



ESTUDIO
DE MERCADO

2023



El mercado de gestión de residuos sólidos urbanos en Kazajstán

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Almaty

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

1 de octubre de 2023

Almaty

Este estudio ha sido realizado por

Óscar Recacha Ortega

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Almaty

<http://kazajstan.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0

1. Resumen ejecutivo

El objetivo de este estudio es analizar el sector de la gestión de residuos sólidos urbanos en Kazajstán para aquellas empresas españolas que quieran tener presencia en este mercado.

1.1. Definición y estado actual del sector

El sector de la gestión de residuos sólidos urbanos es aquel encargado de reducir el impacto que la acumulación de dichos residuos tiene sobre el ser humano y el medio ambiente. Asimismo, se entiende que un «residuo sólido urbano» es todo aquel de naturaleza sólida que se genera en el ámbito urbano o municipal cuando pierde total o parcialmente sus propiedades de consumo o cuando es abandonado o desechado por su propietario. En Kazajstán se generan 9 Mt de estos residuos cada año, a lo que hay que sumar 125 Mt generadas en la época de la Unión Soviética y heredadas tras la independencia en el año 1991. La responsabilidad de gestionar estos residuos recae en el Ministerio de Ecología y Recursos Naturales, aunque los organismos encargados de su puesta en práctica y control a nivel regional y local son los *akimats*.

En la actualidad, el número de instalaciones de separación y reciclado de residuos sólidos urbanos es insuficiente; la tecnología empleada en ellas es antigua e ineficaz y la mayor parte de los pocos vertederos que existen no cumplen con los estándares internacionales de sanidad y seguridad. Kazajstán no tiene la capacidad de gestionar de manera eficaz los volúmenes de residuos sólidos urbanos que se generan; volúmenes que, por otra parte, crecen año tras año impulsados por el aumento demográfico y del poder adquisitivo. Las Naciones Unidas catalogaron los residuos sólidos urbanos como uno de los principales problemas medioambientales a los que se enfrenta el país. En vista de ello, el Gobierno kazajo ha comenzado en los últimos años a endurecer la legislación sobre residuos, aunque la efectividad de su puesta en práctica continúa siendo cuestionable.

Además, el desarrollo del sector se ve lastrado por la existencia de un conjunto de problemas estructurales y de índole diversa: (1) financiera, por la falta de incentivos y por el reducido precio de las tarifas de recogida de residuos sólidos urbanos; (2) sistémica, por el complejo entramado burocrático y la enrevesada cadena de mando responsable de la ejecución práctica de la legislación; (3) corporativa, por la excesiva intervención del Estado y la consiguiente falta de competitividad; (4) de información, por la ausencia de una taxonomía de clasificación y reciclaje y por la falta de claridad en las estadísticas que se publican del sector; (5) de mercado secundario, al no existir como tal un mercado que permita la compra/venta de material reciclado y (6) de estrategia, por la falta de una

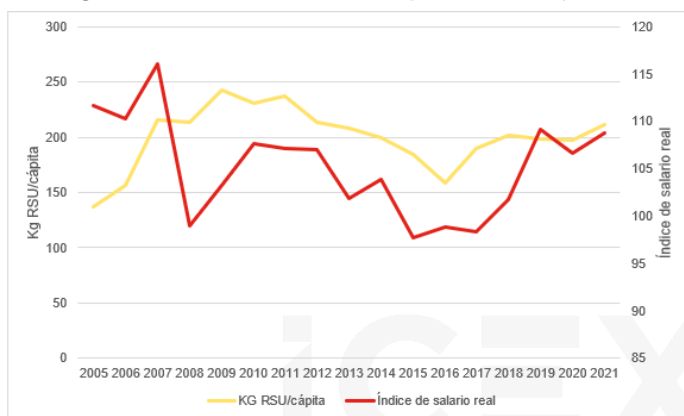
terminología unificada y de un plan de acción de cara al futuro que permitan obtener resultados satisfactorios.

1.2. Oferta

El sector de residuos sólidos urbanos en Kazajstán se caracteriza por su elevada y creciente fragmentación y por la práctica ausencia de empresas extranjeras. Tan solo existen unas pocas asociaciones en el sector, siendo la principal KazWaste, la cual agrupa a más de 50 empresas. Asimismo, las empresas operadoras cuentan con poca experiencia, son altamente volátiles debido a las dificultades que plagan el sector y su cobertura de servicio a nivel nacional tan solo alcanza el 70 % de la población, quedando las zonas rurales mayoritariamente desprovistas de tal servicio. El número de empresas es mayor en las áreas más densamente pobladas como la región de Zhambyl, la ciudad de Almaty o la región de Kazajstán Meridional.

1.3. Demanda

Los factores principales que impulsan el crecimiento de la demanda de servicios relacionados con la gestión de residuos sólidos urbanos son el crecimiento demográfico y el poder adquisitivo. El primero de ellos hace aumentar la base de clientes y consumidores en términos generales y el segundo hace que dichos consumidores sean capaces de acceder económicamente a la compra de un mayor número de productos. El ulterior efecto de ambos dos factores es el mismo: un aumento en la generación de residuos, que en Kazajstán se ha producido a una velocidad tal que el sistema



Fuente: elaboración propia a partir del [Comité de Estadísticas de Kazajstán](#)

de gestión de residuos no ha sido capaz de asimilar. Además, cabe señalar que los dos factores se encuentran en una tendencia ascendente desde comienzos del siglo XXI: por un lado, la población kazaja ha pasado de 14,9 millones a 19,85 a mediados de 2023 y, por otro, la bonanza económica ha catapultado el crecimiento del PIB per cápita, el cual ha crecido un 860 % y ha pasado de de 1.229 \$ en el año 2000 a 11.802 \$ en 2023.

1.4. Precios

Los precios de las tarifas de recogida y gestión de residuos sólidos urbanos constituyen el principal escollo en el proceso de desarrollo del sector. A pesar de que las tarifas han aumentado más de un 132 % desde 2017, continúan siendo excesivamente bajas y no alcanzan a cubrir las operaciones de gestión y recogida de residuos. Dichos precios son establecidos por los *akimats*, quienes las fijan de acuerdo con las políticas que se legislan en el Ministerio de Ecología y Recursos Naturales. Así, las tarifas varían significativamente de un núcleo urbano a otro, siendo la ciudad de Almaty la que cuenta con unas tarifas más elevadas y Taraz, la que presenta unas tarifas más reducidas.

1.5. Percepción

El material especializado español para actividades de gestión de residuos sólidos urbanos es conocido en Kazajstán, aunque no existe presencia *in situ* de empresas españolas. Tan solo existen dos empresas que hayan iniciado la penetración en el mercado kazajo: la primera de ellas es IMABE Ibérica, la cual ha participado en la construcción y equipamiento de tres plantas de gestión de residuos en el país y la segunda, EQUIP TECNIC SANTANDREU, la cual intervino en el diseño y construcción de dos vertederos.

1.6. Barreras de acceso

A pesar de que no hay barreras reglamentarias o legislativas, sí que existen barreras no reglamentarias que pueden dificultar la entrada a este sector. Las hay de diferentes tipos: (1) la vasta extensión geográfica del país y su reducida densidad poblacional; (2) la fragmentación sectorial, que complica la adquisición de una cuota de mercado suficiente; (3) la elevada inversión inicial; (4) la necesidad de tener una presencia física en el mercado; (5) la falta de transparencia en las contrataciones públicas y (7) los problemas estructurales mencionados anteriormente.

1.7. Perspectivas y oportunidades

Las perspectivas de desarrollo del sector son positivas y existen numerosas oportunidades para empresas españolas que deseen entrar en el mercado kazajo. El estado de desarrollo todavía inicial sumado al endurecimiento legislativo impulsado desde el Gobierno hace suponer que en los próximos años surgirán oportunidades para nuevos competidores. Las perspectivas son halagüeñas porque el crecimiento demográfico y económico del país sugieren mayores volúmenes de compra y, por consiguiente, una mayor generación futura de residuos. Además, en vista de la infradotación de infraestructura por la que se caracteriza el sector, las empresas españolas de gestión de residuos deberán contemplar la posibilidad de exportar maquinaria y equipamiento para plantas de gestión de residuos y servicios de consultoría o incluso de diseño y la construcción de vertederos. Todo



esto, sin olvidar que la entrada al principal mercado de Asia Central puede suponer la puerta de acceso a otros mercados secundarios de esta región como Uzbekistán, Kirguistán o Tayikistán, los cuales también necesitan desarrollar este sector con celeridad.

1.8. Recomendaciones y conclusiones

En Kazajstán, el idioma de los negocios y del comercio es el ruso, por lo que se recomienda encarecidamente contar con un intérprete ruso-español que permita la comunicación fluida entre las partes. En las primeras etapas de contacto, es preferible el uso del teléfono al del correo electrónico. También se aconseja ser persistentes y estar preparados para posibles negativas o reticencias iniciales que no significan que exista una muestra de interés real. Asimismo, se debe siempre pedir confirmación previa a una reunión para, por un lado, recordar a la parte la existencia de esta y, por otro, para formalizar el acuerdo. Además, si se van a realizar varias reuniones en un mismo día, se aconseja establecer tiempo más que suficiente entre ellas.



ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones