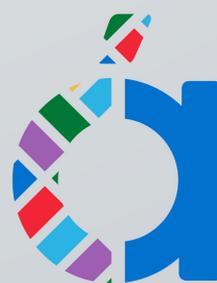


MANUAL de buenas prácticas **sostenibles y** economía circular en el **COMERCIO**

Una guía para entender y aplicar
la economía circular
en tu negocio



Comercio
ALCALÁ LA REAL



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN Y PRINCIPIOS A LA ECONOMÍA CIRCULAR VERSUS LA ECONOMÍA LINEAL	3
2. BENEFICIOS DE LA ECONOMÍA CIRCULAR	5
3. RETOS DE LA PYME A LA ECONOMIA CIRCULAR	7
4. NOCIONES BÁSICAS SOBRE NORMATIVA EN ECONOMÍA CIRCULAR APLICABLE AL SECTOR COMERCIAL	8
5. COMERCIO LOCAL SOSTENIBLE Y CONSUMO RESPONSABLE. «3R» (Reducir, Reutilizar y Reciclar) Y LA ECONOMÍA CIRCULAR	10
6. IDENTIFICACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO DENTRO DE LA EMPRESA COMERCIAL PARA LA IMPLANTACIÓN TRANSVERSAL DE UNA METODOLOGÍA INTEGRANDO UNA VISIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR	13
7. IDENTIFICACIÓN PRINCIPALES SUBSECTORES DE COMERCIO Y EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS APLICANDO LAS 3R	17
8. JERARQUÍA DE GESTIÓN DE RESIDUOS Y PRINCIPALES TIPOLOGÍAS	22
9. IDENTIFICACIÓN Y EJEMPLOS DE LA GESTIÓN DE LOS PRINCIPALES RESIDUOS	28
10. MEDIDAS, BUENAS PRÁCTICAS, SENSIBILIZACIÓN, INFORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAPITAL HUMANO IMPLICADO EN LAS DISTINTAS ÁREAS	29
11. BIBLIOGRAFÍA	30

1. INTRODUCCIÓN Y PRINCIPIOS A LA ECONOMÍA CIRCULAR VERSUS LA ECONOMÍA LINEAL

Contrariamente a lo que se suele pensar, la economía circular no se limita únicamente al fomento del reciclaje, si no que engloba un cambio de paradigma más amplio y holístico.

Mientras la economía tradicional ha tenido un recorrido claramente lineal cuyas fases productivas han consistido en extraer, producir, vender y tirar, la economía circular pretende dar un giro de 360° a este concepto creando un sistema en el que las fases se retroalimenten, se evite la producción de desechos mediante técnicas de reducción de residuos, reutilización de los productos, y en caso de no poder ser reacondicionados con el reciclaje, de manera que la cadena evoluciona de una forma lineal a una forma circular.

La principal característica que lo diferencia lo marca el término desarrollo sostenible, término procedente de la Comisión Brundtland (1983) defiende que los recursos naturales deben ser utilizados sin comprometer las oportunidades de las generaciones futuras, este concepto es clave para

entender como la economía lineal tiene como objetivo la venta del mayor número de productos posibles, centrandose sus esfuerzos en el beneficio económico sin tener en cuenta ningún otro factor.



Claramente este tipo de modelos no son sostenibles en el tiempo, los recursos naturales se están agotando más rápido que su tasa de renovación y la generación de residuos empieza a exceder a la tasa de gestión de los mismos.

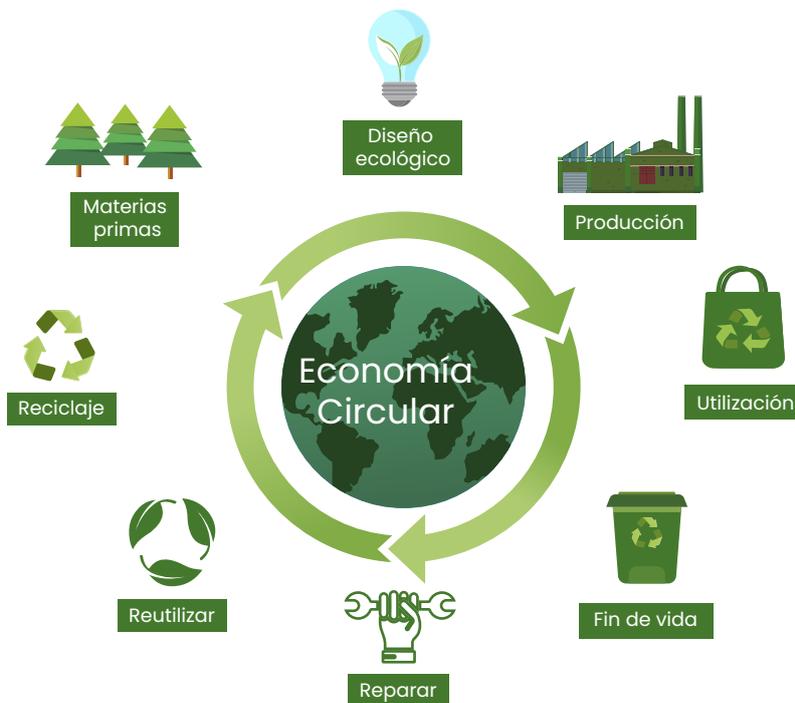
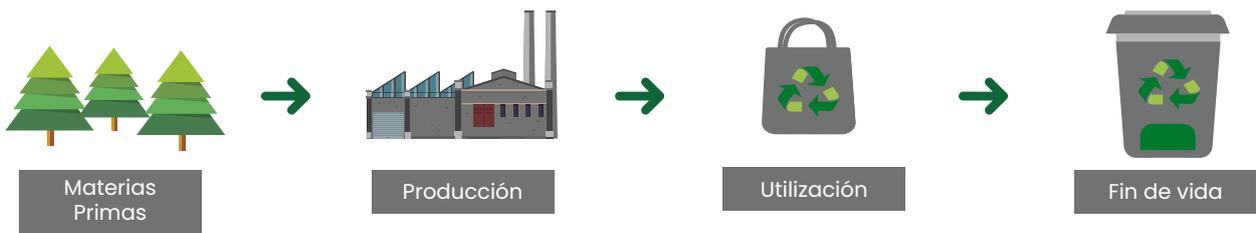
Mientras tanto la economía circular busca maximizar la función definida por el desarrollo sostenible, los beneficios deben ser económicos, pero también sociales y ambientales, es por esta razón por la que, apuesta por la circularidad del sistema, alargando la vida útil de los productos, creando colaboraciones sociales y beneficiando el medioambiente.

CONCEPTO CLAVE

Desarrollo Sostenible

Define el uso de los recursos naturales actuales de tal manera que no se comprometen su disponibilidad para las generaciones futuras.

Economía Lineal



2. BENEFICIOS DE LA ECONOMÍA CIRCULAR

La economía circular no solo es una tendencia, sino una estrategia clave para que las PYMEs se mantengan competitivas en un mundo que valora cada vez más la sostenibilidad. Al adoptar este modelo, las pequeñas y medianas empresas pueden contribuir a un futuro más verde y, al mismo tiempo, fortalecer su posición en el mercado.

La economía circular centra sus esfuerzos en la llamada **economía de rendimiento o de funcionalidad**, donde se busca:

- ✓ Extender la vida útil del producto.
- ✓ Conseguir bienes de larga duración.
- ✓ Prevención de residuos mediante disminución de productos de baja calidad.
- ✓ Potenciar actividades de mantenimiento y reacondicionamiento.
- ✓ Crear una red de colaboración social.
- ✓ Conseguir la neutralidad que pide la UE en la Agenda 2030.

¿Cómo se pueden conseguir estos objetivos?

- Mediante **ecodiseño o diseño inteligente**, la fabricación de productos cuyas piezas sean fácilmente reparables (aumentar el factor de reparabilidad) o intercambiables.
- Mediante la fabricación de productos con mayor duración, aumentando su tiempo de vida útil y por ende su ciclo de vida.
- Mediante la **servitización**, donde se cambia el foco, no solo a la comercialización de los productos, sino a ofrecer servicios vinculados a dicho producto.
- Creando nuevos mercados derivados de la oportunidad de la circularidad de los productos desechados.

- Creando conciencia y prevención en el reciclado de residuos, especialmente los que tienen un mayor factor de contaminación como los aparatos electrónicos, móviles, etc.

- Limitar los artículos de un solo uso y los desechos alimentarios.



Como se aprecia este nuevo modelo de economía no se centra únicamente en reciclar y reutilizar, sino que es un cambio completo de paradigma, donde la compra de productos no es el centro del sistema, sino que lo es la producción de bienes de alta calidad y cuya probabilidad de desecharse sea menor debido a la capacidad de mantenimiento y reparación.

¿Qué supondrá esto en el medioambiente?

- Los recursos renovables no se usarán por encima de su tasa de generación.

- Los recursos no renovables serán aprovechados a la velocidad necesaria para poder sustituirlos por otro renovable.

- Los elementos altamente contaminantes deberán producirse a un ritmo que garantice que se puedan reciclar, absolver o neutralizar.

La desmaterialización de la cadena supone una serie de mercados paralelos y oportunidades sociales como:

- ✓ Generación de empleo derivado de la obligatoriedad/demanda de mantenimiento y reacondicionado de los productos.
- ✓ Generación de empleo derivado de la obligatoriedad/demanda de mantenimiento y reacondicionado de los productos.
- ✓ Ahorro dentro de la empresa, la compra y utilización de productos de alta durabilidad y fácil reparación supondrá el ahorro en costes de mantenimiento y renovación de maquinaria.
- ✓ Creación de espacios colaborativos de trabajo, apoyo entre asociaciones y federaciones, materialización de tejido empresarial.
- ✓ Creación de mercados alternativos con fines de bienestar social.



3. RETOS DE LA PYME A LA ECONOMIA CIRCULAR

Todo cambio conlleva un reto, y en este caso la PYME tiene que asumir uno muy importante. Las PYMES son un sujeto relevante en el proceso de transformación de la economía, tal y como indica el informe ejecutivo de Ecoembes:

La PYME es el principal motor de la economía española, ya que constituye su principal tejido empresarial. Engloba más del 95% de las empresas y genera más del 90% del empleo.

De modo que sin la participación de la PYME la transición es imposible. Atendiendo a los datos resultantes de una encuesta de la Cámara de Comercio en colaboración con Mapfre, solo el 46% de las PYMES conocen el alcance y potencialidad de la economía circular.

La PYME se enfrenta a un proceso de adaptación que avanza a demasiada velocidad. La falta de información, la ausencia de medios y en muchos casos precarios, la incapacidad económica de inversión en capital verde o la falta de liderazgo claro son la principal barrera a la que se enfrenta la PYME a esta transición ecológica.

Dentro de su evolución, y tal y como se indica en el informe COTEC1, existen unos estadios de madurez para la aceleración de la transformación de un modelo lineal a un modelo circular.

Etapa 1. Sensibilización y acciones parciales: se minimizan los residuos que están al alcance de la PYME, se mejora la eficacia de los sistemas de ahorro energético y se empieza a emplear la reparabilidad de los productos.

Etapa 2. Compromiso como empresa sostenible, se produce la verdadera desmaterialización, se crean mercados secundarios que aprovechan oportunidades en el uso de servicios y se apuesta por los consumos renovables.

Etapa 3. Impulso a la acción colectiva. Se apuesta por alimentos de proximidad y ecológicos; y se crean simbiosis de plataformas compartidas.

Etapa 4. Aceleración metacircular. Se ha conseguido la transición completa a la economía circular.

4. NOCIONES BÁSICAS SOBRE NORMATIVA EN ECONOMÍA CIRCULAR APLICABLE AL SECTOR COMERCIAL

En 2019 la Comisión Europea aprueba el Pacto Verde (Green Deal), que incluye una serie de iniciativas que tienen como objeto establecer una estrategia ecológica hacia la neutralidad climática en 2050. La legislación europea aprobada en ese momento produce una obligación jurídica que aplica a todos los países miembros, y es por ello que en junio de 2020 surge la Estrategia Española de Economía Circular –España Circular 2030, un esquema que marca objetivos cuantitativos para alcanzar este objetivo común.

Las comunidades autónomas tienen ahora que adaptar la estrategia española a su propio territorio, fruto de ello, se aprueba la Ley 3/2023, de 30 de marzo, de Economía Circular de Andalucía, poniendo énfasis en las prioridades en las siguientes prioridades:

- a) Ecodiseño.
- b) Ecoproducción de bienes.
- c) Ecoprestación de servicios.

d) Reutilización de productos y sus componentes.

e) Uso de subproductos.

f) Simbiosis industrial.

g) Valorización de residuos, así como todas aquellas actuaciones en materia de gestión de residuos tendentes a disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero.

h) Modificación del sistema de producción hacia una economía de la funcionalidad y de servicio.

i) Modificación de la forma de consumo hacia un consumo responsable y sostenible, así como la promoción del consumo cooperativo y colaborativo.

j) Promoción y aplicación de la circularidad en las cadenas de valor de productos clave.

4. NOCIONES BÁSICAS SOBRE NORMATIVA EN ECONOMÍA CIRCULAR APLICABLE AL SECTOR COMERCIAL

En el citado Pacto Verde de la Unión Europea se conforma la Agenda 2030 donde se plantean 17 objetivos de mejora comunitaria, orientados en todo momento al enfoque global de crecimiento social, económico y ambiental.

Es especialmente relevante el objetivo de desarrollo sostenible (ODS) 8 para el ámbito del comercio y en particular para la PYME, dado que persigue impulsar el **crecimiento económico inclusivo y sostenible** mediante la creación de empleo, apoyo a la pequeña empresa, gestión de los recursos y acceso al trabajo decente.

Pero no hay que olvidar que todos los objetivos, aunque separados en concepto, se integran de manera holística con la consecución de buenas prácticas.

Ejemplo: perseguir una política de disminución de residuos cumpliría con el:

- ODS6 y ODS15, Agua limpia y saneamiento; y Vida de ecosistema terrestres, respectivamente, al no producirse la llegada de residuos no reciclables a los vertederos y la contaminación fruto de la basura dispersa o no gestionada, disminuyendo la probabilidad de contaminación de medios marinos y terrestres.
- ODS11, Ciudades y comunidades sostenibles, al no producirse la contaminación se crea un entorno más verde que llama al movimiento de la sostenibilidad y la ayuda social por la mejora.
- ODS12, producción y consumo responsable.

- ODS13, Acción por el clima, dado que no se producen tanto volumen de residuos se generan menos procesos contaminantes y disminuyen los procesos de disminución de la capa de ozono.



5. COMERCIO LOCAL SOSTENIBLE Y CONSUMO RESPONSABLE. «3R» (Reducir, Reutilizar, Reciclar) Y LA ECONOMÍA CIRCULAR

El término de las 3R surge de la inquietud derivada de la creación del término de desarrollo sostenible, se debe crear una nueva conciencia socioambiental donde se introduzcan términos que, si bien ya se conocen, se deben instaurar en la vida diaria. Es por ello que se crea el método de las 3R, que significa:

Reducir + Reutilizar + Reciclar

Reducir: disminuir el consumo de materias primas, evitando el consumo indeterminado, siendo sustituido por un consumo moderado y responsable. Lo que ahora se diría que es un consumo consciente y preguntarte, ¿realmente lo necesito?, ¿tengo otro producto parecido que pueda tener la misma función que lo que quiero comprar?, ¿es un producto de amplia duración?.

Se recomienda en este momento la regla de la espera, donde se insta al usuario a esperar un tiempo determinado para comprar el producto que tenía intención de adquirir, de esta manera si pasado ese tiempo se da cuenta de que realmente lo necesita, lo podrá adquirir con consciencia.

Reutilizar: una vez el uso previsto para un producto ha llegado a su fin, antes de desecharlo hay que plantear maneras de utilizarlo ya sea como el producto sin modificaciones en caso de que pueda seguir teniendo uso (ejemplo, ropa o juguetes), o bien mediante la transformación del mismo para que pueda recibir un uso diferente (ej. Macetas rotas que puedan servir para agricultura).

Reciclar: Someter un material usado a un proceso para que se pueda volver a utilizar y ser devuelto a la cadena de producción, de esta manera se puede aprovechar un mismo material durante un número casi ilimitado de veces como en el caso del vidrio.

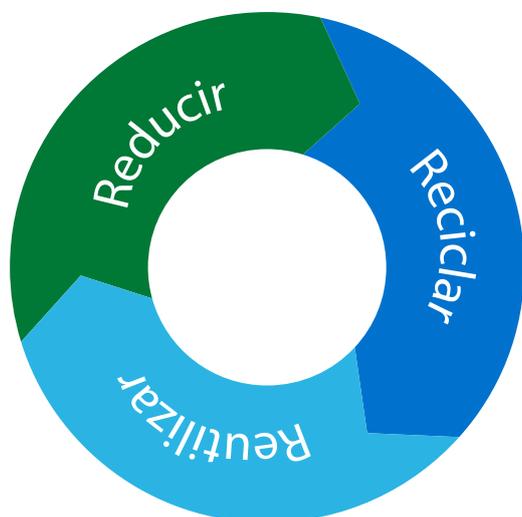
A medida que evoluciona el conocimiento sobre economía circular se nota que las 3R se quedan escasas ante la cantidad de acciones que pueden llevar a cabo para aplicar la circularidad en nuestras decisiones, por ello se crea el método multi-R, a las 3R se le añaden:

5. COMERCIO LOCAL SOSTENIBLE Y CONSUMO RESPONSABLE. «3R» (Reducir, Reutilizar, Reciclar) y LA ECONOMÍA CIRCULAR.

Recuperar: utilizar piezas de productos a desechar para aprovechar al máximo la vida útil del elemento.

Reparar: potenciar la reparación de un producto antes que la compra de uno nuevo.

Repensar: refiriéndose al rediseño de los productos.



¿Cómo se puede aplicar el método multi-R en mi negocio?

Además del uso del reciclaje doméstico junto con la concienciación de la no contaminación de nuestro entorno, se puede aplicar estas técnicas en nuestro día a día.

+ Reducir: es especialmente reseñable el uso de uso de plataformas de distribución con transporte colectivo, o acuerdos para entrega en punto pack, fomentando la colaboración social y reduciendo la huella de carbono producida derivadas del transporte.

Reutilizar: La creación de mercados de segunda mano se han abierto la puertas en este sector, los jóvenes están cada vez más convencidos de este mercado y apuestan cada vez más por su uso.

Recuperar: acciones como el reacondicionamiento de los productos es primordial para la correcta adaptación a la economía circular, además la aplicación de la logística inversa favorece la circularidad de los productos en la cadena.

Reparar: el fomento de la creación de un mercado de piezas recuperadas hace que la reparación sea más asequible y accesible. Se crean nuevas oportunidades de negocio donde la reparación y el mantenimiento ampliado de un equipo añaden valor al comercio.

Reciclar: como se explicará más adelante, la correcta identificación de los residuos creará buenas políticas de gestión de los mismos, maximizando su potencial de reciclaje y alargando su vida útil.

CONCEPTO CLAVE

Logística Inversa

Consiste en la valoración de los productos devueltos para devolverlos a la cadena de producción ya sea como producto reacondicionado o como producto reciclado.

¿Que es la logística inversa?

Tener este método de logística inversa en tu comercio te ofrece ventajas competitivas:

- Se reduce la obsolescencia del producto.
- Mejora la calidad del servicio al cliente.
- Abre nuevas oportunidades de negocio.
- Amplía la vida del producto en el mercado.



6. IDENTIFICACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO DENTRO DE LA EMPRESA COMERCIAL PARA LA IMPLANTACIÓN TRANSVERSAL DE UNA METODOLOGÍA INTEGRANDO UNA VISIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR

Para lograr la consecución de una buena práctica empresarial hay que empezar con la identificación y planificación de lo que se quiere lograr, teniendo en cuenta las características de la empresa, el entorno socioeconómico y la capacidad de la organización.

Determinar unos **valores empresariales** que definan tu comercio será esencial para comenzar, hay que tener en cuenta que estos serán de aplicación de manera transversal a todos los procesos. Un ejemplo de ello puede ser:

Si defino como valor empresarial el uso mínimo e indispensable de papel para reducir los residuos de papel y cartón, debo comprobar como puedo aplicar este valor al resto de procesos de mi actividad.

En el proceso de compras se hará imprescindible la digitalización de todos los procesos, apostando por un software de gestión de inventario, realización de facturas, control de proveedores, etc; y la formación del personal encargado para que acepte y entienda los procesos digitalizados.

De esta manera se produciría la **reducción** de la producción de residuos del papel. Además de la digitalización se debería disponer de una política de **reutilización** de papel, en caso de que fuera necesario, o de uso de papel reciclado, de esta manera se conseguiría la segunda R, la **reutilización**. Para la consecución de la tercera R en este proceso sería necesario disponer de un contenedor específico de **reciclado** de papel.

En el punto de venta, se debe apostar por el ticket digital, evitando la impresión de tickets, o el envío de facturas mediante email. De esta manera se **reduce** al máximo la producción de residuos de papel indirectos producto del servicio de venta.

La minimización de papel en las instalaciones es de fácil aplicación creando una red de comunicación con los empleados telemática, utilizando vías como email o whatsapp para la difusión de información relevante, envío de cuadrantes de trabajo o de información de nuevas políticas aprobadas. De esta manera se sustituye el tradi-

6. IDENTIFICACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO DENTRO DE LA EMPRESA COMERCIAL PARA LA IMPLANTACIÓN TRANSVERSAL DE UNA METODOLOGÍA INTEGRANDO UNA VISIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR

tradicional tablón de anuncios por un medio donde no se producen residuos y se puede crear comunidad al generar grupo de trabajo colaborativos, incrementando el valor social de la empresa.

Es importante señalar que los valores y objetivos de la empresa deben ser **realistas** y **alcanzables**, de esta manera podrán obtener un crecimiento progresivo con el tiempo, si se plantean metas demasiado ambiciosas se corre el riesgo de perder interés al no ver una consecución clara del mismo, perdiendo de vista el objetivo final de la puesta en práctica de estas medidas: la mejora del medioambiente y la sociedad en general.

A continuación se detallan medidas generales de implementación según el proceso de la fase de producción y venta aplicable a la PYME.



COMPRAS y PROCESO COMERCIAL

Para comenzar a entender cuáles son los puntos clave de mejora del proceso comercial y de compras es importante definir un manual de compras y proceso comercial donde aparezca la descripción del procedimiento, detallando los pasos y requisitos a tener en cuenta a la hora de la realización de dicha actividad. Ejemplo de ello podría ser:

1. Se realiza oferta comercial al cliente y se envía al interesado.
2. Se recibe la conformidad de la oferta por parte del cliente.
3. El departamento de administración agenda la actuación determinada del negocio.

4. Se realiza el servicio y se receptiona el albarán de conformidad del cliente.

5. Se archiva el albarán de conformidad para su facturación.

6. Se realiza la factura y envía al cliente para su pago.

7. Se recibe el pago y se cierra en el programa de facturación.

Listar los pasos a seguir para cada uno de los procesos que se realizan es imprescindible para obtener una imagen real de la situación de la empresa.

Llegado a este punto hay que realizar un análisis profundo de que es lo que se podría mejorar en cada paso para poder aplicar las 3R.

Algunos ejemplos pueden ser:

Digitalización de los procesos, la aplicación de un software específico de gestión es imprescindible para la reducción de residuos en este paso. Evolucionar de un sistema basado en papeles impresos a la digitalización completa. De esta manera cada paso puede realizarse vía telemática. Se puede emitir la oferta y enviar al cliente por email, el cliente puede aprobar la oferta mediante firma electrónica, sin necesidad de impresión de la misma. Una vez recibida la oferta se archiva de manera interna siguiendo un sistema de ordenación redactado de manera interna. Se envía la confirmación de venta al departamento administrativo para que proceda a agendar o realizar el envío de la compra realizada, esta información puede ser nuevamente vía email.

6. IDENTIFICACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO DENTRO DE LA EMPRESA COMERCIAL PARA LA IMPLANTACIÓN TRANSVERSAL DE UNA METODOLOGÍA INTEGRANDO UNA VISIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR

- Apostar por la tecnologización de los empleados, de manera que dispongan de tablets o teléfonos en su entorno de trabajo para la recepción de pedidos de compra, la firma por parte de clientes de albaranes de entrega o las confirmaciones de pago mediante pago con datafono integrado.

- Crear una política de zero waste (0 residuos) e informar a todo el personal de las implicaciones de la misma.

- Apostar por la compra de material reacondicionado o la reparación del material defectuoso.

- En caso de que el proceso comercial requiera de transporte para visita a clientes, fomentar siempre las reuniones telemáticas, y si no es posible, se puede contar con una flota de vehículos eléctricos o híbridos.



VENTAS Y SERVICIOS POSTVENTA

Las medidas de consecución de la sostenibilidad en el entorno comercial en el punto de venta es clave para la correcta gestión ambiental, mantener la implementación de la **digitalización** en este punto es muy importante. Dar la oportunidad al cliente de realizar la compra del producto vía telemática mediante el desarrollo de una página web o servicio telemático de ayuda al cliente, en este punto el uso de chat anclado a la página web o la opción de pregunta vía whatsapp es de gran ayuda para la consecución de la venta manteniendo una correcta gestión ambiental.

Crear una política de gestión de logística

*inversa, como se ha explicado anteriormente, te proporcionará la oportunidad de **reutilizar** los productos devueltos, apostando por el reacondicionamiento de los mismos e incluso creando una nueva línea de negocio mediante la puesta en marcha de servicio de arreglo y mantenimiento.*

La fidelización del cliente es fundamental en este punto, por ello apostar por la presencia en redes sociales, internet, vías publicitarias como radio o incluso en mercados locales, favorecerá la oportunidad de generar nuevos clientes y oportunidades de venta, sin perder de vista el objetivo de disminución de residuos. Dejar a un lado los tradicionales folletos impresos que acaban siendo residuos es importante para conseguir el objetivo de **reducción** en este punto. De la misma manera se puede ofrecer los manuales de los productos vía telemática, de manera que el cliente registre sus datos de contacto y se envíen por email.

Colaboración con empresas relacionadas del sector es primordial para la mejora del tejido y simbiosis empresarial, pertenecer a grupos de acción del sector donde se propongan ideas, mejoras y formación continua.



INSTALACIONES

La mejor manera de aplicar las medidas de mejora socioambiental en la empresa es mediante la aplicación de actuaciones de mejora global y sobre todo la adaptación al entorno facilitando las buenas prácticas. Disponer de instalaciones con puntos de reciclaje adaptados y visibles, donde sea

6. IDENTIFICACIÓN DE LAS ÁREAS DE TRABAJO DENTRO DE LA EMPRESA COMERCIAL PARA LA IMPLANTACIÓN TRANSVERSAL DE UNA METODOLOGÍA INTEGRANDO UNA VISIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR

fácil y casi imprescindible realizar el reciclaje de los residuos.

Disponer de un servicio de comunicación interno mediante whatsapp o email, donde se realicen las comunicaciones relevantes, se envíen las nóminas o se comparta información de utilidad diaria, de esta manera se reducen los residuos mediante la impresión de información

Crear un servicio de ayuda comunitaria mediante la creación de grupos de trabajo, donde se fomente la participación del personal, creación de nuevas ideas, quejas y sugerencias. Disponer de un comité de gestión de conflictos o conciliación laboral hará que se incremente el capital social de la empresa.

Proponer días temáticos relacionados con la cooperación como por ejemplo días de familia, donde se comparta espacio y experiencias entre las familias de los trabajadores; día de plantación, donde se colabore con organismos locales para la plantación de árboles en zonas desprotegidas.

permita la optimización del espacio, mediante la apilación de cajas o la unificación por volumen de producto, esta actuación hará que se reduzcan los viajes y producirá disminución de la huella ecológica producida.

Apostar siempre por entrega comunitaria o punto pack, para evitar nuevamente un número alto de viajes. Se pueden hacer acuerdos con entidades locales, asociaciones u otros negocios, de manera que el cliente puede recibir el producto en una tienda o asociación que también pueda beneficiarse por la llegada de clientes que pueden comprar su producto, creando de esta manera una simbiosis empresarial.

Apostar por flota de vehículos verdes o incluso ofrecer la posibilidad de entrega verde mediante un vehículos de tracción humana (bicicleta) o eléctricos (motos eléctricas).



LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Los centros que dispongan de almacenamiento y transporte tienen una labor importante de adaptación para mejorar la eficiencia de los procesos. Nuevamente la digitalización del proceso ayudará en este punto al control del estocaje, de manera que se reduzcan errores y pérdidas de productos, y se eviten residuos de papel.

Estudiar medidas de mejora del transporte mediante la utilización de embalaje que

7. IDENTIFICACIÓN PRINCIPALES SUBSECTORES DE COMERCIO Y EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS APLICANDO LAS 3R

Atendiendo al sector comercio se pueden diversificar los negocios en:

ALIMENTACIÓN



Empresas de logística y distribución

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

REDUCIR

- Mejora del envío de productos optimizando el espacio de manera que se reduzca el volumen.
- Implementar soluciones de packaging más ecológico.
- Emplear un método de logística inversa, se reduce el residuo generado aumentando el estocaje disponible para venta. Cuando un cliente realice una devolución, si el producto no es perecedero, puede devolverse al punto de venta tras su valoración en el proceso de devolución, o puede ser donado a asociaciones locales.

- Creando una sección de desperdicio donde se pueda vender los alimentos que van a ser desechados por fecha próxima de consumo o por defecto estético o del producto.

- Fomento de comunidades de envío o puntos de venta, donde se realice la entrega de productos en un mismo sitio, de esta manera se reducirá la huella de carbono fruto del transporte y el porcentaje de productos no entregados.

- Apostar por vehículos eléctricos siempre que sea posible, e impulsar la entrega a domicilio con vehículos sin gasolina (bicicletas, motos eléctricas, etc).

- Aplicar una política de consumo de km 0, donde los productos a distribuir sean de producción local o nacional, reduciendo de esta manera la huella de carbono producida.

- Uso de aplicaciones de optimización de ruta, que reduzca el kilometraje realiza-

do de manera que se reduzca el impacto derivado del uso del transporte.

REUTILIZAR

- Reutilizar las cajas de fruta y verdura para otros usos dentro del comercio.
- Hacer uso de palets de transporte para donación a asociaciones locales que hagan uso de él para campañas de inserción laboral o de ayuda a la tercera edad.

RECICLAR

- Utilizar debidamente los contenedores de reciclaje de manera que se evite la basura dispersa.
- Contar con un gestor de residuos peligrosos y no peligrosos. Reinserción laboral o de ayuda a la tercera edad.

Ejemplo de servitización en el sector de la alimentación:

1. Transformación de alimentos mediante servicio de catering.
2. Colaboración con empresas de catering para crear una comunidad de amantes de la cocina y se ofrezcan formación en cocina (creación de recetas, recetas de aprovechamiento, cocinar con alimentos de temporada, etc).
3. Ofrecer un servicio completo de nutrición con cuadrantes de menú y los alimentos que necesita.
4. Suscripción mensual de cajas de comida.



Venta de alimentación

VENTA DE ALIMENTOS

REDUCIR

- Mejora del envío de productos optimizando el espacio de manera que se reduzca el volumen.
- Emplear un método de logística inversa, se reduce el residuo generado aumentando el estocaje disponible para venta. Cuando un cliente realice una devolución, si el producto no es perecedero, puede devolverse al punto de venta tras su valoración en el proceso de devolución, o puede ser donado a asociaciones locales.
- Creando una sección de desperdicio donde se pueda vender los alimentos que van a ser desechados por fecha próxima de consumo o por defecto estético o del producto.

REUTILIZAR

- Reutilizar las cajas de fruta y verdura para otros usos dentro del comercio.
- Utilizar los productos perecederos sobrantes, fuera de fecha de caducidad y que no han podido ser vendidos ni donados para que sirvan de compostaje para el uso en sector agrícola o huertos particulares. Se puede donar o vender el compostaje para uso de asociaciones.

RECICLAR

- Utilizar y fomentar el reciclaje de residuos, especialmente los orgánicos.

EQUIPAMIENTO PERSONAL



REDUCIR

- Mejora del servicio pre-venta mediante servicios de digitalización de atención al cliente, donde el cliente puede consultar la disponibilidad de un electrodoméstico, servicio o producto sin necesidad de desplazarse al comercio, de esta manera se reduce la huella de carbono derivada del transporte.
- La creación de una página web o servicio online detallado donde se haga referencia clara y concisa a las características, materiales y medidas del producto afianzará una compra segura, evitando devoluciones.
- Contar con un servicio de transporte ecológico con vehículos eléctricos.

REUTILIZAR

- Aplicar el modelo Product as a Service (PaaS), donde el usuario paga por el acceso al servicio, que es disfrutado en formato renting y es devuelto a su origen para reacondicionamiento.
- Fomentar el uso de mercado de segunda mano, especialmente en el sector de la moda, accesorios, deporte y juguetes.

RECICLAR

- Utilizar y fomentar el reciclaje de residuos, especialmente los textiles y los residuos biosanitarios de la farmacia.

Ejemplos de éxito #Andalucía

YoAprovecho: empresa dedicada a reducir el excedente alimentario de comercios y restaurantes, distribuyendo los sobrantes a bajo coste.

CleanSpot: App dedicada a localización de los puntos de reciclaje y reutilización (puntos limpio, contenedores especializados, servicios y centros de recogida) más cercanos según el tipo de residuo que tengas.

Ejemplo de servitización en el sector de la **MODA:**

1. Alquiler de ropa.
2. Colaboración con empresas de reparación y modificación de ropa.
3. Servicio de consultoría de estilo o personal shopper.
4. Formación en formato taller relacionada con la moda:
 - ¿Que color te va mejor? Aprende qué tipo de biotipo eres.
 - Formas y corte que se adaptan a ti.

Ejemplo de servitización en el sector de la **DROGUERÍA Y PERFUMERÍA:**

1. Talleres de productos ecológicos y sin químicos para el hogar.

Ejemplo de servitización en el sector de **DEPORTES:**

1. Crear un club de deporte: club de ciclismo, club de padel, etc; donde se vendan productos para el uso del deporte junto con experiencias cruzadas con alquiler de pistas, charlas, etc.
2. Servicio de consultoría deportiva y nutricional.
3. Alquiler de equipos deportivos.

EQUIPAMIENTO HOGAR



REDUCIR

- Mejora del servicio pre-venta mediante servicios de digitalización de atención al cliente, donde el cliente puede consultar la disponibilidad de un electrodoméstico, servicio o producto sin necesidad de desplazarse al comercio, de esta manera se reduce la huella de carbono derivada del transporte .
- La creación de una página web o servicio online detallado donde se haga referencia clara y concisa a las características, materiales y medidas del producto afianzará una compra segura.
- Contar con un servicio de transporte ecológico con vehículos eléctricos.

- Crear u ofrecer un servicio de mantenimiento y reparación en el comercio o mediante colaboraciones con empresas de gestión de reparaciones

Apostar por la compra de productos con políticas de embalaje ecológico o mínimo embalaje posible.

REUTILIZAR

- Aplicar el modelo Product as a Service (PaaS), donde el usuario paga por el acceso al servicio, que es disfrutado en formato renting y es devuelto a su origen para reacondicionamiento.

- Apostar por productos de calidad.

- Apostar por la práctica colaborativa entre empresas, aprovechar mercados artesanales, de segunda mano, ecológicos, etc, para vender el estocaje que está fuera de uso o moda.

- Disponer de descuentos o beneficios por la compra de productos reacondicionados o de segunda mano.

- Apostar por la compra/venta de productos de segunda mano o segundo uso, ofreciendo la posibilidad de vender los productos reacondicionados en el mismo comercio.

RECICLAR

- Utilizar y fomentar el reciclaje de residuos, especialmente los textiles.

Ejemplos de éxito #Andalucia

Reviverdes, dedicada a la decoración sostenible y la recuperación de mobiliario.

Ejemplo de servitización en el sector de **MUEBLES:**

1. Servicio de decoración interior y exterior.
2. Formaciones de rehabilitación de muebles.
3. Servicio de reparación de muebles

Ejemplo de servitización en el sector de **FERRETERIA:**

1. Formaciones de nociones básicas de ferretería.
2. Alquiler de herramientas.

3. Reacondicionamiento de productos de ferretería (martillos, equipos electrónicos de corte).

Ejemplo de servitización en el sector de **ELECTRODOMESTICO:**

1. Alquiler de electrodomésticos.
2. Programas de reciclaje.
3. Servicio de reacondicionamiento de productos.
4. Servicios de mantenimiento y reparación.



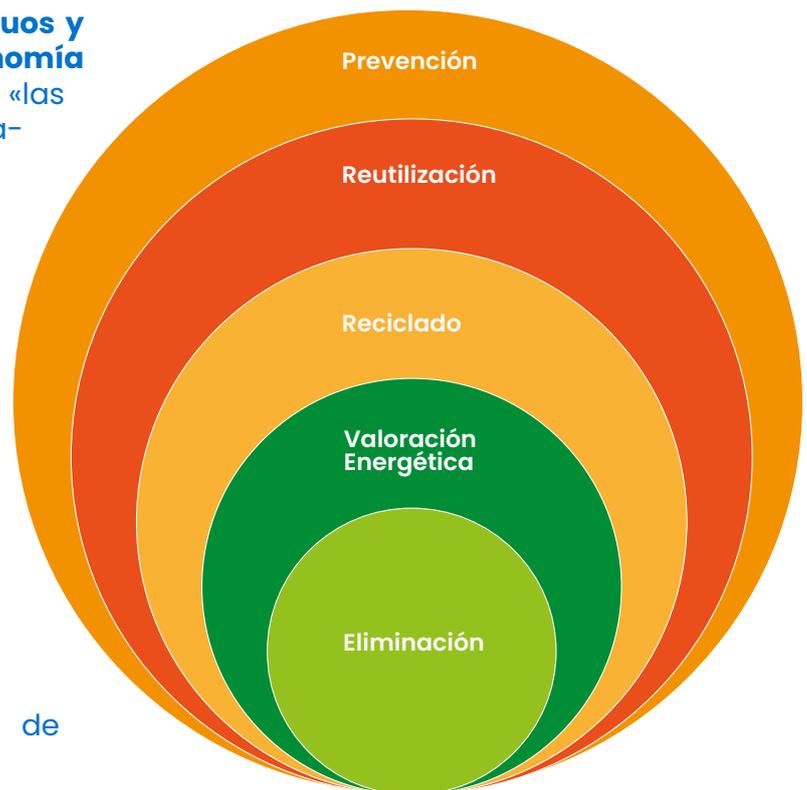
8. JERARQUÍA DE GESTIÓN DE RESIDUOS Y PRINCIPALES TIPOLOGÍAS

La ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para una economía circular donde se especifica que «las autoridades competentes, en el desarrollo de las políticas y de la legislación en materia de prevención y gestión de residuos, aplicarán para conseguir el mejor resultado medioambiental global, la jerarquía de residuos por el siguiente orden de prioridad»:

JERARQUIA DE GESTIÓN DE RESIDUOS

La jerarquía establece un orden de prioridad de las diferentes actuaciones a desarrollar con un producto a desechar:

1. **Prevención**, creando medidas de reducción de generación de residuos.
2. **Reutilización**, alargando la vida útil de los productos y el fomento de la cultura de una segunda vida.
3. **Reciclado**, gestionar por tipología de pro-



ducto el reciclado del mismo (vidrio, plástico, RAE, papel).

4. **Valorización energética**, convertir los residuos en energía, minimizando su volumen y aprovechándolos para producir vapor o electricidad

5. **Eliminación**, es el último paso de la jerarquía del residuo, y el proceso menos deseado, termina su vida útil en la cadena y pierde valor dentro del sistema.

Que se siga la jerarquía ayuda a maximizar el rendimiento de la ecuación de economía circular, de modo que se alarga la vida del producto dentro de la cadena, maximizando el valor, reduciendo el impacto y la huella de carbono, produciendo bienes económicos, sociales y ambientales clave en cada uno de los procesos.

NORMATIVA RELEVANTE

- ✓ Ley 7/2007, de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental.
- ✓ Ley 7/2022, de 8 de abril, de Residuos y Suelos Contaminantes para una Economía Circular.

ALGUNOS PUNTOS CLAVE



Fomento del diseño, fabricación y uso duradero



Fomentar la donación de alimentos



Prohibición de destruir productos no perecederos, tienen que reutilizarse



Reducir los residuos



Aumentar la información, formación y sensibilización para evitar residuos innecesarios y la basura dispersa



Reducir plásticos de un solo uso

¿Qué tipos de residuos hay?

- ✓ **Residuos industriales**, resultado de los diferentes procesos de fabricación, transformación o utilización generados en la actividad industrial.
- ✓ **Biorresiduo**, residuos orgánicos biodegradables de origen vegetal y/o animal, susceptibles de degradarse biológicamente generados en el ámbito domiciliario y comercial.
- ✓ **Residuo peligrosos**, se establecen 20 categorías de residuos peligrosos atendiendo a la Orden MAM/304/2002, de 8 de febrero, por la que se publican las operaciones de valorización y eliminación de residuos y la lista europea de residuos
- ✓ **SANDACH**: subproductos de origen animal no destinados al consumo humano.



Restos de fruta y verdura



Huesos, carne y restos de pescado



Cáscara de huevo



Restos de pan



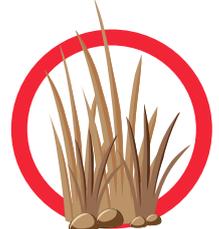
Servilletas de papel



Corcho



Palo de helado



Césped y malas hierbas

¿Qué tipos de residuos hay?

Fomentar el **reciclaje** en tus instalaciones, facilitando contenedores habilitados y separados por colores. De manera que los trabajadores, responsables y clientes puedan tener facilidad de acceso al reciclaje.

Recibiendo e impartiendo **formación** específica de gestión de residuos, de manera que conozcas el plan y la jerarquía de

gestión de residuos para maximizar la vida de los productos a tu alcance.

Aplicando medidas de **ahorro energético**.

Digitalización de los servicios, ofreciendo compras online y reparto a domicilio, servicio de atención al cliente mediante vías informáticas o la emisión de facturas vía telemática.



IDENTIFICACIÓN DE ÁREAS DE MEJORA EN LA PYME COMERCIAL.

No hay duda de que la PYME tiene una importante tarea de modernización y acondicionamiento a las nuevas tendencias del mercado. El cambio de paradigma promulgado por las nuevas normas europeas hace que se cambie el foco del objetivo de venta, dejando a un lado el producto y centrándose más en el servicio.

Se enfrenta a un entorno en el que muchas veces hay falta de conocimiento y sensibilidad ambiental, se tiende al tradicionalismo con reticencia al cambio. El escaso acceso a ayudas y financiación pública, la carga administrativa de la burocracia y la falta de medios dificultan nuevamente la modernización de la PYME.

Apostar por las mejoras que estén al alcance del comerciante es clave para avanzar y evolucionar ante una economía circular, más justa y sostenible. La implementación de puntos de reciclaje en el centro de negocio, la adhesión a proyectos locales de cooperación empresarial, la formación, conocimiento del mercado y como imple-

mentarlas, todo ello es esencial para que la PYME sobreviva el cambio y se adapte a las nuevas medidas legislativas.

La principal labor de mejora de la Pyme es:

- Digitalización de los servicios, para evitar la huella de carbono producida por el transporte del usuario al centro de negocio, y por la reducción de residuos derivados de la compra (tickets de compra, facturas, bolsas compra, etc).
- Apostar por la creación de servicios que sustituirán paulatinamente a los productos como fuente principal de negocio.
- Crear una red de colaboración empresarial, tal y como indica La guía para la acción empresarial en los ODS de las Naciones Unidas: «En una encuesta del 2014, 90% de una muestra de 38.000 ejecutivos, gerentes y líderes de opinión encuestados, concordaron en que al abordar eficazmente los temas de sostenibilidad, estos no se pueden gestionar de manera aislada».
- Enfocar el negocio como un bien para la

comunidad, donde los beneficios del negocio no sean únicamente económicos si no también sociales.

- Apostar por productos de calidad de larga duración.

- Implementar políticas de consumo de km 0, donde los productos comprados sean locales o nacionales, reduciendo considerablemente la huella de carbono total del proceso.

Para empezar el proceso de mejora de la sostenibilidad en la empresa se recomienda el método **SCAMPER**, sobre la mejora de un aspecto de la empresa aplicar esta regla facilitará la integración de los objetivos de desarrollo sostenible en la empresa. Se pone como ejemplo:

Si tengo un sistema de reciclaje con baja implicación por falta de personal:

Sustituir
Combinar
Adaptar
Modificar
Poner otro uso
Reorganizar

1. Sustituir los contenedores de reciclaje actuales sin colores a otros con colores y en una zona con mejor visibilidad para facilitar su uso.

2. Combinar los puntos de reciclaje de la instalación unificando en el punto de reciclaje usual junto con otro punto de reciclaje de material para llevar al punto limpio (pilas, aceite de cocinar).

3. Adaptar los puntos de reciclaje con tapas con palanca para facilitar su uso.

4. Modificar los productos utilizados en las instalaciones para disminuir el volumen de residuos utilizados.

5. Poner otro uso: ofrecer el reciclaje de capsulas de café para uso personal como manualidades.

6. Reorganizar la infografía disponible para incentivar el uso.

¿Cómo se puede medir la mejora en las buenas prácticas?

Una de las cuestiones clave a la hora de realizar una gestión de la sostenibilidad a nivel interno es cómo se puede evaluar de manera cuantificable y no subjetiva que las mejoras implementadas están surtiendo efecto. A continuación, se enumeran algunas de las opciones que se pueden utilizar para la medición:

- ✓ Medir el volumen de residuos generados

antes de la gestión de la sostenibilidad interna, y después.

- ✓ Evaluar las interacciones sociales perpetuadas, si se ha afiliado a alguna asociación de ayuda social, si se cuenta con una participación en un grupo de acción local, la participación activa en la comunidad, etc.

✓ Medir los objetivos que se tiene como comercio antes y después del desarrollo de gestión de la sostenibilidad. Ejemplo: aumento de la facturación, mejora de las instalaciones, aumento de personal, éstos pueden ser alguno de los objetivos que nos podríamos encontrar antes de la gestión de la sostenibilidad y la integración de los conocimientos en materia de economía circular; sin embargo tras la aplicación de las mejoras de sostenibilidad los objetivos deberían de dividirse en tres:

- **Objetivos económicos:** aumento de la facturación.
- **Objetivos sociales:** donación a ayuda social, contratación de personal de integración social.
- **Objetivo medioambiental:** mejora de la gestión de basuras, mejora del sistema de iluminación para reducción de consumo lumínico.

✓ Se disponen de más medidas de mejora social interna:

- Política de inclusión laboral.
- Política de igualdad de género.
- Política de conciliación laboral.
- Protocolo anticorrupción.
- Protocolo en contra del acoso sexual y laboral.

✓ Medición de las facturas de electricidad antes y después de la puesta en marcha de medidas de eficiencia energética (cambio de luminaria, mejora de aislamientos térmicos, procedimiento de uso de las instalaciones).

✓ Medir el impacto de la acción realizada en la sociedad y el negocio:

- Aumenta de la clientela por la visibilidad ambiental producida.
- Posicionamiento en el mercado.



Realizar una medición cuantificable de los residuos

9. IDENTIFICACIÓN Y EJEMPLOS DE LA GESTIÓN DE LOS PRINCIPALES RESIDUOS

Los residuos generados por la actividad económica variarán evidentemente según el tipo de comercio del que se disponga, los residuos comunes a casi todos los comercios son:

- **Papel y cartón**, se usa para la facturación, el control de compras, uso en tickets de compra, cajas de envíos, etc. Se puede reciclar con facilidad en los contenedores adecuados.
- **Plástico**, su uso en envases y embalajes es primordial su clasificación para poder gestionar su reciclaje de manera correcta.
- **Pilas**, en dispositivos electrónicos y material de oficina, se debe reciclar en un punto limpio autorizado, es especialmente importante que no se desechen junto al resto de los residuos dado que tiene un alto potencial contaminante si no se trata debidamente.
- **Residuos orgánicos**, en comercios de alimentación es más común los residuos orgánicos derivados de la mercancía no comercializada. También disponen de residuos orgánicos empresas con disposición de cocina. Según la nueva normativa de economía circular, los municipios ya están

obligados a disponer de un contenedor de residuos orgánicos, de modo que es interesante disponer de un contenedor independiente de los residuos no orgánicos para proceder a su correcta gestión.

- **Restos no orgánicos**, materiales de desecho cuyo origen no es biológico como cápsulas de café, colillas, etc.
- **Residuos electrónicos**, se trata de electrodomésticos fuera de uso, que no han podido ser reutilizados ni reacondicionados, móviles o ordenadores obsoletos. Es especialmente sensible que estos aparatos sean reciclados correctamente por su alto potencial contaminador.
- **Medicinas**, en los botiquines de seguridad y salud a disposición del personal deben revisarse y actualizarse el material sanitario para evitar el uso del mismo una vez caducado, este material debe ser desechado en farmacias para que pueda ser gestionado.
- **Bombillas y productos de cristal**, es común confundir el cristal con el vidrio, que debe ser desechado en el contenedor verde, pero el cristal debe ser gestionado en un punto limpio.

10. MEDIDAS Y BUENAS PRÁCTICAS Y SENSIBILIZACIÓN, INFORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAPITAL HUMANO IMPLICADO EN LAS DISTINTAS ÁREAS

La clave para el cambio es apostar por el capital humano por ello el acceso a la información y formación al respecto es primordial para entender el momento de cambio en el que se está.

A continuación se detallan algunos ejemplos de buenas prácticas y sensibilización:

1. **Disponer de infografía clara** en las instalaciones es una práctica muy fácil, un cartel con la información (mejor si es en formato foto) de la relación residuo y contenedor.

 Juguetes de plástico Deben ir a un punto limpio o al contenedor de restos, aunque también existen diferentes ONGs que recogen juguetes usados para obras sociales.	 Utensilios de cocina Contenedor de restos.	 Cubos de plástico Punto limpio o al contenedor de restos.
 Biberones y chupetes Punto limpio o al contenedor de restos.	 CD's y DVD's Punto limpio.	
 Papel laminado / parafinado (carnicerías / pescaderías) Contenedor de restos.		

2. **Dotar de formación a los empleados** sobre buenas prácticas de fácil aplicación, como el uso eficiente de las instalaciones, no dejar luces y aparatos electrónicos encendidos si no se están utilizando, usar ropa adecuada según la estación para evitar el uso excesivo

de calefacción o aire acondicionado.

3. **Realizar campañas de concienciación y participación**, por ejemplo organizando excursiones a puntos de gestión de reciclaje, creando mesas redondas donde los empleados puedan dar su visión e ideas de mejoras en la empresa.

4. **Fomentar la acción social** mediante la ayuda a asociaciones locales.

5. **Crear sinergias con asociaciones y fundaciones afines**. Ejemplo, una tienda de comestibles se puede asociar con fundación contra el hambre o asociaciones locales de ayuda a la mujer, donde se den descuentos por la compra de determinados productos cercanos a la caducidad o la donación del estocaje fuera de servicio.

6. **Ofrecer la opinión personal de cada empresario** para el uso en estudios de resultados, esto ayudará a dar una imagen real de la situación de la PYME en el municipio o provincia, y centrará los esfuerzos públicos en los puntos sensibles para mejorar. Ejemplo, si se dispone de pocos fondos para la adaptación de las instalaciones para mejora de la eficiencia energética, el organismo local puede dotar de una partida presupuestaria especial en caso de que la encuesta realizada así lo informe.

BIBLIOGRAFÍA

1. Comisión Europea (2020). Nuevo Plan de acción para la economía circular por una Europa más limpia y más competitiva.

2. Directiva 2012/19/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) (DO L 197 de 24.7.2012, p. 38).

3. Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos

4. Estrategia Española de Economía Circular "España 2030" (EEEC) (2021) I PLAN DE ACCIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR 2021-2023

5. Orden MAM/304/2002, de 8 de febrero, por la que se publican las operaciones de valorización y eliminación de residuos y la lista europea de residuos.

6. Estrategia Andaluza de Bioeconomía Circular: <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaaguaydesarrollorural/areas/politica-agraria-comun/desarrollo-rural/paginas/estrategia-andaluza-bioeconomia.html>

7. Informe ECOEMBES: ECONOMÍA CIRCULAR: BARRERAS Y DINAMIZADORES PARA SU IMPLEMENTACIÓN EFECTIVA EN LA PYME INFORME EJECUTIVO. Informe ejecutivo www.ecoembesthecircularcampus.com/web/app/uploads/2023/10/Economia-Circular-en-la-pyme_Informe-ejecutivo_Ecoembes-ISTAS.pdf

8. Guías de SDG AMBITION de United Nations Global Compact.

8.1. Ampliar el impacto de las empresas en la Década de la Acción

8.2. Guía de ambición: establecer objetivos para la Década de Acción

8.3. Guía de integración: diseño de sistemas empresariales para los ODS

8.4. Guías de referencia empresarial <https://www.pactomundial.org/noticia/traducimos-al-castellano-la-guia-sdg-ambition-para-acelerar-la-ambicion-empresarial-en-ods/>

9. Informe COTEC. Situación y evolución de economía circular en España. Diciembre 2021.

<https://cotec.es/informes/economia-circular/>

10. Informe AIDIMME. El potencial de los Sistemas Producto-Servicio para la transición a un modelo de economía circular.

https://intranet.aidimme.es/acceso_externo/download/archivos_circulares/MSw0MjE3NTUyOTE4N0UrMTk.pdf

11. Informe de sostenibilidad en la PYME comercial. OCA Global División Certificación.



WEB
<https://ar3economicircular.com>



WEB
www.ar3.alcalalareal.es



MAIL
AR3@alcalalareal.es