

.comertia

Retail Català i Economia Circular

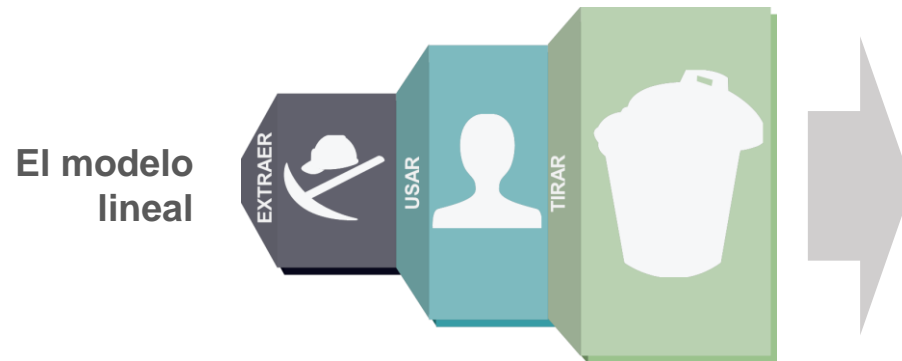
Reptes i Oportunitats cap a una transformació sectorial.

Novembre, 2016

El canvi de paradigma

Una necessitat urgent

El model econòmic actual conegut com a *model lineal*, ens ha portat a una crisi climàtica, social i de recursos que compromet la nostra supervivència com a espècie. És necessari un canvi urgent.





SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

17 GOALS TO TRANSFORM OUR WORLD

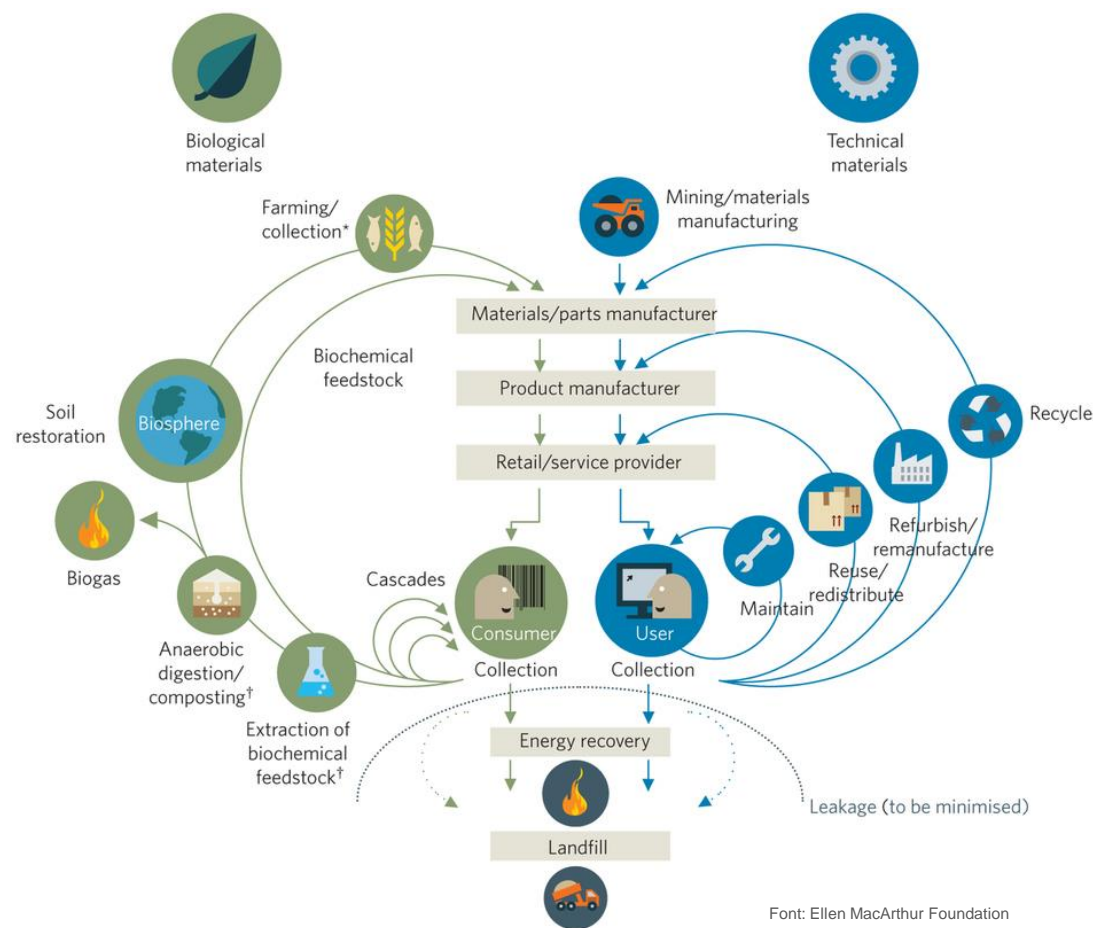
1 NO POVERTY 	2 ZERO HUNGER 	3 GOOD HEALTH AND WELL-BEING 	4 QUALITY EDUCATION 	5 GENDER EQUALITY 	6 CLEAN WATER AND SANITATION
7 AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY 	8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH 	9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE 	10 REDUCED INEQUALITIES 	11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES 	12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION
13 CLIMATE ACTION 	14 LIFE BELOW WATER 	15 LIFE ON LAND 	16 PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS 	17 PARTNERSHIPS FOR THE GOALS 	

L'Economia Circular

restaurativa i regenerativa per definició

L'Economia Circular, inspirada en els principis de Cradle to Cradle® (C2C®), descriu com en un ecosistema es poden teixir connexions amb efectes positius entre els diferents agents involucrats, en base a tres principis fonamentals:

- **Residu = Nutrient.** Els materials i productes han de ser dissenyats per ser nutrients d'un cicle biològic o tècnic al final de la seva vida útil.
- **Diversitat = Fortalesa.** La diversitat és font d'abundància, una eina per l'adaptació i el creixement.
- **Energia Renovable.** Per mantenir el cicle dels nutrients les energies utilitzades han de provenir de fonts abundants i renovables.
- **Pensar en sistemes.** L'Economia Circular, tal i com la descriuen William McDonough i Fritjof Capra, ha de canviar l'enfocament: dels recursos a les relacions. És la reconfiguració de les relacions la que crea el nou sistema.



Potencial del Retail cap a l'Economia Circular

El sector retail és intensiu en el consum de recursos i la generació de residus evitables. Aquest fet, sumat als importants vincles i fluxos que aquest sector manté amb la indústria i operadors logístics, per una banda, i amb el consumidor final per l'altra, obren la porta a estratègies circulars, beneficioses a nivell econòmic per a les pròpies empreses i a escala més global, alhora que pot aportar beneficis socials i ambientals.

Els diversos estudis sobre els nous models de negoci que proposa l'economia circular identifiquen tres condicions principals per a l'èxit:

- **Conservar i potenciar el capital natural**
Incloure estratègies que promoguin la recuperació dels sistemes naturals i els estocs de recursos en la presa de decisions per permetre un ús sostingut en el temps i compatible amb els ritmes i necessitats dels ecosistemes. Ex: substitució de recursos energètics fòssils per renovables.
- **Optimitzar el rendiment dels recursos**
Implementar estratègies existents per maximitzar l'ús dels productes i el valor dels materials: allargar el cicle d'ús, ja sigui mitjançant un disseny per la durabilitat, manteniment, reciclatge o mitjançant pràctiques com la creació d'un mercat de segona mà.
- **Fomentar l'eficàcia dels sistemes**
Dissenyar productes i processos que no generin efectes nocius a les persones i l'entorn, per exemple ús de components tòxics.

En base a aquests tres principis l'Ellen MacArthur Foundation proposa una metodologia holística formada per sis "palanques" o estratègies d'impuls a la transició: REgenerar, Compartir, Optimitzar, Circular, "Virtualitzar" i Intercanviar. La metodologia ReSOLVE (per les seves sigles en anglès) ofereix una eina per generar estratègies circulars i iniciatives de creixement (EMF et al, 2015). Amb l'objectiu de fomentar el canvi de paradigma a nivell global, està pensada per ser adaptable a diferents sectors i assolir abastos variables.

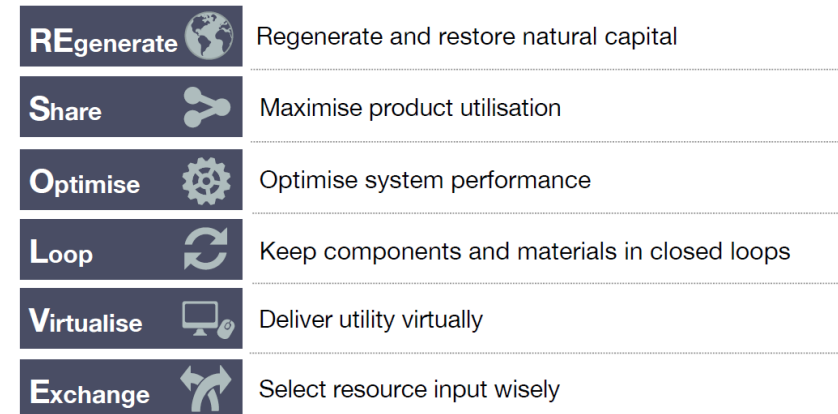


Diagrama de la metodologia ReSOLVE. Font: Ellen MacArthur Foundation, SUN, McKinsey Center for Business and Environment.

Potencial del Retail cap a l'Economia Circular

Identificació d'oportunitats

Fases de la metodologia

Fase 3. Priorització Veient el potencial que cada sector pot trobar en l'ús de les diferents palanques de ReSOLVE, abundant i divers, és necessari a la darrera fase destriar els eixos que poden ser prioritaris en cada cas concret. I de conseqüència entendre els agents que és clau involucrar.

És essencial fer aquesta selecció per centrar els esforços en aquelles accions que poden tenir major èxit i/o suposar un impacte més important a curt termini. A més, la concreció d'una o poques accions pot facilitar iniciar els passos a accions més globals i estratègiques, de llarg recorregut, cap a un model circular.

SECTOR	MODEL DE NEGOCI	REgenerate	Share	Optimize	Loop	Virtualize	Exchange
ALIMENTACIÓ I RESTAURACIÓ	Producció pròpia	●					
	Distribució			●			
	Serveis						●
COMPL. I SERVEIS PER A LA PERSONA	Producció pròpia			●			
	Distribució		●				
	Serveis					●	
MODA	Producció pròpia	●					
	Distribució				●		
	Serveis					●	
COMPL. PER A LA LLAR	Producció pròpia				●		
	Distribució					●	
	Serveis		●				
OCI, CULTURA I ALTRES	Producció pròpia					●	
	Distribució					●	
	Serveis					●	

Gràcies,

