de reemplazar descartables por reutilizables

Estudio de caso de la empresa Oero Ecovasos

Economía Circular en Argentina: La oportunidad de negocio de reemplazar descartables por reutilizables

Estudio de caso de la empresa Qero Ecovasos

Marzo 2020

Autoras

Agustina Besada, Asociación Sustentar Agustina Walsh, Asociación Sustentar

Agradecimientos

Esteban Bancalari, Qero Ecovasos

Diagramación Editorial

Libélula, Secretaría de LEDS LAC¹











Tabla de contenidos

Información General	4
1. Resumen Ejecutivo	4
2. Comienzos de la Empresa	5
2.1. La Oportunidad	5
2.2. Piloto Escalado: Cosquín Rock	5
2.3. Segundo Piloto: Centro Cultural Matienzo	6
3. Modelos de Producto- Servicio	7
3.1. Modelo Festival	7
3.2. Modelo Venta o Alquiler	8
4. Estrategias	9
4.1. Embajadores	9
4.2. Producción	9
4.3. Diseño	10
4.4. Reciclaje	10
5. Qero Hoy: Triple Impacto	11
5.1. Ventaja Competitiva	11
5.2. Expansión Regional	11
5.3. Triple Impacto	12
5.4. Desafíos y Oportunidades	13
Referencias	14
Documentación bibliográfica	14
Entrevistas a Actores Clave	

Información General

País: Argentina

Empresa: Qero Ecovasos

Enfoque: Economía circular, modelos de negocio, empresas

<u>Período descripto:</u> 2013-2019 Fecha de redacción: Marzo, 2020



1. Resumen Ejecutivo

La Economía Circular propone diseñar y rediseñar sistemas con el fin de mejorar la eficiencia, reducir la contaminación y regenerar los sistemas naturales. "Implica desacoplar gradualmente la actividad económica del consumo de recursos finitos y diseñar los desechos del sistema". La adopción de un marco de economía circular puede lograr globalmente una reducción total de 9.300 millones de toneladas de GEI para 2050. Esto representa una gran oportunidad para el sector privado de contribuir a las Contribuciones Determinadas a nivel Nacional (NDCs). (Fundación Ellen MacArthur²)

En Latinoamérica existe un gran interés de aprender y profundizar en las estrategias de economía circular³, y aún son pocos los casos de éxito de la región que se encuentran documentados. El contexto de este caso es la Argentina, en donde el mercado anual de vasos descartables se estima de al menos 25.000 millones de vasos consumidos y desechados al año (Qero Ecovasos⁴). Estos productos son de difícil recuperación para un posterior reciclado, y acaba muchas veces escapando los sistemas de gestión y contaminando los océanos ocasionando graves consecuencias para el ambiente (López Giacinti, R. 2018⁵).

Conociendo este contexto y problemática, **Esteban Bancalari y Olivier Habboneaud vieron la oportunidad de crear una empresa que ofrezca una solución.** Según afirman, la gran mayoría de los eventos sociales o comerciales utilizan vasos descartables con una vida útil de pocos minutos. Entonces fundaron **Qero**, una empresa que ofrece servicios de venta y alquileres de vasos reutilizables para eventos, locales y oficinas, brindando asistencia en la gestión integral vinculado al sistema de canje y devolución de los vasos, el lavado, la logística, la comunicación y la elaboración de reportes de sustentabilidad para sus clientes.

La misión de Qero es reducir el impacto ambiental proveniente del consumo de plásticos descartables. La visión es generar un cambio cultural en los hábitos de consumo que promueva el consumo responsable y sostenible. Desde el año 2017 la empresa tiene certificación B otorgada por ser una empresa de triple impacto (ambiental, social y económico).

- En términos de impacto ambiental, hasta el momento las acciones de la empresa han logrado disminuir el consumo de 300.000.000 vasos de plástico descartable, lo que implica la reducción de 2.550 toneladas de residuos.
- El **impacto social** se relaciona a la generación de empleo y a la creación de un nuevo hábito de consumo. Al presente, la empresa ha generado empleo para 24 personas, y la apertura de franquicias en 3 países más de la región. A marzo 2020, alrededor de 70.000.000 personas han utilizado un vaso de Qero.
- En términos de impacto económico, en el último período (2018-2019) la empresa ha tenido una tasa de crecimiento del 80%, alcanzado una facturación anual de \$51.000.000 (ARS) equivalente a \$850.000 (USD) en diciembre de 2019. Y a su vez, el sistema permite generar un ahorro o ingreso extra para el cliente en el 75% de los casos y una recuperación de la inversión en el 95% de los casos.

2. Comienzos de la Empresa

2.1. La Oportunidad

En argentina se producen aproximadamente 1,15 kg/hab/día de Residuos Sólidos Urbanos, de los cuales el 64,7% son destinados a disposición final en rellenos sanitarios (SAyDS⁶). Según sea el tratamiento de disposición final, varía la concentración de gases emitida. El principal emisor es el tratamiento ocurrido en los rellenos sanitarios por el proceso anaeróbico. (Herrera Murillo et al., 2017⁷).

El mercado anual de vasos descartables en el país representa al menos 25.000 millones de vasos (compuestos casi en su totalidad por plástico y resinas derivadas del petróleo) consumidos y desechados al año (Qero Ecovasos⁸). Esta problemática es global, y **se estima que el 50% de los plásticos generados son de "un solo uso"** (Plastic Oceans International⁹), cuyo descarte es de difícil recuperación y acaba muchas veces en los océanos teniendo graves consecuencias para el ambiente.

En Argentina, la gran mayoría de los eventos sociales y comerciales utilizan vasos descartables con una vida útil de pocos minutos, cuya recuperación y reciclaje es improbable además de costoso. En este contexto, Esteban Bancalari y Olivier Habboneaud vieron en esta problemática una oportunidad de negocio y comenzaron a pensar un sistema alternativo que evite la generación de residuos y permita ofrecer a los usuarios una mejor opción donde tomar sus bebidas.

Fue entonces, en el año 2013, que conocieron el sistema francés ECOCUP¹⁰ de **vasos reutilizables o ecovasos.** Inspirados en este sistema, comenzaron a investigar su funcionamiento y analizar cómo podría implementarse de forma local. Al tiempo, generaron una alianza con una empresa productora de vasos de plástico que les permitió contar con 5.000 vasos genéricos para comenzar a probar su idea.

Esteban y Olivier estudiaron su potencial mercado, haciendo un relevamiento de festivales y potenciales clientes en la argentina. Identificaron que la principal barrera era que muy pocas personas identificaban al plástico descartable como un problema, lo cual implicaba poca voluntad para cambiar el esquema de funcionamiento. Por ello, comenzaron realizando eventos pequeños con amigos y conocidos para probar distintos esquemas del sistema. Tuvieron experiencias exitosas y otras no tan exitosas, pero fueron probando el concepto y mejorando su idea inicial hasta definir su funcionamiento.

De un problema concreto ellos vieron una gran oportunidad, y decidieron apostar a su idea. Durante la etapa de prototipo, fueron definiendo el modelo para Qero, que luego probarían en una escala más grande.

2.2. Piloto Escalado: Cosquín Rock

En el año 2014, a poco más de un año de haber comenzado a desarrollar la idea, Esteban y Olivier realizaron el primer evento de gran escala. El evento *Cosquín Rock*¹¹ es un festival de música de dos días de duración que se realiza una vez por año en las afueras de la ciudad de Cosquín - Provincia de Córdoba, Argentina – donde asisten alrededor de 120.00 personas. Ese año, Qero fue contratado por la producción de *Cosquín Rock* para ofrecer 50.000 ecovasos, el servicio de lavado y el sistema de devolución de vasos para todo el predio de 15 hectáreas.



Estación de canje de ecovasos en Cosquin Rock.

El esquema era el siguiente: al comprar su bebida las personas pagaban una seña monetaria y tenían la opción de quedarse con el vaso o devolverlo al final de su uso para recuperar su seña. Los puestos de devolución los gestionó la producción de *Cosquín Rock* con la asistencia de *Qero*. Los fundadores de *Qero* cuentan que la producción había comprado vasos descartables para tener como alternativa en caso que no funcionará el sistema que proponían. Por fortuna no tuvieron que utilizarlos.

La prueba piloto escalada resultó un éxito. En sólo ese **evento se evitó el consumo y desecho de 250.000 vasos plásticos descartables.** Además, desde entonces el *Cosquín Rock* funciona con el sistema de seña y devolución de vasos *Qero* reutilizables siendo una impronta particular del festival. Hasta el momento, en las

6 ediciones que lleva Qero en el Cosquín Rock, se han evitado el consumo y el desecho de 1.100.100 de vasos descartables, 12,5 tn de residuos lo que equivale a la reducción de 45 TnCO2eq en emisiones. Asimismo, se han generado 68 puestos de trabajo (empleados temporales que trabajan durante 2 o 3 días en el sistema exclusivamente de vasos reutilizables) y 630.000 personas han sido alcanzadas con el mensaje de la empresa.

Cosquín Rock ha evitado:

- 1.100.100 de vasos descartables
- 12,5 tn de residuos
- 45 TnCO2eq en emisiones
 desde que empezó a usar el sistema
 Qero ecovasos

Los beneficios económicos no son solamente para Qero, que percibe ganancias tanto por la venta de los vasos como por el servicio de limpieza, sino también para la producción del festival. La producción del festival reduce costos relacionados a la compra de vasos descartables, ahorra en volumen de gestión de residuos y además percibe ingresos por los vasos vendidos (depósitos no reclamados). En conclusión, es una solución ganar-ganar tanto para Qero como para el cliente (y para el ambiente).

2.3. Segundo Piloto: Centro Cultural Matienzo

Con el afán de no quedarse solamente con el modelo de los eventos de gran escala que ya les funcionaba, al poco tiempo surgió la oportunidad de desarrollar otro modelo, que tuvo como primer cliente el *Centro Cultural Matienzo* (CCM), que fue el primer centro cultural en implementar el sistema de seña y devolución de vasos reutilizables en la Ciudad de Buenos Aires.

También en 2014, el Centro Cultural se vio interesado en la propuesta de Qero para la venta de bebidas en su bar. Con la intención de generar otro modelo que se ajuste mejor a otro tipo de clientes y usuarios, Esteban y Olivier se entusiasmaron con la idea y les regalaron la primera tanda de vasos genéricos. Además, los acompañaron en el servicio de lavado de vasos, así como en el asesoramiento necesario para que el sistema funcione bien.

Actualmente a 2020, 6 años más tarde, el *Centro Cultural Matienzo* compra los ecovasos con un diseño personalizado y funciona con el **modelo de depósito** - los vasos se utilizan para todas las bebidas que sirven excepto whisky.

Con este cliente, hasta el momento se evitó el consumo y desecho de 3,5 Tn de vasos plásticos descartables, equivalente a un volumen total de 1.100 m³ (volumen total de la sala más grande del Centro Cultural) y 270 volquetes de residuos, y 13,8 TNeqCO2 emisiones GEI.

Centro Cultural Matienzo ha evitado:

- 3,5 Tn de vasos descartables
- 13,8 TnCO2eq emisiones GEI desde que comenzó a usar el sistema Qero ecovasos.

3. Modelos de Producto-Servicio

Una de las estrategias para crecer y darse a conocer fue aceptar el riesgo del cliente cuando éste no quería invertir en la compra de vasos y el servicio integral. Desde el comienzo ofrecían a estos clientes el diseño de los vasos, el servicio de logística de lavado durante el evento y la gestión del puesto de devolución, a cambio de quedarse con el 75% de los ingresos generados por los vasos no devueltos.

Si bien este esquema tiene un gran riesgo, Esteban y Olivier continúan con su implementación, ya que les permite asegurarse de que el concepto, la gestión y el mensaje de la marca llegue de la mejor manera. Además, les da muy buenos resultados, tanto a ellos como a los clientes.

En la actualidad la empresa ofrece una gama de soluciones que se ajusten a la escala, al cliente y al tipo de evento. Principalmente ofrecen dos modalidades: el modelo festival, por un lado, representando el 65% de la facturación, y por otro lado, el modelo venta o alquiler, que representa el 35% de la facturación de la empresa.



Cartelería que detalla el sistema de seña.

3.1. Modelo Festival

Este modelo es el que derivó de la primera experiencia en el *Cosquín Rock* y es el que se suele utilizar para eventos de gran escala (200-500.000 personas aproximadamente).

En general se producen y venden todos los vasos personalizados (se diseña la etiqueta para el cliente), se ofrece un equipo de concientizadores, asesoramiento en la comunicación, y se gestiona el sistema de canje, devolución, y lavado de los vasos en el evento. El servicio de lavado puede estar incluido o no.

El funcionamiento durante el evento consiste en la venta de la bebida y el cobro de un importe adicional como seña o garantía por el vaso reutilizable. Si se desea comprar otra bebida, el usuario puede elegir si re-utilizar su vaso o cambiarlo sin costo por uno lavado. Al final del evento, el usuario puede elegir quedarse con el vaso o devolverlo y recuperar su seña.



Imagen del festival Cosquín Rock.

Qero ha incorporado un equipo de concientizadores en los eventos para reforzar tanto la comunicación como el alcance del mensaje de la Empresa. Recientemente se ha incorporado un equipo de concientizadores Qero en los eventos para reforzar tanto la comunicación como el alcance del mensaje de la Empresa. Los concientizadores se encuentran en las puertas de ingreso de los eventos y explican a los asistentes el sistema de Ecovasos y el propósito de la empresa. Esto ha tenido grandes resultados en el funcionamiento del sistema.

3.2. Modelo Venta o Alquiler

A raíz de la experiencia con el Centro Cultural Matienzo, surge un nuevo modelo de servicio Qero, y es el que se utiliza actualmente para eventos de menor escala (20-3.000 personas aproximadamente) o menor presupuesto, así como para locales y oficinas que no requieren de la gestión integral ya que ellos mismos lo gestionan.

Por un lado, se ofrece la **venta de vasos personalizados** (a partir de 50 unidades) y/o genéricos, y por otro lado se ofrece el **alquiler de vasos genéricos**. También se ofrece la opción adicional de alquilar las máquinas de lavado.

El alquiler de vasos genéricos funciona con el cobro de la unidad del vaso al mismo valor de un vaso de plástico descartable e incluye el servicio de lavado posterior



Imagen del Centro Cultural Matienzo.

(una vez devuelto los vasos). Si bien este modelo genera una ganancia entre 40% y 80% menor a la ganancia generada por la venta de vasos con diseño personalizado, es una estrategia que les permite

El alquiler de vasos genéricos funciona con el cobro de la unidad del vaso al mismo valor de un vaso de plástico descartable. competir con los vasos plásticos descartables y ofrecer un servicio más accesible para el público. Esto les posibilita penetrar en un mercado más amplio para promover el modelo y difundir la marca.

Se alquilan en promedio 20.000 vasos por mes de vasos de 500 cm³ y 360 cm³. Se tiene un stock permanente de aproximadamente 15.000 a 20.000 vasos genéricos para poder ofrecer este servicio en todo el país.

4. Estrategias

4.1. Embajadores

Dado que la casa matriz de la empresa se ubica en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina, para poder brindar el servicio en todo el país de forma sostenible, la empresa fue capacitando personas interesadas en ofrecer este servicio en distintos sitios del país. Hoy cuentan con 11 embajadores de las siguientes ciudades: Bariloche, Córdoba, La Plata, Lobos, Mar Del Plata, Mendoza, Olavarría, Puerto Madryn, Rosario, San Juan y Santiago Del Estero. Los embajadores trabajan por comisión, obteniendo una ganancia del 8% por cada venta que realizan.

Cada embajador tiene un stock de genéricos acorde al flujo de demanda del lugar (varía de 1.000 a 5.000 vasos/mes) y ofrecen el servicio de venta de vasos personalizados, de alquiler de máquina de lavado y la gestión integral de un evento. Cuando se solicitan



Cajas con ecovasos customizados enviados desde Buenos Aires para un embajador.

estos servicios, se envían desde la casa matriz las máquinas de lavado y los vasos personalizados cuya impresión se centraliza en la Ciudad de Buenos Aires. Cuando se trata de eventos grandes también asiste personal adicional desde la central. Los embajadores que alcanzan un determinado nivel de venta pasan a ser *vendedores exclusivos* de su zona, este es el caso de la ciudad de Bariloche, Provincia de Río Negro.

4.2. Producción

Desde un principio Qero tuvo que recurrir a una empresa de productos plásticos, de alguna manera su competidora, para desarrollar sus ecovasos. Aquella primera alianza les permitió comenzar a desarrollar, probar y escalar modelos de servicio. Actualmente tiene una alianza estratégica con una empresa que realiza trabajos de inyección para terceros y terceriza su producción con la misma.

Los ecovasos están hechos de 100% de Polipropileno 5 (Pp5) y son moldeados por inyección. El Pp5 es un material estable y rígido que permite la contención de bebidas calientes y frías y le otorga una gran durabilidad. La materia prima para la producción de los vasos proviene del país, lo cual evita mayores costos (económicos y ambientales) vinculados al transporte.

La materia prima para la producción de los vasos proviene del país, lo cual evita mayores costos (económicos y ambientales) vinculados al transporte.

En cuanto a la personalización, las impresiones se realizan de forma tradicional (off set) y mediante el Sistema IML (inmould labelling). La metodología inmould se utiliza para pedidos mínimos de 4.000 vasos y tiene mayores ventajas respecto de la impresión tradicional, ya que se obtiene una mejor resolución gráfica, se ahorran procesos dado que la impresión sucede al mismo tiempo que la inyección, la etiqueta tiene mayor durabilidad y resistencia al ser parte del envase, y es más fácil de reciclar puesto que tanto el envase como la etiqueta

están compuestos del mismo material. La metodología tradicional (off set), si bien no tiene algunas de las ventajas mencionadas, permite la producción de vasos y su almacenamiento e imprimirlos de forma posterior con serigrafía. De esta forma pueden ofrecer vasos con etiquetado personalizado con un pedido mínimo de 50 vasos en cualquier momento del año.

4.3. Diseño

Otro aspecto relevante para los fundadores es la calidad del vaso. Su diseño fue mutando y optimizándose con el fin de mejorar la calidad y la eficiencia en el uso del vaso. En la actualidad, el vaso se encuentra diseñado para alcanzar el mayor número de usos y lavados posible. Este diseño se aplica a 8 tipos de vasos, con el objetivo de ofrecer una amplia gama de vasos para distintos tipos de eventos, locales, y clientes.

El ecovaso fue diseñado para alcanzar el mayor número de usos y lavados posible.

Algunos detalles de diseño a destacar son:

- Incorporación de trabas en los vasos: esto facilita el apilado y la separación de los vasos, evitando que el vaso se dañe o se rompa.
- Arenado: otorga rozamiento, lo cual brinda una mejor sensación al tacto, y destaca los contrastes de la impresión.
- Ausencia de bordes: evita la acumulación de suciedad, así como que el vaso se dañe o se rompa.
- Incorporación de muecas: facilita la impresión mediante las máquinas de serigrafía.
- Incorporación de canaletas: evita la acumulación de agua en el fondo del vaso, lo que facilita el secado y evita el desperdicio de agua en las máquinas de secado.

Recientemente han incorporado vasos térmicos a la oferta, lo que les permitirá ampliar el mercado. Actualmente se utilizan en las oficinas de varias empresas y se está evaluando incorporarlos a empresas de servicios de venta de bebidas como cafeterías.

4.4. Reciclaje

Los vasos pueden ser utilizados de forma ilimitada si se mantienen en condiciones. No obstante, la empresa fijó un límite de vida útil del vaso de 150 lavados, ya que las máquinas de lavado alcanzan los 90º C de temperatura, y al exceder esa cantidad de lavados comienza a perderse la calidad del vaso. De todos modos, rara vez los vasos alcanzan ese número de lavados, ya que los clientes y usuarios suelen quedárselos antes de alcanzar ese límite.

Para reciclar los vasos que alcanzaron el límite de lavados, que se encuentran rotos o dañados, *Qero* estableció una alianza con la empresa *Easybrick* que realiza ladrillos de construcción a base de plástico reciclado. Los ladrillos son utilizados para construir los puestos de seña y devolución en los eventos que realiza *Qero*. De todos modos, el volumen que se recicla es pequeño, ya que el porcentaje total de vasos que alcanza el final de su vida útil es menor al 0,01%.



Mensaje de concientización impreso en un ecovaso Qero

5. Qero Hoy: Triple Impacto

5.1. Ventaja Competitiva

"No somos vendedores de vasos" es lo primero que dicen los fundadores cuando le preguntan por su empresa. Ofrecen servicios, no productos, y su objetivo es vender un concepto, una nueva forma de consumo. Es por ello que el valor agregado está en el acompañamiento y asesoramiento de los clientes en la comunicación y en la gestión. Asimismo, participan de charlas, talleres, eventos, y espacios de discusión, con la intención de amplificar el mensaje y el impacto, así como de generar alianzas con otros actores.

La empresa mide y registra los datos vinculados al impacto en términos ambientales, económicos y sociales. Estas métricas, les permiten por un lado evaluar la sustentabilidad de la empresa en las tres dimensiones, y por otro lado comunicar el impacto de sus acciones a los clientes, usuarios y a los participantes de los espacios de discusión y conocimiento donde participan.

Desde 2017 Qero tiene certificación B por ser una empresa de triple impacto

Desde el año 2017 la empresa tiene **certificación B** otorgada por ser una empresa de triple impacto (social, ambiental y económico). Esto les da un valor agregado en el mercado al mismo tiempo que les permite pertenecer a una comunidad de empresas y emprendedores, de la cual muchas veces se generan alianzas y sinergias que les permiten crecer y expandir su mensaje.

5.2. Expansión Regional

En la actualidad *Qero* tiene 3 franquicias ubicadas en **Chile, Uruguay y Bolivia**. Los franquiciados fueron seleccionados por su afinidad con la filosofía de la empresa y realizan reuniones mensuales para acompañar el crecimiento de la franquicia. En el inicio, son capacitados y reciben manuales de instrucción sobre todos

los procesos. A excepción de Bolivia, cuya incorporación es reciente, todas las franquicias tienen matrices de producción propias.

Esto se evidencia en la tasa de crecimiento de la empresa, que fue del 80% en el último período (2018-2019). Este dato no es menor teniendo a consideración el contexto socio-económico poco favorable que viene atravesando la Argentina en los últimos años. El gráfico 1 muestra la evolución del crecimiento de Qero desde sus inicios.

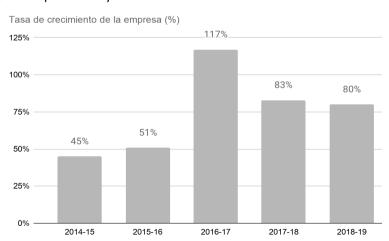


Gráfico: tasa de crecimiento de Qero

5.3. Triple Impacto

Impacto Ambiental

Hasta el momento todas las acciones de Qero a escala regional han logrado disminuir el consumo de 300.000.000 de vasos de plástico descartable, lo que implica la reducción de 2.550 toneladas de residuos y 9.500 TnCO2eq en emisiones (esimación aproximada).

Asimismo, el reemplazo de vasos plásticos descartables en los eventos, tiene un impacto muy positivo en la higiene y el paisaje del lugar ya que se evitan el diseminado de residuos plásticos en el suelo, facilitando también la posterior limpieza de los lugares.

Impacto Ambiental - ha evitado:

- 300 mill de vasos descartables
- 2.550 Tn de residuos
- 9.500 TnCO2eq en emisiones (estimación aproximada)

El sistema es totalmente circular. Ya que desde que se produce el vaso, el mismo puede ser reutilizado infinidad de veces por los usuarios, y hasta 150 lavados por las máquinas que utiliza la empresa. El 100% de los vasos que alcanzan el final de su vida útil (0,01% del total de los vasos producidos) son reciclados.





Cosquín Rock antes y después de incorporar Qero

Impacto Social

El equipo de *Qero* está compuesto por 10 personas que trabajan tiempo completo en la oficina central en la Ciudad de Buenos Aires, 11 embajadores localizados en distintos sitios del país, y 3 personas que trabajan tiempo completo en la parte de logística con los proveedores. Es decir que al momento, la empresa ha generado empleo para 24 personas, sin considerar las personas implicadas en las franquicias.

Impacto Social:

- trabajo para 24 personas
- +70 mill de personas han usado ecovasos Qero
- promoción de cambio cultural

A su vez, las acciones de *Qero* buscan **promover un cambio cultural**. Por un lado, la implementación de la seña involucra y responsabiliza al usuario, el valor representa el costo de fabricación del vaso y se reemplaza la acción del descarte por la de reutilizar. Hasta el momento 70.000.000 personas han utilizado un vaso de Qero. Por otro lado, la empresa apuesta mucho al **trabajo en red y a la participación de distintos espacios de discusión y conocimiento**, para expandir y promover un consumo más responsable. Al momento 3.000 personas han escuchado la experiencia y el mensaje de la empresa y 13.000 personas siguen a Qero en las redes sociales.

Es difícil medir el impacto de estas acciones: cuánto impacto genera en las personas ser usuario de un ecovaso o escuchar el mensaje de la empresa. Pero el crecimiento de la empresa y su expansión en algunos de los festivales más importantes del país, tiene un correlato con algunos cambios en los patrones de consumo de la sociedad. No todos los organizadores de eventos elijen *Qero* porque compartan la filosofía de la empresa o porque tengan una preocupación ambiental, sino que muchos lo hacen porque son **los** mismos usuarios quienes demandan productos y modelos más sustentables.

Impacto Económico

En términos de impacto económico, en el último período (2018-2019) la empresa ha tenido un tasa de crecimiento del 80%, alcanzado una facturación anual de \$51.000.000 (ARS) equivalente a \$850.000 (USD) en diciembre de 2019. A su vez, el sistema permite generar un ahorro o ingreso extra para el cliente en el 75% de los casos y una recuperación de la inversión en el 95% de los casos. Esto se debe a que la seña del vaso puede tener un margen

Impacto Económico:

- tasa crecimiento 80% (2018-19)
- ahorro para el 75% de clientes
- accesible a bajo costo

adicional al costo del vaso. Por otro lado, el diseño del vaso personalizado también representa una inversión en publicidad y difusión para los sponsors u organizadores del evento.

Por último, la amplia gama de servicios que se ofrecen, que puede ir desde la gestión integral de un festival de 500.000 personas hasta el alquiler de los vasos para un cumpleaños de 20 personas, hace que el sistema sea accesible y se adapte a las posibilidades económicas o financieras de cada cliente, sin implicar necesariamente una inversión. Por otro lado, el uso de vasos reutilizables implica el ahorro vinculado a la compra de vasos descartables, los costos de limpieza y recolección de residuos.

5.4. Desafíos y Oportunidades

Uno de los principales desafíos que encuentra la empresa hoy día es **seguir creciendo sin perder la esencia** que los distingue. Pasar de ser un emprendimiento a una empresa requiere de una buena organización, un buen liderazgo, y de capacitación y aprendizaje continuo.

En cuanto a los desafíos productivos, la materia prima representa uno de los costos más elevados y se encuentra ligado a los vaivenes de la demanda y los precios del petróleo. Asimismo, actualmente la producción y la comercialización se ubican en sitios distintos, lo que muchas veces dificulta la logística.

Si bien hay cada vez más competencia de empresas productoras de ecovasos, la mayoría ofrece el producto y no un servicio. El valor agregado y la estrategia de la empresa consisten en ofrecer más que un vaso, ofrecer un servicio integral, asistencia en la gestión, la logística y la comunicación, y una variedad de modelos alternativos que se ajusten a la realidad del cliente. Por otro lado, la participación pública (congresos, talleres, charlas y capacitaciones), el compromiso con la agenda de la sustentabilidad, y ser parte del Sistema B, también los posiciona como actores comprometidos y relevantes en la agenda de la economía circular y el consumo y la producción responsable. Esto les permite expandir el mensaje y el modelo de consumo que proponen, en coherencia con su visión y misión, e ir penetrando más en el mercado.

Aún **el segmento del mercado que abarcan es pequeño, pero la demanda es creciente**, lo que es un buen indicador del cambio cultural que se está generando de a poco en los consumidores.

Referencias

Documentación bibliográfica

- Estrategias de Desarrollo Resiliente y Bajo en Emisiones Latino América y Caribe (LEDS por sus siglas en inglés)
- 2 Ellen Macarthur Foundation. Circular Economy Concept.
- 3 Según la encuesta realizada a los miembros del Grupo de Trabajo de Eficiencia de LEDS LAC, la Economía Circular fue votado como el segundo tema de mayor interés para trabajar en el marco del Grupo.
- 4 Pagina web de Qero Ecovasos. https://ecovasos.com/por-que/
- 5 López Giacinti, R. (2018). Vertmain: Vasos descartables compostables. http://hdl.handle.net/10908/17278
- 6 Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Nación, Argentina. Consultado el 20 de diciembre de 2019: https://www.argentina.gob.ar/ambiente/preservacioncontrol/gestionresiduos/argentina
- Herrera Murillo, J., Rojas Marín, J. F., & Anchía Leitón, D. (2017). Emisiones de gases efecto invernadero y contaminantes criterio derivados de diferentes medidas de mitigación en la gestión de residuos sólidos urbanos del cantón de San José, Costa Rica. Revista de Ciencias Ambientales, 52(1), 94. https://doi.org/10.15359/rca.52-1.5
- 8 Pagina web de Qero Ecovasos. https://ecovasos.com/por-que/
- 9 Plastic Oceans International. The facts.
- 10 ECOCUP. Sitio web: https://www.ecocup.fr/
- 11 Festival de música en las afuera de Cosquín, Córdoba, Argentina. Sitio web: https://www.cosquinrock.net/es/experiencia/

Entrevistas a Actores Clave

Nombre	Posición	Institución
Esteban Bancalari	Co-fundador	Qero Ecovasos