

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



## ¿Cómo aprovechar los beneficios de la economía circular?

La creciente demanda por productos y empresas con estrategias sostenibles ha condicionado la adopción de enfoques de economía circular, con resultados muy positivos. Sin embargo, la mayor parte de estos testimonios provienen de empresas grandes y en países desarrollados. El objetivo de este artículo es mostrarte cómo la economía circular puede beneficiar a pequeñas y medianas empresas con operaciones en países emergentes o en vías de desarrollo, como El Salvador.

La economía circular es un enfoque sobre la creación de valor sostenible, con resultados notables en términos económicos, ambientales y sociales. De acuerdo con la Ellen MacArthur Foundation, se define como “un sistema industrial que es restaurativo y regenerativo por intención y diseño” y que “busca la eliminación de desperdicios a través de un diseño superior de materiales, productos, sistemas y modelos de negocio”. Es decir, es un tipo de innovación enfocada en contribuir a la conservación de los recursos naturales, así como en generar valor para diferentes partes interesadas.

La implementación de la economía circular requiere el uso de modelos que traduzcan los principios de la circularidad en áreas concretas de acción. Presentamos acá el modelo ReSOLVE (por sus siglas en inglés), que ofrece 6 áreas en las que la empresa puede manifestar acciones reales de transición hacia un enfoque de economía circular:

- **Regenerar:** implica regenerar y restaurar capital natural, como sería la adopción de energías y materiales renovables, o la restauración de la salud de los ecosistemas.
- **Compartir:** abarca acciones que buscan maximizar la utilización de los activos, como la renta de equipos como alternativa a la adquisición de estos.
- **Optimizar:** sacarle el mayor provecho posible a los sistemas y recursos utilizados.
- **Enlazar:** mantener productos y materiales en ciclos (refabricación o reciclaje).
- **Virtualizar:** desplazar el uso de recursos y entregar el valor de forma virtual, como la implementación de compras en línea.
- **Intercambiar:** implica aplicar nuevas tecnologías, o elegir nuevos productos o servicios.

Sea cual fuere la mezcla de áreas elegidas para iniciar la transición a un enfoque circular, la implementación se verá fuertemente condicionada por variables externas a la empresa. A diferencia de países desarrollados, donde los marcos normativos ponen las reglas para que las empresas adopten prácticas de este tipo, en países emergentes prevalece la falta de infraestructura y elementos culturales adversos a la circularidad. Por esta razón, se recomienda adoptar un enfoque de implementación “de abajo hacia arriba”, en el que la empresa toma la iniciativa de adaptar progresivamente su modelo vía innovación, dentro del margen que permita el entorno de negocios.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)

# Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



A continuación, detallamos algunos factores facilitadores de carácter interno que tu empresa puede usar para implementar la economía circular con buenos resultados:

- Analiza las tendencias de precios de productos tradicionales: si se prevén presiones fuertes en sus precios, los productos circulares tendrían una oportunidad de sustituirlos por vía precio. Remata la transición con el valor de sostenibilidad y convierte al cliente hacia tu marca.
- Analiza el volumen de la demanda real por tus productos: muy circulares y sostenibles pueden ser, pero si los ingresos típicos de la gente no son compatibles con los costos de adquisición difícilmente podrá haber éxito. No tiene porque ser un producto para un volumen alto, pero sí suficiente como para generar un beneficio relevante para ti y tus aliados.
- Busca certificar tu producción circular: culturalmente en el mundo emergente, muchas personas asocian productos reutilizados, reformados o reciclados con baja calidad, aun cuando fuera lo contrario. Si tu producto logra asociarse a una certificación de peso, ya sea nacional o internacional, podría revertir esa opinión y favorecer la elección de compra por tus productos.
- Desarrolla un caso de negocio, sobre todo si incluyes socios en la apuesta circular: las empresas deben señalar compromiso con esto a través de alianzas estratégicas y una colaboración reforzada con todos los involucrados, no solo a través de intenciones amplias sino con un caso de negocio que sea aceptado por todos los asociados en la cadena.
- Usa herramientas que faciliten la trazabilidad de logística inversa: el beneficio de recuperar material y producto en desuso es claro, pero localizarlo no siempre es fácil; se recomienda usar instrumentos que lo favorezcan, como códigos universales de producto.
- Fortalecer el apoyo de “agentes de cambio”: estos personajes establecen una agenda de cambio en la empresa, entre otras, con iniciativas circulares a lo largo de la cadena de materiales. Su liderazgo es poderoso para movilizar las iniciativas de cambio.
- Alinea a tus proveedores con la circularidad: siempre que tengas poder de negociación, podrás impulsar que tus proveedores se entrenen, reciban programas de recompensas o alianzas exclusivas si observan alineamiento con tu objetivo circular.
- Utiliza plataformas de comunicación interna abiertas y transparentes: esto permitirá el intercambio fluido de información y favorecerá la colaboración interna.
- Dale seguimiento continuo a información sobre el impacto ambiental de los proveedores: la inteligencia de mercado es sumamente importante para conocer con quién hacemos negocios. Una revisión continua de publicaciones, bases de datos y conversaciones informales pueden ayudar a definir escenarios sobre este y otros temas de interés estratégico.
- Educa a tu equipo sobre los conceptos básicos de la economía circular, así como de sus historias de éxito: demostrar la dimensión, ventajas y factibilidad del enfoque a tus colaboradores favorecerá su adopción e implementación.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)

# Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



- Ejecuta programas piloto antes de introducir un cambio radical: esto puede mitigar los riesgos operacionales o financieros asociados con una innovación demasiado fuerte.
- Simplifica tu organización: la innovación y la flexibilidad propias de la circularidad pueden inhibirse ante burocracias y procedimientos muy estáticos.
- Posiciona tu estrategia de sostenibilidad como una inversión, no como un gasto
- Promueve en tus gerentes y mandos medios un enfoque de análisis sistémico: con la capacidad de abordar problemas complejos o con las habilidades de liderazgo estratégico.
- Capacita y educa a tus colaboradores en las habilidades, experticia y capacidad tecnológica que promuevan las iniciativas de economía circular.
- Considera la flexibilidad en el diseño de productos: muchas veces optamos por una diferenciación vía materiales especiales, haciendo que las funciones de producción tengan “proporciones fijas”, esto es, que dicho insumo no pueda ser sustituido fácilmente sin sufrir un impacto sensible en ventas y participación de mercado. Sin embargo, si defines tu ventaja competitiva no por materiales sino por el valor integral del negocio como un todo, puedes liberar espacio para experimentar la circularidad.
- Vende en línea, pero de forma simple y con una imagen de confianza: la transición a las ventas digitales es un área de acción de la economía circular, pero no logrará tener éxito si tu tienda en línea es complicada de manipular, no se ajusta a diferentes formatos o si no transmite confianza a sus visitantes.
- Considera alianzas con grandes fábricas que generen desperdicios, a fin de que garantices un volumen suficiente para operar a bajo costo: recoges en un solo lugar, la cantidad completa y le resuelves un problema a la otra empresa que no se dedica a tu giro.
- El mundo emergente es diferente al desarrollado: siguiendo a Maslow, una persona típica de un país desarrollado tendría cubiertos más niveles de su pirámide de necesidades que otra persona típica de otro país, pero emergente o en vías de desarrollo. En ese sentido, el mensaje para vender un producto circular en el mundo desarrollado podría aludir al “beneficio ambiental” de un producto (por sus prácticas sostenibles), pero dicho argumento ser de muy poco valor en el mundo emergente; lo bueno es que siempre hay otros argumentos que podrían usarse, como el del “ahorro familiar de largo plazo” al evitar efectos secundarios de productos baratos y no circulares. Al final del día, siempre se trata de que un producto triunfa en el mercado si resuelve los problemas de los consumidores, por lo que solo es cuestión de recordar quiénes son tus consumidores reales.
- Apóyate de universidades y centros de investigación: estos lugares tienen programas permanentes o temporales de apoyo a los empresarios, sobre todo cuando involucran temas de sostenibilidad. No estaría mal indagar oportunidades en dichos lugares.

La innovación puede tomar muchas formas y la sostenibilidad está lista para asociarse con ella. Propemi BAC Credomatic cree en el valor de tus negocios y te acompaña con las mejores soluciones financieras, de banca electrónica y móvil, así como con asesoría de negocios, todo para que logres tus propósitos.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)