ESTUDIO PRELIMINAR DE VIABILIDAD

Recogida y transformación de residuos de PVC en perfiles reciclados

Proyecto industrial para la recogida de recortes de PVC-U procedentes de carpinterías, su preparación y transformación mediante extrusión, y la comercialización de perfiles reciclados.

Documento de trabajo · Andalucía

Contenido reproducido y maquetado a partir del estudio facilitado.

Estudio preliminar de viabilidad: recogida y transformación de residuos de PVC en perfiles reciclados

La idea tiene sentido industrial y comercial: recoger un residuo que hoy genera costes y problemas de almacenamiento a las carpinterías, convertirlo en materia prima y devolver al mercado productos útiles fabricados con ella.

Además, hay una ventaja estratégica: las propias carpinterías que te suministran el residuo podrían convertirse después en puntos de venta de los productos reciclados. Así cerrarías un circuito comercial: recogida, transformación y distribución a través del mismo sector.

Mi recomendación inicial sería no plantear una fábrica de gran capacidad desde el primer día. Diseñaría una instalación modular, con una ruta de recogida por Andalucía, una planta central de clasificación y transformación y una red de carpinterías y distribuidores como canales comerciales.

Hay, no obstante, una cuestión decisiva: no todo lo que sale de una carpintería de PVC es una materia prima equivalente. Los recortes de perfiles rígidos limpios son muy distintos de las ventanas retiradas, los perfiles con acero, las juntas, los herrajes o los restos mezclados. La viabilidad económica dependerá de separar bien esas fracciones desde el origen.

1. Qué materia prima recogería y cómo la clasificaría

Empezaría por los recortes limpios de PVC rígido procedentes del corte y mecanizado de perfiles de ventanas y puertas. Son la fracción más interesante para arrancar porque tienen una composición relativamente conocida y están concentrados en talleres que generan residuos de forma recurrente. La documentación técnica europea sobre reciclaje de PVC señala precisamente que los residuos de producción y los recortes limpios suelen ofrecer mejor calidad que los residuos posconsumo mezclados.

European Commission+1

Fracción recogida	Tratamiento recomendado	Prioridad
Recortes limpios de perfiles PVC-U	Clasificar, triturar y formular	Muy alta
Perfiles con pequeñas piezas metálicas	Separar metal y comprobar el PVC	Media
Perfiles con juntas, gomas o adhesivos	Separación y control específico	Media-baja
Ventanas completas retiradas de edificios	Desmontaje y separación de vidrio, metal y PVC	Fase posterior
PVC mezclado con otros plásticos o materiales desconocidos	Rechazar o derivar a gestor especializado	Baja

Mi consejo: al principio no recogería ventanas completas ni residuos de demolición. Exigen más manipulación, separación y control, y pueden consumir el margen que buscas. Tampoco mezclaría PVC rígido con PVC flexible, ni perfiles de composición o procedencia desconocida sin ensayos.

El objetivo sería recibir el residuo en tres formatos: recorte largo, trozo corto y triturado limpio. Cada proveedor tendría un contenedor identificado y una ficha de material, con fotografías, origen y peso recogido.

2. El circuito industrial que montaría

1\. Carpinterías y talleres de PVC

Separación de recortes y almacenamiento en contenedores identificados

2\. Recogida programada en Andalucía

Vehículos con cajas o jaulas, pesaje, trazabilidad y rutas por zonas

3\. Planta de recepción y clasificación

Control de entrada, separación de metales, rechazo de impropios y acopio

4\. Preparación y transformación

Trituración, molienda, formulación, extrusión, calibrado y enfriamiento

5\. Almacén de producto terminado

Control de calidad, corte a medida, embalaje y preparación de pedidos

6\. Red comercial y distribución

Carpinterías colaboradoras, almacenes de construcción, distribuidores y clientes profesionales

La oportunidad está en que el proveedor del residuo pueda convertirse en distribuidor del producto reciclado. No daría por hecho que todos quieran hacerlo: habría que comprobarlo con acuerdos comerciales, márgenes y pedidos piloto.

3. Instalación mínima recomendable

Para una planta central que reciba material de varias provincias y fabrique perfiles comerciales, no empezaría con una nave pequeña de 200 o 300 m². Necesitarías espacio para separar material, almacenar distintas calidades, mover contenedores y guardar perfiles terminados de varios metros.

Dimensiones orientativas de la planta

Zona	Superficie aproximada
Recepción, pesaje y descarga	100 m²
Clasificación y separación	120 m²
Acopio de PVC sin tratar	150 m²
Trituración y molienda	100 m²
Extrusión y enfriamiento	180 m²
Corte, mecanizado y acabado	100 m²
Almacén de producto terminado	180 m²
Expedición y preparación de pedidos	70 m²
Oficinas, vestuarios y laboratorio	60 m²
Total cubierto orientativo	1.060 m²

Añadiría un patio exterior de unos 300–500 m² para maniobras, contenedores y almacenamiento temporal controlado. En conjunto, buscaría una parcela industrial de aproximadamente 1.400–1.700 m², con posibilidad de ampliación.

No es imprescindible comprar el inmueble: al principio estudiaría el alquiler de una nave industrial adecuada, siempre que su uso urbanístico y sus condiciones ambientales permitan la actividad.

4. Maquinaria necesaria

Hay dos procesos que conviene distinguir:

- Reciclaje y preparación: convertir los recortes en una materia prima homogénea, limpia y con tamaño adecuado.
- Extrusión: fundir y conformar esa materia prima en perfiles con la geometría que hayas diseñado.

No compraría una línea de lavado de gran capacidad para empezar si la materia prima son exclusivamente recortes secos y limpios de carpintería. Sí instalaría sistemas de separación, aspiración y control de polvo.

A. Recogida, recepción y preparación

10

Equipo	Función	Inversión estimada
Báscula de plataforma	Pesaje de entradas y salidas	3.000–6.000 €
Carretilla elevadora	Movimiento de jaulas y palés	12.000–22.000 €
Contenedores metálicos y jaulas	Recogida y clasificación	12.000–22.000 €
Cinta de selección	Separación manual de impropios	8.000–15.000 €
Separador magnético	Retirada de acero y metales ferrosos	5.000–10.000 €
Trituradora industrial	Reducción de tamaño	20.000–40.000 €

Equipo	Función	Inversión estimada
Molino granulador	Obtener escama de PVC uniforme	18.000–35.000 €
Criba y aspiración	Control de granulometría y polvo	12.000–25.000 €
Silos o depósitos	Almacenamiento de material preparado	8.000–15.000 €
Subtotal orientativo		98.000–190.000 €

La separación magnética es importante, pero no suficiente: las gomas, juntas, adhesivos y otros plásticos pueden permanecer mezclados con el PVC. Para una planta de mayor volumen incorporaría separación densimétrica u óptica, según los resultados de las pruebas con residuos reales.

B. Extrusión de perfiles

9

Para PVC rígido utilizaría una extrusora de doble husillo diseñada específicamente para PVC, con control térmico preciso. No compraría una extrusora genérica para PE o PP esperando que trabaje correctamente con PVC.

Equipo	Función	Inversión estimada
Mezclador en caliente/frío	Homogeneizar PVC reciclado y aditivos	25.000–45.000 €
Alimentación dosificada	Alimentación continua	8.000–15.000 €
Extrusora doble husillo para PVC	Plastificación y conformado	90.000–160.000 €
Matrices y utillajes	Dar forma a cada perfil	25.000–50.000 €
Calibradores y refrigeración	Mantener dimensiones y geometría	20.000–35.000 €
Arrastre y corte automático	Regular velocidad y longitud	18.000–30.000 €
Equipo de apilado y manipulación	Preparación de perfiles	8.000–15.000 €
Subtotal orientativo		194.000–350.000 €

Como referencia tecnológica, los fabricantes de maquinaria ofrecen extrusoras de doble husillo para PVC con capacidades muy distintas: por ejemplo, WEBER publica gamas de aproximadamente 30 a 600 kg/h, dependiendo del modelo y del material. La capacidad real para tus perfiles dependerá de la sección, la formulación, el utillaje y la estabilidad del proceso.

Hans WEBER Maschinenfabrik GmbH+2

Capacidad que estudiaría: una línea inicial de 150–250 kg/h nominales, con producción real condicionada por los tiempos de cambio de matriz, ajustes y controles. No compraría una línea de 500 kg/h sin tener previamente asegurado el suministro y la venta.

C. Laboratorio y control de calidad

7

No necesitas un laboratorio de investigación completo, pero sí capacidad de controlar cada lote.

- Medición dimensional y de peso por metro.
- Ensayo de flexión y resistencia mecánica.
- Control de dureza y comportamiento al impacto.
- Verificación de estabilidad dimensional y contracción.
- Control de color, acabado y defectos superficiales.
- Ensayos de envejecimiento UV y exposición ambiental, inicialmente subcontratados.

Presupuestaría 15.000–30.000 € para equipamiento básico y servicios externos de ensayo durante la fase de lanzamiento.

5. Qué productos fabricaría primero

No intentaría fabricar diez familias diferentes desde el principio. Empezaría con tres productos que compartan materia prima, maquinaria y una parte importante del proceso.

1\. Perfiles machihembrados para pavimentos y revestimientos

Tablas para terrazas, cerramientos ligeros, revestimientos y zonas exteriores. Requieren especial atención a la flexión, dilatación, antideslizamiento y exposición solar.

Producto inicial recomendado

2\. Lamas y perfiles para vallados

Lamas, postes, travesaños y perfiles de cerramiento. Interesantes para jardines, instalaciones agrícolas, recintos y zonas industriales.

Producto inicial recomendado

3\. Tablas para mobiliario urbano

Lamas para bancos, papeleras, mesas, jardineras y elementos de mobiliario exterior. Se pueden vender como perfil o como pieza mecanizada.

Segunda fase

Un matiz técnico importante: un perfil de PVC reciclado no se convierte automáticamente en un producto apto para soportar cualquier carga. En pavimentos, vallados y mobiliario hay que ensayar las secciones, las uniones, la resistencia a la intemperie y las deformaciones con temperatura. No comercializaría perfiles estructurales sin validar su comportamiento.

También separaría el PVC reciclado puro de los compuestos PVC-madera. Añadir fibra o harina de madera puede abrir otro mercado, pero modifica la formulación, la extrusión y los controles; lo dejaría para una segunda línea de desarrollo.

6. Recogida en toda Andalucía: cómo organizaría el transporte

Aquí puede estar una de las claves del negocio. No diseñaría el transporte como un servicio de recogida a demanda, porque terminarías haciendo muchos kilómetros para cargar poco material. Lo plantearía como una red de recogida periódica, con rutas fijas y contenedores normalizados.

7

Flota inicial

Medio	Cantidad	Uso
Camión rígido de 7,5–12 t, caja o plataforma con elevador	1	Rutas provinciales y recogida de jaulas
Furgón o camión ligero	1	Rutas cortas, urgencias y visitas comerciales
Jaulas metálicas apilables	30–50	Acopio en carpinterías
Contenedores de mayor capacidad	8–12	Talleres de mayor producción
Carretilla elevadora	1	Carga y descarga en planta

Como los perfiles largos pueden ocupar mucho volumen con poco peso, diseñaría jaulas adaptadas a los tamaños habituales de los retales, pero que permitan transportar también material de mayor longitud. No usaría un sistema que obligue a cortar todos los perfiles en origen.

Organización territorial

Dividiría Andalucía en cinco zonas operativas, con rutas planificadas y días de recogida:

Zona	Provincias
Occidental	Sevilla, Huelva y Cádiz
Central	Córdoba
Oriental	Málaga y Granada
Oriental interior	Jaén
Suroriental	Almería

No significa que necesites cinco delegaciones. La planta puede estar en un único punto y las rutas salir de ella. En las provincias más alejadas se pueden crear puntos colaboradores de consolidación, pero solo cuando el volumen justifique su coste y siempre con las autorizaciones correspondientes.

Ejemplo de dimensionamiento: si quisieras recoger 300 toneladas al año, necesitarías reunir unas 1,2 toneladas por día laborable, suponiendo 250 días de actividad. Es una meta de planificación, no una estimación de lo que actualmente generan las carpinterías andaluzas.

Para alcanzar esa cantidad podrías, por ejemplo, construir una red de 150 talleres que aportasen una media de 2 toneladas anuales cada uno. Es una hipótesis que habría que validar mediante visitas, pesajes y compromisos de suministro.

Cómo incentivaría a las carpinterías

- Recogida gratuita programada si se alcanza un mínimo de volumen.
- Contenedores identificados cedidos en uso.
- Justificante de retirada y trazabilidad del material.
- Informe anual de kilos recuperados por cada taller.
- Precio o compensación adicional solo para fracciones limpias y homogéneas cuyo valor lo justifique.
- Descuento comercial en productos reciclados para los talleres colaboradores.

No prometería pagar por todos los retales: si el coste de recogerlos supera el valor del material, estarías comprando un problema. El modelo debe ser rentable incluso cuando el residuo se entrega sin contraprestación económica.

7. Equipo humano necesario

Para una planta de un turno, con recogida regional y una línea de extrusión, empezaría con una plantilla contenida de 8–10 personas.

Puesto	Personas	Función
Responsable de planta y producción	1	Planificación, producción y control
Operarios de clasificación y preparación	2	Recepción, selección y trituración
Operarios de extrusión	2	Mezclas, matrices, extrusión y corte
Conductores	2	Recogida y distribución
Almacén y expediciones	1	Stock, pedidos y cargas
Comercial y administración	1	Captación, ventas, facturación y gestión
Total	9	

El mantenimiento especializado, los ensayos de laboratorio, la prevención de riesgos, la asesoría ambiental y parte de la ingeniería los contrataría inicialmente fuera.

Como hipótesis presupuestaria, estimaría un coste empresarial de personal de 25.000–30.000 €/mes, dependiendo de los salarios, convenio, turnos, cotizaciones y perfiles contratados. No es una oferta salarial ni un cálculo de nóminas cerrado.

8. Inversión inicial orientativa

Esta sería mi primera estimación para una planta propia de preparación y extrusión, con recogida en Andalucía. Son importes de planificación, no presupuestos de proveedores.

Partida	Inversión estimada
Adecuación de nave, solera, electricidad, ventilación y seguridad	80.000–130.000 €
Recepción, selección, trituración y molienda	98.000–190.000 €
Mezclado y línea de extrusión	194.000–350.000 €
Laboratorio y control de calidad	15.000–30.000 €
Camión, furgón y equipamiento de recogida	70.000–120.000 €
Carretilla, estanterías y manipulación	20.000–35.000 €
Ingeniería, licencias, proyectos y puesta en marcha	30.000–55.000 €
Protección contra incendios, aspiración y seguridad adicional	20.000–35.000 €

Partida	Inversión estimada
Capital circulante inicial	120.000–180.000 €
Inversión total estimada	647.000–1.125.000 €

Escenario de referencia

 Alrededor de 850.000 €, como cifra de trabajo para estudiar financiación.

No incluye la compra del suelo o de la nave, ni una segunda línea de extrusión. La inversión podría reducirse usando maquinaria reacondicionada, alquilando la nave y externalizando inicialmente parte de la molienda. Pero no sacrificaría los sistemas de seguridad, la extracción de polvo ni el control térmico de la extrusión.

9. Una advertencia importante sobre la competencia por el residuo

No debes dar por supuesto que las carpinterías tienen todos sus recortes disponibles para un nuevo reciclador. Parte de la industria ya tiene circuitos de recuperación organizados con fabricantes de perfiles y recicladores especializados. ASOVEN describe la recogida de recortes y el reciclaje dentro de los circuitos del sector.

ASOVEN+1

Además, VinylPlus informó de que en 2025 se reciclaron en su red europea 765.972 toneladas de PVC, de las cuales 416.889 toneladas correspondieron a perfiles de ventanas. Eso demuestra que existe una industria de reciclaje consolidada, pero también que tendrás que competir por el suministro y por los clientes.

Recovinyl

Por eso, antes de comprar maquinaria, haría un mapa de proveedores potenciales y averiguaría:

- Cuántos kilos generan realmente al mes.
- Qué hacen actualmente con los recortes.
- Si tienen contrato con un reciclador o fabricante de perfiles.
- Qué proporción es PVC rígido limpio.
- Si aceptarían una recogida programada y bajo qué condiciones.

10. Viabilidad económica: un escenario de explotación

Para saber si merece la pena, hay que comprobar tres cosas simultáneamente:

- Que consigas suficiente PVC recuperable.
- Que lo transformes con un coste competitivo.
- Que vendas los perfiles de forma recurrente, no solo que seas capaz de fabricarlos.

Voy a utilizar un escenario de trabajo de 300 toneladas de residuo recibido al año, con un rendimiento del 90% en producto comercializable.

Hipótesis de producción

Concepto	Hipótesis
Residuo recibido al año	300.000 kg
Pérdidas, impropios y mermas	10%
Producto terminado	270.000 kg
Producción mensual media	22.500 kg
Producción diaria media	1.080 kg
Precio medio de venta supuesto	3,60 €/kg
Facturación anual estimada	972.000 €

El precio de 3,60 €/kg no es una cotización de mercado: es una hipótesis para construir el modelo. Hay que contrastarla con perfiles reales, competidores, distribuidores y pedidos piloto. El precio de venta también variará según la sección, el peso por metro, el color, los aditivos, el acabado y el mecanizado.

Costes variables estimados

Concepto	Coste anual
Recogida y transporte del residuo	112.500 €
Aditivos, estabilizantes y formulación	81.000 €
Electricidad y consumibles de transformación	67.500 €
Embalaje y preparación de producto	40.500 €
Gestión de rechazos y otros variables	13.500 €
Total costes variables	315.000 €

La recogida se ha calculado a 0,375 €/kg recibido. El resto de costes variables se ha aproximado a 0,75 €/kg de producto terminado. Son hipótesis que deben validarse con pruebas de producción, tarifas eléctricas y rutas reales.

Resultado anual simulado

Concepto	Importe
Facturación	972.000 €
Costes variables	−315.000 €
Margen de contribución	657.000 €
Personal y estructura fija	−420.000 €
Resultado operativo antes de amortización, financiación e impuestos	237.000 €

Este resultado es una simulación favorable, no una previsión garantizada. Supone que vendes toda la producción a 3,60 €/kg y que los costes variables se mantienen en los niveles estimados. No incluye posibles costes comerciales extraordinarios, devoluciones, descuentos importantes, paradas prolongadas ni costes financieros.

Para ser prudentes, conviene probar también escenarios menos favorables.

Resultado operativo según precio de venta

Simulación anual con 270.000 kg vendidos, 315.000 € de costes variables y 420.000 € de estructura fija.

0 €95 mil €190 mil €285 mil €380 mil €2,80 €/kg3,20 €/kg3,60 €/kg4,00 €/kg

Con estas hipótesis, el punto de equilibrio estaría aproximadamente en 172.840 kg de producto vendido al año, equivalentes a unos 192.000 kg de residuo recibido, si se mantiene el rendimiento del 90%.

Esto demuestra algo importante: el negocio no depende exclusivamente de conseguir residuo barato. Depende de obtener un producto que el mercado valore y esté dispuesto a comprar de forma continuada.

11. La comercialización: convertir las carpinterías en clientes y distribuidores

Aquí veo una oportunidad comercial interesante.

En lugar de crear una red de ventas completamente nueva, puedes apoyarte en las relaciones que ya existen entre carpinterías, fabricantes, instaladores y distribuidores de materiales de construcción.

10

Crearía tres canales:

Canal	Qué vendería	Modelo
Carpinterías de PVC	Lamas, perfiles y revestimientos	Distribución colaboradora
Almacenes de construcción	Pavimentos, vallados y perfiles	Tarifa profesional y descuentos por volumen
Empresas de jardinería, obra y mobiliario urbano	Tablas, perfiles y piezas mecanizadas	Venta directa y proyectos

Una fórmula que puede funcionar

Cada carpintería colaboradora podría disponer de un pequeño catálogo, muestras físicas y tarifas profesionales. A cambio de suministrarte los recortes, tendría acceso a los productos fabricados con material reciclado y un margen comercial si decide distribuirlos.

No obligaría a nadie a vender. Crearía un sistema en el que quien participa en la recuperación también pueda beneficiarse de la comercialización.

También podrías incorporar un identificador de producto que permita comunicar el porcentaje de material reciclado utilizado, siempre que esté respaldado por un sistema de trazabilidad y documentación verificable.

12. Permisos y obligaciones ambientales

Esta parte es fundamental: no basta con alquilar una nave y empezar a recoger PVC.

En Andalucía debes estudiar, entre otros, los siguientes trámites:

- Transporte profesional de residuos: comunicación previa e inscripción en el Registro de Producción y Gestión de Residuos. La Junta recoge expresamente estas obligaciones para los transportistas.

Portal Ambiental de Andalucía+1

- Autorización de la instalación: la planta donde se almacene y trate el residuo necesitará la autorización ambiental que corresponda a sus operaciones. La Junta contempla la autorización de las instalaciones y de las personas que realizan operaciones de tratamiento.

Junta de Andalucía+1

- Identificación de los residuos: los códigos LER se deberán determinar según su origen y composición. No asignaría uno único a todos los retales sin revisar cada actividad generadora.
- Trazabilidad: contratos, documentos de identificación, registros de entrada y salida, cantidades, procedencias y destinos.
- Condición de producto: habrá que documentar cuándo el material reciclado deja de tener la consideración de residuo y puede comercializarse como materia prima o producto. No debe darse por supuesto que triturar o extruir convierte automáticamente el residuo en producto.

Portal Ambiental de Andalucía+1

- Seguridad industrial: ventilación, captación de polvo, protección de máquinas, prevención de incendios, ruido, manipulación de cargas y control de las emisiones del proceso.

Además, el PVC exige un control térmico riguroso: si se degrada durante la extrusión, puede liberar gases peligrosos, incluidos compuestos de cloro. La maquinaria y la formulación deben estar diseñadas para trabajar dentro de una ventana de proceso segura.

Antes de alquilar una nave, encargaría una consulta de compatibilidad urbanística y ambiental al ayuntamiento y una reunión técnica con la Delegación Territorial competente en residuos.

13. Mi propuesta: desarrollar el negocio en tres fases

No invertiría los 850.000 € de golpe. Haría una implantación progresiva.

Fase 1 · Validación

Recoger, clasificar y vender materia prima reciclable

- Conseguir acuerdos con 30–50 carpinterías.
- Pesar y caracterizar los residuos durante 3–6 meses.
- Ensayar el material con un transformador externo.
- Fabricar muestras de tres perfiles.
- Conseguir cartas de interés y pedidos piloto.

Presupuesto de validación orientativo: 50.000–100.000 €.

Fase 2 · Planta piloto

Preparación propia y primera línea de extrusión

- Alquilar una nave de tamaño contenido.
- Instalar trituración, molienda y separación.
- Incorporar una línea de extrusión de capacidad moderada.

- Comercializar un catálogo limitado.
- Medir rendimientos, rechazos y margen real por producto.

Inversión orientativa: 300.000–500.000 €.

Fase 3 · Expansión

Red andaluza de recogida y distribución

- Ampliar flota y contenedores.
- Extender rutas a las ocho provincias.
- Incorporar matrices para más perfiles.
- Establecer acuerdos con distribuidores.
- Aumentar turnos o capacidad cuando existan pedidos.

Inversión adicional según demanda y capacidad necesaria.

14. Mi valoración final

Interesante, pero condicionada

Veo una oportunidad empresarial real en el planteamiento, especialmente por la combinación de recuperación de residuos industriales, transformación y distribución a través del propio sector que los genera.

Pero hay tres riesgos que no debes perder de vista:

- Suministro: los recortes limpios ya tienen circuitos de reciclaje y tendrás que conseguir acuerdos de suministro estables.
- Producto: necesitas diseñar perfiles que tengan una ventaja comercial y técnica frente a los materiales convencionales y otros productos reciclados.
- Logística: Andalucía es extensa. Si recoges poco material por ruta, el transporte puede comerse el margen.

Mi recomendación es que el primer objetivo no sea comprar una extrusora: sea conseguir compromisos de suministro y de compra. Si consigues cerrar ambos lados, tendrás una base mucho más sólida para financiar la fábrica.

15. Necesito concretar el modelo para preparar el estudio económico definitivo

Hay una decisión que cambia mucho la inversión: si vas a fabricar perfiles directamente desde el PVC triturado, o si primero quieres obtener granza reciclada y después extruirla. Para tu caso, estudiaría primero la extrusión directa, siempre que los ensayos de formulación y homogeneidad lo permitan.

1\. ¿Qué residuo quieres recoger inicialmente?

Solo recortes limpios de carpinterías

Recortes y perfiles con pequeñas piezas metálicas

También ventanas completas retiradas de edificios

2\. ¿Qué proceso prefieres?

Triturado y extrusión directa de perfiles

Triturado, granulado y posterior extrusión

Comparar económicamente ambos procesos

3\. ¿Qué dimensión de negocio buscas?

Piloto inicial para validar el mercado

Planta industrial para toda Andalucía

Planta modular preparada para crecer

4\. ¿Nave en propiedad o alquiler?

Alquiler de nave industrial

Compra de nave o parcela

Comparar las dos opciones

5\. ¿Qué productos quieres priorizar?

Perfiles machihembrados para suelos y revestimientos

Lamas, postes y perfiles para vallados

Tablas y piezas para mobiliario urbano

Preparar el estudio económico definitivo

Mi intención sería convertirlo en un proyecto industrial completo, con números contrastables, que permita saber cuánto PVC necesitas recoger, cuántos kilómetros puedes recorrer, cuántos perfiles debes vender y qué inversión puedes recuperar.