



Economía Circular

Una estrategia necesaria... ¿y rentable?

Sp• Berner®
Pasión e Innovación en Plásticos.



0 ÍNDICE

- 1 QUÉ ES MERCADONA
- 2 PRODUCTOS Y ECONOMÍA CIRCULAR
- 3 EL PROCESO DE SP·BERNER
- 4 APOORTE DE VALOR
- 5 CONCLUSIONES



1 QUÉ ES MERCADONA

- Empresa familiar capital español y familiar
- **1.601** supermercados de barrio
- **5** millones de hogares
- **76.000** trabajadores con empleo estable y de calidad
- Más de **2.000** proveedores, **125** fabricantes interproveedores



2

PRODUCTOS Y ECONOMÍA CIRCULAR

- Mercadona vende productos



... y así hasta 8.000 referencias



2

PRODUCTOS Y ECONOMÍA CIRCULAR

- Objetivo: máxima calidad al mejor precio posible
- ¿Cómo se consigue esto?



¿€€€?

3

EL CASO DE SP-BERNER

- Necesitábamos hacer el proceso más eficiente teniendo en cuenta:
 - Contexto de crisis
 - Alto precio de las materias primas
- Posibilidad: fabricar usando materias primas secundarias **sin bajar la calidad.**
 - ¿Dónde están estas materias primas?
 - En recuperadores de plástico
 - En otros procesos → **INNOVACIÓN**



2 PRODUCTOS Y ECONOMÍA CIRCULAR

● Respuesta:

- No sabemos qué hacen ellos.
- Sabemos qué podemos hacer nosotros: poner nuestro modelo a trabajar



Sp•Bernier®

Pasión e Innovación en Plásticos.

Con el Jefe como Faro



Diálogo constante con los fabricantes interproveedores



3

1

EL CASO DE SP-BERNER: PROCESO

Sp•Bernner®

en Plásticos.



3 2 EL CASO DE SP-BERNER: RESULTADOS

Sp•Berner®

Pasión e Innovación en Plásticos.

● ALGUNAS CIFRAS...

- **3 años** para poner a punto el proceso.
- Inversión de **11 millones de euros**.
- **87% de agua** recuperada en el lavado de MATs.
- **787 toneladas de lodo** gestionadas para áridos.
- **8.300 toneladas de PP** recicladas.
- **6.700 toneladas de PET/PS** recicladas.
- **0,4%** de impurezas en el producto final (y bajando).
- Cuando salió la nueva línea de productos las ventas subieron un **34%**



4

APORTE DE VALOR

● ¿QUÉ HEMOS APRENDIDO?

- La Economía circular **funciona** → es factible y puede/debe ser **rentable**.
- La Economía circular cuesta → tiempo, dinero y mucho trabajo de innovación.
- Adquieren valor materiales que antes no lo tenían, no son residuos.
- No se puede abordar pensando en el corto plazo.
- No se puede abordar en solitario: hacen falta "compañeros de viaje" que compartan ideas y un objetivo común en sostenibilidad.



5

CONCLUSIONES

- **La Economía Circular no** es una moda. No es una alternativa. Es el camino a seguir.
- Requiere un esfuerzo **serio**, porque los retos son muchos.
- Necesitamos **pioneros** que asuman riesgos, como SP·Berner: empresas responsables y convencidas.





Economía Circular

Una estrategia necesaria... **y rentable**

Sp•Berner®
Pasión e Innovación en Plásticos.

