

# **SÍ A LA ECONOMÍA CIRCULAR... SIEMPRE QUE SEA RENTABLE**

*Posted on 04/12/2024 by Iván de Torres*

# La Economía Circular ofrece un marco conceptual muy atractivo tanto desde el punto de vista conceptual como desde un prisma más práctico en el cual las empresas industriales pueden encontrar nuevas formas de optimizar sus procesos productivos. Eso si, la lógica del mercado siempre se va a imponer y cualquier solución de circularidad tendrá que ser, necesariamente, rentable para la empresa.

La aplicación de los principios de la **Economía Circular** en la empresa siempre va a buscar el mismo objetivo final, esto es, maximizar la eficiencia de los procesos productivos para incrementar la rentabilidad del negocio y obtener unos beneficios que permitan la supervivencia de la empresa y su crecimiento. Es cierto que, aunque tengas el mejor producto o servicio del mercado, hay que saber venderlo, puesto que siempre puede existir un competidor con una propuesta peor que la tuya pero con una magnífica estrategia comercial que le permite vender al cliente más que tu. La **Economía Circular** es también un **potente elemento de marketing** que, bien empleado (ojo con el **greenwashing...**), puede impulsar las ventas de la empresa, esta claro que en mayor medida cuanto más tenga en cuenta tu cliente aspectos relacionados con la **minimización de residuos**, la **reducción de la huella de carbono**, o la **capacidad de reutilización de los productos**, entre otros aspectos.

Precisamente es el **cliente**, junto con la **normativa** y la **regulación**, el principal factor motivante para la adopción de medidas circulares en la empresa, en especial entre las pymes que venden a grandes empresas. Estas, las grandes empresas, son las presionadas en primer lugar por la cada vez más exigente normativa ambiental, presión que luego transmiten aguas arriba hacia sus proveedores. Un claro ejemplo son los **sectores industriales sujetos al régimen de comercio de derechos de emisión de la UE**, cuya obligación a la hora de reportar sus emisiones de efecto invernadero implica también a sus proveedores, quienes tienen que suministrar la información relacionada con las emisiones generadas en el proceso de producción de los bienes que venden a esas grandes empresas.

Y es que quizás es el **cambio climático** el ámbito que, con más fuerza y de manera más transversal, está incrementando la exigencia de la normativa ambiental. Además del **comercio de derechos de emisión**, en los últimos años se han desarrollado diferentes leyes en el ámbito estatal y regional que obligan a cada vez más empresas a **calcular su huella de carbono**, existiendo asimismo mecanismos para **registrar de manera voluntaria sus emisiones**, como el que pone a disposición el **Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico** en un intento por llamar a la movilización empresarial ante el reto del cambio climático.

En cuanto a los **recursos clave**, si hablamos de **materia prima**, la competitividad de la empresa depende de acceder al mejor recurso, el que ofrezca la máxima calidad o la que requiera el cliente, obteniéndolo al menor coste posible. De nuevo es el cliente el que va a determinar qué recurso debe emplear la empresa (en este caso refiriéndonos a una empresa que fabrica bienes y productos) y las características específicas que debe tener, y una de ellas puede ser el **origen reciclado de ese material**, como por ejemplo **el acero verde** que algunas empresas empiezan a

demandar para reducir sus emisiones (puesto que además se emplea energía renovable en su producción). Hay otras cuestiones que pueden influir en la **decisión de compra**, como la seguridad en el suministro pero, al igual que en la compra verde, la decisión vendrá determinada por la rentabilidad que luego obtendremos con la venta del producto: es posible que sea más cara la alternativa reciclada de determinada materia prima, pero si lo está pidiendo uno de los mejores clientes, la empresa tendrá que pasar por el aro.

Otra cuestión es **qué ocurre fuera de las fronteras de la Unión Europea**, donde la regulación es más laxa en muchos ámbitos relacionados con la Economía Circular, poniendo en peligro la competitividad de la industria europea. En este sentido se ha creado recientemente el **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono**, un instrumento de referencia para poner un precio justo al carbono emitido durante la producción de bienes intensivos en carbono que entran en la Unión Europea, afectando al cemento, hierro y acero, aluminio, fertilizantes, hidrógeno y la electricidad. El Mecanismo está todavía en periodo transitorio, así que todavía queda por ver que efecto tendrá sobre las empresas europeas afectadas y, en términos macroeconómicos, en Europa.

Y es que, volviendo al cambio climático, un **recurso clave** de muchas empresas productivas es precisamente la **energía**, tal y como puso aún más de manifiesto la crisis energética de 2022. Los precios históricos de la energía que se alcanzaron ese año supusieron un aliciente para que las empresas industriales **incrementaran su eficiencia** y exploraran **alternativas energéticas renovables**, aprovechando en muchos casos sus cubiertas industriales para la instalación de placas solares fotovoltaicas, una inversión bastante segura con un periodo de retorno bastante atractivo para las empresas. Además, muchas pymes han podido aprovechar estas instalaciones para disminuir su huella de carbono. Y otras tantas, sobre todo las que han recibido presión por parte de clientes internacionales en relación al cambio climático, se han visto abocadas a contratar **energía con garantía de origen renovable**. Si bien esto puede conllevar un contrato más caro con la compañía energética de turno, el sobrecoste puede compensarse a costa de no perder, o de atraer, clientes que demanden un proveedor que haya hecho esfuerzos por reducir sus **emisiones de CO<sub>2</sub>**.

Por último, otro aspecto a comentar en relación a la **Economía Circular** y las empresas industriales es el de los **residuos**. En general, y desde hace ya varios años, las empresas están gestionando adecuadamente sus residuos, dado que la normativa al respecto está ampliamente desarrollada y su aplicación está más que extendida. Hay industrias que, siendo conscientes del valor que pueden llegar a obtener esos residuos, están incorporando nuevos procesos productivos que los revalorizan como paso previo a venderlos o a volver a introducirlos en el proceso productivo. De hecho, muchas empresas están incorporando equipos y procesos que tradicionalmente empleaban los gestores de residuos. Surgen así nuevas oportunidades de negocio para algunas industrias, siempre y cuando cuenten con una corriente de residuos con un volumen y un flujo constante que permita obtener una rentabilidad del nuevo subproducto que se aproveche o se ponga en el mercado.

Otro ejemplo más de **Economía Circular**... siempre y cuando le den los números a la empresa.

