

RECICLAJE

El otro negocio del vino

Desde un rincón de Maro, la pareja formada por Carmen Portillo y Michael Albersten mueve 17,5 millones de botellas usadas entre Dinamarca y España al año. Un curioso negocio de importación basado en el eficaz sistema de reciclaje nórdico.

ANTONIO CHAVES

Si en España se reciclaran bien las botellas de vino, surgiría un negocio tan importante como el que ya funciona en otros países: el de la compraventa de estos recipientes. No obstante, el matrimonio formado por Carmen Portillo y Michael Albertsen ha aprovechado el eficiente sistema de reciclaje que hay en Dinamarca –país de origen de él– para montar una curiosa y rentable empresa en la otra punta de Europa; concretamente, en Maro.

En los contenedores españoles, al tirar una botella de cristal usada al contenedor de reciclaje, la opción más probable es que se rompa. En Dinamarca no es así: las botellas van por un tobogán hasta el contenedor y el porcentaje de roturas es muy reducido. Michael y Carmen, a través de su compañía Interbrosa, traen recipientes desde el país nórdico hasta España, donde la potente industria vinícola se las rifa.

Michael llegó a Maro de vacaciones hace 22 años y encontró el amor. En seguida, Carmen y él se fueron a Dinamarca a buscarse la vida. Allí, Michael se puso a trabajar en una empresa de vinos. Así fue como se les ocurrió la idea que daría origen a su original negocio. Ahora llevan casi trece años importando botellas de vino recicladas.

Mercado desarrollado

En Dinamarca, el sistema de reciclaje de envases de vidrio está muy desarrollado. Cada importador debe pagar un impuesto de 20 céntimos por botella, el mismo importe que Hacienda devuelve por cada botella reciclada por una empresa. Interbrosa se dedica a comprar las botellas recicladas en Dinamarca para traerlas a España, donde las bodegas las utilizan de nuevo. Las traen de dos formas: sucias o limpias. Las limpias van directamente a la bodega y las que aún conservan algo del caldo original se dirigen a una planta de limpieza en La Rioja.

Carmen y Michael –o Miguel, como lo llama su mujer– traen a España cada año 15 millones de envases sucios y 2,5 millones de botellas ya listas para su reutilización. Es decir, que desde su sede en Maro –un pequeño establecimiento en el que además venden vino– mueven cada año 17,5 millones de recipientes vacíos. Importar cada botella sucia cuesta casi medio céntimo, y las que ya vienen limpias, 12 céntimos, con transporte incluido.



Michael y Carmen también exportan vinos a los países nórdicos, Alemania y Rusia. / A. C.

Las bodegas españolas se rifan las botellas usadas, sobre todo las de cava, bordelesa y borgoña

Interbrosa no tiene una flota de camiones para mover las botellas de una punta a otra de Europa, así que ha llegado a una solución imaginativa: aprovecha los camiones que llevan mercancía a Dinamarca para que al regresar

traigan botellas. Por ejemplo, en invierno, los camiones frigoríficos que llevan frutas y verduras al país nórdico, vuelven a España cargados de vidrio.

Del centenar de tipos de botellas de vino que existen, el volumen de trabajo de la compañía se centra en cinco o seis. Sus clientes les requieren fundamentalmente botellas de cava, bordelesa y borgoña.

Interbrosa también se dedica a la exportación de vino a Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, Alemania, Estonia, Letonia, Lituania y Rusia. Michael asegura que esta línea de negocio es

más segura y tiene mayor margen de beneficio, aunque están encontrando mucha competencia de países como Chile, Sudáfrica o Nueva Zelanda, que están ampliando la comercialización de sus caldos. La mayor parte de las 170.000 botellas que exportan al mes son vinos de mesa, aunque también tienen pedidos de alta calidad.

Entre el reciclaje y la exportación de vino, Interbrosa ha facturado en el primer trimestre de este año 180.000 euros, su mejor marca desde que Michael y Carmen iniciaron esta aventura empresarial.

FRANQUICIAS



Establecimientos: La enseña cuenta con 36 establecimientos en España, de los cuales uno es propio y 35 franquiciados. No existe presencia en el extranjero.

Dirección de contacto: Calle Camí Ral, número 377. 4ª planta, puerta 1. 08301 Mataró (Barcelona).

A qué se dedica

Concepto: Esta cadena nace con el propósito de ofrecer productos para erotizar los sentidos. Está concebida como una red de tiendas eróticas de ambiente cálido y agradable, alejándose de las características de los 'sex shops'.

Evolución: La enseña abrió su primer establecimiento en Badalona en 2004 y dos años después, inauguró su primera franquicia en Mataró. Tras el éxito de estas primeras tiendas, la empresa comenzó su expansión instalando puntos de venta en las principales capitales de provincia.

Presencia en la provincia: La enseña tiene prevista la apertura de una de sus franquicias en Málaga próximamente, y en Marbella para el mes de noviembre.



Qué se necesita

Local: Se requiere un local de al menos 30 metros cuadrados situado en una calle comercial con tránsito peatonal. Las zonas preferentes de expansión son todas las ciudades de España con una población de al menos 20.000 habitantes.

Inversión y royalties: La cantidad inicial para comenzar como franquiciado se cifra en 36.000 euros, con un canon de entrada de 12.000 euros y un royalty de explotación del 15% sobre las compras. No existe royalty de publicidad.

Personal: Tan sólo es necesaria una persona para llevar una tienda de esta red.

Información realizada por

JJ Comunicación.

C/ Antonio Arias, 18. Tel: 91 409 44 94
comunicacion@jjcomunicacion.com