

IMPULSAR LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PYME Y LA INNOVACIÓN CIRCULAR: ESTRATEGIAS, HERRAMIENTAS Y PROMOCIÓN PARA UN FUTURO RESILIENTE

PROYECTO SYMBIO - WORKSHOP

DÍA

2





SOSTENIBILIDAD

EMPODERAR A LAS PYME PARA LA SOSTENIBILIDAD:

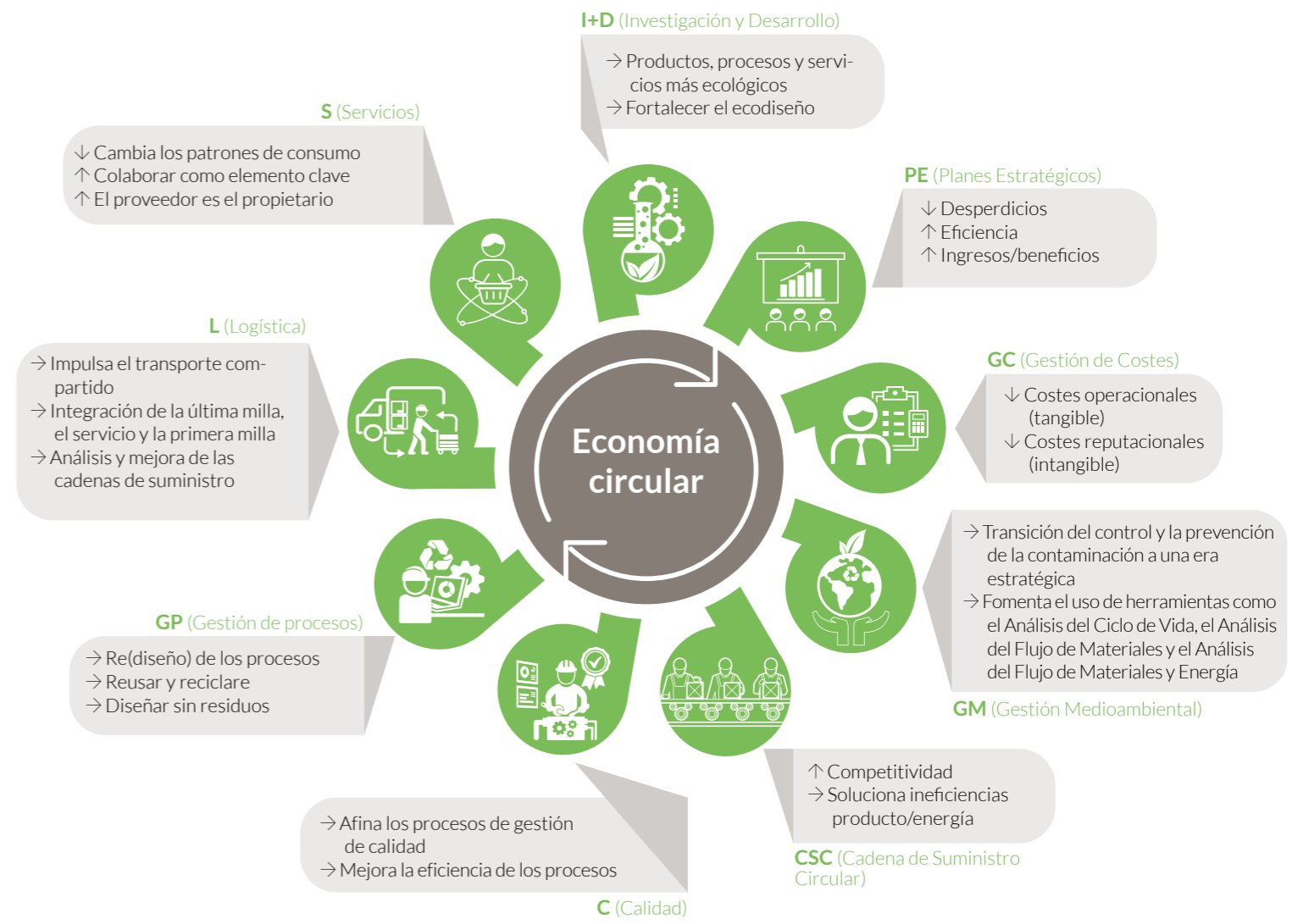
acompañamiento, capacitación y transición estratégica hacia una economía circular

Contexto

Los 23 millones de pequeñas y medianas empresas (PYME) europeas son la columna vertebral de la economía de la UE. Sin embargo, aunque la mayoría de las PYME están adoptando iniciativas de eficiencia en el uso de los recursos, la inversión real en este ámbito sigue siendo limitada. Según el Flash Eurobarómetro 2023, sólo el 35 % de las PYME encuestadas invirtió en eficiencia de los recursos, destinando a este ámbito apenas en torno al 1 % de su volumen de negocios en los dos años anteriores.

Transición hacia la sostenibilidad de las PYME

La figura ilustra cómo la economía circular contribuye a la gestión sostenible de las empresas, destacando las áreas clave:





5 pasos hacia una sólida transición sostenible

Concienciación

El camino hacia la sostenibilidad empieza por comprender su importancia. Las PYME deben reconocer cómo influyen los factores externos en sus operaciones. Entre estos factores se encuentran la crisis climática y del gas natural en Europa, la creciente atención prestada a la responsabilidad social y la gobernanza, los requisitos normativos, las demandas de información de los stakeholders (actores clave) y las expectativas de la sociedad en su conjunto. Identificar estos elementos ayuda a las compañías a comprender la necesidad de integrar la sostenibilidad en sus estrategias.

Desarrollo

El segundo paso consiste en evaluar la sostenibilidad actual del modelo empresarial de la PYME y establecer una visión con objetivos estratégicos claros para el futuro. Este proceso incluye la recopilación de datos sobre el impacto de la empresa en dicha dimensión. Al evaluar esta información, las PYME pueden establecer un punto de partida documentado e identificar áreas de mejora, lo que constituye pista de despegue de su viaje hacia la sostenibilidad.

Cumplimiento

El núcleo de una transición sostenible reside en la aplicación de cambios para lograr la sostenibilidad a largo plazo. Este paso abarca la creación de una visión corporativa sostenible, la definición de objetivos primarios y la identificación

de las acciones estratégicas necesarias para alcanzar los objetivos críticos relacionados con este desafío.

Información

Las PYME deben estar preparadas para facilitar información detallada sobre sus prácticas y resultados en materia de sostenibilidad, ya que los socios comerciales y otros actores clave podrían solicitar indicadores o informes específicos a este respecto. Por ello, resulta obligatorio recopilar, gestionar y compartir los indicadores y avances de sostenibilidad de la empresa con autoridades, proveedores, socios comerciales, proveedores de financiación y clientes.

Demostración

Demostrar que los datos que presentan las PYME son una representación exacta, imparcial y significativa de sus iniciativas de sostenibilidad es cada vez más importante de cara a los socios comerciales y demás stakeholders. La Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD, por sus siglas en inglés) obliga a ello a las empresas que cotizan en bolsa, y puede ser una necesidad creciente en el caso de las PYME. En este sentido, es siempre recomendable contratar a un proveedor de garantía externo, como un auditor, para garantizar que los esfuerzos de sostenibilidad de la empresa se verifican de forma independiente, lo que también puede mejorar su reputación y su ventaja competitiva.

Grupos de presión y su impacto en las PYME

Según corporateeurope.org, se calcula que en Bruselas trabajan unos 25.000 grupos de presión, que representan a más de 135 áreas de interés, desde la agroindustria al libre comercio y el espacio.

1. El trabajo de los lobbies

Los grupos de presión o lobbies están formados por representantes de empresas que trabajan para moldear las leyes, reglamentos, políticas y estructuras administrativas que afectan al sector empresarial. El objetivo principal de estas instituciones es influir en las decisiones de los legisladores, técnicos, representantes políticos, altos cargos, reguladores y otros funcionarios públicos para que se alineen con intereses corporativos determinados. Esto es especialmente crucial para las PYME, que se enfrentan a mayores retos que las grandes empresas a la hora de relacionarse directamente con los gobiernos. La promoción empresarial permite a las PYME:

- **Difundir información** sobre leyes y regulaciones que impactan a la comunidad empresarial.
- **Influir en la redacción** e implementación de leyes y regulaciones.
- **Monitorizar la actividad legislativa** para anticiparse a situaciones desfavorables.
- **Trabajar** para incluir enmiendas o sugerencias legislativas.
- **Impulsar planes** de formación y buenas prácticas para relacionarse constructivamente con los reguladores.
- **Recopilar información** valiosa sobre los individuos, instituciones y procesos que intervienen en la formulación de las políticas públicas.
- **Establecer canales** de comunicación bidireccional con los representantes públicos.

La actividad de los grupos de presión suele empezar con la identificación de los problemas o/y oportunidades de mejora. Se trata de abordar dichos desafíos o implementar mejores soluciones.

2. Planificación de la defensa

Las empresas, tanto dirigidas por hombres como por mujeres, a menudo enfrentan diversos desafíos, lo que hace imposible abordar todo simultáneamente. El objetivo es formular una agenda priorizada y alcanzable que promueva la inclusión y el progreso corporativo. Los tres pasos principales en este proceso son:

- **Identificar los problemas.** ¿Qué preocupaciones son importantes para la comunidad empresarial?
- **Entender los problemas.** ¿Qué impacto tienen estos problemas en la comunidad empresarial?
- **Plantear una respuesta.** ¿Qué modificaciones desea la comunidad empresarial?

3. Ejecución de la defensa

Para crear y llevar a cabo una estrategia de defensa, sigue estos seis pasos fundamentales:

- **Determinar el público objetivo.** ¿Quién debería apoyar el cambio propuesto?
- **Crear planes de defensa.** ¿De qué maneras puedes persuadir a dicho público objetivo para que esté de acuerdo y respalde la propuesta?
- **Elaborar un plan de acción.** ¿Quién y cuándo desplegará la defensa de intereses?
- **Estimación de recursos.** ¿Qué recursos se necesitan?
- **Monitorear y evaluar.** ¿Cómo saber si se está avanzando?

Todas estas cuestiones se recogen en un documento de consulta interna en constante actualización, que guía, monitorea y evalúa los esfuerzos de defensa; sin embargo, partes de él también pueden compartirse públicamente para aumentar la transparencia y el apoyo.

Capacitación y mentoría empresarial

1. Business coaching: un catalizador para el cambio

El coaching empresarial ofrece apoyo y orientación personalizados, ayudando a las empresas a navegar por las complejidades de la economía circular. El formador (coach, en inglés) puede asistir a los líderes empresariales y ejecutivos de la siguiente manera:

- **Identificar oportunidades.** Descubrir posibilidades para la eficiencia de recursos, la reducción de residuos y la innovación de productos.
- **Desarrollar una estrategia de economía circular.** Diseñar una planificación integral que se alinee con los objetivos generales del negocio y los principios de la economía circular.
- **Superar obstáculos.** Abordar desafíos como barreras regulatorias, limitaciones tecnológicas y restricciones financieras.
- **Mejorar las habilidades de liderazgo.** Empoderar y asesorar a los ejecutivos para inspirar y motivar a sus equipos a adoptar prácticas sostenibles.

2. Mentoría: compartiendo conocimiento y experiencia

La mentoría, por otro lado, es extremadamente propicia para el intercambio de conocimientos y la transferencia de experiencias. Al aunar mentores experimentados con empresas emergentes, el proyecto SYMBIO puede acelerar la adopción de prácticas económicas circulares. Los mentores pueden proporcionar:

- **Orientación y asesoramiento.** Ofrecer orientación sobre una amplia gama de temas, desde la estrategia empresarial hasta la implementación técnica.
- **Oportunidades de networking.** Los mentores pueden conectar a las empresas con posibles socios y colaboradores, ampliando su red y creando nuevas oportunidades.
- **Apoyo moral.** Los mentores pueden proporcionar apoyo emocional y aliento, ayudando a las empresas a mantenerse motivadas y enfocadas en sus objetivos.

3. El impacto del coaching y la mentoría empresarial

- **A nivel individual.** El coaching y la mentoría mejoran la autoconciencia, aumentan la confianza y desarrollan habilidades de liderazgo. También ayudan a las personas a navegar las transiciones profesionales y a alcanzar su potencial.
- **A nivel de equipos.** La mejora en la comunicación, la colaboración y las habilidades para resolver problemas conduce a equipos más alineados, motivados y productivos.
- **A nivel de organizaciones.** El aumento del compromiso de los empleados, la reducción de la rotación y la mejora del rendimiento fomentan una cultura de innovación, aprendizaje y mejora continua.

CIRCUAI

EMPODERAR LAS CADENAS DE VALOR CIRCULARES

CON LA HERRAMIENTA VALUE CHAIN GENERATOR

Esta sección del taller está organizada por VCG.AI y tiene como objetivo empoderar a las empresas participantes presentando oportunidades prácticas en cadenas de valor circulares sostenibles adaptadas a las características de su región. El objetivo es proporcionar una visión general completa de soluciones innovadoras que faciliten la transición hacia la circularidad, al mismo tiempo que ofrecen beneficios tangibles tanto para los negocios como para el medio ambiente.

VCG.AI trae su herramienta insignia llamada *Value Chain Generator*, una plataforma de generación de cadenas de valor sostenible que se sirve de inteligencia artificial y procesamiento de datos para crear "biolinks®" empresariales. Un "biolink" es una conexión empresarial circular entre empresas que representa el potencial para vincular corrientes secundarias de materiales (flujos de materiales, materias primas, subproductos, productos semielaborados) y entradas y salidas de residuos entre empresas de diferentes sectores para construir cadenas de valor sostenibles.

El enfoque de la herramienta Value Chain Generator se centra en trasladar las cadenas de valor más prometedoras identificadas a través del Manual del hub regional y el Inventario de recogida de datos. Estas cadenas de valor han sido priorizadas en base a:

- **Disponibilidad de biomasa.** Evaluación de los recursos locales para asegurar un suministro sostenible de inputs.
- **Maduración tecnológica.** Evaluación de soluciones escalables y probadas.
- **Potencial de mercado.** Identificación de productos con altas perspectivas de crecimiento y diversas aplicaciones.
- **Sinergias regionales.** Explorar oportunidades de colaboración con industrias locales.

Uso de la herramienta Value Chain Generator

La herramienta Value Chain Generator proporciona una metodología estructurada para visualizar e implementar cadenas de valor circulares. La plataforma permite a los participantes identificar elementos clave como la disponibilidad de materias primas regionales, la dinámica del mercado, los modelos de negocio y las posibles asociaciones. Al combinar estos componentes, las empresas pueden crear una hoja de ruta para la transición hacia modelos circulares.

Visualización de la cadena de valor

Cada cadena se presenta a través de una representación gráfica detallada, ilustrando el flujo de biomasa desde el suministro hasta los mercados finales. Esta presentación sirve como una referencia práctica para la planificación y la toma de decisiones.

Disponibilidad de biomasa

La plataforma ofrece un análisis cuantitativo y cualitativo de la disponibilidad de materia prima regional, permitiendo a las empresas evaluar la disponibilidad de recursos de manera efectiva.

Dinámicas del mercado

Un análisis exhaustivo de las tendencias de demanda de productos, proyecciones de crecimiento y tamaño del mercado proporciona a los participantes el conocimiento necesario para identificar oportunidades de alto potencial.

Perspectivas económicas

Las proyecciones financieras, incluyendo las necesidades de inversión y los rendimientos esperados, proporcionan un análisis económico integral para respaldar la toma de decisiones.

Necesidades del consorcio

La herramienta Value Chain Generator identifica a los actores clave y el expertise necesario para operacionalizar el modelo con éxito.

Visión general del modelo de negocio

Información detallada sobre las fuentes de ingresos, las propuestas de valor y la viabilidad operativa para la planificación empresarial.

Alianzas regionales

La plataforma incluye oportunidades de colaboración con empresas e instituciones locales, fomentando así sinergias que mejoran la implementación de cadenas de valor circulares.

Tecnología e infraestructura

El instrumento evalúa la madurez de las tecnologías relevantes y examina las instalaciones y recursos existentes. De esta manera, los usuarios pueden evaluar la viabilidad de escalar sus operaciones.

Consideraciones ambientales y políticas

La herramienta Value Chain Generator ayuda a cuantificar los beneficios ambientales de adoptar modelos circulares, como la reducción de emisiones CO₂. Además, la alineación con los marcos legislativos garantiza el cumplimiento y mejora la viabilidad a largo plazo.

En paralelo, se comparten ejemplos reales de proyectos similares para generar confianza y proporcionar conocimientos prácticos. Estos estudios de caso destacan las mejores prácticas y los desafíos más comunes, una información altamente valiosa para sortear potenciales obstáculos.

Principales conclusiones

Tras el taller, cada participante contará con un set de herramientas tanto teóricas como prácticas adaptado a cada cadena de valor, el primer paso de una prometedora hoja de ruta hacia la circularidad. En líneas generales, cada empresa se irá con:

- *Una comprensión integral* de la importancia estratégica de las cadenas de valor circulares.
- *Elementos de análisis* para tomar decisiones en el plano del ahorro de costes, nuevas fuentes de ingresos y estrategias de mercado.
- *Orientaciones para implementar* soluciones que faciliten todo el proceso de transformación: desde cómo establecer alianzas hasta la operacionalización total.

En conclusión, este workshop está diseñado para impulsar alianzas y colaboraciones sólidas con líderes de la industria y stakeholders. Al aprovechar las fortalezas regionales y las soluciones innovadoras, las empresas están mejor posicionadas para generar un impacto ambiental y económico sustancial. Los participantes desempeñarán un papel fundamental en el avance de una bioeconomía sostenible y resiliente en España y más allá.





SYMBIO
MEET YOUR SUSTAINABILITY TARGET

socios



Anteja

CTA

alchemia
nova
research

BABEG
Success
in Carinthia.

STEEM



Cardiff
Metropolitan
University

Prifysgol
Metropolitan
Caerdydd



Startup Europe
REGIONS NETWORK

contáctenos

www.symbioprotect.eu

Project Coordinator

Ilaria Re
Lombardy Green Chemistry
Association
ilaria.re@italbiotec.it

Project Manager

Sara Daniotti
Lombardy Green Chemistry
Association
sara.daniotti@italbiotec.it

Project Manager

Maria Elena Saija
Lombardy Green Chemistry
Association
mariaelena.saija@italbiotec.it

Rafael Castillo Barrero
rafael.castillo@corporaciontecnologica.com

Carmen Ronchel Barreno
carmen.ronchel@corporaciontecnologica.com