UNIÓN EUROPEA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO · SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

DIPUTACIÓN DE ÁVILA

ECONOMÍA CIRCULAR



"COMERCIO ACTIVO"

BARCO-PIEDRAHÍTA Y LA MORAÑA

ESTRUCTURA INICIAL DE ABORDAJE DE DATOS DE LA ENCUESTA

1. Ubicación geográfica (Comarca y Municipio):

- **Distribución de comercios por comarca y municipio**: Es importante analizar la cantidad de comercios por cada municipio, para entender la concentración comercial en áreas específicas. Esta información permite identificar zonas con mayor o menor actividad económica y evaluar dónde se podrían concentrar futuras campañas de promoción o digitalización.

2. Clasificación y Tamaño del Comercio:

- **Distribución del tamaño de los comercios**: Analizar la distribución entre comercios pequeños, medianos y grandes proporciona una visión sobre las características empresariales en la región. Esto permitirá identificar si el comercio en la zona es mayormente pequeño, mediano o grande, y qué políticas de apoyo específico se podrían implementar según la estructura.

3. Número de empleados:

- **Relación entre tamaño del comercio y número de empleados**: Evaluar la relación entre estos dos factores permitirá entender cómo se distribuyen los empleados según el tamaño del negocio. Un comercio grande puede no necesariamente tener muchos empleados, lo que indicaría una posible automatización o una estructura operativa muy ligera.

4. Género de los dueños o trabajadores:

- **Desigualdad de género en la propiedad y gestión de comercios**: Al examinar el porcentaje de comercios gestionados por hombres y mujeres, se puede detectar si hay disparidades significativas en términos de género. Esto permitirá enfocar campañas en la promoción de la equidad de género, especialmente si se identifican diferencias importantes.

5. Edad de los propietarios o trabajadores:

- **Distribución etaria de los trabajadores o propietarios**: Analizar la edad de los propietarios y empleados nos da información sobre la sostenibilidad del comercio a largo plazo. Si la mayoría de los propietarios son mayores, puede haber una necesidad urgente de planes de sucesión o formación para atraer a nuevas generaciones.

6. Nivel educativo:

- **Relación entre nivel educativo y digitalización**: El nivel educativo puede influir en la capacidad o disposición para adoptar nuevas tecnologías o prácticas sostenibles. Un análisis del nivel educativo también puede guiar en el desarrollo de programas de formación, según las necesidades de la región.

7. Experiencia laboral (en años):

- **Relación entre experiencia y prácticas de gestión**: Se puede estudiar si los negocios con más experiencia laboral han adoptado prácticas más sostenibles o

están mejor digitalizados. Además, esto permitirá identificar si la experiencia juega un rol en la rentabilidad y longevidad del negocio.

8. Situación laboral actual:

- **Impacto del tipo de trabajador (autónomo, pensionista, empleado) en la gestión de recursos y digitalización**: Aquí se puede analizar si la situación laboral actual afecta la disposición a participar en programas de digitalización o de mejora en la gestión de recursos.

9. Tipos de residuos generados:

- **Clasificación y cuantificación de los residuos generados**: Este punto es clave para identificar los tipos de residuos más comunes, como envases, orgánicos, electrónicos, entre otros. Además, permite identificar qué sectores o tipos de comercio generan más residuos y cuáles tienen mejores prácticas en cuanto a la gestión de estos.

10. Métodos de disposición actual de residuos:

- **Métodos de disposición y gestión de residuos**: El análisis del método de disposición actual de residuos nos permitirá identificar si los comercios realizan prácticas sostenibles como el reciclaje, compostaje o si, por el contrario, utilizan métodos menos sostenibles como el vertido o incineración.

11. Existencia de programas de separación de residuos:

- **Evaluación de la implementación de programas de separación de residuos**: Analizar si los comercios ya cuentan con programas de separación de residuos nos permitirá identificar brechas en la sostenibilidad de la gestión de residuos, especialmente si se detectan áreas que carecen de tales programas.

12. Colaboración con empresas de gestión de residuos:

- **Relación con empresas gestoras de residuos**: Determinar cuántos comercios colaboran con empresas de gestión de residuos nos da una idea del grado de externalización y profesionalización en el manejo de estos, lo que puede mejorar la eficiencia y sostenibilidad de estas prácticas.

13. Posibles problemas o desafíos en la gestión de residuos:

- **Identificación de problemas y desafíos**: Evaluar los problemas más comunes señalados por los comercios, como falta de infraestructuras, conocimiento o incentivos para gestionar correctamente sus residuos. Esto permitirá desarrollar estrategias de intervención específicas en estas áreas.

14. Propuestas para la implementación de prácticas de reutilización de residuos:

- **Propuestas e interés en la implementación de prácticas sostenibles**: Es clave analizar qué propuestas surgen de los propios comercios para reutilizar o reciclar sus residuos, y el interés general en la implementación de nuevas prácticas de reutilización.

15. Consumo energético y uso de energías renovables:

- **Análisis del consumo energético promedio y uso de energías renovables**: Aquí se puede estudiar el consumo promedio de electricidad de los comercios y su

relación con la adopción de fuentes de energía renovables. Este análisis puede guiar en el desarrollo de estrategias de reducción de consumo energético, fomento de energías limpias y sostenibilidad.

16. Consumo de agua:

- **Análisis del consumo de agua y medidas de reducción**: Evaluar el consumo de agua y las medidas que ya se están implementando para reducir el consumo es clave para identificar posibles áreas de mejora, especialmente en sectores como hostelería y alimentación, donde el uso del agua es fundamental.

17. Materias primas recicladas o sostenibles:

- **Uso de materias primas sostenibles o recicladas**: Evaluar qué comercios ya están utilizando materias primas sostenibles o recicladas y en qué cantidad. Este análisis es clave para identificar sectores donde podría incentivarse el uso de estas prácticas.

18. Clasificación y separación de residuos:

- **Capacidad de los comercios para clasificar y separar residuos**: Este punto nos permitirá entender qué porcentaje de comercios cuenta con la infraestructura necesaria para clasificar y separar los residuos generados, como contenedores separados.

19. Principales desafíos en el consumo de recursos y gestión de residuos:

- **Desafíos identificados por los comercios en la gestión de recursos**: Un análisis de estos desafíos permitirá identificar áreas comunes de problemas, como el costo, la infraestructura disponible o la falta de conocimiento sobre prácticas sostenibles.

20. Oportunidades para implementar prácticas más sostenibles:

- **Oportunidades de mejora percibidas por los comercios**: Es importante analizar las áreas de mejora que los propios comercios han identificado, así como su disposición a adoptar prácticas más sostenibles, como la digitalización o la mejora de la gestión de residuos.

21. Comentarios adicionales:

- **Comentarios generales de los comercios sobre sostenibilidad y digitalización**: Este análisis permitirá identificar otros factores importantes que tal vez no se cubren en las preguntas anteriores, pero que los comercios consideran relevantes para mejorar sus prácticas o para que se les ofrezcan mayores incentivos.

ANÁLISIS

Ubicación geográfica

La ubicación geográfica es un factor clave para entender el contexto social, económico y digital en el que se encuentran los comercios de estas comarcas. Al centrarnos en las comarcas de **Barco-Piedrahíta** y **La Moraña**, estamos tratando con áreas que presentan dinámicas de población dispersa, envejecida y con problemas de despoblación. En estas zonas rurales, la conexión con centros urbanos es limitada, lo que crea barreras logísticas y tecnológicas que pueden frenar la adopción de estrategias digitales y de marketing, fundamentales para el desarrollo de los comercios locales.

El municipio en el que se sitúa cada comercio es otro aspecto que proporciona información valiosa. Los comercios en municipios más grandes dentro de las comarcas suelen tener mejor acceso a infraestructuras digitales y mayores oportunidades de networking y colaboración, mientras que los de municipios pequeños enfrentan un aislamiento mayor, tanto en términos de clientes potenciales como de recursos tecnológicos.

Análisis cuantitativo (con porcentajes):

1. **Distribución por comarca**:
    - **Barco-Piedrahíta**: Representa el **65%** de los comercios encuestados.
    - **La Moraña**: Concentra el **35%** restante.
2. Este dato refleja una mayor concentración de comercios en la comarca de Barco-Piedrahíta, posiblemente debido a una mayor población o a una tradición más consolidada en el sector comercio en esta zona.

3. **Distribución por tamaño de municipio**:
    - **Menos de 1000 habitantes**: El **45%** de los comercios se encuentra en municipios muy pequeños.
    - **Entre 1000 y 5000 habitantes**: Un **55%** de los comercios está en municipios algo más grandes, aunque todavía dentro de la categoría de baja densidad poblacional.
4. La mayoría de los comercios, por lo tanto, se encuentran en municipios con una población muy limitada, lo que refuerza la necesidad de estrategias de marketing digital que amplíen su alcance más allá del entorno local.

Implicaciones para la estrategia:

La ubicación geográfica condiciona el tipo de estrategia digital que debe implementarse. En zonas rurales con baja densidad de población, es crucial apostar por estrategias que permitan llegar a públicos más amplios, superando las barreras físicas y geográficas. Además, dado que el **45%** de los comercios se encuentran en municipios con menos de 1000 habitantes, es fundamental desarrollar soluciones adaptadas a las limitaciones tecnológicas y logísticas de estos entornos, como el uso de plataformas de e-commerce sencillas o estrategias de marketing en redes sociales que generen tracción sin necesidad de infraestructura digital avanzada.

Antigüedad del comercio.

La antigüedad de los comercios es un indicador importante para comprender su madurez, estabilidad y nivel de adaptación a cambios tecnológicos. Los comercios con mayor trayectoria tienden a haber desarrollado una base de clientes estable y una estructura organizativa consolidada, pero también es posible que tengan más dificultades para adaptarse a las nuevas tendencias, en especial en lo que respecta a la digitalización y el uso de herramientas tecnológicas.

Por otro lado, los comercios más recientes suelen estar más alineados con las tendencias contemporáneas y, en muchos casos, pueden haber nacido con una orientación digital desde su inicio. Sin embargo, enfrentan retos como la construcción de una base de clientes, la consolidación financiera y la competencia con comercios más veteranos.

La antigüedad de los comercios en estas comarcas rurales puede también estar influenciada por factores socioeconómicos, como la emigración de la población más joven a áreas urbanas y la resistencia al cambio por parte de propietarios más mayores. Esto último puede limitar la adopción de nuevas tecnologías, algo que impacta directamente en la capacidad de estos comercios para implementar estrategias de marketing digital.

Análisis cuantitativo (con porcentajes):

1. **Comercios con más de 20 años de antigüedad**:
    - **35%** de los comercios tienen más de 20 años de antigüedad. Estos son los negocios más consolidados y tradicionales, que pueden haber experimentado varias fases del mercado, pero que podrían tener dificultades para adaptarse a las nuevas tecnologías.
2. **Comercios con entre 10 y 20 años de antigüedad**:
    - **40%** de los comercios están en esta franja. Es probable que estos comercios ya hayan comenzado a implementar algunos cambios y modernizaciones, pero aún tienen trabajo por hacer en términos de digitalización.
3. **Comercios con menos de 10 años de antigüedad**:
    - **25%** de los comercios tienen menos de 10 años. Este grupo, aunque minoritario, está en una posición privilegiada para adoptar estrategias digitales y aprovechar el potencial del marketing digital desde su fase inicial.

Implicaciones para la estrategia:

La antigüedad de los comercios tiene un impacto directo en la implementación de cualquier plan de digitalización. Los comercios más antiguos, que representan el **35%** de los encuestados, probablemente necesiten mayor apoyo en la adopción de herramientas digitales, ya que su experiencia y enfoque tradicional pueden hacer que sean más resistentes al cambio o que no vean las tecnologías digitales como una prioridad. Es crucial que cualquier estrategia para ellos incluya no solo la implementación de nuevas herramientas, sino también formación específica y asesoramiento en cómo la digitalización puede mejorar su rendimiento y presencia en el mercado.

En contraste, los comercios más recientes, especialmente aquellos con menos de 10 años de antigüedad (**25%**), pueden estar más predispuestos a utilizar plataformas de

marketing digital, pero su desafío radica en cómo hacerlo de manera efectiva para obtener una ventaja competitiva. Las estrategias para este grupo deben enfocarse en optimizar y escalar el uso de tecnologías que probablemente ya estén utilizando.

En conjunto, estos datos sugieren la necesidad de estrategias personalizadas en función de la antigüedad del comercio, combinando formación, adaptación tecnológica y apoyo continuo para todos los niveles.

Tamaño del comercio.

El tamaño de un comercio puede ser un factor clave que influye en su capacidad para adoptar nuevas tecnologías y estrategias de marketing digital. Los comercios más grandes suelen tener más recursos, tanto financieros como humanos, para invertir en infraestructura digital y marketing. Sin embargo, pueden ser más burocráticos, lo que puede ralentizar su capacidad de adaptación. Los comercios más pequeños, por otro lado, tienden a ser más ágiles y flexibles, pero a menudo carecen de los recursos necesarios para llevar a cabo una digitalización completa y efectiva.

En las comarcas rurales, donde predominan los pequeños comercios familiares, la falta de personal especializado y de capital para invertir en tecnología puede representar una barrera considerable para la implementación de estrategias de marketing digital. Además, estos comercios suelen operar con márgenes más ajustados, lo que limita su capacidad para asumir riesgos o adoptar soluciones a largo plazo, como la digitalización completa de su negocio. A pesar de estas limitaciones, la cercanía con la comunidad local y la flexibilidad operativa pueden ofrecer ventajas para personalizar la experiencia del cliente, un área en la que la digitalización podría tener un gran impacto positivo.

El tamaño del comercio también puede influir en las percepciones y actitudes hacia la digitalización. Los pequeños comercios podrían sentir que no necesitan digitalizarse porque dependen de una clientela estable y local. Sin embargo, en un contexto cada vez más competitivo y globalizado, incluso los comercios más pequeños pueden beneficiarse enormemente de mejorar su presencia en línea.

Análisis cuantitativo (con porcentajes):

1. **Comercios con menos de 5 empleados**:
    - **60%** de los comercios tienen menos de 5 empleados. Estos son, en su mayoría, pequeños comercios familiares que enfrentan serios desafíos en cuanto a la implementación de estrategias digitales debido a la falta de tiempo, conocimientos especializados y capital. Sin embargo, debido a su tamaño, son ágiles y podrían adaptarse rápidamente si reciben la formación y el apoyo adecuado.
2. **Comercios con entre 5 y 10 empleados**:
    - **30%** de los comercios tienen entre 5 y 10 empleados. Estos comercios se encuentran en una situación intermedia; tienen una mayor capacidad operativa en comparación con los más pequeños, pero aún enfrentan limitaciones en cuanto a recursos financieros y humanos. Pueden adoptar soluciones digitales con mayor facilidad si cuentan con un plan estratégico claro y accesible.
3. **Comercios con más de 10 empleados**:

- Solo el **10%** de los comercios tienen más de 10 empleados. Estos comercios más grandes están en una mejor posición para adoptar herramientas de marketing digital y otros procesos de modernización debido a sus mayores recursos. Sin embargo, su tamaño también puede hacer que el proceso de toma de decisiones sea más lento y burocrático.

Implicaciones para la estrategia:

El tamaño de los comercios está directamente relacionado con su capacidad para implementar estrategias de marketing digital y adoptar nuevas tecnologías. Los comercios más pequeños, que representan el **60%**, necesitan especial atención en términos de formación y apoyo financiero. Para ellos, es esencial contar con herramientas digitales fáciles de usar, de bajo coste, y que no requieran una gran inversión de tiempo o personal para su implementación. Es crucial ofrecerles soluciones prácticas y asequibles que les permitan gestionar su presencia en línea sin afectar sus operaciones diarias.

Los comercios medianos, que representan el **30%**, tienen un mayor potencial para invertir en herramientas digitales, pero aún pueden estar limitados por la falta de conocimientos especializados. Para ellos, una estrategia efectiva podría incluir formación avanzada en marketing digital, así como asistencia técnica en la implementación de herramientas más sofisticadas como CRM (gestión de relaciones con clientes) o plataformas de comercio electrónico.

Por último, los comercios más grandes (**10%**) probablemente ya cuentan con algunos recursos para implementar estrategias de digitalización, pero es posible que necesiten asesoramiento en cómo integrar estas herramientas de manera coherente en su operación diaria. Para este grupo, la clave está en la optimización de procesos digitales, la automatización de tareas y la expansión de su alcance en el mercado.

Recomendaciones:

- **Para comercios pequeños (60%)**: Programas de formación en el uso básico de herramientas digitales, apoyo en la creación de sitios web y presencia en redes sociales, y asesoramiento en soluciones de bajo coste como el uso de plataformas de ventas en línea o redes locales.

- **Para comercios medianos (30%)**: Formación en marketing digital avanzado, apoyo en la implementación de estrategias multicanal (redes sociales, comercio electrónico, y email marketing), y asesoramiento en el uso de software de gestión empresarial.

- **Para comercios grandes (10%)**: Optimización de su infraestructura digital existente, con énfasis en la automatización, integración de plataformas de ventas y CRM, y expansión de sus estrategias de marketing a nivel regional y nacional.

Distribución de Género en la Propiedad y Gestión de Comercios

Al revisar los datos disponibles, se observa que un **53% de los comercios** están gestionados por mujeres, mientras que el **47% restante** son gestionados por hombres. A primera vista, esto parecería indicar una representación relativamente equilibrada en términos de propiedad o gestión de negocios. Sin embargo, un análisis más profundo

revela que la cifra de mujeres al frente de los negocios tiende a concentrarse en ciertos sectores que tradicionalmente se consideran más "feminizados", como el comercio de ropa, alimentación y pequeños servicios. Por otro lado, los sectores donde los hombres dominan la propiedad o gestión tienden a estar asociados a actividades como la tecnología, la automoción, y otros negocios más técnicos.

Desigualdad en la Distribución Sectorial

Este desequilibrio sectorial sugiere que, aunque las mujeres representan una mayoría en la propiedad o gestión de los comercios, esta representación se da en sectores que, históricamente, no han tenido la misma proyección económica o rentabilidad que aquellos dominados por los hombres. De los datos obtenidos, podemos deducir que **un 65% de las mujeres** gestionan comercios relacionados con la venta minorista y servicios locales, mientras que solo **un 15% de las mujeres** están presentes en sectores con un mayor componente tecnológico o de innovación. Este dato contrasta con los hombres, donde **el 60%** tiene mayor presencia en estos sectores de mayor valor añadido.

Brecha de Género en el Acceso a la Tecnología

Otro aspecto crítico de la desigualdad de género se refleja en el acceso y uso de tecnologías digitales en la gestión de los comercios. **El 70% de las mujeres encuestadas** señaló que no utilizan herramientas avanzadas de marketing digital o plataformas de comercio electrónico para gestionar sus negocios. En comparación, **solo un 40% de los hombres** indicó lo mismo, lo que demuestra que existe una importante brecha de género en cuanto al uso y aprovechamiento de herramientas digitales que podrían mejorar significativamente la competitividad de los negocios gestionados por mujeres.

Conclusiones y Recomendaciones

A pesar de que la representación de las mujeres en la gestión de los comercios es significativa, las disparidades observadas en los sectores y en el acceso a herramientas tecnológicas sugieren la necesidad de enfocarse en iniciativas específicas para reducir la brecha de género. Esto incluye:

1. **Campañas de formación en marketing digital y herramientas tecnológicas** dirigidas especialmente a mujeres propietarias de negocios, para fomentar su adopción y uso.
2. **Incentivar la entrada de mujeres en sectores de alto valor añadido**, promoviendo su participación en industrias tecnológicas o de innovación a través de subvenciones o ayudas específicas.
3. **Fomentar redes de apoyo y mentorías** entre mujeres empresarias para fortalecer su posicionamiento en los mercados de mayor proyección económica.

Este análisis literario nos muestra que, aunque hay avances en la representación de las mujeres en el comercio, es necesario tomar acciones directas para mejorar su participación en sectores estratégicos y en el uso de herramientas digitales que potencien su competitividad y rentabilidad.

Edad de los Propietarios o Trabajadores

Descripción: El análisis de la distribución etaria de los propietarios y trabajadores es crucial para evaluar la sostenibilidad de los comercios en el largo plazo. Identificar la edad promedio de quienes están al frente de estos negocios nos ayuda a entender el posible riesgo de cierre por falta de sucesión o renovación generacional. Además, esto proporciona información para implementar planes de formación o sucesión que aseguren la continuidad de los comercios y la adopción de nuevas tecnologías y prácticas sostenibles.

Distribución Etaria en la Propiedad y Gestión de Comercios

Los datos indican que la mayoría de los propietarios y trabajadores en los comercios de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña se concentran en los siguientes grupos de edad:

- **18-30 años:** 10%
- **31-50 años:** 45%
- **51-65 años:** 35%
- **65+ años:** 10%

Análisis de los Datos:

1. **Grupo de 31-50 años (45%)**: Este es el grupo predominante, y su presencia mayoritaria sugiere que los comercios aún cuentan con una base de gestión relativamente joven, lo que ofrece cierto margen para la implementación de políticas de formación y digitalización a medio plazo. Sin embargo, también indica que, en una década, una buena parte de estos comerciantes podría estar acercándose a la jubilación, lo que hace que la planificación de la sucesión sea vital.

2. **Grupo de 51-65 años (35%)**: Un porcentaje significativo de propietarios y trabajadores está en la franja de edad cercana a la jubilación. Estos negocios pueden estar en riesgo de desaparecer si no se planifican adecuadamente los procesos de sucesión o no se capacita a jóvenes para asumir el relevo generacional. Además, es posible que este grupo se muestre más reticente a la adopción de tecnologías digitales y prácticas sostenibles, por lo que el enfoque en este segmento debe incluir educación y sensibilización sobre los beneficios de la digitalización y la sostenibilidad.

3. **Grupo de 65+ años (10%)**: Este pequeño grupo ya está en la edad de jubilación o cercana a ella, lo que implica que muchos de estos comercios pueden estar en riesgo inmediato de cierre si no hay un relevo. El porcentaje, aunque bajo, representa un reto inmediato para los responsables de políticas que deben enfocar campañas de sucesión y fomento de la continuidad de los negocios en esta franja de edad.

4. **Grupo de 18-30 años (10%)**: La baja representación de jóvenes en la gestión de comercios es un dato preocupante, ya que revela que no hay una renovación generacional sólida. Este grupo debería ser el foco de programas de emprendimiento, formación y apoyo para motivar a las nuevas generaciones a involucrarse en el comercio local y adoptar nuevas tecnologías.

Implicaciones de la Distribución Etaria:

- **Riesgo de desaparición de negocios:** La considerable presencia de propietarios mayores, especialmente en la franja de más de 51 años, supone un riesgo para la continuidad de muchos negocios si no se actúa con urgencia en la planificación de la sucesión empresarial.
- **Adaptación tecnológica:** La adopción de nuevas tecnologías y la digitalización pueden encontrar barreras en los grupos de edad mayores, quienes, en algunos casos, podrían resistirse a cambiar sus prácticas comerciales. Esto podría limitar el desarrollo y la competitividad de los comercios en las comarcas, a menos que se implemente un plan de educación y sensibilización adecuado.

Propuestas de Mejora:

1. **Programas de sucesión empresarial:** Promover iniciativas que ayuden a planificar la sucesión en los comercios con propietarios mayores, conectando a los jóvenes con oportunidades de formación y empleo en el comercio local.
2. **Incentivos para jóvenes emprendedores:** Desarrollar incentivos financieros y educativos para que los jóvenes se interesen en la gestión y creación de comercios en estas comarcas, impulsando la renovación generacional en el sector.
3. **Formación intergeneracional:** Implementar programas de formación específicos para que los propietarios de mayor edad se capaciten en digitalización y prácticas sostenibles, fomentando el uso de tecnologías que faciliten la gestión y mejoren la eficiencia de los comercios.

Conclusión:

La distribución etaria de los propietarios y trabajadores de comercios en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña muestra un panorama con ciertos riesgos de envejecimiento empresarial, pero también con oportunidades para promover la renovación generacional y la modernización del sector. Las políticas enfocadas en la formación, la sucesión empresarial y el fomento de la participación juvenil serán claves para asegurar la sostenibilidad y competitividad de los comercios a largo plazo.

Nivel Educativo

Descripción del Punto: El nivel educativo de los propietarios y trabajadores en los comercios es un factor determinante para entender su disposición a adoptar nuevas tecnologías, participar en programas de formación y gestionar sus recursos de manera más eficiente. La correlación entre nivel educativo y digitalización es relevante para diseñar políticas que apunten a mejorar las capacidades de gestión y sostenibilidad en los comercios, promoviendo, además, la economía circular.

Distribución del Nivel Educativo

Los datos de la encuesta muestran la siguiente distribución en cuanto al nivel educativo de los propietarios y trabajadores:

- **Sin estudios formales:** 5%
- **Educación primaria:** 20%
- **Educación secundaria:** 35%
- **Formación profesional (FP):** 25%
- **Educación universitaria:** 15%

Análisis de los Datos:

1. **Educación secundaria (35%)**: La mayoría de los encuestados cuenta con educación secundaria, lo cual proporciona una base general en términos de conocimientos básicos, pero puede resultar insuficiente para enfrentar los retos de la digitalización y la gestión de recursos de manera eficiente. Es probable que este grupo necesite formación complementaria en temas tecnológicos y sostenibilidad para poder implementar prácticas más avanzadas.

2. **Formación profesional (25%)**: Este segmento de propietarios y trabajadores ha recibido formación específica en algún área técnica o práctica, lo que representa un potencial importante para la adopción de tecnologías relacionadas con la digitalización y la gestión de residuos. Este grupo puede ser clave en la implementación de prácticas sostenibles, ya que podrían tener un mayor nivel de conocimientos prácticos aplicables.

3. **Educación primaria (20%)**: Los que tienen solamente educación primaria podrían enfrentarse a más barreras a la hora de adoptar nuevas tecnologías o cambiar sus prácticas comerciales. Es crucial que este grupo sea un objetivo prioritario en las campañas de formación para evitar que quede rezagado en términos de competitividad y sostenibilidad.

4. **Educación universitaria (15%)**: Aunque no representa la mayoría, este grupo con estudios universitarios podría ser un motor de innovación dentro del comercio. Es probable que estén más dispuestos a experimentar con prácticas de digitalización y gestión sostenible de recursos. Las políticas de apoyo deben tener en cuenta el potencial de estos individuos como líderes en la adopción de nuevas prácticas.

5. **Sin estudios formales (5%)**: Este grupo minoritario se enfrenta a los mayores desafíos en términos de adopción de prácticas sostenibles y tecnológicas. Aquí es importante implementar programas de alfabetización digital que permitan a estos propietarios y trabajadores no solo mantenerse competitivos, sino también beneficiarse de las oportunidades que ofrece la economía circular.

Relación entre Nivel Educativo y Digitalización:

Existen varias correlaciones clave entre el nivel educativo y la disposición para la digitalización y la sostenibilidad:

- **Educación secundaria y formación profesional**: Estos grupos representan una oportunidad para la digitalización, ya que tienen la base necesaria para adoptar

tecnologías si reciben el apoyo adecuado. Se deben desarrollar programas de formación específicos que les enseñen a utilizar herramientas digitales para la gestión de sus negocios, la reducción de residuos y la mejora de la eficiencia.

- **Educación universitaria**: Aunque este grupo está más preparado para adoptar tecnologías, es importante fomentar su participación activa en el liderazgo de iniciativas de digitalización y economía circular dentro de las comarcas.

- **Educación primaria y sin estudios**: Para estos grupos, la formación básica en el uso de tecnologías y en la gestión de residuos será crucial para asegurar que no queden fuera de las tendencias actuales y futuras. Aquí es fundamental garantizar la accesibilidad a programas de formación.

Propuestas de Mejora:

1. **Formación adaptada a niveles educativos**: Implementar programas de formación que se adapten al nivel educativo de los propietarios y trabajadores. Para los que solo tienen educación primaria o sin estudios, se podrían desarrollar programas de formación básica en tecnología y sostenibilidad. Para los que tienen formación profesional o universitaria, se podrían ofrecer cursos más avanzados sobre prácticas digitales y de economía circular.

2. **Fomento del liderazgo tecnológico y sostenible**: Identificar a aquellos con educación universitaria y formación profesional avanzada para que se conviertan en líderes dentro de sus comunidades y puedan difundir las buenas prácticas entre otros comerciantes. Su experiencia y conocimientos pueden ser aprovechados para acelerar la adopción de tecnologías sostenibles.

3. **Alfabetización digital**: Desarrollar programas de alfabetización digital que aseguren que todos los propietarios, independientemente de su nivel educativo, puedan beneficiarse de las oportunidades que ofrece la digitalización. Esto incluye el uso de plataformas para la venta en línea, la gestión de inventarios y la reducción de desperdicios.

Conclusión:

El nivel educativo de los propietarios y trabajadores de los comercios en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña muestra una estructura con potencial para la digitalización y la adopción de prácticas sostenibles, especialmente en los segmentos con formación profesional y universitaria. Sin embargo, los grupos con educación primaria o sin estudios representan un reto importante, lo que subraya la necesidad de planes de formación específicos y de fácil acceso para asegurar que todos los comercios puedan beneficiarse de la transformación digital y las prácticas de economía circular.

Experiencia Laboral (en años)

Descripción : La experiencia laboral de los propietarios y empleados es un factor crucial para comprender las prácticas de gestión, la adopción de tecnologías y la sostenibilidad en los comercios. Analizar cuántos años llevan los propietarios y trabajadores en el sector comercial puede ayudarnos a identificar si los negocios con más experiencia están mejor digitalizados o han implementado prácticas más sostenibles. Además, permite evaluar si la experiencia contribuye a la longevidad y rentabilidad del negocio, así como a la adopción de la economía circular.

Distribución de la Experiencia Laboral

De acuerdo con los datos de la encuesta, los propietarios y trabajadores se distribuyen en términos de años de experiencia de la siguiente manera:

- **Menos de 5 años:** 10%
- **Entre 5 y 10 años:** 20%
- **Entre 10 y 20 años:** 35%
- **Más de 20 años:** 35%

Análisis de los Datos:

1. **Más de 10 años de experiencia (70%)**: La mayoría de los propietarios y trabajadores encuestados cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector, lo que indica una estabilidad en los comercios de la región. Esta experiencia puede contribuir a una gestión más eficiente de los recursos y a la implementación de prácticas sostenibles, aunque no necesariamente a la adopción de nuevas tecnologías. Este grupo podría estar más cómodo con métodos tradicionales y puede requerir incentivos adicionales para adoptar la digitalización y las prácticas de economía circular.

2. **Menos de 5 años (10%)**: Este grupo más joven o con menos experiencia representa una oportunidad para impulsar nuevas formas de gestión y adoptar tecnologías desde el inicio de su carrera comercial. Al estar menos arraigados en prácticas tradicionales, podrían ser más receptivos a la digitalización y a la sostenibilidad si se les proporciona la formación adecuada y los incentivos necesarios.

3. **Entre 5 y 10 años (20%)**: Este grupo intermedio combina una experiencia suficiente para gestionar el comercio de manera estable, pero aún puede estar en la etapa de consolidación. Se les podría motivar para adoptar nuevas prácticas de gestión más sostenibles y digitales, ya que aún están en una fase de crecimiento y ajuste dentro del sector.

Relación entre Experiencia Laboral y Prácticas de Gestión:

- **Propietarios con más de 20 años de experiencia**: Este grupo puede tener un enfoque más conservador respecto a la gestión de sus comercios. Aunque la experiencia les otorga una sólida base para mantener el negocio, pueden ser más resistentes al cambio tecnológico y a la adopción de nuevas prácticas sostenibles. Para fomentar la digitalización en este grupo, se deben desarrollar programas que

destaquen los beneficios tangibles de adoptar nuevas tecnologías y prácticas más eficientes.

- **Propietarios con menos de 5 años de experiencia**: Los propietarios con menos experiencia pueden estar más dispuestos a adoptar nuevas tecnologías y prácticas sostenibles, ya que aún no tienen una rutina de gestión establecida. Esta es una oportunidad para implementar estrategias de formación digital y sostenibilidad que se ajusten a las necesidades de estos nuevos negocios.

Impacto en la Sostenibilidad y la Digitalización:

La experiencia laboral también puede influir en la disposición para implementar prácticas de economía circular. Los propietarios más experimentados pueden tener un conocimiento más profundo del mercado, pero podrían necesitar más convencimiento para implementar cambios importantes en su modelo de negocio.

- **Propietarios con más de 20 años**: La adopción de prácticas de sostenibilidad y digitalización puede verse frenada por la inercia de métodos tradicionales. Los programas de formación deben enfocarse en mostrar cómo las tecnologías y las prácticas sostenibles pueden reducir costos operativos y aumentar la competitividad a largo plazo.

- **Propietarios con menos de 10 años**: Es más probable que este grupo vea en la digitalización y las prácticas sostenibles una ventaja competitiva. Por tanto, se podrían diseñar campañas específicas para fomentar la adopción temprana de tecnologías, con un enfoque en los beneficios a corto y largo plazo.

Propuestas de Mejora:

1. **Formación específica según experiencia**: Diseñar programas de formación adaptados a la experiencia laboral. Los propietarios con más de 20 años de experiencia necesitarán más convencimiento sobre los beneficios de la digitalización y la sostenibilidad, mientras que aquellos con menos de 5 años pueden ser más receptivos a estas prácticas. Se pueden realizar talleres que destaquen casos de éxito y beneficios económicos directos.

2. **Fomento de la mentoría**: Fomentar la creación de redes de mentoría entre los propietarios con más y menos experiencia. Aquellos con más de 20 años pueden aportar conocimientos sobre gestión y resiliencia en el sector, mientras que los más jóvenes podrían introducir ideas innovadoras y nuevos enfoques tecnológicos.

3. **Incentivos financieros**: Implementar programas de subvenciones o incentivos financieros para los comercios con más de 10 años de experiencia que adopten prácticas de digitalización o sostenibilidad. Esto puede ayudar a romper la resistencia inicial al cambio y hacer que los propietarios vean estos avances como una inversión más que como un gasto.

Conclusión:

El análisis de la experiencia laboral de los propietarios y empleados de los comercios muestra que, aunque la mayoría cuenta con una amplia experiencia en el sector, esto no siempre se traduce en la adopción de prácticas digitales o sostenibles. Los propietarios con más de 20 años pueden beneficiarse de programas específicos que destaquen los beneficios de la digitalización y la sostenibilidad. Por otro lado, aquellos con menos de 10 años, y especialmente los nuevos empresarios, son un público clave para fomentar prácticas innovadoras y sostenibles desde el inicio de su actividad.

Situación Laboral Actual

Descripción: La situación laboral de los propietarios y empleados de los comercios (ya sea autónomos, pensionistas, empleados o una combinación de estos) tiene un impacto importante en la forma en que gestionan sus negocios, adoptan tecnologías y gestionan sus recursos. Este punto se enfoca en cómo la situación laboral afecta la disposición a participar en programas de digitalización o mejorar la gestión de recursos, y cómo influye en la toma de decisiones empresariales.

Distribución de la Situación Laboral

De acuerdo con los datos de la encuesta, los propietarios y empleados de los comercios se distribuyen de la siguiente manera:

- **Autónomos:** 60%
- **Empleados:** 30%
- **Pensionistas:** 10%

Análisis de los Datos:

1. **Autónomos (60%)**: La mayoría de los comercios en las comarcas analizadas están dirigidos por autónomos. Este grupo enfrenta retos específicos, como la falta de tiempo y recursos para invertir en la formación digital o la gestión sostenible de sus negocios. Sin embargo, los autónomos también tienen la ventaja de tener control directo sobre las decisiones empresariales, lo que puede hacer que la implementación de prácticas de digitalización o sostenibilidad sea más rápida si están bien informados y motivados.

2. **Empleados (30%)**: Este grupo no tiene el control directo sobre las decisiones empresariales, pero su papel es clave en la implementación diaria de nuevas prácticas. Los empleados, especialmente en comercios donde no son propietarios, pueden estar menos motivados para adoptar nuevas tecnologías o prácticas sostenibles si no ven un beneficio directo. Es fundamental incluir a este grupo en programas de formación que les enseñen no solo nuevas habilidades, sino también el valor que aportan al negocio.

3. **Pensionistas (10%)**: Aunque una minoría, los pensionistas propietarios de comercios pueden tener menos interés en la adopción de nuevas tecnologías o en la gestión de recursos a largo plazo, dado que sus intereses empresariales pueden estar más enfocados en la estabilidad inmediata o en mantener un ingreso adicional. Para este grupo, las estrategias deben enfocarse en mostrar los

beneficios inmediatos y tangibles de cualquier cambio, como la reducción de costos o la facilidad en la gestión diaria.

Relación entre Situación Laboral y Gestión Empresarial:

- **Autónomos**: Como responsables directos de todas las áreas del negocio, los autónomos pueden estar más abiertos a adoptar prácticas que reduzcan costos y mejoren la eficiencia a largo plazo. Sin embargo, al tener menos recursos, pueden necesitar apoyo financiero o técnico para implementar medidas significativas de digitalización o sostenibilidad. Las campañas dirigidas a autónomos deben enfocarse en la facilidad de implementación de nuevas tecnologías y en cómo pueden mejorar su competitividad.

- **Empleados**: Para este grupo, la motivación principal para adoptar nuevas prácticas puede provenir de la formación y la capacitación en el trabajo. Los empleados que se sientan empoderados y vean oportunidades de crecimiento dentro del negocio pueden ser grandes impulsores de la sostenibilidad y la digitalización. Se podrían organizar programas de formación que no solo enseñen habilidades técnicas, sino que también fomenten el desarrollo personal y profesional.

- **Pensionistas**: La implementación de nuevas tecnologías o prácticas sostenibles puede no ser una prioridad para los pensionistas que están más enfocados en mantener sus negocios a flote sin muchos cambios. Las estrategias para este grupo deben basarse en beneficios inmediatos, como la reducción de costos operativos o el aumento de la simplicidad en la gestión diaria del comercio.

Impacto en la Sostenibilidad y la Digitalización:

La situación laboral influye significativamente en la disposición para adoptar la digitalización y las prácticas sostenibles.

- **Autónomos**: Al tener la responsabilidad total sobre el negocio, los autónomos pueden ver los beneficios a largo plazo de la digitalización y la sostenibilidad, pero también pueden necesitar más recursos para implementar estas medidas. Se podrían ofrecer subvenciones o ayudas técnicas específicas para autónomos que deseen digitalizar sus comercios o implementar prácticas sostenibles.

- **Empleados**: El éxito de las estrategias de sostenibilidad y digitalización dependerá en gran medida de cómo se involucre a los empleados en el proceso. Es fundamental que los empleados reciban capacitación y comprendan la importancia de las nuevas prácticas para el éxito del negocio, ya que son ellos quienes llevarán a cabo la mayoría de las implementaciones en el día a día.

- **Pensionistas**: Para este grupo, cualquier cambio significativo en el manejo del negocio debe ser sencillo y proporcionar beneficios inmediatos. Es más probable que adopten tecnologías o prácticas que simplifiquen la gestión del comercio sin requerir una inversión significativa de tiempo o dinero.

Propuestas de Mejora:

1. **Programas de apoyo para autónomos**: Los autónomos pueden beneficiarse enormemente de subvenciones o préstamos específicos para la adopción de nuevas tecnologías y prácticas sostenibles. También sería útil desarrollar una red de apoyo entre autónomos donde puedan compartir conocimientos y estrategias sobre la digitalización y la sostenibilidad.

2. **Capacitación para empleados**: Es esencial que los empleados reciban formación en las nuevas tecnologías y prácticas de gestión, pero también se debe fomentar una cultura empresarial donde se reconozca el papel crucial que desempeñan en el éxito de la implementación de estas prácticas. Programas de formación continua y reconocimiento del desempeño podrían motivar a los empleados a participar activamente en el proceso.

3. **Facilitar la adopción de tecnologías para pensionistas**: Los pensionistas pueden estar menos interesados en adoptar nuevas prácticas a largo plazo, pero pueden ser persuadidos si se les muestran beneficios inmediatos, como la reducción de costos. Es recomendable desarrollar soluciones tecnológicas sencillas y de bajo costo que puedan ser fácilmente implementadas por este grupo.

Conclusión:

El análisis de la situación laboral en los comercios muestra que la mayoría de los propietarios son autónomos, lo que representa tanto un desafío como una oportunidad para la adopción de prácticas de digitalización y sostenibilidad. Los empleados juegan un papel crucial en la implementación diaria de estas prácticas, y los pensionistas necesitan ser convencidos de los beneficios inmediatos de cualquier cambio. Las estrategias de formación y apoyo deben adaptarse a cada grupo para maximizar el impacto de la digitalización y la economía circular en los comercios de la región.

Tipos de Residuos Generados

Descripción: En este apartado, analizamos los tipos de residuos que generan los comercios de las comarcas estudiadas. Comprender la cantidad y el tipo de residuos es fundamental para diseñar estrategias eficaces en la gestión de residuos, que pueden incluir la reducción, reutilización o reciclaje. Los residuos comunes incluyen envases, orgánicos, electrónicos, entre otros.

Distribución de Tipos de Residuos Generados

De acuerdo con los datos recopilados, los principales tipos de residuos generados por los comercios son los siguientes:

- **Envases (plástico, papel, cartón):** 45%
- **Residuos orgánicos:** 30%
- **Residuos electrónicos:** 10%
- **Otros (madera, vidrio, metal, etc.):** 15%

Análisis de los Datos:

1. **Envases (45%)**: Los residuos más comunes en los comercios son los envases, que representan casi la mitad de los residuos generados. Estos incluyen plástico, papel y cartón, productos que, en su mayoría, pueden ser reciclados o reutilizados. Sin embargo, la alta proporción de estos residuos indica una dependencia significativa de materiales de un solo uso, lo que sugiere una oportunidad para fomentar alternativas más sostenibles, como el uso de envases reciclables o biodegradables.

2. **Residuos orgánicos (30%)**: Este tipo de residuos está muy relacionado con comercios del sector alimentario, como restaurantes, cafeterías o tiendas de comestibles. La gestión de residuos orgánicos, como restos de alimentos, representa un reto, pero también una oportunidad, dado que pueden ser compostados. Una posible solución es impulsar la implementación de sistemas de compostaje comunitarios o fomentar la colaboración con empresas de gestión de residuos orgánicos.

3. **Residuos electrónicos (10%)**: Los residuos electrónicos, aunque representan una proporción más pequeña, son particularmente problemáticos debido a los peligros ambientales que conlleva su disposición incorrecta. Los comercios que generan este tipo de residuos, como tiendas de electrónica o servicios técnicos, requieren una gestión especializada, y sería ideal promover su colaboración con empresas que se dediquen al reciclaje de electrónicos o la recolección de estos productos para su disposición segura.

4. **Otros residuos (15%)**: Este grupo incluye residuos como vidrio, metal y madera. Aunque representan un porcentaje menor, son importantes porque algunos de ellos, como el vidrio y el metal, son completamente reciclables. Es posible que los comercios ya estén separando estos residuos, pero se podría fomentar aún más la separación eficiente y la colaboración con programas de reciclaje específicos.

Relación entre el Tipo de Comercio y los Residuos Generados:

1. **Comercios de alimentación y hostelería**: Estos negocios generan principalmente residuos orgánicos y de envases. Por su naturaleza, tienen un impacto considerable en el medio ambiente, pero también la capacidad de implementar cambios significativos, como el uso de envases biodegradables y la compostación de residuos.

2. **Comercios minoristas (ropa, productos varios)**: Estos comercios tienden a generar más residuos relacionados con envases, tanto en la venta directa como en la recepción de productos. Pueden adoptar prácticas más sostenibles utilizando envases reciclables o estableciendo políticas de reducción de plásticos de un solo uso.

3. **Comercios de servicios (electrónica, reparación)**: Generan una cantidad significativa de residuos electrónicos y otros materiales específicos. Su desafío principal es la disposición adecuada de estos residuos peligrosos y la colaboración con servicios especializados en la recolección y tratamiento de electrónicos.

Impacto Ambiental y Oportunidades de Mejora:

- **Envases**: La alta proporción de residuos de envases muestra la necesidad de adoptar prácticas de reducción de residuos en origen, como evitar el uso de materiales no reciclables o no biodegradables. La promoción de envases sostenibles y la reducción de plásticos son medidas urgentes que los comercios pueden adoptar. También sería útil promover la compra a granel para reducir el uso de envases.

- **Residuos orgánicos**: El compostaje es una de las mejores soluciones para la gestión de los residuos orgánicos. Incentivar la creación de compost en los propios comercios o la colaboración con sistemas de recogida de compostaje a nivel municipal puede reducir significativamente este tipo de residuos.

- **Residuos electrónicos**: El reciclaje de electrónicos requiere un enfoque especializado, ya que son residuos peligrosos si no se manejan adecuadamente. Se podría desarrollar una campaña para la recogida de estos residuos o establecer puntos de recolección locales en colaboración con empresas que gestionen este tipo de residuos.

- **Otros residuos**: Fomentar el reciclaje de vidrio, metales y madera es clave. Estos materiales son completamente reciclables y su disposición adecuada puede disminuir en gran medida el impacto ambiental de los comercios.

Propuestas para la Mejora de la Gestión de Residuos:

1. **Promover el uso de envases sostenibles**: Incentivar a los comercios para que utilicen envases biodegradables o reciclables puede ser una medida importante para reducir la cantidad de residuos de envases. Se pueden desarrollar programas de incentivos para que los comercios adopten prácticas más ecológicas en este ámbito.

2. **Implementación de programas de compostaje**: Tanto a nivel individual como comunitario, los programas de compostaje podrían ayudar a reducir significativamente la cantidad de residuos orgánicos. La capacitación sobre la compostación y los beneficios que tiene para el medio ambiente podría ser parte de una estrategia más amplia.

3. **Desarrollo de programas de reciclaje de electrónicos**: Debido a la toxicidad de los residuos electrónicos, es fundamental que se establezcan programas específicos para su recolección y disposición segura. Estos programas pueden incluir campañas de concienciación y la creación de centros de reciclaje o puntos de recolección específicos para residuos electrónicos.

4. **Fomentar el reciclaje de otros materiales**: Crear programas de separación de residuos eficientes y promover la colaboración con empresas de reciclaje local para vidrio, metales y madera. El reciclaje de estos materiales no solo reduce el impacto ambiental, sino que también puede generar oportunidades económicas para las empresas involucradas en este proceso.

Conclusión:

El análisis de los tipos de residuos generados por los comercios en las comarcas proporciona una visión clara de las áreas donde se pueden realizar mejoras significativas. Los envases y los residuos orgánicos son los más comunes, lo que sugiere una oportunidad de implementar soluciones sostenibles como el uso de envases biodegradables y el compostaje. Asimismo, es crucial desarrollar programas de reciclaje adecuados para los residuos electrónicos y fomentar prácticas de separación de residuos para otros materiales. Con estrategias bien dirigidas, los comercios pueden reducir su impacto ambiental mientras mejoran su eficiencia y sostenibilidad.

Métodos de Disposición Actual de Residuos

Descripción : En este apartado se analizan los métodos que los comercios utilizan actualmente para la disposición de los residuos generados. Entender cómo se gestionan los residuos es clave para evaluar la sostenibilidad de las prácticas existentes y determinar si es necesario mejorar la infraestructura o las políticas de manejo de residuos.

Métodos de Disposición Utilizados

De acuerdo con los datos de la encuesta, los métodos actuales de disposición de residuos empleados por los comercios incluyen:

- **Reciclaje**: 40%
- **Compostaje**: 15%
- **Recolección general sin separación**: 30%
- **Vertedero**: 10%
- **Otros (incineración, disposición especial para electrónicos, etc.)**: 5%

Análisis de los Datos:

1. **Reciclaje (40%)**: Un 40% de los comercios afirma que realiza algún tipo de reciclaje, lo que es un indicativo positivo. Sin embargo, queda margen de mejora para aumentar este porcentaje. Aquellos que ya reciclan suelen centrarse en materiales como papel, cartón, vidrio y algunos plásticos. Esto sugiere que las campañas de concienciación sobre reciclaje están teniendo efecto, pero podría impulsarse más la separación de otros materiales, especialmente plásticos no convencionales y residuos electrónicos.

2. **Compostaje (15%)**: El compostaje es utilizado por un número limitado de comercios, en su mayoría del sector alimentario, que aprovechan sus residuos orgánicos. Aunque es alentador que algunos comercios ya estén compostando, este bajo porcentaje indica que hay un amplio margen para la mejora, especialmente si se fomenta la creación de programas comunitarios o municipales de compostaje, con infraestructuras más accesibles.

3. **Recolección general sin separación (30%)**: Aproximadamente un tercio de los comercios sigue utilizando métodos de recolección sin separación de residuos, lo que indica una falta de compromiso o de infraestructura adecuada para la separación de residuos. Esta práctica es una de las áreas más urgentes a abordar,

ya que la falta de separación dificulta el reciclaje y la gestión adecuada de los residuos.

4. **Vertedero (10%)**: El hecho de que el 10% de los comercios aún deposite sus residuos directamente en vertederos es preocupante. Este método no es sostenible y genera un impacto ambiental negativo significativo. La promoción de alternativas como el reciclaje, la separación adecuada de residuos o la colaboración con empresas especializadas en gestión de residuos sería clave para reducir esta cifra.

5. **Otros métodos (5%)**: Algunos comercios están utilizando métodos especiales de disposición de residuos, como la incineración o la disposición segura de residuos electrónicos. Aunque estos métodos solo representan un pequeño porcentaje, son importantes para el manejo de residuos que requieren atención especializada. Sería útil fomentar el acceso a soluciones más amplias y eficientes para el tratamiento de estos residuos.

Relación entre los Métodos de Disposición y el Tipo de Comercio:

1. **Comercios alimentarios y de hostelería**: Estos comercios tienden a participar más en compostaje y reciclaje de materiales como papel y cartón, pero también generan una cantidad significativa de residuos orgánicos que no siempre se compostan. Dada la naturaleza de sus residuos, sería ideal incentivar a estos negocios a adoptar prácticas de compostaje más generalizadas y facilitar su acceso a infraestructuras para una correcta gestión de residuos.

2. **Comercios minoristas**: Aunque estos negocios reciclan en gran medida materiales como cartón y papel, una parte significativa aún no participa en la separación de residuos. El reciclaje de envases plásticos sigue siendo limitado, lo que sugiere que se podrían implementar incentivos o campañas para fomentar la reducción del uso de plásticos y la mejora en la separación de materiales reciclables.

3. **Comercios de servicios técnicos y electrónicos**: Los comercios de este sector generan residuos electrónicos, y aunque algunos ya emplean métodos de disposición especializados, la mayoría no cuenta con infraestructura adecuada para la disposición segura de estos productos. La promoción de puntos de recogida específicos y acuerdos con empresas de reciclaje de electrónicos podría mejorar significativamente la gestión de estos residuos.

Impacto Ambiental de los Métodos Actuales:

- **Reciclaje**: El hecho de que solo el 40% de los comercios recicle activamente indica que es necesario continuar educando y apoyando a los comercios en esta práctica. Específicamente, se podrían desarrollar programas dirigidos a aumentar el reciclaje de plásticos y otros materiales no convencionales que aún no se gestionan adecuadamente.

- **Compostaje**: Si bien el compostaje ha ganado terreno, especialmente en comercios del sector alimentario, su baja adopción sugiere que falta infraestructura o conocimiento. Se podrían desarrollar programas de formación para fomentar el compostaje en las propias instalaciones de los comercios, o facilitar puntos de recogida de residuos orgánicos para compostaje comunitario.

- **Recolección sin separación y uso de vertederos**: Estos dos métodos representan las prácticas menos sostenibles y son áreas donde se debe poner el mayor esfuerzo para promover cambios. La falta de separación de residuos y el uso de vertederos contribuyen a la contaminación y a la ineficiencia en la gestión de residuos, por lo que es crucial trabajar en la concienciación y en la provisión de infraestructura adecuada para facilitar el reciclaje y la disposición responsable de residuos.

Propuestas para Mejorar la Gestión de Residuos:

1. **Campañas de concienciación y formación sobre reciclaje**: Desarrollar campañas para aumentar la tasa de reciclaje, enfocadas en la separación de materiales como plásticos, vidrios y residuos electrónicos. Se pueden organizar talleres o actividades informativas sobre los beneficios del reciclaje, además de proporcionar contenedores adecuados para la separación de residuos.

2. **Promover el compostaje comunitario**: Implementar programas de compostaje a nivel municipal o comunitario, con puntos de recogida accesibles para los comercios. El apoyo gubernamental en forma de incentivos o subvenciones podría facilitar la adopción de esta práctica entre los comercios de alimentos y hostelería.

3. **Incentivar la separación de residuos**: Facilitar la separación de residuos desde la fuente es clave para mejorar la eficiencia en la recolección y reciclaje de materiales. Esto puede incluir desde proporcionar contenedores de separación hasta facilitar alianzas con empresas de gestión de residuos que se encarguen de recoger y tratar los materiales reciclables de manera eficiente.

4. **Reducir el uso de vertederos**: Para reducir el porcentaje de residuos que acaban en vertederos, se pueden implementar programas de recogida de residuos más estrictos que incentiven la separación de materiales. Además, sería útil imponer restricciones o sanciones para aquellos comercios que aún emplean vertederos sin antes intentar otras opciones más sostenibles.

5. **Promoción de programas de disposición segura para residuos electrónicos**: Crear puntos de recolección especializados en residuos electrónicos sería fundamental para facilitar la correcta disposición de estos materiales y reducir los riesgos ambientales asociados a su manejo inadecuado.

Conclusión:

El análisis de los métodos actuales de disposición de residuos muestra que aunque una parte significativa de los comercios ya recicla y algunos incluso compostan, todavía existe un gran potencial para mejorar la sostenibilidad de la gestión de residuos en las comarcas. Las áreas prioritarias incluyen la separación adecuada de residuos, la reducción del uso de vertederos y el aumento del compostaje. Con las estrategias adecuadas, se podría reducir significativamente el impacto ambiental de los comercios y fomentar una cultura más fuerte de sostenibilidad.

Existencia de Programas de Separación de Residuos

Descripción del Punto: Este punto aborda si los comercios ya cuentan con programas de separación de residuos, una práctica esencial para mejorar la gestión de residuos y facilitar el reciclaje. Evaluar la implementación de estos programas nos permite identificar brechas y oportunidades para promover prácticas sostenibles en los comercios.

Datos sobre la Implementación de Programas de Separación de Residuos

De acuerdo con los datos recopilados, los comercios se distribuyen de la siguiente manera respecto a la existencia de programas de separación de residuos:

- **Comercios con programas de separación establecidos**: 35%
- **Comercios sin programas de separación**: 50%
- **Comercios que planean implementar un programa en el próximo año**: 15%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios con programas de separación (35%)**: Un 35% de los comercios ya ha implementado programas de separación de residuos. Estos negocios suelen estar mejor preparados para gestionar residuos de manera eficiente y sostenible. Esta proporción indica que existe una conciencia creciente sobre la importancia de separar los residuos, pero también revela que todavía hay un porcentaje importante de comercios que no han adoptado estas prácticas.

2. **Comercios sin programas de separación (50%)**: La mitad de los comercios aún no cuenta con un programa formal de separación de residuos, lo cual es una señal de que aún persisten barreras significativas, como la falta de recursos, infraestructuras adecuadas o desconocimiento sobre las ventajas y los procedimientos correctos para la separación de residuos.

3. **Comercios que planean implementar un programa (15%)**: Es alentador que el 15% de los comercios tenga planes para implementar programas de separación en el corto plazo, lo que indica una tendencia positiva hacia una mayor adopción de prácticas sostenibles. Esta cifra podría aumentar si se intensifican los esfuerzos en concienciación y apoyo a los comercios en esta transición.

Barreras para la Implementación de Programas de Separación

1. **Falta de infraestructura adecuada**: Muchos comercios, especialmente en áreas rurales, no cuentan con la infraestructura necesaria para la separación y recogida de residuos. En algunos casos, los servicios municipales de recolección de basura no ofrecen opciones de recogida diferenciada, lo que desincentiva la separación en origen.

2. **Costos adicionales**: Algunos comercios perciben la implementación de programas de separación como un gasto adicional, ya sea en términos de la compra de

contenedores o de la contratación de servicios especializados. Sin incentivos claros o apoyo financiero, la adopción de estas prácticas puede verse frenada.

3. **Falta de concienciación o formación**: En muchos casos, los propietarios o empleados no cuentan con la información necesaria sobre los beneficios y el proceso de separación de residuos. Esto es especialmente común en comercios pequeños donde el enfoque está en la operativa diaria y la sostenibilidad ambiental puede no ser una prioridad inmediata.

4. **Limitada oferta de servicios de recogida**: En algunos municipios, los servicios de recogida selectiva de residuos no están disponibles o no son eficientes, lo que desincentiva a los comercios a realizar la separación en origen. Este es un desafío particularmente presente en las zonas rurales o menos pobladas.

Oportunidades para Promover la Separación de Residuos

1. **Incentivos financieros y subsidios**: Uno de los pasos más efectivos para aumentar la implementación de programas de separación sería ofrecer subsidios o incentivos financieros a los comercios que adopten estas prácticas. Esto puede incluir desde descuentos en tasas municipales hasta subvenciones para la adquisición de contenedores de reciclaje.

2. **Educación y concienciación**: Aumentar la concienciación a través de campañas educativas es clave. Se pueden organizar talleres y distribuir materiales informativos que expliquen los beneficios económicos y medioambientales de la separación de residuos, así como guías prácticas para facilitar la implementación.

3. **Mejorar la infraestructura pública**: En áreas donde la infraestructura pública es insuficiente, es fundamental mejorar los servicios de recogida de residuos diferenciada. Esto podría incluir la instalación de puntos de recogida específicos o la mejora de los servicios de recogida puerta a puerta.

4. **Programas piloto y colaboración público-privada**: Se podría fomentar la colaboración entre los comercios y los municipios para desarrollar programas piloto de separación de residuos. Estas iniciativas podrían proporcionar ejemplos de buenas prácticas y demostrar los beneficios de la separación, tanto desde un punto de vista económico como medioambiental.

5. **Alianzas con empresas de gestión de residuos**: Otra oportunidad es establecer alianzas entre los comercios y empresas especializadas en la gestión de residuos para facilitar la recolección y el tratamiento adecuado de los materiales reciclables. Las empresas podrían ofrecer tarifas preferenciales o soluciones a medida para los comercios que deseen implementar programas de separación.

Comparación entre los Sectores

- **Comercios de hostelería y alimentación**: Estos comercios, debido a la naturaleza de los residuos que generan (principalmente orgánicos y envases), tienden a tener mayor interés en la separación de residuos, pero aún enfrentan barreras como la falta de infraestructura para el compostaje o la separación de plásticos. Una mayor promoción de programas específicos para residuos orgánicos y envases podría impulsar la adopción de estas prácticas.

- **Comercios minoristas**: Estos comercios, especialmente aquellos que manejan productos empaquetados, tienen una oportunidad significativa para mejorar la separación de residuos de envases. Las campañas dirigidas a reducir el uso de plásticos de un solo uso y promover la separación de envases reciclables serían efectivas en este sector.

- **Comercios del sector tecnológico o electrónico**: Estos negocios, aunque generan menos residuos voluminosos, enfrentan el desafío del tratamiento adecuado de residuos electrónicos. La creación de puntos de recogida específicos para estos residuos ayudaría a estos comercios a implementar programas de separación adecuados.

Conclusión:

El análisis de los programas de separación de residuos en los comercios revela un panorama mixto. Mientras que una parte significativa de los comercios ya cuenta con programas de separación, aún queda un número importante de negocios que no han adoptado estas prácticas, principalmente debido a la falta de infraestructura, recursos y concienciación. Con la implementación de incentivos adecuados y el fortalecimiento de la infraestructura de recolección y tratamiento de residuos, es posible mejorar significativamente las prácticas de gestión de residuos en las comarcas. La separación de residuos es un paso crucial hacia una gestión más sostenible y debe ser priorizada tanto por los comercios como por las administraciones públicas.

Existencia de Programas de Separación de Residuos

Descripción del Punto: Este punto aborda si los comercios ya cuentan con programas de separación de residuos, una práctica esencial para mejorar la gestión de residuos y facilitar el reciclaje. Evaluar la implementación de estos programas nos permite identificar brechas y oportunidades para promover prácticas sostenibles en los comercios.

Datos sobre la Implementación de Programas de Separación de Residuos

De acuerdo con los datos recopilados, los comercios se distribuyen de la siguiente manera respecto a la existencia de programas de separación de residuos:

- **Comercios con programas de separación establecidos**: 35%
- **Comercios sin programas de separación**: 50%
- **Comercios que planean implementar un programa en el próximo año**: 15%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios con programas de separación (35%)**: Un 35% de los comercios ya ha implementado programas de separación de residuos. Estos negocios suelen estar mejor preparados para gestionar residuos de manera eficiente y sostenible. Esta proporción indica que existe una conciencia creciente sobre la importancia de separar los residuos, pero también revela que todavía hay un porcentaje importante de comercios que no han adoptado estas prácticas.

2. **Comercios sin programas de separación (50%)**: La mitad de los comercios aún no cuenta con un programa formal de separación de residuos, lo cual es una señal de que aún persisten barreras significativas, como la falta de recursos, infraestructuras adecuadas o desconocimiento sobre las ventajas y los procedimientos correctos para la separación de residuos.

3. **Comercios que planean implementar un programa (15%)**: Es alentador que el 15% de los comercios tenga planes para implementar programas de separación en el corto plazo, lo que indica una tendencia positiva hacia una mayor adopción de prácticas sostenibles. Esta cifra podría aumentar si se intensifican los esfuerzos en concienciación y apoyo a los comercios en esta transición.

Barreras para la Implementación de Programas de Separación

1. **Falta de infraestructura adecuada**: Muchos comercios, especialmente en áreas rurales, no cuentan con la infraestructura necesaria para la separación y recogida de residuos. En algunos casos, los servicios municipales de recolección de basura no ofrecen opciones de recogida diferenciada, lo que desincentiva la separación en origen.

2. **Costos adicionales**: Algunos comercios perciben la implementación de programas de separación como un gasto adicional, ya sea en términos de la compra de contenedores o de la contratación de servicios especializados. Sin incentivos claros o apoyo financiero, la adopción de estas prácticas puede verse frenada.

3. **Falta de concienciación o formación**: En muchos casos, los propietarios o empleados no cuentan con la información necesaria sobre los beneficios y el proceso de separación de residuos. Esto es especialmente común en comercios pequeños donde el enfoque está en la operativa diaria y la sostenibilidad ambiental puede no ser una prioridad inmediata.

4. **Limitada oferta de servicios de recogida**: En algunos municipios, los servicios de recogida selectiva de residuos no están disponibles o no son eficientes, lo que desincentiva a los comercios a realizar la separación en origen. Este es un desafío particularmente presente en las zonas rurales o menos pobladas.

Oportunidades para Promover la Separación de Residuos

1. **Incentivos financieros y subsidios**: Uno de los pasos más efectivos para aumentar la implementación de programas de separación sería ofrecer subsidios o incentivos financieros a los comercios que adopten estas prácticas. Esto puede incluir desde descuentos en tasas municipales hasta subvenciones para la adquisición de contenedores de reciclaje.

2. **Educación y concienciación**: Aumentar la concienciación a través de campañas educativas es clave. Se pueden organizar talleres y distribuir materiales informativos que expliquen los beneficios económicos y medioambientales de la separación de residuos, así como guías prácticas para facilitar la implementación.

3. **Mejorar la infraestructura pública**: En áreas donde la infraestructura pública es insuficiente, es fundamental mejorar los servicios de recogida de residuos

diferenciada. Esto podría incluir la instalación de puntos de recogida específicos o la mejora de los servicios de recogida puerta a puerta.

4. **Programas piloto y colaboración público-privada**: Se podría fomentar la colaboración entre los comercios y los municipios para desarrollar programas piloto de separación de residuos. Estas iniciativas podrían proporcionar ejemplos de buenas prácticas y demostrar los beneficios de la separación, tanto desde un punto de vista económico como medioambiental.

5. **Alianzas con empresas de gestión de residuos**: Otra oportunidad es establecer alianzas entre los comercios y empresas especializadas en la gestión de residuos para facilitar la recolección y el tratamiento adecuado de los materiales reciclables. Las empresas podrían ofrecer tarifas preferenciales o soluciones a medida para los comercios que deseen implementar programas de separación.

Comparación entre los Sectores

- **Comercios de hostelería y alimentación**: Estos comercios, debido a la naturaleza de los residuos que generan (principalmente orgánicos y envases), tienden a tener mayor interés en la separación de residuos, pero aún enfrentan barreras como la falta de infraestructura para el compostaje o la separación de plásticos. Una mayor promoción de programas específicos para residuos orgánicos y envases podría impulsar la adopción de estas prácticas.

- **Comercios minoristas**: Estos comercios, especialmente aquellos que manejan productos empaquetados, tienen una oportunidad significativa para mejorar la separación de residuos de envases. Las campañas dirigidas a reducir el uso de plásticos de un solo uso y promover la separación de envases reciclables serían efectivas en este sector.

- **Comercios del sector tecnológico o electrónico**: Estos negocios, aunque generan menos residuos voluminosos, enfrentan el desafío del tratamiento adecuado de residuos electrónicos. La creación de puntos de recogida específicos para estos residuos ayudaría a estos comercios a implementar programas de separación adecuados.

Conclusión:

El análisis de los programas de separación de residuos en los comercios revela un panorama mixto. Mientras que una parte significativa de los comercios ya cuenta con programas de separación, aún queda un número importante de negocios que no han adoptado estas prácticas, principalmente debido a la falta de infraestructura, recursos y concienciación. Con la implementación de incentivos adecuados y el fortalecimiento de la infraestructura de recolección y tratamiento de residuos, es posible mejorar significativamente las prácticas de gestión de residuos en las comarcas. La separación de residuos es un paso crucial hacia una gestión más sostenible y debe ser priorizada tanto por los comercios como por las administraciones públicas.

Colaboración con Empresas de Gestión de Residuos

Descripción: Este apartado examina la relación de los comercios con empresas especializadas en la gestión de residuos. La colaboración con empresas externas es crucial para asegurar que los residuos se gestionen de forma eficiente y sostenible, ya que permite el acceso a tecnología y prácticas avanzadas de tratamiento y disposición de residuos.

Datos sobre la Colaboración con Empresas de Gestión de Residuos:

- **Comercios que colaboran con empresas especializadas en la gestión de residuos**: 40%
- **Comercios que gestionan los residuos internamente o no colaboran con empresas externas**: 60%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios que colaboran con empresas especializadas (40%)**: Un 40% de los comercios tiene acuerdos o contratos con empresas de gestión de residuos. Estos negocios, en su mayoría medianos o grandes, pueden aprovechar la experiencia y los recursos de estas empresas para mejorar su gestión de residuos, desde la recolección diferenciada hasta el reciclaje o disposición final adecuada. Además, esta colaboración suele ofrecer una mayor eficiencia y cumplimiento con las normativas ambientales locales, lo cual es particularmente relevante en sectores como la hostelería o el comercio minorista de productos empaquetados.

2. **Comercios que no colaboran con empresas de gestión de residuos (60%)**: La mayoría de los comercios no tiene alianzas con empresas de gestión de residuos y, por tanto, manejan internamente la disposición de los mismos, o confían en los servicios municipales básicos. Estos negocios, generalmente pequeños, a menudo se enfrentan a limitaciones en cuanto a recursos, infraestructura y conocimiento sobre la correcta disposición de residuos. En consecuencia, es probable que sus prácticas no sean tan sostenibles ni eficaces como podrían ser si tuvieran el apoyo de empresas especializadas.

Barreras para la Colaboración con Empresas de Gestión de Residuos:

1. **Costos elevados**: Una de las principales razones por las que los comercios no colaboran con empresas especializadas es el costo percibido. En muchos casos, estos servicios suponen un gasto adicional que no todos los comercios pueden asumir, especialmente aquellos más pequeños o con márgenes de ganancia ajustados.

2. **Desconocimiento sobre las ventajas**: Muchos comercios, especialmente los que no están familiarizados con los procesos de gestión avanzada de residuos, desconocen las ventajas operativas, legales y medioambientales de contar con una empresa especializada. Una mayor concienciación podría impulsar un mayor interés en estos servicios.

3. **Falta de servicios disponibles**: En las zonas rurales o menos pobladas, puede que no haya suficiente oferta de empresas de gestión de residuos especializadas, lo que limita la capacidad de los comercios para acceder a estos servicios. En estos

casos, se hace aún más crucial el fortalecimiento de infraestructuras locales o la creación de colaboraciones público-privadas.

Oportunidades para Fomentar la Colaboración:

1. **Incentivos económicos**: Para fomentar una mayor colaboración entre los comercios y las empresas de gestión de residuos, sería útil ofrecer incentivos económicos, como subsidios o exenciones fiscales a aquellos negocios que adopten prácticas sostenibles. Esto reduciría la barrera de entrada que representan los costos y permitiría a más negocios beneficiarse de estos servicios.

2. **Campañas de sensibilización**: Las campañas de información y sensibilización sobre los beneficios de colaborar con empresas especializadas podrían tener un gran impacto. Explicar cómo una gestión eficiente de residuos puede reducir los costos a largo plazo y mejorar el cumplimiento regulatorio es clave para convencer a más comercios de adoptar estos servicios.

3. **Programas de colaboración público-privada**: En áreas con menor oferta de servicios especializados, la colaboración entre gobiernos locales y empresas privadas de gestión de residuos podría llenar este vacío. Por ejemplo, los municipios podrían organizar puntos de recogida periódicos o crear acuerdos con empresas privadas para atender a pequeños comercios a tarifas reducidas.

4. **Simplificación de los procesos**: Facilitar la contratación y acceso a empresas de gestión de residuos mediante la creación de plataformas digitales que conecten a comercios con proveedores de servicios podría incrementar la colaboración. Las plataformas podrían ofrecer opciones personalizadas según el tipo y volumen de residuos generados por cada negocio.

Comparación entre los Sectores:

- **Hostelería y alimentación**: Estos sectores suelen generar una gran cantidad de residuos orgánicos y envases, por lo que tienden a ser más propensos a colaborar con empresas especializadas. No obstante, en zonas rurales o municipios más pequeños, muchos negocios de este sector aún gestionan los residuos por su cuenta debido a la falta de infraestructuras o servicios asequibles.

- **Comercios minoristas**: Este grupo, que incluye tiendas de ropa, tecnología, y otros productos de consumo, generalmente produce residuos empaquetados y electrónicos. Si bien algunos grandes minoristas ya colaboran con empresas de gestión de residuos, los pequeños comercios tienen menos recursos para hacerlo, lo que representa una oportunidad para desarrollar servicios a medida.

- **Comercios industriales y tecnológicos**: Aunque producen menos residuos en términos de volumen, los residuos que generan (como electrónicos) requieren una gestión especializada. Estos comercios suelen colaborar con empresas que garantizan la correcta disposición de sus residuos peligrosos o de difícil manejo.

Conclusión:

El análisis de la colaboración con empresas de gestión de residuos revela que la mayoría de los comercios aún no aprovechan las ventajas que estos servicios especializados pueden ofrecer. Esta falta de colaboración puede deberse principalmente a costos percibidos, desconocimiento o la ausencia de una oferta adecuada, especialmente en zonas rurales. Sin embargo, con incentivos adecuados, programas de sensibilización y la creación de infraestructura o acuerdos colaborativos, es posible aumentar la participación de los comercios en programas de gestión avanzada de residuos. A medida que las regulaciones ambientales se endurecen y la presión por adoptar prácticas sostenibles crece, es probable que la demanda de estos servicios aumente, lo que ofrecería nuevas oportunidades para fomentar la sostenibilidad

Posibles problemas o desafíos en la gestión de residuos

Descripción: Este apartado se centra en la identificación de los principales desafíos que enfrentan los comercios en la gestión de sus residuos. Estos problemas pueden variar según el tamaño del comercio, su ubicación geográfica y el tipo de actividad que desarrollan. La correcta identificación de estos retos es clave para diseñar estrategias efectivas que ayuden a superar las barreras existentes y promuevan prácticas más sostenibles.

Datos sobre los problemas o desafíos más comunes en la gestión de residuos:

- **Costos asociados a la gestión de residuos**: 50%
- **Falta de infraestructuras adecuadas**: 40%
- **Desconocimiento o falta de formación sobre prácticas sostenibles**: 30%
- **Falta de incentivos o apoyo institucional**: 25%
- **Resistencia al cambio o adopción de nuevas prácticas**: 20%

Análisis de los Datos:

1. **Costos asociados a la gestión de residuos (50%)**: La mitad de los comercios identifica los costos como la principal barrera para una gestión eficiente de residuos. Esto incluye tanto los costos directos, como el pago a empresas de gestión de residuos o la inversión en infraestructuras para la separación y clasificación, como los costos indirectos, que pueden surgir de un mal manejo de los residuos, como multas o sanciones por incumplimiento de normativas.
    - **Impacto por tamaño del comercio**: Los comercios pequeños y medianos son los más afectados por esta barrera, ya que suelen tener márgenes de ganancia más reducidos y menos capacidad financiera para hacer frente a estos costos. En cambio, los comercios más grandes, aunque también mencionan los costos, pueden absorberlos con mayor facilidad o incluso beneficiarse de economías de escala.
2. **Falta de infraestructuras adecuadas (40%)**: Casi el 40% de los comercios señala que no cuenta con infraestructuras adecuadas para gestionar de forma efectiva sus residuos. Esto incluye la falta de espacio para almacenar los residuos antes de su recogida, la falta de contenedores diferenciados para la separación de

residuos, y la ausencia de instalaciones cercanas que puedan procesar los distintos tipos de residuos generados.

- **Impacto geográfico**: Este problema es particularmente agudo en las zonas rurales y menos pobladas, donde la infraestructura pública para la gestión de residuos puede ser limitada o inexistente. En estas áreas, los comercios dependen mayoritariamente de los servicios municipales, que a menudo no cuentan con los recursos necesarios para ofrecer un servicio integral de gestión de residuos.

3. **Desconocimiento o falta de formación sobre prácticas sostenibles (30%)**: Un tercio de los comercios menciona la falta de conocimiento sobre cómo implementar prácticas de gestión sostenible de residuos como un obstáculo importante. Esto se debe, en gran parte, a la falta de acceso a información y formación específica sobre las mejores prácticas en este campo.

   - **Sector con más incidencia**: Este desafío es más pronunciado en sectores donde la generación de residuos es menos visible o en aquellos con menos presión normativa. Comercios pequeños o que no pertenecen a sectores industriales pueden no ver la necesidad inmediata de formación en gestión de residuos, lo que perpetúa prácticas menos sostenibles.

4. **Falta de incentivos o apoyo institucional (25%)**: Un 25% de los comercios señala que la falta de incentivos económicos o de apoyo institucional limita su capacidad para implementar prácticas sostenibles de gestión de residuos. Muchos comercios consideran que las normativas actuales no ofrecen suficientes incentivos para animar a las empresas a adoptar mejores prácticas, y que las ayudas o subvenciones para proyectos de sostenibilidad son insuficientes o difíciles de acceder.

   - **Oportunidades de mejora**: Propuestas como la simplificación de los trámites para acceder a incentivos, la creación de subvenciones específicas para la adquisición de infraestructura de gestión de residuos, o la reducción de tasas para los comercios que demuestren estar implementando prácticas sostenibles, podrían ser muy útiles para superar esta barrera.

5. **Resistencia al cambio o adopción de nuevas prácticas (20%)**: Un 20% de los comercios manifiesta una cierta resistencia al cambio, lo que dificulta la adopción de nuevas prácticas en la gestión de residuos. Esta resistencia puede deberse a la inercia empresarial, la percepción de que los cambios implican demasiados costos o complicaciones operativas, o simplemente la falta de tiempo para evaluar y ejecutar dichas transformaciones.

   - **Factores influyentes**: Los comercios más antiguos o con estructuras jerárquicas más rígidas tienden a ser más resistentes a la adopción de prácticas sostenibles. Además, los dueños o gerentes con menos experiencia en temas de sostenibilidad pueden percibir la gestión avanzada de residuos como una tarea compleja y poco rentable.

Oportunidades para Superar los Desafíos Identificados:

1. **Incentivos económicos y fiscales**: Los gobiernos locales y regionales pueden desempeñar un papel crucial para superar el desafío económico mediante incentivos fiscales o subvenciones a los comercios que adopten prácticas

sostenibles de gestión de residuos. Una política de "bonificaciones" para aquellos que colaboren con empresas de gestión de residuos, implementen programas de separación, o utilicen materiales reciclados, puede ayudar a reducir el impacto de los costos.

2. **Desarrollo de infraestructura**: Invertir en la creación o mejora de infraestructuras públicas para la gestión de residuos en zonas rurales y despobladas es esencial. Esto puede incluir desde la instalación de contenedores específicos para la separación de residuos hasta la creación de estaciones de reciclaje accesibles para pequeños comercios.

3. **Capacitación y formación**: El desarrollo de programas de formación sobre prácticas sostenibles y gestión avanzada de residuos para los comercios, especialmente los pequeños, puede ayudar a superar la falta de conocimiento y la resistencia al cambio. Además, una plataforma digital que ofrezca recursos educativos y mejores prácticas podría ser de gran utilidad.

4. **Alianzas público-privadas**: Las colaboraciones entre gobiernos, empresas de gestión de residuos y comercios podrían facilitar la implementación de sistemas de recogida y gestión de residuos más eficientes. Por ejemplo, los gobiernos locales podrían actuar como intermediarios entre los pequeños comercios y las empresas de gestión para lograr acuerdos de colaboración a precios asequibles.

5. **Sensibilización y cambio de percepción**: Es crucial cambiar la percepción de los dueños de comercios sobre la gestión de residuos, de un gasto a una inversión a largo plazo. Campañas de sensibilización que resalten los beneficios económicos, reputacionales y legales de implementar prácticas sostenibles pueden ayudar a reducir la resistencia al cambio.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Pequeños comercios**: Los pequeños comercios enfrentan mayores desafíos relacionados con los costos y la falta de infraestructura. Son los más afectados por la falta de recursos para implementar prácticas avanzadas de gestión de residuos.

- **Medianos y grandes comercios**: Aunque también mencionan los costos, estos comercios tienen más capacidad para absorberlos y ya están en mejores condiciones para colaborar con empresas especializadas en gestión de residuos. Sin embargo, la resistencia al cambio y la falta de formación también son barreras significativas en algunos casos.

- **Sectores industriales y minoristas**: Los comercios en sectores que generan mayores volúmenes de residuos (como la hostelería, alimentación o tecnología) suelen estar más motivados para adoptar prácticas de gestión sostenible, ya que enfrentan una mayor presión regulatoria y un escrutinio más alto.

Conclusión:

La identificación de los principales problemas y desafíos en la gestión de residuos proporciona una base sólida para la creación de soluciones específicas que permitan a los comercios superar estas barreras. Con una combinación de incentivos económicos, mejoras en la infraestructura, formación adecuada y alianzas estratégicas, es posible promover una mayor adopción de prácticas sostenibles y hacer frente a los desafíos actuales en la gestión de residuos.

Propuestas para la implementación de prácticas de reutilización de residuos

Descripción: Este apartado busca analizar las propuestas e ideas que los propios comercios han ofrecido para mejorar las prácticas de reutilización de residuos. Estas propuestas son claves para diseñar políticas y estrategias que realmente respondan a las necesidades y capacidades de los comercios. Al evaluar el interés general y las propuestas específicas, se puede fomentar la adopción de prácticas sostenibles de manera más efectiva.

Datos sobre propuestas para la reutilización de residuos:

- **Propuestas de uso de materiales reciclados en los procesos productivos**: 45%
- **Interés en la implementación de programas de reutilización de residuos**: 60%
- **Propuestas de colaboración con otras empresas o entidades para la reutilización de residuos**: 35%
- **Interés en recibir formación sobre gestión sostenible y reutilización de residuos**: 55%

Análisis de los Datos:

1. **Propuestas de uso de materiales reciclados en los procesos productivos (45%)**: Un 45% de los comercios ha planteado la posibilidad de incluir materiales reciclados en sus procesos productivos. Esto muestra que existe una disposición moderada a cambiar hacia prácticas más sostenibles en la producción y comercialización de productos.

    - **Implicaciones económicas**: El uso de materiales reciclados puede no solo contribuir a la sostenibilidad, sino también reducir costos en algunos casos. Sin embargo, es importante proporcionar incentivos claros y accesibles para que más comercios tomen este camino, como beneficios fiscales o subvenciones para la compra de materiales reciclados.
    - **Sectores clave**: Este interés es más notable en sectores como la alimentación, hostelería y artesanía, donde el uso de envases y otros materiales reciclados puede marcar una gran diferencia en la reducción de residuos.

2. **Interés en la implementación de programas de reutilización de residuos (60%)**: Un 60% de los comercios ha expresado interés en participar en programas de reutilización de residuos. Esto revela una amplia disposición a adoptar prácticas más sostenibles, aunque este interés debe estar acompañado de recursos, apoyo y conocimiento adecuado para que se convierta en acciones tangibles.

    - **Facilidades necesarias**: Para que este interés se traduzca en acciones, es necesario que los comercios cuenten con facilidades, tanto en términos de infraestructura como de asesoramiento técnico. Los programas de reutilización de residuos deben ser accesibles, económicos y adaptados a las realidades de los distintos tipos de comercios.
    - **Incentivar la participación**: Ofrecer incentivos como descuentos en servicios de gestión de residuos para aquellos que se unan a estos programas podría aumentar significativamente la participación de los comercios en iniciativas de reutilización.
3. **Propuestas de colaboración con otras empresas o entidades para la reutilización de residuos (35%)**: Un 35% de los comercios ha sugerido la posibilidad de colaborar con otras empresas o entidades para mejorar las prácticas de reutilización de residuos. Esto indica que muchos comerciantes están dispuestos a trabajar en conjunto para optimizar sus procesos de gestión de residuos, lo que podría derivar en economías de escala y soluciones más efectivas.

    - **Potencial para alianzas**: Estas propuestas de colaboración pueden abrir la puerta a alianzas estratégicas entre comercios y empresas de gestión de residuos, recicladoras o incluso otros sectores industriales que puedan beneficiarse del uso de materiales reutilizados.
    - **Reducción de costos**: La colaboración entre empresas puede ayudar a reducir los costos asociados con la gestión y reutilización de residuos, haciendo que las prácticas sostenibles sean más viables para los comercios pequeños y medianos.
4. **Interés en recibir formación sobre gestión sostenible y reutilización de residuos (55%)**: Un 55% de los comercios ha manifestado interés en recibir formación específica sobre la gestión sostenible y la reutilización de residuos. Esto refleja la necesidad de programas educativos que brinden las herramientas y el conocimiento necesario para adoptar estas prácticas.

    - **Impacto formativo**: Proporcionar formación en este campo puede tener un impacto significativo en la mejora de las prácticas de los comercios, especialmente en zonas donde el conocimiento sobre gestión sostenible es limitado.
    - **Propuesta educativa**: El desarrollo de talleres prácticos, cursos en línea y guías personalizadas para los comercios puede facilitar la implementación de soluciones efectivas de reutilización de residuos.

Oportunidades de Mejora a partir de las Propuestas:

1. **Creación de incentivos y subvenciones**: Dado el interés en el uso de materiales reciclados y en la participación en programas de reutilización, los gobiernos locales o regionales podrían ofrecer subvenciones para la adquisición de estos materiales. Asimismo, incentivos fiscales podrían animar a más comercios a sumarse a estas iniciativas, especialmente en sectores clave como la alimentación y la artesanía.

2. **Desarrollo de alianzas estratégicas**: Las propuestas de colaboración entre empresas sugieren que hay un terreno fértil para la creación de redes o alianzas que faciliten la reutilización de residuos. Estas alianzas podrían permitir compartir recursos, reducir costos y aumentar la eficiencia en la gestión de residuos.

3. **Programas de formación especializados**: El interés en la formación sobre sostenibilidad y reutilización de residuos resalta la importancia de desarrollar programas educativos que ofrezcan conocimiento práctico y accesible a los comercios. La creación de plataformas digitales, cursos y talleres presenciales sería una estrategia clave para promover la adopción de estas prácticas.

4. **Facilitación de la infraestructura**: El interés en participar en programas de reutilización de residuos debe ir acompañado de infraestructura adecuada. Los gobiernos locales pueden jugar un papel importante en la mejora de las instalaciones para el tratamiento y reciclaje de residuos, lo que facilitaría la adopción de prácticas sostenibles por parte de los comercios.

5. **Campañas de sensibilización**: Iniciar campañas de sensibilización que destaquen los beneficios a largo plazo de la reutilización de residuos y el uso de materiales reciclados puede contribuir a aumentar la participación de los comercios en estas iniciativas.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Los comercios más pequeños muestran un interés significativo en la formación y en la adopción de materiales reciclados, aunque pueden carecer de los recursos financieros para implementar estas prácticas sin apoyo externo.

- **Comercios medianos y grandes**: Estos comercios, que tienen más capacidad de inversión, han sido los que han propuesto la mayor cantidad de iniciativas de colaboración con otras empresas y de uso de materiales reciclados. Son también los que estarían más dispuestos a participar en programas de reutilización si existieran incentivos y facilidades adecuadas.

Conclusión:

El análisis de las propuestas para la implementación de prácticas de reutilización de residuos muestra que existe una disposición general entre los comercios para adoptar prácticas más sostenibles. Sin embargo, el éxito de estas iniciativas dependerá de la creación de incentivos, formación adecuada y alianzas estratégicas que permitan a los comercios superar las barreras financieras y operativas. Promover una cultura de reutilización y sostenibilidad en el ámbito comercial puede ser un motor clave para mejorar la gestión de residuos y fomentar la economía circular.

Consumo energético y uso de energías renovables

Descripción: Este apartado tiene como objetivo analizar el consumo energético promedio de los comercios y la adopción de energías renovables en sus operaciones diarias. Este aspecto es clave para comprender el impacto ambiental de los comercios y las oportunidades que existen para fomentar la sostenibilidad a través de la reducción del consumo de energía y la implementación de fuentes de energía limpias.

Datos sobre consumo energético y uso de energías renovables:

- **Comercios que usan energía renovable en alguna parte de sus operaciones**: 20%
- **Comercios que consideran implementar energías renovables en el futuro**: 35%
- **Comercios que no tienen planes de adoptar energías renovables**: 45%
- **Consumo energético promedio mensual (kWh)**: 900 kWh
- **Comercios que ya implementan medidas de eficiencia energética (iluminación LED, electrodomésticos eficientes, etc.)**: 50%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios que usan energía renovable en alguna parte de sus operaciones (20%)**: Solo el 20% de los comercios encuestados ha adoptado alguna forma de energía renovable. Este porcentaje es bajo, lo que sugiere que la adopción de energías limpias en la región es limitada, posiblemente debido a barreras financieras, falta de conocimiento sobre los beneficios de las energías renovables o la ausencia de infraestructura adecuada.
    - **Barreras para la adopción**: El costo inicial de instalación de tecnologías como paneles solares o sistemas eólicos puede ser un factor disuasorio, especialmente para los comercios pequeños que tienen márgenes de ganancia ajustados.
    - **Incentivos necesarios**: Se podría implementar un programa de subvenciones o préstamos con intereses bajos para que más comercios consideren la transición a energías renovables.
2. **Comercios que consideran implementar energías renovables en el futuro (35%)**: Un 35% de los comercios está considerando adoptar energías renovables en el futuro. Esto indica un interés en la sostenibilidad, aunque muchas empresas pueden estar esperando mejores condiciones económicas o incentivos gubernamentales para dar el paso.
    - **Potencial de crecimiento**: Este grupo podría ser el objetivo ideal de futuras campañas de concienciación y programas de apoyo para la transición hacia el uso de energías limpias.
    - **Campañas de educación**: A menudo, los comercios tienen dudas sobre la viabilidad y los ahorros a largo plazo que pueden ofrecer las energías renovables. Iniciar campañas que resalten los beneficios a largo plazo, como la reducción de facturas energéticas y la mejora de la imagen corporativa, podría facilitar esta transición.

3. **Comercios que no tienen planes de adoptar energías renovables (45%)**: Casi la mitad de los comercios no tienen planes de implementar energías renovables. Esto refleja una resistencia significativa que puede estar asociada a la falta de infraestructura, conocimiento o incentivos suficientes para motivar este cambio.

    - **Factores de resistencia**: Los principales obstáculos pueden ser la percepción de altos costos de inversión inicial, el desconocimiento de los beneficios o la falta de asesoría técnica para la implementación. Es fundamental superar estos desafíos mediante la creación de incentivos financieros y campañas de concienciación bien diseñadas.
    - **Recomendaciones**: Para reducir este número, sería útil implementar políticas gubernamentales que ofrezcan beneficios fiscales o reducciones en las facturas de electricidad para aquellos que adopten energías limpias.

4. **Consumo energético promedio mensual (900 kWh)**: El consumo energético promedio de los comercios es de 900 kWh mensuales, lo que varía según el tipo y tamaño del negocio. Comercios como los de hostelería, por ejemplo, suelen tener un consumo energético mayor debido a la necesidad de mantener equipos eléctricos funcionando constantemente.

    - **Medidas para reducir el consumo**: Iniciativas como la instalación de equipos de bajo consumo energético, el uso de sistemas de iluminación LED y la mejora del aislamiento térmico pueden ayudar a reducir significativamente este consumo.
    - **Propuestas de auditorías energéticas**: Realizar auditorías energéticas en comercios para detectar áreas de ineficiencia podría ser una estrategia efectiva para reducir el consumo energético y los costos operativos.

5. **Comercios que ya implementan medidas de eficiencia energética (50%)**: La mitad de los comercios ya han implementado alguna forma de eficiencia energética, como la instalación de bombillas LED, electrodomésticos eficientes o sistemas de control de temperatura.

    - **Ampliar el alcance de las medidas**: Aunque estas medidas son un buen comienzo, todavía hay margen para mejoras. Por ejemplo, la instalación de paneles solares para autoconsumo, la implementación de sistemas de gestión energética inteligentes o la renovación de equipos antiguos con dispositivos más eficientes.
    - **Facilidades para comercios pequeños**: Comercios más pequeños pueden necesitar apoyo financiero o técnico para implementar estas medidas a gran escala. El desarrollo de programas que faciliten la compra o el arrendamiento de equipos energéticamente eficientes podría aumentar este número.

Oportunidades de Mejora en Consumo Energético y Energías Renovables:

1. **Incentivos financieros para energías renovables**: Como la adopción de energías renovables aún es baja, un programa de subvenciones, créditos o beneficios fiscales específicos para la instalación de paneles solares o la compra de tecnología de eficiencia energética podría acelerar la transición hacia un uso más sostenible de la energía.

2. **Campañas de sensibilización y educación**: Muchos comercios no están familiarizados con los beneficios financieros y ambientales que ofrece la adopción de energías renovables. Las campañas que muestren cómo estas prácticas pueden

reducir significativamente los costos a largo plazo y mejorar la sostenibilidad de sus negocios son fundamentales.

3. **Facilitar el acceso a tecnologías eficientes**: Aunque el 50% de los comercios ya han adoptado alguna forma de eficiencia energética, se puede expandir el acceso a tecnologías más avanzadas. Programas de arrendamiento de equipos energéticamente eficientes o la creación de grupos de compra entre comercios podrían ser estrategias útiles para reducir el consumo.

4. **Reducción de costos operativos a través de la digitalización energética**: Promover el uso de sistemas inteligentes para controlar el consumo energético en tiempo real podría ayudar a los comercios a detectar áreas donde pueden ahorrar energía. Esta digitalización de la gestión energética no solo reduce el consumo, sino también los costos operativos.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Los comercios más pequeños son los más reticentes a adoptar energías renovables debido a los costos iniciales. Sin embargo, son también los que más se beneficiarían de la reducción de costos operativos si implementaran estas medidas.

- **Comercios medianos y grandes**: Estos comercios, que tienen más capacidad de inversión, son los que más han adoptado medidas de eficiencia energética, como iluminación LED y electrodomésticos eficientes. Sin embargo, también enfrentan barreras cuando se trata de la adopción de energías renovables a gran escala, principalmente por los costos de instalación.

Conclusión:

El análisis del consumo energético y el uso de energías renovables revela una brecha significativa entre los comercios que ya han implementado prácticas sostenibles y aquellos que todavía no han dado el paso. Las barreras financieras y la falta de conocimiento son los principales obstáculos para una mayor adopción. Sin embargo, hay un interés creciente, especialmente entre aquellos que consideran la implementación de energías renovables en el futuro. A través de incentivos financieros, campañas de sensibilización y acceso a tecnologías más eficientes, se puede fomentar una mayor adopción de energías limpias y prácticas de eficiencia energética, lo que resultará en una reducción tanto de costos operativos como del impacto ambiental.

Consumo de agua

Descripción: Este apartado examina el consumo de agua en los comercios y las medidas implementadas para reducir dicho consumo. El análisis del consumo de agua es crucial en sectores como la hostelería y la alimentación, donde el uso del agua es intensivo, y donde las prácticas sostenibles pueden generar un impacto significativo en la eficiencia y los costos operativos.

Datos sobre consumo de agua y medidas de reducción:

- **Comercios que monitorizan el consumo de agua**: 30%
- **Comercios que han implementado medidas de ahorro de agua (grifería eficiente, cisternas de bajo consumo, etc.)**: 40%
- **Comercios que no han implementado medidas de ahorro de agua**: 60%
- **Consumo promedio de agua por comercio (litros/mes)**: 4,500 litros
- **Sectores con mayor consumo de agua**: Hostelería y Alimentación (75% del consumo total)

Análisis de los Datos:

1. **Comercios que monitorizan el consumo de agua (30%)**: Solo un 30% de los comercios realiza un seguimiento activo del consumo de agua. Esta cifra refleja una falta de conciencia general sobre el impacto que el consumo de agua puede tener en los costos operativos y la sostenibilidad ambiental.
    - **Desafíos en la monitorización**: Es posible que muchos comercios no cuenten con sistemas de monitorización o que no consideren el uso del agua como un gasto importante a gestionar. Los sistemas de control automatizado del consumo de agua son una posible solución que podría ser adoptada para aumentar la eficiencia.
    - **Recomendaciones**: Se podrían ofrecer incentivos para la instalación de medidores de agua en los comercios, lo que les permitiría controlar y reducir su consumo. Además, sería recomendable iniciar campañas de sensibilización sobre los beneficios del monitoreo del agua.
2. **Comercios que han implementado medidas de ahorro de agua (40%)**: El 40% de los comercios ha adoptado medidas para reducir el consumo de agua, como grifería eficiente o cisternas de bajo consumo. Aunque este porcentaje es positivo, aún queda un 60% de comercios que no han tomado ninguna acción.
    - **Impacto de las medidas**: Los comercios que han implementado estas medidas probablemente han visto una disminución significativa en sus costos operativos, lo que sugiere que las inversiones en tecnologías eficientes tienen un retorno de inversión relativamente rápido.
    - **Potencial de ampliación**: Aumentar este porcentaje es clave para una gestión hídrica más eficiente en las comarcas. Se pueden ofrecer talleres que muestren cómo estas tecnologías pueden ser implementadas y qué beneficios ofrecen, además de facilitar acceso a subvenciones para la instalación de dispositivos de ahorro de agua.
3. **Comercios que no han implementado medidas de ahorro de agua (60%)**: La mayoría de los comercios no han implementado medidas de ahorro de agua, lo que refleja una barrera en la adopción de tecnologías más sostenibles.
    - **Causas posibles**: Los comercios pueden percibir que el costo de estas tecnologías es demasiado elevado en comparación con el ahorro que podrían obtener a corto plazo. También puede deberse a una falta de conocimiento sobre las opciones disponibles o sobre los beneficios a largo plazo.
    - **Oportunidades de mejora**: Implementar políticas de sensibilización que informen a los propietarios de comercios sobre las medidas más rentables para ahorrar agua sería un paso importante. Los gobiernos locales o las asociaciones comerciales podrían proporcionar incentivos, como subsidios, para la compra de equipos eficientes en el uso del agua.

4. **Consumo promedio de agua por comercio (4,500 litros/mes)**: El consumo promedio de agua de los comercios es de 4,500 litros mensuales, aunque varía según el tipo de comercio. Este valor es especialmente alto en sectores como la hostelería y la alimentación, donde el uso intensivo de agua es esencial para las operaciones diarias.

    - **Desglose por sectores**: Los sectores de hostelería y alimentación son responsables del 75% del consumo total de agua en las comarcas. Esto sugiere que los esfuerzos para reducir el consumo de agua deben centrarse principalmente en estos sectores, donde se podrían obtener los mayores beneficios con la implementación de medidas de eficiencia hídrica.
    - **Recomendaciones específicas**: Se podrían promover tecnologías como sistemas de reutilización de agua, riego eficiente y electrodomésticos de bajo consumo para los sectores de hostelería y alimentación, donde el impacto sería más significativo.

5. **Sectores con mayor consumo de agua (Hostelería y Alimentación)**: La hostelería y la alimentación son los sectores que consumen más agua, lo que no es sorprendente dado el uso intensivo que requiere la preparación de alimentos, la limpieza y el mantenimiento de las instalaciones.

    - **Soluciones sectoriales**: Programas específicos de sostenibilidad hídrica enfocados en estos sectores pueden marcar una gran diferencia. Por ejemplo, la instalación de sistemas de reutilización de agua en cocinas, sistemas de riego eficientes para jardines y la adopción de prácticas de limpieza más sostenibles pueden ayudar a reducir drásticamente el consumo.
    - **Campañas de concienciación**: Estas industrias son especialmente sensibles al aumento de los costos de recursos, por lo que campañas que muestren el ahorro potencial de adoptar prácticas más eficientes pueden tener un impacto positivo.

Oportunidades de Mejora en el Consumo de Agua:

1. **Incentivos para la adopción de tecnologías de ahorro de agua**: Los comercios pueden beneficiarse de subvenciones o deducciones fiscales para la instalación de griferías de bajo consumo, sistemas de reutilización de agua y otras tecnologías que ayuden a reducir el consumo. Esta inversión inicial puede traducirse en ahorros a largo plazo, no solo en términos de costos operativos, sino también en su impacto medioambiental.

2. **Talleres y campañas educativas**: La implementación de talleres específicos para educar a los comercios sobre cómo monitorear su consumo de agua y las tecnologías disponibles podría aumentar la tasa de adopción de medidas de eficiencia hídrica. Estas campañas deben resaltar los beneficios económicos a largo plazo y los impactos positivos en la sostenibilidad.

3. **Enfoque en sectores de alto consumo (hostelería y alimentación)**: Dado que estos sectores son los principales consumidores de agua, sería efectivo centrarse en programas diseñados específicamente para ellos. Las campañas pueden incluir desde la promoción de prácticas de limpieza más eficientes hasta la reutilización de agua en sistemas de riego o limpieza de instalaciones.

4. **Desarrollar normativas locales**: Las autoridades locales pueden desarrollar regulaciones para fomentar el uso eficiente del agua, como normativas que

incentiven o incluso exijan la instalación de dispositivos de ahorro en sectores de alta demanda como la hostelería.

5. **Asociaciones público-privadas**: Para facilitar el acceso a las tecnologías de ahorro de agua, se podrían establecer asociaciones público-privadas que ofrezcan equipos de bajo costo o incentivos para la instalación de tecnologías que ayuden a reducir el consumo de agua.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Los comercios pequeños tienden a subestimar el impacto de sus prácticas de consumo de agua en los costos operativos. Invertir en tecnología eficiente puede ser percibido como innecesario a corto plazo, pero estas empresas podrían beneficiarse significativamente a largo plazo si se adoptan estas medidas.

- **Comercios medianos y grandes**: Estos comercios son más propensos a haber implementado medidas de ahorro de agua, especialmente en sectores como la hostelería, donde la reducción del consumo de agua puede tener un impacto directo en la rentabilidad.

Conclusión:

El consumo de agua es un área clave para mejorar la sostenibilidad en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, especialmente en sectores de alto consumo como la hostelería y la alimentación. Aunque el 40% de los comercios ha implementado medidas para reducir el consumo de agua, la mayoría aún no ha adoptado prácticas de ahorro, lo que indica un amplio margen de mejora. A través de incentivos, campañas de sensibilización y tecnologías asequibles, es posible mejorar significativamente la eficiencia hídrica en los comercios, lo que no solo beneficiará a los negocios, sino también al medio ambiente.

Materias primas recicladas o sostenibles

Descripción : Este apartado se centra en el uso de materias primas recicladas o sostenibles en los comercios de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. El análisis de estas prácticas es crucial para entender hasta qué punto los comercios están comprometidos con la sostenibilidad y cómo podría incentivarse el uso de productos y materiales respetuosos con el medio ambiente. También se exploran las barreras para la adopción de estas prácticas.

Datos sobre el uso de materias primas recicladas o sostenibles:

- **Comercios que utilizan materias primas recicladas**: 25%
- **Comercios que utilizan materias primas sostenibles**: 30%
- **Comercios que no utilizan ninguna de las anteriores**: 55%
- **Principales sectores que emplean materias primas recicladas o sostenibles**: Alimentación y Hostelería (40%) y Comercio Minorista (35%)
- **Razones para no utilizar materiales reciclados o sostenibles**:

- **Costo elevado**: 60%
- **Dificultad de acceso**: 25%
- **Falta de conocimiento**: 15%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios que utilizan materias primas recicladas (25%) y sostenibles (30%)**: Aunque solo el 25% de los comercios ha adoptado el uso de materias primas recicladas y un 30% utiliza materiales sostenibles, estos porcentajes reflejan un progreso inicial hacia prácticas más ecológicas. La tendencia es más significativa en sectores como la alimentación y el comercio minorista, donde los consumidores están cada vez más preocupados por la procedencia de los productos que compran.

    - **Sector Alimentación y Hostelería (40%)**: Este sector destaca por el uso de materias primas recicladas o sostenibles, especialmente en restaurantes que han adoptado políticas de responsabilidad ambiental para atraer a un segmento de consumidores más consciente del impacto ecológico. Aquí, el uso de envases biodegradables y productos orgánicos se ha convertido en una tendencia creciente.
    - **Sector Comercio Minorista (35%)**: En este sector, el uso de bolsas recicladas y embalajes sostenibles está ganando terreno, aunque sigue siendo una práctica limitada a empresas con un enfoque más innovador o con acceso a redes de proveedores comprometidos con la sostenibilidad.
2. **Comercios que no utilizan materiales reciclados o sostenibles (55%)**: La mayoría de los comercios aún no utiliza ninguna de estas materias primas, lo que indica una resistencia o dificultad para adoptar prácticas más sostenibles. Esto puede ser un reflejo de diversas barreras, como el costo y la falta de acceso a proveedores de materiales reciclados o sostenibles.

    - **Costo elevado (60%)**: La barrera más citada para la adopción de materiales reciclados o sostenibles es el costo elevado. Muchos comercios consideran que el precio de estos materiales no justifica el gasto adicional, sobre todo cuando las márgenes de ganancia son reducidas.
        - **Recomendaciones**: Se podrían crear incentivos económicos, como subsidios o reducciones fiscales, para los comercios que adopten estas prácticas. Además, fomentar la creación de cooperativas de compra podría reducir los costos al comprar materias primas recicladas o sostenibles en grandes cantidades.
    - **Dificultad de acceso (25%)**: La dificultad para acceder a proveedores locales o regionales que ofrezcan este tipo de materiales es otro desafío importante. Esto podría estar relacionado con la falta de redes comerciales que conecten a los productores y proveedores con los pequeños comercios.
        - **Oportunidades**: Desarrollar una red de proveedores de materias primas recicladas y sostenibles en las comarcas puede ser clave para facilitar su adopción. Además, las plataformas digitales podrían servir como intermediarios entre proveedores y comercios.
    - **Falta de conocimiento (15%)**: Existe también un porcentaje menor de comercios que simplemente no tienen el conocimiento o la capacitación necesaria para entender las ventajas y oportunidades del uso de materiales reciclados o sostenibles. Esto puede ser abordado con campañas educativas

y programas de formación que expliquen los beneficios tanto económicos como ambientales.
    - **Recomendaciones**: Crear seminarios, talleres y recursos en línea para educar a los propietarios y gerentes de comercios sobre los beneficios de la sostenibilidad y cómo implementarla de manera eficiente.

3. **Sectores con mayor adopción (Alimentación y Hostelería, Comercio Minorista)**: La alimentación y la hostelería han mostrado una mayor adopción de materias primas sostenibles debido a la creciente demanda de productos ecológicos y saludables. En el caso del comercio minorista, el uso de embalajes reciclados es cada vez más frecuente, impulsado en parte por las normativas ambientales y la presión de los consumidores.

    - **Impacto en la sostenibilidad**: Estos sectores pueden actuar como líderes en la transición hacia un comercio más sostenible. A medida que más comercios adopten estas prácticas, otros podrían seguir su ejemplo, especialmente si los consumidores muestran una preferencia clara por productos que usen materias primas recicladas o sostenibles.
    - **Posibles alianzas con productores**: Establecer alianzas con productores locales de materias primas sostenibles puede fortalecer la cadena de suministro y garantizar un acceso más fácil y económico a estos materiales. Además, los comercios pueden diferenciarse en el mercado como "sostenibles", lo que puede ser un valor añadido importante.

Oportunidades de Mejora en el Uso de Materias Primas Sostenibles:

1. **Incentivos financieros y apoyo gubernamental**: Dado el alto costo de los materiales reciclados y sostenibles, los gobiernos locales o regionales podrían ofrecer incentivos fiscales o subvenciones para motivar la adopción de estas prácticas. También podrían establecerse programas de financiación para pequeños comercios que deseen adoptar un enfoque más sostenible.

2. **Fortalecer las redes de suministro local**: La creación de una red de proveedores locales de materias primas recicladas y sostenibles reduciría los costos de transporte y mejoraría la disponibilidad de estos productos. El fomento de la economía circular dentro de las propias comarcas puede generar empleo y reducir el impacto ambiental.

3. **Programas de formación y sensibilización**: Los programas de formación sobre el uso de materias primas recicladas y sostenibles serían clave para aumentar su adopción. Las campañas de sensibilización podrían enfocarse en destacar los beneficios tanto económicos como ambientales de la sostenibilidad en el largo plazo, e incluir casos de éxito de comercios que ya han implementado estas prácticas.

4. **Certificación y etiquetado**: Desarrollar un sistema de certificación local para comercios que usen materias primas recicladas o sostenibles podría ser una manera efectiva de reconocer y promover las buenas prácticas. Los consumidores podrían identificar fácilmente aquellos comercios que se comprometen con la sostenibilidad, lo que podría influir positivamente en sus decisiones de compra.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Estos comercios tienden a enfrentarse a mayores barreras para la adopción de materias primas sostenibles debido a sus recursos limitados. La falta de economías de escala puede hacer que sea menos rentable para ellos comprar materiales reciclados o sostenibles.
    - **Posibles soluciones**: Las cooperativas de compra o los programas de incentivos financieros podrían ayudar a estos comercios a superar las barreras de costo.
- **Comercios medianos y grandes**: Los comercios más grandes tienen una mayor capacidad para absorber el costo de las materias primas recicladas o sostenibles, especialmente si pueden capitalizarlo como una ventaja competitiva ante consumidores preocupados por la sostenibilidad.

Conclusión:

El uso de materias primas recicladas o sostenibles aún es limitado en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, pero hay signos positivos de adopción en sectores clave como la alimentación, la hostelería y el comercio minorista. Las barreras principales, como el costo elevado y la dificultad de acceso a proveedores, deben abordarse mediante incentivos financieros, redes de suministro local y programas de formación. Con un enfoque estratégico, es posible aumentar el uso de materias primas sostenibles, lo que no solo beneficiaría a los comercios, sino también al medio ambiente y la comunidad local.

Clasificación y Separación de Residuos

Descripción: Este apartado se enfoca en la capacidad de los comercios de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña para clasificar y separar los residuos que generan. Evaluar si cuentan con la infraestructura adecuada para esta tarea es esencial para promover una correcta gestión de residuos y avanzar hacia una economía circular.

Datos sobre la clasificación y separación de residuos:

- **Comercios que realizan una clasificación básica de residuos (orgánicos, reciclables, no reciclables)**: 40%
- **Comercios que no realizan ninguna clasificación**: 60%
- **Comercios con acceso a infraestructura para separación de residuos (contenedores separados)**: 35%
- **Comercios que expresan interés en implementar la clasificación de residuos**: 45%

Análisis de los Datos:

1. **Comercios que realizan una clasificación básica de residuos (40%)**: El 40% de los comercios ya implementa algún tipo de clasificación básica de residuos, principalmente separando orgánicos de reciclables y no reciclables. Sin embargo, este porcentaje muestra que todavía existe una gran brecha en la implementación de prácticas adecuadas de separación de residuos.
    - **Posibles razones para la clasificación básica**: Los comercios que ya clasifican sus residuos probablemente lo hacen debido a normativas locales o

incentivos, o bien por una mayor conciencia sobre la importancia de estas prácticas. Es probable que sectores como la alimentación y la hostelería estén más comprometidos con estas acciones, ya que generan una mayor cantidad de residuos orgánicos que necesitan ser gestionados.
    - **Recomendaciones**: Fomentar la creación de campañas de sensibilización sobre la importancia de la separación de residuos y sus beneficios tanto para el medio ambiente como para la eficiencia del comercio. Además, se pueden implementar sistemas de reconocimiento para los comercios que ya han adoptado estas prácticas.
2. **Comercios que no realizan ninguna clasificación (60%)**: La mayoría de los comercios (60%) no realiza ninguna clasificación de los residuos que genera, lo que indica una falta de infraestructura, incentivos o conocimiento en esta área. Estos comercios tienden a desechar todos los residuos juntos, lo que impide que se lleven a cabo prácticas de reciclaje o compostaje de manera efectiva.

    - **Barreras principales**:
        - **Falta de infraestructura (contenedores separados)**: Solo el 35% de los comercios tiene acceso a infraestructura adecuada, como contenedores separados para los diferentes tipos de residuos. Esto sugiere que una de las principales barreras para la clasificación es la falta de equipamiento básico en muchas áreas.
        - **Falta de incentivos económicos**: Los comercios que no realizan ninguna clasificación pueden sentir que no hay un beneficio directo en términos de reducción de costos o mejora operativa, lo que desincentiva su adopción.
    - **Recomendaciones**: Proveer a los comercios de herramientas e infraestructura necesarias, como contenedores específicos, podría ser el primer paso para mejorar la clasificación de residuos. Además, se podrían establecer incentivos económicos o de reducción de tasas a los comercios que adopten prácticas de separación de residuos.
3. **Acceso limitado a infraestructura adecuada (35%)**: Solo el 35% de los comercios tiene acceso a infraestructura para separar los residuos adecuadamente. Esto refleja un desafío importante en la implementación de políticas de gestión de residuos. La ausencia de contenedores específicos para diferentes tipos de desechos hace que los comercios simplemente opten por tirar todo en un solo recipiente, lo que disminuye la eficiencia de cualquier programa de reciclaje o compostaje.

    - **Impacto en la sostenibilidad**: Sin infraestructura adecuada, los esfuerzos de los comercios para clasificar y reciclar residuos son casi imposibles de implementar de manera efectiva, lo que genera un ciclo en el que el mal manejo de residuos sigue perpetuándose.
    - **Recomendaciones**: Las administraciones locales podrían facilitar la colocación de contenedores específicos para reciclaje en puntos estratégicos cercanos a los comercios, lo que facilitaría la correcta separación de residuos. Además, fomentar la colaboración público-privada para la instalación de puntos limpios o la recolección diferenciada de residuos ayudaría a subsanar esta carencia.
4. **Comercios interesados en implementar la clasificación de residuos (45%)**: Un 45% de los comercios expresó interés en mejorar su gestión de residuos implementando sistemas de clasificación. Esta es una señal positiva, ya

que indica que casi la mitad de los comercios está dispuesta a adoptar prácticas más sostenibles, siempre que cuenten con el apoyo necesario para hacerlo.

- **Oportunidades**: La existencia de un interés general en la clasificación de residuos representa una oportunidad para desarrollar campañas específicas de formación y concienciación, además de ofrecer incentivos que recompensen los esfuerzos por una gestión más sostenible.
- **Recomendaciones**: Se pueden organizar talleres formativos para enseñar a los dueños de comercios cómo implementar prácticas de separación de residuos de manera eficiente. Además, ofrecer certificaciones o sellos de sostenibilidad para aquellos comercios que adopten estas medidas puede ser una forma de premiar y destacar a quienes se comprometen con la sostenibilidad.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Este tipo de comercios puede enfrentarse a una mayor dificultad para implementar sistemas de clasificación de residuos debido a la falta de espacio físico para contenedores separados, o por consideraciones económicas.
  - **Soluciones**: Se pueden diseñar soluciones de clasificación más compactas y de bajo costo que se adapten a sus necesidades, como contenedores modulares o programas de recolección específicos.
- **Comercios medianos y grandes**: Estos comercios suelen tener más capacidad para adoptar la clasificación de residuos, ya que disponen de más espacio y recursos para instalar infraestructura. No obstante, también podrían beneficiarse de incentivos que refuercen su compromiso.
  - **Oportunidades**: Las campañas de reciclaje y clasificación en estos comercios podrían tener un mayor impacto ambiental debido al mayor volumen de residuos generados. También podrían ser líderes en la adopción de estas prácticas y servir como ejemplo para comercios más pequeños.

Oportunidades de Mejora en la Clasificación de Residuos:

1. **Desarrollo de infraestructuras públicas**: El establecimiento de puntos de reciclaje en zonas comerciales podría ser una de las formas más efectivas para fomentar la clasificación de residuos. La disponibilidad de infraestructura adecuada es clave para que los comercios puedan implementar sistemas de separación.

2. **Incentivos económicos y normativas**: Implementar políticas que ofrezcan incentivos, como la reducción de tasas de recogida de residuos para los comercios que clasifiquen adecuadamente, sería una motivación económica para la adopción de estas prácticas. Además, se podría considerar la implementación de normativas locales que exijan la separación de residuos como requisito para la renovación de licencias comerciales.

3. **Campañas de sensibilización y formación**: Las campañas educativas dirigidas tanto a los propietarios de comercios como a los empleados serían esenciales para promover la clasificación y separación de residuos. Estas campañas pueden incluir materiales educativos, seminarios y talleres presenciales o en línea, así como la difusión de casos de éxito que demuestren los beneficios de estas prácticas.

4. **Colaboración con empresas de gestión de residuos**: Fomentar la colaboración entre los comercios y las empresas de gestión de residuos podría ser clave para crear soluciones prácticas y asequibles. Las empresas de gestión de residuos podrían ofrecer servicios de asesoramiento y recogida diferenciada, lo que haría más sencillo para los comercios cumplir con las normativas y mejorar su sostenibilidad.

Conclusión:

El análisis muestra que la clasificación y separación de residuos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña aún es limitada, con un 60% de los comercios sin prácticas adecuadas. La falta de infraestructura y conocimiento son los principales desafíos. Sin embargo, el interés por parte del 45% de los comercios en adoptar estas medidas muestra una oportunidad clara para intervenir a través de incentivos, formación y el desarrollo de infraestructuras adecuadas. Implementar estas medidas no solo ayudaría a mejorar la gestión de residuos en la región, sino que también sentaría las bases para una economía más circular y sostenible.

Principales Desafíos en el Consumo de Recursos y Gestión de Residuos

Descripción: En este punto, se analizan los principales desafíos identificados por los comercios en la gestión de recursos y residuos. Se busca entender las barreras que enfrentan los propietarios y trabajadores para adoptar prácticas más sostenibles, desde el acceso a infraestructura hasta el conocimiento sobre las mejores técnicas de gestión. Este análisis es crucial para desarrollar estrategias efectivas que permitan superar estos obstáculos.

Datos sobre los desafíos en la gestión de recursos y residuos:

- **Comercios que señalan la falta de infraestructura adecuada como el mayor desafío**: 50%
- **Comercios que reportan falta de conocimiento sobre la gestión adecuada de residuos**: 30%
- **Comercios que mencionan altos costos asociados a la gestión sostenible de residuos**: 15%
- **Comercios que perciben baja motivación en los empleados para implementar estas prácticas**: 5%

Análisis de los Datos:

1. **Falta de infraestructura adecuada (50%)**: La mitad de los comercios señalaron la falta de infraestructura adecuada como el mayor obstáculo para gestionar correctamente sus residuos. Esto incluye la carencia de contenedores separados para reciclaje o compostaje, así como la falta de puntos de recolección de residuos específicos cercanos a sus establecimientos.
    - **Implicaciones**: Sin la infraestructura necesaria, incluso los comercios que están dispuestos a adoptar prácticas sostenibles se ven limitados en su capacidad para implementarlas de manera efectiva. Esta carencia no solo

afecta la separación de residuos, sino también la capacidad para reciclar o reutilizar materiales.
    - **Recomendaciones**: Las administraciones locales deberían priorizar la instalación de infraestructura de residuos adecuada en las áreas comerciales. Además, podrían facilitar la colaboración con empresas de gestión de residuos que ofrezcan servicios de recogida diferenciada o puntos de acopio móviles para facilitar la recolección de residuos específicos.
2. **Falta de conocimiento sobre gestión adecuada de residuos (30%)**: El 30% de los comercios identificó la falta de conocimiento como un problema clave. Muchos propietarios y empleados desconocen las mejores prácticas para gestionar los residuos, cómo separarlos o qué hacer con materiales que podrían ser reciclados o reutilizados.

    - **Impacto en la sostenibilidad**: La falta de conocimiento limita la capacidad de los comercios para adoptar medidas sostenibles, incluso si tienen la infraestructura adecuada. Esto genera un ciclo de malos hábitos en la gestión de recursos, lo que a su vez puede aumentar el volumen de residuos no reciclables y afectar negativamente al medio ambiente.
    - **Recomendaciones**: Desarrollar programas de formación específicos sobre gestión de residuos para los dueños y empleados de los comercios. Estos programas podrían incluir talleres presenciales o en línea, folletos informativos y videos explicativos sobre cómo clasificar y gestionar los residuos de manera eficiente. Además, se podría crear una línea directa de asesoría o un servicio de consultoría para guiar a los comercios en la implementación de prácticas sostenibles.
3. **Altos costos asociados a la gestión sostenible de residuos (15%)**: Para el 15% de los comercios, los costos asociados a una gestión sostenible de los residuos representan una barrera significativa. Esto puede incluir el costo de adquirir contenedores separados, contratar servicios de recolección especializada o implementar tecnologías de reciclaje.

    - **Implicaciones económicas**: Muchos pequeños y medianos comercios no pueden permitirse el lujo de asumir estos costos adicionales, lo que hace que opten por soluciones más baratas, aunque menos sostenibles, como desechar todos los residuos juntos o no invertir en prácticas de reducción de residuos.
    - **Recomendaciones**: Se podría estudiar la posibilidad de ofrecer subvenciones o incentivos fiscales para los comercios que implementen prácticas de gestión de residuos sostenibles. También se podrían organizar programas de colaboración entre comercios para compartir los costos de infraestructuras o servicios de gestión de residuos, reduciendo así la carga económica individual.
4. **Baja motivación de los empleados para implementar prácticas sostenibles (5%)**: Solo el 5% de los comercios mencionó la baja motivación de los empleados como un desafío. Sin embargo, aunque este porcentaje sea menor en comparación con otros desafíos, es un punto que no debe pasarse por alto, ya que la motivación del personal es clave para el éxito de cualquier iniciativa sostenible.

    - **Implicaciones**: Si los empleados no están comprometidos con las políticas de sostenibilidad del comercio, será difícil mantener las prácticas de gestión de residuos a largo plazo. La falta de incentivos o reconocimiento puede

desmotivar al personal a seguir los procedimientos correctos de separación o reciclaje.
    - **Recomendaciones**: Las empresas podrían implementar programas de incentivos para motivar a los empleados a participar activamente en las iniciativas de gestión de residuos. Esto podría incluir premios, reconocimiento público o incentivos financieros para aquellos que se destaquen en la implementación de prácticas sostenibles. También se podrían realizar talleres de sensibilización sobre la importancia de la sostenibilidad para involucrar más al personal en estos temas.

Comparativa por Tamaño y Sector:

- **Comercios pequeños**: Los pequeños comercios tienden a reportar más barreras relacionadas con los costos y la falta de infraestructura, ya que suelen tener menos recursos financieros y logísticos para invertir en mejoras sostenibles.
    - **Soluciones específicas**: Facilitar el acceso a infraestructura compartida (como puntos de recolección centralizados) y ofrecer incentivos económicos específicos para pequeños negocios podría ser una solución eficaz.
- **Comercios medianos y grandes**: Estos comercios suelen enfrentar más problemas relacionados con la gestión interna y la motivación del personal. Sin embargo, suelen estar en una mejor posición para asumir los costos de una gestión de residuos más eficiente.
    - **Oportunidades**: Se podría aprovechar el tamaño y la capacidad de estos comercios para liderar iniciativas de sostenibilidad en la región, promoviendo la colaboración con comercios más pequeños para compartir buenas prácticas y recursos.

Oportunidades de Mejora en la Gestión de Recursos y Residuos:

1. **Desarrollo de infraestructura pública y privada**: La instalación de más puntos de reciclaje y la disponibilidad de contenedores adecuados en áreas comerciales es una de las medidas más efectivas para superar la barrera de la falta de infraestructura. Además, incentivar la colaboración entre comercios para compartir esta infraestructura podría ser una solución económica viable.

2. **Programas de formación y educación**: Mejorar el conocimiento sobre la gestión adecuada de residuos es clave para garantizar la adopción de estas prácticas. Se podría ofrecer formación continua, guías prácticas y materiales de apoyo a los comercios para facilitar la implementación de soluciones sostenibles.

3. **Incentivos económicos**: La creación de programas de incentivos que reduzcan los costos para los comercios que adopten prácticas sostenibles, como la clasificación de residuos o el uso de energías renovables, sería una manera eficaz de motivar a más negocios a unirse a estos esfuerzos.

4. **Fomento de la colaboración**: Promover la colaboración entre comercios para compartir infraestructura, costos y conocimientos sobre sostenibilidad podría ayudar a superar varias de las barreras identificadas. Además, establecer redes locales de

comercios comprometidos con la sostenibilidad facilitaría el intercambio de experiencias y mejores prácticas.

Conclusión:

El análisis muestra que la falta de infraestructura y conocimiento son los principales desafíos en la gestión de recursos y residuos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Aunque algunos comercios también mencionan costos elevados y baja motivación del personal, la clave para superar estas barreras radica en el desarrollo de infraestructuras adecuadas, la formación continua y la implementación de incentivos económicos. Si se abordan estos desafíos de manera eficaz, se podrán sentar las bases para una gestión más sostenible de los recursos y residuos.

Oportunidades para Implementar Prácticas Más Sostenibles

Descripción del Punto: Este punto se centra en las oportunidades identificadas por los comercios para adoptar prácticas más sostenibles en su gestión diaria. Se busca analizar cómo los propios comerciantes perciben las oportunidades de mejora, en qué áreas creen que pueden hacer más y qué necesidades adicionales requieren para adoptar estas prácticas. Además, es una oportunidad para identificar posibles sinergias entre sostenibilidad y digitalización.

Datos sobre las oportunidades percibidas:

- **Comercios que consideran viable la implementación de programas de reciclaje de residuos**: 60%
- **Comercios que expresan interés en usar energías renovables**: 35%
- **Comercios que identifican oportunidades para reducir el consumo de agua**: 20%
- **Comercios interesados en implementar programas de reutilización de residuos**: 45%
- **Comercios que ven potencial en la digitalización para mejorar la sostenibilidad**: 30%

Análisis de los Datos:

1. **Reciclaje de residuos (60%)**: La mayoría de los comercios (60%) considera viable la implementación de programas de reciclaje de residuos. Esto indica una clara disposición entre los comerciantes para participar en iniciativas de sostenibilidad siempre que cuenten con las herramientas e infraestructura adecuadas.
    - **Implicaciones**: Este dato es alentador, ya que muestra que muchos comerciantes ya están conscientes de la importancia del reciclaje y estarían dispuestos a llevar a cabo estas prácticas si las condiciones lo permiten. La viabilidad del reciclaje depende tanto de la disponibilidad de recursos (contenedores adecuados y recolección de residuos) como del apoyo institucional y financiero.

- **Recomendaciones**: Para capitalizar esta oportunidad, sería necesario que las administraciones locales y los organismos responsables de la gestión de residuos implementen programas accesibles y sostenibles de reciclaje. Además, se pueden desarrollar campañas de concienciación para continuar fomentando el reciclaje dentro de los comercios y ofrecer incentivos para quienes adopten estas prácticas.

2. **Energías renovables (35%)**: Un 35% de los comercios mostró interés en incorporar energías renovables en su funcionamiento. Esto refleja un creciente interés en reducir la dependencia de fuentes de energía no renovables y una mayor conciencia sobre el impacto ambiental del consumo energético.

    - **Implicaciones**: A pesar de que el porcentaje de comercios interesados en energías renovables no es mayoritario, es significativo. Esto sugiere que existe una disposición creciente a adoptar tecnologías más limpias, aunque probablemente las barreras sean de carácter financiero o logístico.
    - **Recomendaciones**: La introducción de programas de subvenciones, préstamos verdes o incentivos fiscales para la instalación de paneles solares o la transición a fuentes renovables podría aumentar la adopción de estas tecnologías. Además, se puede organizar talleres sobre la rentabilidad a largo plazo de las energías renovables para desmitificar la percepción de que son demasiado costosas o complejas de implementar.

3. **Reducción del consumo de agua (20%)**: Un 20% de los comercios identificó oportunidades para reducir su consumo de agua. Este grupo de comercios, aunque más pequeño, es particularmente relevante en sectores como hostelería, alimentación y agricultura, donde el uso del agua es fundamental.

    - **Implicaciones**: Este dato puede estar relacionado con una falta de conocimiento sobre las tecnologías y prácticas que podrían reducir el consumo de agua de manera eficiente. También puede reflejar una percepción de que las soluciones para la reducción de agua son costosas o complicadas de implementar.
    - **Recomendaciones**: Se pueden organizar seminarios y talleres específicamente enfocados en soluciones de ahorro de agua, como la instalación de grifos con sensores, el uso de sistemas de riego más eficientes y la implementación de técnicas de recolección de agua de lluvia. Además, se pueden crear alianzas con empresas que ofrezcan soluciones innovadoras para la gestión eficiente del agua.

4. **Programas de reutilización de residuos (45%)**: Casi la mitad de los comercios (45%) ve viable la implementación de programas de reutilización de residuos, lo que refleja un interés en adoptar prácticas que minimicen la generación de residuos.

    - **Implicaciones**: La reutilización de residuos es una estrategia clave en la economía circular. El interés en este aspecto refleja que los comercios están abiertos a explorar opciones como la reutilización de envases, la transformación de residuos en nuevos productos o el compostaje de residuos orgánicos.
    - **Recomendaciones**: Se podría facilitar la colaboración entre los comercios y empresas especializadas en la transformación de residuos en productos reutilizables. También se pueden organizar jornadas de intercambio de experiencias para que los comercios que ya han implementado este tipo de

programas compartan sus éxitos y desafíos con aquellos que recién comienzan.

5. **Digitalización para mejorar la sostenibilidad (30%)**: Un 30% de los comercios identifica la digitalización como una oportunidad para mejorar su sostenibilidad. Este dato es particularmente relevante, ya que la digitalización puede facilitar la optimización de recursos, reducir el desperdicio y mejorar la eficiencia energética.

    - **Implicaciones**: La digitalización podría ser un factor clave para mejorar la sostenibilidad en la gestión de inventarios, la reducción de residuos y el seguimiento del consumo energético. Sin embargo, el hecho de que solo el 30% vea esta relación sugiere que muchos comerciantes aún no están conscientes de los beneficios de digitalizar sus procesos.
    - **Recomendaciones**: Se deben impulsar campañas que resalten los beneficios de la digitalización para la sostenibilidad, ofreciendo ejemplos concretos y casos de éxito de comercios que ya han optimizado sus operaciones mediante la adopción de tecnologías digitales. Además, programas de formación específicos podrían abordar cómo la digitalización puede ayudar a gestionar mejor los recursos y a reducir el impacto ambiental.

Comparativa entre Sectores:

- **Hostelería y Alimentación**: Los sectores que consumen grandes cantidades de agua y generan residuos orgánicos son los que más identifican oportunidades en la reutilización de residuos y la reducción del consumo de agua. Aquí hay una oportunidad clave para introducir tecnologías de bajo consumo y prácticas de compostaje.

    - **Soluciones específicas**: Se podrían facilitar colaboraciones con empresas de gestión de residuos orgánicos y sistemas de ahorro de agua en estos sectores, así como programas de capacitación específicos en técnicas sostenibles.
- **Comercios minoristas**: En este sector, las oportunidades se ven más relacionadas con la gestión de residuos y la adopción de energías renovables. Los comercios minoristas tienen un gran potencial para implementar sistemas de reciclaje y digitalizar sus operaciones para mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios.

    - **Soluciones específicas**: El desarrollo de programas de reciclaje en el comercio minorista podría ir de la mano con la digitalización de sus procesos, lo que permitiría una mejor gestión de los residuos y una reducción del desperdicio de recursos.

Oportunidades Generales de Mejora:

1. **Fomento de la colaboración entre comercios y proveedores sostenibles**: Crear redes de colaboración donde los comercios puedan conectarse con proveedores de tecnologías sostenibles, energías renovables y gestión de residuos sería una estrategia eficaz para superar algunas de las barreras que enfrentan.

2. **Incentivos económicos y fiscales**: A medida que más comercios expresan su interés en prácticas sostenibles, sería crucial que se ofrezcan incentivos financieros

para facilitar la implementación de estas. Desde subvenciones para la instalación de paneles solares hasta bonificaciones fiscales por la reducción de consumo de agua, estos incentivos podrían ser clave para un cambio masivo.

3. **Digitalización como motor de sostenibilidad**: La digitalización sigue siendo una oportunidad subestimada por muchos comercios, por lo que se deben implementar campañas de concienciación y formación para ayudar a los comercios a comprender cómo pueden utilizar la tecnología para mejorar su sostenibilidad.

Conclusión:

Las oportunidades para implementar prácticas más sostenibles son claras y variadas en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Aunque los comercios muestran interés en áreas como el reciclaje, las energías renovables y la reutilización de residuos, aún hay un gran potencial sin explotar en la reducción del consumo de agua y la digitalización. Abordar estos aspectos mediante incentivos económicos, formación y la creación de infraestructura adecuada puede generar un impacto significativo en la sostenibilidad a nivel local.

Interpretación comparativa entre las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, centrada en economía circular, gestión de residuos y consumo de agua:

Introducción

Las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, aunque comparten características similares en términos de ruralidad y dispersión de la población, muestran diferencias significativas en cuanto a su relación con la economía circular, la gestión de residuos y el consumo de agua. Estas diferencias pueden deberse tanto a las estructuras económicas locales como a las prácticas sociales y culturales que influyen en la adopción de medidas sostenibles. A continuación, se presenta un análisis detallado de estas áreas.

Economía Circular

Barco-Piedrahíta:

- **Tendencias Generales**: En esta comarca, se observa una mayor conciencia sobre la economía circular, especialmente en sectores relacionados con la agricultura y la pequeña industria artesanal. Hay una tendencia creciente hacia la reutilización de residuos orgánicos en el sector agrícola, donde los desechos se convierten en compost o se reutilizan como abono.
- **Iniciativas Actuales**: Varios comercios han implementado medidas para la reducción de residuos y la reutilización de materiales. En algunos casos, se han establecido asociaciones con proveedores locales para fomentar el uso de envases reciclables o retornables.
- **Desafíos**: La infraestructura para la economía circular sigue siendo limitada. La falta de recursos económicos y técnicos, así como de una logística adecuada para la gestión de residuos en áreas rurales dispersas, limita la plena adopción de estas prácticas.

La Moraña:

- **Tendencias Generales**: En La Moraña, la economía circular está menos desarrollada en comparación con Barco-Piedrahíta. La comarca tiene un mayor número de comercios pequeños que dependen del consumo de bienes no locales, lo que dificulta la implementación de prácticas de reciclaje y reutilización a gran escala.
- **Iniciativas Actuales**: Aunque hay esfuerzos aislados por parte de algunos comercios para reducir residuos, la infraestructura y la educación sobre economía circular no están tan avanzadas como en Barco-Piedrahíta. Algunas empresas han comenzado a utilizar materiales reciclados en sus productos, pero estas iniciativas son aún limitadas.
- **Desafíos**: La principal barrera en La Moraña es la falta de conocimiento y formación en prácticas sostenibles. Los comercios y las industrias no tienen suficiente acceso a formación sobre la economía circular, lo que dificulta su implementación a nivel local.

Gestión de Residuos

Barco-Piedrahíta:

- **Tipos de Residuos Generados**: La mayoría de los residuos generados en esta comarca están relacionados con la actividad agrícola y comercial, como restos orgánicos y materiales de embalaje. El comercio local muestra una disposición a reciclar, aunque las opciones para la correcta separación de residuos son limitadas.
- **Métodos de Disposición**: Los residuos orgánicos tienden a ser compostados o reutilizados dentro de las propias fincas o comercios agrícolas, mientras que los residuos no orgánicos enfrentan mayores dificultades para su correcta gestión debido a la falta de infraestructura.
- **Colaboración con Empresas de Gestión**: Existen algunas alianzas con empresas locales para la recolección y tratamiento de residuos, pero estas son escasas. La distancia y la logística dificultan la implementación de sistemas de recogida eficientes.

La Moraña:

- **Tipos de Residuos Generados**: Al estar más enfocada en el comercio pequeño y la hostelería, La Moraña genera mayor cantidad de residuos sólidos no orgánicos, como plásticos, vidrio y papel. A diferencia de Barco-Piedrahíta, aquí la generación de residuos orgánicos es menor, aunque también está presente.
- **Métodos de Disposición**: La separación de residuos es menos común en La Moraña, y los comercios tienden a depender más de los vertederos municipales. La disposición de residuos no orgánicos sigue siendo un reto, y la recolección de materiales reciclables no está suficientemente organizada.
- **Colaboración con Empresas de Gestión**: La colaboración con empresas de gestión de residuos es limitada y se da principalmente en sectores como la hostelería, donde se generan mayores cantidades de residuos sólidos. En general, no se observa un sistema de gestión de residuos eficiente en la comarca.

Consumo de Agua

Barco-Piedrahíta:

- **Uso del Agua**: La comarca de Barco-Piedrahíta, con una fuerte presencia agrícola, utiliza una cantidad considerable de agua, tanto en las fincas como en el comercio. Sin embargo, la escasez de agua en ciertas temporadas ha impulsado a algunos comercios y agricultores a implementar sistemas de ahorro, como el riego por goteo o la reutilización de aguas residuales para ciertos fines.
- **Medidas de Reducción**: Hay una creciente tendencia hacia la implementación de medidas de reducción del consumo de agua, especialmente en el sector agrícola. Sin embargo, la adopción de estas medidas varía ampliamente según el tamaño de la explotación y los recursos disponibles.
- **Desafíos**: El principal desafío en Barco-Piedrahíta es la disponibilidad limitada de agua en ciertas zonas. Esto obliga a las empresas locales a ser creativas en la gestión del recurso, aunque muchas de ellas carecen del conocimiento técnico necesario para adoptar soluciones más sostenibles.

La Moraña:

- **Uso del Agua**: En La Moraña, el consumo de agua está más relacionado con los pequeños comercios y el sector hostelero. Aunque el consumo de agua no es tan elevado como en Barco-Piedrahíta, hay menos conciencia sobre la necesidad de reducir el consumo.
- **Medidas de Reducción**: Las medidas de reducción de agua en La Moraña son menos comunes, y los comercios tienden a utilizar más agua sin preocuparse tanto por su escasez o reutilización. La falta de incentivos y formación es una barrera clave en la implementación de medidas sostenibles en este sentido.
- **Desafíos**: La infraestructura para el ahorro de agua es prácticamente inexistente en muchos comercios de La Moraña. Aunque el agua no es un recurso tan limitado en esta comarca, la falta de medidas preventivas podría generar problemas a largo plazo si no se toman acciones para reducir su consumo.

INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA COMPARATIVA BARCO-PIEDRAHÍTA Y LA MORAÑA

Centrada en **consumo de agua**, **consumo energético**, y todos los aspectos relacionados con la **gestión de residuos**, **clasificación de residuos**, **materias primas recicladas y sostenibles**, **consumo energético y uso de energías renovables**, **desafíos en la gestión de residuos**, **colaboración con empresas de residuos**, **programas de separación de residuos**, **métodos de disposición de residuos** y **tipos de residuos generados**.

1. Consumo de Agua

Barco-Piedrahíta:

- **Patrones de Uso**: La comarca de Barco-Piedrahíta, con una fuerte presencia agrícola, tiene un uso considerable de agua, tanto en actividades agrícolas como en pequeños comercios. La agricultura es la principal fuente de consumo de agua,

empleando métodos como el riego por goteo en algunas fincas, mientras que en otras se siguen utilizando técnicas de riego menos eficientes.

- **Medidas de Reducción**: En esta comarca, algunos agricultores han implementado medidas de reducción del consumo de agua, especialmente en áreas más afectadas por la escasez estacional. Sin embargo, no todos los comercios y explotaciones agrícolas han adoptado estas prácticas debido a la falta de incentivos o recursos.
- **Desafíos**: La principal limitación en Barco-Piedrahíta es la disponibilidad de agua durante los meses de verano. Aunque existe una conciencia creciente sobre la necesidad de utilizar agua de manera eficiente, muchos pequeños comercios y agricultores carecen de acceso a tecnología o formación adecuada.

La Moraña:

- **Patrones de Uso**: En La Moraña, el consumo de agua se asocia principalmente con el sector hostelero y el pequeño comercio. El uso es menos intensivo en comparación con Barco-Piedrahíta, pero en algunos sectores, como la restauración, el agua sigue siendo un recurso esencial.
- **Medidas de Reducción**: No se han implementado medidas significativas para reducir el consumo de agua en esta comarca. Los propietarios de comercios tienden a no preocuparse tanto por la escasez de agua, ya que es una zona menos propensa a la sequía.
- **Desafíos**: La infraestructura para el ahorro de agua es mínima y muchos comercios no son conscientes de la importancia de reducir su consumo. A largo plazo, la falta de estas medidas puede generar problemas, especialmente en sectores que dependen de grandes cantidades de agua.

2. Consumo Energético y Uso de Energías Renovables

Barco-Piedrahíta:

- **Patrones de Consumo Energético**: En Barco-Piedrahíta, el consumo energético está dominado por actividades agrícolas y pequeños comercios. Hay un consumo elevado de electricidad en fincas para sistemas de riego y otras actividades agrícolas, mientras que los comercios pequeños y medianos también dependen del consumo de energía para sus operaciones diarias.
- **Energías Renovables**: La adopción de energías renovables es limitada en esta comarca. Algunos agricultores han comenzado a explorar el uso de paneles solares, pero la infraestructura para la adopción masiva de energías limpias aún es limitada.
- **Desafíos**: La principal barrera para la adopción de energías renovables es el costo inicial y la falta de incentivos económicos. Aunque hay interés en reducir el consumo energético, muchos propietarios de comercios y agricultores no cuentan con los recursos necesarios para implementar soluciones renovables.

La Moraña:

- **Patrones de Consumo Energético**: En La Moraña, el consumo energético es mayoritariamente en el sector hostelero y comercial. Al no ser una comarca tan agrícola, el consumo energético tiende a estar más relacionado con la actividad comercial y el turismo.

- **Energías Renovables**: La adopción de energías renovables es aún más limitada que en Barco-Piedrahíta. Aunque existen algunas iniciativas locales para fomentar el uso de energías limpias, la mayoría de los comercios no han adoptado estas tecnologías.
- **Desafíos**: La principal barrera es la falta de conocimiento y formación sobre las ventajas de las energías renovables. Además, los pequeños comercios tienen dificultades para acceder a financiación para la implementación de estas tecnologías.
-

3. Tipos de Residuos Generados

Barco-Piedrahíta:

- **Principales Residuos**: La mayoría de los residuos en Barco-Piedrahíta provienen de la actividad agrícola (residuos orgánicos) y el comercio local (plásticos, cartón y papel). Los residuos orgánicos, como restos de cultivos, son comunes en las fincas y en algunos comercios que manejan productos frescos.
- **Desafíos**: Aunque hay disposición a reciclar los residuos orgánicos, los residuos inorgánicos, como plásticos y metales, no siempre se gestionan de manera eficiente debido a la falta de infraestructura adecuada para su recogida y tratamiento.

La Moraña:

- **Principales Residuos**: En La Moraña, los residuos generados provienen principalmente del sector hostelero y comercial, predominando los residuos sólidos no orgánicos, como plásticos, vidrio, papel y cartón. La cantidad de residuos orgánicos es menor en comparación con Barco-Piedrahíta.
- **Desafíos**: La falta de programas eficientes de reciclaje y separación de residuos genera acumulaciones de residuos no reciclables en vertederos. Los residuos orgánicos, aunque en menor cantidad, tampoco se gestionan de manera adecuada en muchos casos.
-

4. Métodos de Disposición Actual de Residuos

Barco-Piedrahíta:

- **Disposición de Residuos**: La disposición de residuos orgánicos, especialmente en el sector agrícola, se realiza principalmente a través del compostaje o la reutilización en las propias fincas. Sin embargo, la disposición de residuos inorgánicos es más problemática debido a la falta de sistemas de recogida eficientes.
- **Desafíos**: Los comercios pequeños y medianos enfrentan dificultades para acceder a un servicio regular de recogida de residuos, lo que genera acumulaciones innecesarias y prácticas poco sostenibles.

La Moraña:

- **Disposición de Residuos**: En La Moraña, la disposición de residuos sólidos no orgánicos es un desafío considerable. Muchos comercios dependen de los servicios municipales para la recolección, pero la infraestructura no es suficiente para cubrir las necesidades de toda la comarca.
- **Desafíos**: La principal barrera es la falta de un sistema de recogida diferenciado que permita la correcta clasificación de los residuos para su reciclaje o reutilización.

5. Clasificación y Separación de Residuos

Barco-Piedrahíta:

- **Prácticas Actuales**: Los comercios y agricultores en esta comarca realizan cierta separación de residuos, especialmente orgánicos. Sin embargo, la infraestructura para la separación y clasificación de residuos no está completamente desarrollada.
- **Desafíos**: La falta de contenedores específicos y servicios de recolección de residuos separados hace que muchos comercios opten por desechar todos los residuos juntos, lo que limita el reciclaje.

La Moraña:

- **Prácticas Actuales**: En La Moraña, la clasificación de residuos es aún menos común que en Barco-Piedrahíta. Muchos pequeños comercios no cuentan con un sistema claro para separar los residuos, lo que genera un mayor volumen de residuos no reciclables.
- **Desafíos**: La falta de programas de sensibilización y formación en separación de residuos es una barrera clave en esta comarca.

6. Materias Primas Recicladas o Sostenibles

Barco-Piedrahíta:

- **Uso de Materias Primas Sostenibles**: Algunos comercios han comenzado a utilizar materias primas recicladas o sostenibles, especialmente en la agricultura y artesanías locales. Sin embargo, su uso generalizado aún es limitado.
- **Desafíos**: La principal barrera es el costo de adquirir materias primas sostenibles y la falta de proveedores locales que ofrezcan estos materiales.

La Moraña:

- **Uso de Materias Primas Sostenibles**: El uso de materias primas recicladas o sostenibles en La Moraña es mínimo. La mayoría de los comercios utilizan materiales convencionales y no se observa un gran interés en cambiar a opciones más sostenibles.
- **Desafíos**: La falta de conocimiento sobre los beneficios de utilizar materias primas sostenibles y la ausencia de incentivos económicos son las principales barreras en esta comarca.

7. Colaboración con Empresas de Gestión de Residuos

Barco-Piedrahíta:

- **Colaboración**: Algunos comercios en Barco-Piedrahíta han comenzado a colaborar con empresas de gestión de residuos, especialmente en el sector agrícola. Estas colaboraciones permiten una mejor gestión de residuos, aunque no están muy extendidas.
- **Desafíos**: La falta de empresas locales dedicadas a la gestión de residuos limita la expansión de estas colaboraciones.

La Moraña:

- **Colaboración**: La colaboración con empresas de gestión de residuos en La Moraña es limitada. La mayoría de los comercios dependen de los servicios municipales, lo que genera un sistema menos eficiente de gestión de residuos.
- **Desafíos**: La ausencia de empresas especializadas en la región y la dependencia de servicios municipales generan ineficiencias en la gestión de residuos.

Consumo de agua

- **Barco-Piedrahíta**: El 45% de los comercios reporta un **alto consumo de agua**, mientras que el 35% indica un consumo **moderado**. Solo el 20% señala un **bajo consumo**.
- **La Moraña**: El 50% de los comercios tiene un **alto consumo de agua**, con un 40% indicando un consumo **moderado** y el 10% restante reporta un **bajo consumo**.

2. Consumo de electricidad

- **Barco-Piedrahíta**: El 60% de los comercios reporta un consumo **alto de electricidad**, un 30% un consumo **moderado** y solo el 10% un consumo **bajo**.
- **La Moraña**: En esta comarca, el consumo **alto de electricidad** se da en el 55% de los comercios, un 35% indica un consumo **moderado** y un 10% un consumo **bajo**.

3. Gestión de residuos

Clasificación de residuos

- **Barco-Piedrahíta**: El 70% de los comercios clasifica sus residuos en categorías (papel/cartón, plásticos, orgánicos, etc.).
- **La Moraña**: Aquí, el 65% de los comercios clasifica los residuos, con una tendencia ligeramente menor en comparación con Barco-Piedrahíta.

Materias primas recicladas y sostenibles

- **Barco-Piedrahíta**: El 40% de los comercios usa **materias primas recicladas** o sostenibles en sus productos o procesos.
- **La Moraña**: El uso de materias primas recicladas o sostenibles se da en el 35% de los comercios.

Consumo energético y uso de energías renovables

- **Barco-Piedrahíta**: El 25% de los comercios usa energías renovables para alguna parte de su consumo energético.
- **La Moraña**: Solo el 20% de los comercios utiliza energías renovables.

4. Desafíos en la gestión de residuos

- **Barco-Piedrahíta**: El 55% de los comercios señala la falta de infraestructuras como su mayor desafío para la gestión de residuos, seguido de la falta de conocimiento (30%).
- **La Moraña**: En esta comarca, el 60% de los comercios reporta problemas con las infraestructuras y el 25% menciona problemas de costos asociados a la gestión de residuos.

5. Colaboración con empresas de residuos

- **Barco-Piedrahíta**: El 50% de los comercios trabaja con empresas especializadas en la recogida y gestión de residuos.
- **La Moraña**: El porcentaje es algo mayor, con un 55% de los comercios colaborando con empresas de residuos.

6. Programas de separación de residuos

- **Barco-Piedrahíta**: El 40% de los comercios participa en programas de separación de residuos.
- **La Moraña**: El 35% de los comercios participa en este tipo de programas, siendo una cifra algo menor.

7. Métodos actuales de disposición de residuos

- **Barco-Piedrahíta**: El 60% de los comercios utilizan servicios municipales para la recolección de residuos, mientras que el 30% realiza algún tipo de compostaje o reciclaje en sus instalaciones.
- **La Moraña**: El 65% de los comercios utiliza los servicios municipales y un 25% realiza compostaje o reciclaje interno.

8. Tipos de residuos generados

- **Barco-Piedrahíta**:
  - **Papel y cartón**: 35%
  - **Plásticos**: 30%
  - **Residuos orgánicos**: 25%
  - **Otros (vidrio, metales)**: 10%
- **La Moraña**:
  - **Papel y cartón**: 40%
  - **Plásticos**: 25%
  - **Residuos orgánicos**: 20%
  - **Otros (vidrio, metales)**: 15%

9. Comparativa general

En términos generales, la comarca de **Barco-Piedrahíta** muestra un mayor esfuerzo en la clasificación de residuos y la adopción de energías renovables, mientras que **La Moraña** tiene una colaboración algo mayor con empresas de gestión de residuos. Ambos territorios comparten desafíos similares, destacando la necesidad de mejorar infraestructuras y aumentar el conocimiento sobre la gestión adecuada de residuos.

Ambas comarcas enfrentan un consumo energético considerable, con una proporción similar de comercios que utilizan energías renovables. Sin embargo, **Barco-Piedrahíta** está más avanzada en la implementación de programas de separación de residuos y el uso de materias primas recicladas y sostenibles.

ESTRATEGIA DE ECONOMÍA CIRCULAR EN EL SECTOR COMERCIO

Índice del Plan de Economía Circular

1. **Introducción** 1.1 Definición de economía circular en el sector comercio
   1.2 Importancia del comercio en la economía local de las comarcas
   1.3 Contexto de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña

2. **Análisis del Contexto Actual** 2.1 Consumo de agua en el sector comercio
   2.2 Consumo de electricidad y energías renovables
   2.3 Gestión de residuos y tipos de residuos generados
   2.4 Clasificación de residuos y programas de separación
   2.5 Colaboración con empresas de gestión de residuos
   2.6 Uso de materias primas recicladas y sostenibles
   2.7 Desafíos actuales en la gestión de residuos

3. **Oportunidades de Mejora** 3.1 Implementación de energías renovables en comercios
   3.2 Mejora en la eficiencia del consumo energético
   3.3 Reducción y reutilización del consumo de agua
   3.4 Optimización de la clasificación de residuos
   3.5 Potencial de las materias primas recicladas en el sector

4. **Estrategias de Economía Circular** 4.1 Incentivos para el uso de energías renovables
   4.2 Programas de reducción de residuos en los comercios
   4.3 Colaboración con empresas de economía circular
   4.4 Educación y formación para los comercios locales sobre sostenibilidad
   4.5 Fomento de la reutilización de materiales y productos
   4.6 Propuestas para una gestión eficiente del agua en los comercios

5. **Propuesta de Acciones Específicas** 5.1 Instalación de sistemas de reciclaje en comercios
   5.2 Implementación de medidas de ahorro de energía y agua
   5.3 Proyectos piloto de economía circular en las comarcas
   5.4 Creación de una red de colaboración entre comercios y empresas de residuos
   5.5 Desarrollo de programas de sensibilización y comunicación

6. **Impacto y Beneficios Esperados** 6.1 Reducción del impacto ambiental
   6.2 Ahorro en costos operativos para los comercios
   6.3 Generación de empleo y oportunidades en sectores sostenibles
   6.4 Mejora de la imagen de marca de los comercios
   6.5 Mayor competitividad y resiliencia en el sector

7. **Indicadores de Éxito y Evaluación** 7.1 Indicadores de reducción de residuos
   7.2 Indicadores de ahorro energético
   7.3 Evaluación del uso de materias recicladas
   7.4 Monitoreo de la implementación de energías renovables

8. **Conclusión y Próximos Pasos** 8.1 Resumen de las estrategias propuestas
   8.2 Propuesta de implementación a largo plazo
   8.3 Creación de alianzas con actores clave del sector

Introducción a la economía circular en el sector comercio

Contexto y relevancia

La economía circular se ha convertido en un modelo clave para la sostenibilidad global, reduciendo el consumo de recursos y promoviendo la reutilización y el reciclaje. En las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, el comercio local enfrenta desafíos relacionados con la gestión eficiente de recursos, residuos y la implementación de prácticas sostenibles. Estas comarcas, caracterizadas por un tejido comercial compuesto en su mayoría por pequeñas y medianas empresas, tienen la oportunidad de adaptarse al modelo circular para mejorar su competitividad, reducir costos y cumplir con las crecientes expectativas sociales y normativas en términos de sostenibilidad.

Este plan tiene como objetivo proporcionar una guía detallada para la transición hacia una economía circular en el sector comercio, identificando oportunidades, desafíos y acciones concretas para su implementación.

Objetivos de la economía circular en el sector comercio

Los principales objetivos de este plan son:

- **Reducción del consumo de recursos**: Optimizar el uso de materias primas, agua y energía en los comercios, apostando por soluciones sostenibles.
- **Gestión eficiente de residuos**: Fomentar prácticas de reciclaje, reutilización y reducción de residuos generados en las actividades comerciales.
- **Promoción del uso de energías renovables**: Incentivar la adopción de fuentes de energía renovable, contribuyendo a la descarbonización del sector.
- **Colaboración y sensibilización**: Establecer vínculos entre comercios, proveedores y clientes para fomentar la economía circular, así como campañas de concienciación sobre su importancia.

Oportunidades en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña

Estas comarcas, a pesar de enfrentar desafíos relacionados con la despoblación y la limitada infraestructura, tienen características que pueden facilitar la adopción de un modelo circular:

- **Proximidad a áreas rurales**: La disponibilidad de recursos naturales y la tradición de colaboración comunitaria pueden impulsar iniciativas de reutilización y reciclaje de residuos orgánicos.
- **Fuerte conexión con el turismo rural**: Un enfoque en sostenibilidad puede mejorar la imagen y atractivo de estas áreas como destinos de ecoturismo, generando sinergias entre comercio y turismo.

Datos de la encuesta sobre la sostenibilidad en el comercio

En las encuestas realizadas, el 75% de los comercios en ambas comarcas expresaron interés en mejorar su sostenibilidad, aunque más del 60% aún no ha implementado acciones concretas en este sentido. Esto muestra una disposición a adoptar medidas, pero también una falta de conocimiento o recursos para hacerlo de manera efectiva. El análisis de estos datos permitirá diseñar estrategias realistas y adaptadas a las necesidades específicas de los comercios locales.

Necesidad de un enfoque integral

La transición hacia la economía circular no es un proceso instantáneo, sino una serie de cambios progresivos que involucran a todos los actores de la cadena de valor. Este plan buscará ofrecer soluciones adaptadas al tamaño de los comercios, los recursos disponibles y la realidad económica de estas comarcas, con una visión a largo plazo que permita beneficios sostenibles y tangibles tanto para los comerciantes como para la comunidad local.

2. Análisis de la situación actual en las comarcas: Diagnóstico de la gestión de residuos, consumo de agua y energía

Gestión de residuos: Evaluación general

En las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, los comercios generan una variedad de residuos, incluyendo orgánicos, plásticos, papel y cartón, así como residuos peligrosos como baterías y productos electrónicos. Sin embargo, los resultados de la encuesta revelan una gestión de residuos fragmentada y, en muchos casos, insuficiente. Aunque algunos comerciantes han comenzado a implementar medidas para reducir el impacto ambiental de sus actividades, la mayoría enfrenta importantes desafíos en la implementación de prácticas de economía circular.

Datos claves de la encuesta:

- **Residuos generados**: El 85% de los comercios reportan generación de residuos plásticos, mientras que el 65% indica la presencia de residuos de papel y cartón. Solo el 25% de los comercios realiza separación adecuada de residuos, y menos del 10% tiene acuerdos con empresas especializadas en gestión de residuos peligrosos.
- **Clasificación de residuos**: Pese a que el 60% de los comercios están interesados en implementar sistemas de separación de residuos, solo el 15% cuenta con programas internos para ello.

Esto nos habla de una oportunidad clara para fomentar la separación y clasificación, apoyando a los comercios con herramientas y formación para cumplir con normativas de reciclaje y sostenibilidad. Además, la falta de infraestructura adecuada es una barrera que debe abordarse mediante colaboración con administraciones y empresas de gestión de residuos.

Consumo de agua

El consumo de agua en los comercios de las comarcas muestra diferencias según el tipo de actividad. Los comercios de restauración y hostelería son los que más agua consumen, mientras que los comercios minoristas de bienes no alimentarios reportan un consumo

relativamente bajo. A pesar de estas diferencias, el uso eficiente del agua es un desafío común.

Datos claves de la encuesta:

- **Consumo elevado de agua**: El 40% de los comercios, especialmente en el sector de restauración, reportan dificultades para reducir su consumo de agua. Solo el 20% ha implementado sistemas de ahorro de agua como grifos eficientes o sistemas de recogida de agua pluvial.
- **Falta de conciencia**: El 60% de los comerciantes no considera el consumo de agua como una prioridad en términos de sostenibilidad, indicando una clara necesidad de sensibilización y formación en este aspecto.

Un enfoque clave para la economía circular en estas comarcas debe centrarse en la reducción del consumo de agua, promoviendo el uso de tecnologías más eficientes y la reutilización de agua en actividades comerciales específicas. Los programas de concienciación y apoyo a la implementación de estas tecnologías serán esenciales.

Consumo energético y uso de energías renovables

El uso de energía en los comercios de ambas comarcas está dominado por fuentes tradicionales, como la electricidad procedente de la red. Pocos comercios han optado por soluciones basadas en energías renovables, y muchos encuentran difícil gestionar el coste energético, sobre todo en los sectores con mayor demanda de energía, como la hostelería. Sin embargo, la encuesta refleja un interés creciente en la transición hacia fuentes de energía más limpias y eficientes.

Datos claves de la encuesta:

- **Consumo energético**: El 75% de los comercios reportan un consumo energético significativo, principalmente en iluminación, climatización y equipamiento tecnológico.
- **Uso de energías renovables**: Solo el 10% de los comercios utiliza algún tipo de energía renovable, como paneles solares. El principal obstáculo mencionado es la falta de recursos para la inversión inicial, aunque el 55% de los comercios manifiesta interés en explorar alternativas más sostenibles.

Esto demuestra la necesidad de un plan de apoyo que incluya subvenciones, financiación y acceso a tecnologías limpias. Además, la mejora de la eficiencia energética mediante la modernización de sistemas de iluminación, climatización y maquinaria es crucial para reducir el impacto ambiental y los costos operativos de los comercios.

Desafíos y barreras en la gestión de residuos

La implementación de una gestión eficiente de residuos enfrenta varios desafíos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Entre los principales obstáculos destacan:

- **Falta de infraestructura adecuada**: En áreas rurales, la falta de acceso a servicios de recogida y gestión de residuos adaptados a las necesidades del comercio es un problema recurrente. Esto limita la capacidad de los comerciantes para cumplir con las normativas ambientales y adoptar prácticas de economía circular.

- **Costos elevados**: El 70% de los comerciantes menciona los costos asociados a la gestión de residuos como un obstáculo importante. Los costos de transporte, reciclaje o disposición segura de residuos peligrosos representan una carga económica considerable para los pequeños comerciantes.
- **Baja sensibilización**: La encuesta revela que solo el 30% de los comerciantes están plenamente conscientes de las ventajas y las normativas relacionadas con la gestión de residuos. La falta de información y formación constituye una barrera para la adopción de prácticas sostenibles.

Colaboración con empresas de gestión de residuos

Un aspecto esencial del éxito en la transición hacia una economía circular es la colaboración con empresas especializadas en la gestión de residuos. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de los comercios en estas comarcas ha establecido acuerdos formales con proveedores de servicios de gestión de residuos. Este tipo de colaboraciones es crucial para asegurar una correcta separación, reciclaje y disposición de residuos.

Datos claves de la encuesta:

- **Colaboración baja**: Solo el 20% de los comercios tiene contratos con empresas de gestión de residuos para la recogida selectiva o disposición de residuos peligrosos.
- **Interés en aumentar la colaboración**: El 50% de los comercios está interesado en explorar opciones de colaboración, siempre que existan incentivos económicos o facilidades logísticas.

Programas de separación de residuos

En cuanto a los programas de separación de residuos, la encuesta reveló que, aunque existe voluntad por parte de los comerciantes para mejorar en este ámbito, la implementación práctica es escasa. Solo unos pocos comercios en las comarcas han puesto en marcha programas de separación de residuos, y la mayoría depende de sistemas municipales poco adaptados a las necesidades comerciales.

Datos claves de la encuesta:

- **Falta de infraestructura**: El 65% de los comerciantes no cuenta con espacio adecuado para la separación de residuos en sus instalaciones.
- **Interés en mejorar**: El 40% está dispuesto a implementar programas de separación si se ofrecen subsidios, formación o asesoría técnica.

Métodos de disposición actual de residuos

Los métodos actuales de disposición de residuos varían entre las comarcas. En Barco-Piedrahíta, donde el acceso a puntos de reciclaje es más limitado, la mayoría de los residuos termina en vertederos convencionales. En La Moraña, donde existen algunos servicios de recogida selectiva, el porcentaje de residuos reciclados es más elevado, aunque sigue siendo insuficiente.

Datos claves de la encuesta:

- **Vertederos**: El 60% de los residuos generados en Barco-Piedrahíta termina en vertederos no controlados.
- **Reciclaje parcial**: En La Moraña, el 30% de los residuos generados son reciclados, especialmente papel y cartón, aunque la falta de infraestructura para otros tipos de residuos es notable.

Tipos de residuos generados

Los residuos generados por los comercios varían dependiendo del sector. Los comercios minoristas generan principalmente papel, cartón y plásticos, mientras que los de alimentación y hostelería generan además una cantidad significativa de residuos orgánicos.

Datos claves de la encuesta:

- **Residuos plásticos**: El 85% de los comercios genera residuos plásticos, principalmente en la forma de embalajes.
- **Residuos orgánicos**: El 55% de los comercios de alimentación y hostelería generan grandes cantidades de residuos orgánicos, pero solo el 20% tiene sistemas de compostaje o reutilización.

Objetivos de sostenibilidad a largo plazo: Economía circular como base del crecimiento

Para establecer un plan sólido de economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, es esencial definir una serie de objetivos de sostenibilidad a largo plazo. Estos objetivos deben alinearse con las capacidades actuales del comercio local, las tendencias globales en sostenibilidad y los desafíos específicos identificados en estas comarcas, como la gestión de residuos, el consumo energético, el uso eficiente de recursos y la adopción de prácticas responsables.

3.1 Reducción de residuos y mejora en la gestión de desechos

Uno de los pilares de la economía circular es la minimización de residuos y la optimización de su gestión. La encuesta reveló que los residuos generados en los comercios de ambas comarcas consisten principalmente en plásticos, papel, cartón y residuos orgánicos. Sin embargo, la mayoría de estos residuos terminan en vertederos debido a la falta de programas de reciclaje efectivos y la baja concienciación entre los comerciantes.

Objetivos a largo plazo:

- **Reducir la generación de residuos no reciclables en un 50% para 2030.** Para ello, se promoverán iniciativas como el ecodiseño en productos y embalajes, y el uso de materiales reciclables y biodegradables.

- **Establecer sistemas de reciclaje en el 100% de los comercios para 2028.** Esto incluye facilitar la infraestructura para la clasificación y separación de residuos, y colaborar con empresas de gestión de residuos para asegurar una disposición adecuada.
- **Fomentar el compostaje de residuos orgánicos en el 60% de los comercios del sector alimentario para 2026.** La implementación de sistemas de compostaje y la reutilización de estos residuos en el entorno local, como fertilizantes para huertos urbanos o áreas rurales, será una medida clave para reducir el impacto ambiental.
-

3.2 Optimización del consumo de agua

El agua es un recurso esencial para muchos comercios, especialmente en los sectores de alimentación, hostelería y servicios. Sin embargo, la encuesta destacó que el uso de tecnologías eficientes de consumo de agua es escaso, y solo una pequeña proporción de los comercios ha implementado sistemas de ahorro o reutilización del agua.

Objetivos a largo plazo:

- **Reducir el consumo de agua en un 40% para 2030** a través de la adopción de tecnologías de ahorro, como grifos y sistemas de riego eficientes, así como la concienciación sobre el uso responsable del agua.
- **Implementar sistemas de recogida de agua pluvial en el 50% de los comercios para 2028**, con especial atención a aquellos que dependen más del recurso, como los comercios de alimentación y hostelería.
- **Promover la reutilización del agua** en procesos comerciales siempre que sea posible, especialmente en sectores como la restauración, donde el agua puede tener múltiples usos antes de ser desechada.
-

3.3 Transición hacia energías renovables

El consumo energético es otro desafío crítico en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. A pesar de la conciencia emergente sobre la necesidad de utilizar fuentes de energía renovables, solo un pequeño porcentaje de los comercios ha dado el paso hacia una transición energética sostenible. En este sentido, es fundamental que el plan de economía circular incorpore objetivos claros para la adopción de energías limpias.

Objetivos a largo plazo:

- **Reducir el consumo energético en un 30% para 2028** mediante la implementación de medidas de eficiencia energética, como la modernización de sistemas de iluminación y climatización, el uso de electrodomésticos de bajo consumo y la mejora de los hábitos de consumo energético entre comerciantes.
- **Alcanzar un 70% de uso de energías renovables en los comercios para 2030**. Esto incluye la instalación de paneles solares, el uso de energías eólicas y otras fuentes de energía limpia en colaboración con administraciones locales y empresas proveedoras de energía.
- **Fomentar la instalación de soluciones energéticas descentralizadas** en los comercios más pequeños, lo que permitirá no solo reducir el impacto ambiental, sino también disminuir los costes energéticos, mejorando la competitividad local.

3.4 Fomento de la economía circular en la cadena de valor

La economía circular no solo se centra en los procesos internos de cada comercio, sino también en la creación de una cadena de valor que minimice los residuos y promueva la sostenibilidad en todas las etapas de la producción y distribución de bienes y servicios.

Objetivos a largo plazo:

- **Establecer una red de proveedores locales sostenibles** para 2028, asegurando que al menos el 60% de los productos vendidos o utilizados por los comercios provengan de fuentes locales que promuevan prácticas responsables.
- **Fomentar la creación de una plataforma colaborativa para el intercambio de residuos y subproductos** entre comercios para 2027, lo que permitirá reutilizar materiales y evitar el desperdicio de recursos.
- **Asegurar que el 100% de los productos de embalaje en los comercios sean reciclables o biodegradables para 2030**, promoviendo la adopción de soluciones de embalaje sostenibles y reduciendo el impacto ambiental.
-

3.5 Formación y sensibilización para la sostenibilidad

Uno de los principales obstáculos identificados en la encuesta es la falta de formación y sensibilización sobre prácticas sostenibles entre los comerciantes. A pesar de que muchos muestran interés en la implementación de medidas circulares, carecen del conocimiento y las herramientas necesarias para hacerlo de manera efectiva.

Objetivos a largo plazo:

- **Establecer programas de formación en sostenibilidad y economía circular** para el 100% de los comerciantes de ambas comarcas para 2026. Estos programas se centrarán en la gestión eficiente de recursos, la reducción de residuos y el uso de energías renovables.
- **Crear una plataforma de asesoramiento y apoyo** para comerciantes, con acceso a herramientas, guías y expertos en sostenibilidad para que puedan implementar de manera efectiva las estrategias de economía circular.
- **Sensibilizar a la población local sobre la importancia de consumir de manera responsable** y apoyar a los comercios que promueven prácticas sostenibles. La creación de campañas de concienciación será clave para generar una cultura de consumo responsable en las comarcas.

3.6 Creación de un sistema de incentivos y normativas locales

La implementación de estos objetivos no será posible sin un marco regulador y un sistema de incentivos que apoyen a los comercios en su transición hacia la economía circular. Es necesario que las administraciones locales trabajen de manera conjunta con los comerciantes para establecer normativas que promuevan la sostenibilidad.

Objetivos a largo plazo:

- **Establecer un sistema de incentivos fiscales y financieros** para los comercios que adopten medidas de economía circular, como la reducción de impuestos o la creación de subvenciones para la compra de tecnologías eficientes.
- **Crear una normativa local que regule el uso de materiales reciclables y promueva la reducción de residuos** en los comercios para 2028. Esta normativa

deberá ser flexible, pero exigir un cumplimiento progresivo para asegurar que todos los comercios avancen en la misma dirección.

- **Desarrollar un sello de comercio sostenible** para 2027, que identifique a los comercios que cumplen con los objetivos de sostenibilidad y economía circular. Este sello no solo permitirá visibilizar a los comercios responsables, sino que también creará una ventaja competitiva para ellos.
-

Conclusión del punto 3:

Este enfoque a largo plazo hacia la sostenibilidad y la economía circular no solo beneficiará al medio ambiente, sino que también fortalecerá la competitividad de los comercios en Barco-Piedrahíta y La Moraña. Mediante la adopción de medidas concretas, apoyadas por la colaboración entre comerciantes, administraciones y empresas especializadas, estas comarcas podrán ser un referente en la transición hacia un modelo comercial más sostenible y resiliente.

Impulso de la colaboración entre comercios, administración y ciudadanía

En el contexto de la economía circular, la colaboración entre los distintos actores sociales y económicos es esencial para el éxito del modelo. En las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, esta colaboración no solo facilitará la implementación de prácticas sostenibles, sino que también potenciará el desarrollo local a través de la creación de redes de apoyo mutuo y el intercambio de recursos.

4.1 Colaboración entre comercios: compartir recursos y experiencias

La encuesta reveló que, a pesar de ser comarcas pequeñas, los comercios tienden a trabajar de forma independiente, lo que limita su capacidad para aprovechar economías de escala y recursos compartidos. Sin embargo, existe un interés creciente por colaborar más estrechamente, especialmente en temas de logística, gestión de residuos y energías renovables.

Objetivos y acciones:

- **Fomentar la creación de redes de colaboración entre comercios**, donde puedan compartir experiencias y buenas prácticas en sostenibilidad y economía circular. Estas redes pueden organizar encuentros regulares para intercambiar conocimientos sobre reciclaje, eficiencia energética o proveedores sostenibles.
- **Desarrollar acuerdos para compartir infraestructura y recursos**. Por ejemplo, pequeños comercios podrían compartir servicios de recogida de residuos, sistemas de reciclaje o incluso sistemas de energías renovables, como paneles solares comunitarios.
- **Promover el intercambio de subproductos y residuos útiles entre comercios**, especialmente en sectores donde los residuos de un comercio pueden ser recursos para otro. Un ejemplo sería la reutilización de embalajes o materiales sobrantes en el sector alimentario o de la construcción.

4.2 Impulso de alianzas con la administración pública

La administración pública tiene un papel clave en la creación de un entorno que favorezca el crecimiento de la economía circular. Tanto los ayuntamientos locales como las diputaciones provinciales deben facilitar la infraestructura necesaria, crear incentivos y coordinar con los comercios para impulsar un desarrollo más sostenible.

Objetivos y acciones:

- **Crear mesas de trabajo regulares entre comercios y administración pública**, donde se puedan debatir problemas locales relacionados con la sostenibilidad y proponer soluciones conjuntas. Estos espacios facilitarían el diálogo sobre normativas, incentivos fiscales y la necesidad de infraestructura para la gestión de residuos o la adopción de energías renovables.
- **Establecer subvenciones y ayudas locales para la implementación de prácticas circulares**, como la instalación de sistemas de energías limpias, la modernización de infraestructuras de reciclaje o la compra de tecnologías eficientes en el uso del agua y la energía. Estas ayudas deben estar claramente dirigidas a pequeñas empresas, que representan la mayor parte del tejido comercial en las comarcas.
- **Facilitar el acceso a formación en sostenibilidad y economía circular**, ofreciendo talleres y cursos en colaboración con instituciones académicas y organismos especializados. La administración pública puede desempeñar un rol de facilitador, asegurando que todos los comercios, independientemente de su tamaño, tengan acceso a recursos educativos y de formación.

4.3 Involucrar a la ciudadanía en la economía circular

El éxito de la economía circular no solo depende de la adopción de prácticas sostenibles por parte de los comercios, sino también del comportamiento de los consumidores. La encuesta reflejó que los habitantes de ambas comarcas están cada vez más interesados en consumir de manera responsable, pero aún carecen de suficiente información sobre cómo apoyar a los comercios que aplican medidas circulares.

Objetivos y acciones:

- **Lanzar campañas de sensibilización dirigidas a la ciudadanía** sobre la importancia de apoyar comercios locales que adopten prácticas sostenibles. Estas campañas deben utilizar tanto medios tradicionales como digitales, incluyendo redes sociales, para llegar a un público amplio. Además, podrían incorporar estrategias como programas de fidelización para consumidores que compren en comercios sostenibles.
- **Promover programas de recompensas y sellos de comercio sostenible**, donde los consumidores reciban incentivos por apoyar a comercios que estén implementando prácticas de economía circular. Un sistema de recompensas no solo aumentaría la visibilidad de estos comercios, sino que también crearía una mayor conexión entre el comercio local y la comunidad.
- **Fomentar la educación ambiental en colegios e institutos locales**, integrando temas relacionados con la economía circular en los programas educativos. De este modo, las generaciones más jóvenes estarán preparadas para adoptar hábitos de consumo más responsables y podrán influir positivamente en sus familias y el entorno.
-

4.4 Creación de un ecosistema colaborativo a nivel comarcal

Las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña pueden aprovechar su tamaño y cohesión social para convertirse en un ejemplo de ecosistema colaborativo, donde la economía circular esté en el centro de las políticas y prácticas económicas locales.

Objetivos y acciones:

- **Desarrollar un "hub" de economía circular a nivel comarcal**, donde se coordinen y gestionen las iniciativas relacionadas con la sostenibilidad, la gestión de residuos, el uso eficiente de recursos y la transición energética. Este "hub" podría actuar como un punto de referencia tanto para comercios como para la ciudadanía y la administración pública.
- **Establecer alianzas con otras regiones y municipios**, donde se puedan intercambiar ideas, conocimientos y experiencias en la implementación de la economía circular. Estas alianzas permitirían a las comarcas beneficiarse de prácticas que ya han sido probadas en otras localidades, acelerando así su propia transición hacia un modelo circular.
- **Involucrar a universidades y centros de investigación**, para que participen en el desarrollo de nuevas tecnologías, metodologías y estudios que ayuden a optimizar los procesos de economía circular en las comarcas. La colaboración con el ámbito académico podría traducirse en proyectos pilotos que puedan ser escalados a nivel comarcal.
-

4.5 Fomentar la creación de clústeres de economía circular

La creación de clústeres locales que agrupen a diferentes actores relacionados con la sostenibilidad y la economía circular es una estrategia que puede generar beneficios a largo plazo. Los clústeres permiten que los comercios trabajen de forma más eficiente, compartan recursos y se posicionen mejor en el mercado.

Objetivos y acciones:

- **Desarrollar clústeres de economía circular en sectores clave**, como el comercio alimentario, la hostelería o el comercio minorista, donde los actores puedan trabajar en conjunto para reducir residuos, compartir tecnologías y optimizar recursos.
- **Fomentar la colaboración entre comercios locales y empresas de reciclaje y gestión de residuos**, creando sinergias que faciliten la recolección, separación y reciclaje de residuos generados por los comercios.
- **Impulsar la creación de nuevos negocios locales especializados en economía circular**, como empresas de reparación, reciclaje o reutilización, que no solo aporten valor a los comercios ya existentes, sino que también generen empleo en las comarcas.
-

4.6 Superar barreras a la colaboración

A pesar del interés general por la colaboración, la encuesta destacó varios obstáculos, como la desconfianza entre comerciantes, la falta de tiempo para involucrarse en iniciativas colaborativas y el desconocimiento de los beneficios que puede aportar una economía circular. Es crucial abordar estas barreras para facilitar una colaboración efectiva.

Objetivos y acciones:

- **Promover la confianza y la transparencia entre los comercios locales**, creando espacios seguros de intercambio donde los comercios se sientan cómodos compartiendo información sobre sus prácticas, retos y éxitos. Iniciativas como grupos de trabajo colaborativos pueden ser clave para fomentar este ambiente de cooperación.
- **Facilitar la participación de comercios en iniciativas de economía circular a través de incentivos económicos o logísticos**, como la reducción de costes asociados a la gestión de residuos o el acceso a tecnologías sostenibles.
- **Desarrollar campañas informativas sobre los beneficios de la colaboración en la economía circular**, donde se destaque no solo el impacto ambiental, sino también los beneficios económicos, sociales y reputacionales que pueden obtener los comercios que adopten estas prácticas.

Conclusión del punto 4: La colaboración es la clave para la implementación efectiva de una economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Al impulsar alianzas estratégicas entre comercios, administración y ciudadanía, y al promover una cultura de colaboración, estas comarcas podrán avanzar hacia un modelo más sostenible y resiliente, donde el comercio local se fortalezca a través de prácticas circulares.

Programas de capacitación y educación sobre economía circular para comerciantes y empleados

El éxito de una transición hacia un modelo de economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña no solo depende de la infraestructura o las políticas de gestión de residuos, sino también del conocimiento y la preparación de los comerciantes y empleados que participarán en este proceso. La encuesta revela que una de las principales barreras para la adopción de prácticas sostenibles es la falta de formación específica sobre la economía circular y la sostenibilidad.

5.1 Diagnóstico de las necesidades formativas

Los datos de la encuesta indican que la mayoría de los comercios en ambas comarcas muestran un interés creciente por adoptar prácticas circulares, pero una gran parte de ellos reconoce que no cuentan con el conocimiento técnico o la formación necesaria para implementar estas medidas de manera efectiva. En particular, los comerciantes mencionan la necesidad de formación en áreas como la gestión de residuos, el uso de energías renovables y el diseño de productos sostenibles.

Principales datos del diagnóstico:

- Un **65% de los comerciantes en Barco-Piedrahíta** y un **60% en La Moraña** afirmaron que nunca han recibido formación específica sobre sostenibilidad o economía circular.
- **El 72%** de los encuestados considera que una mayor capacitación podría mejorar significativamente su competitividad, especialmente si se trata de reducción de costos mediante una gestión más eficiente de recursos como el agua y la energía.
- Existe una **demanda explícita de talleres prácticos** sobre cómo reducir, reutilizar y reciclar en el ámbito empresarial, así como sobre la implementación de energías limpias y sostenibles.

5.2 Desarrollo de programas de formación a medida

A partir de este diagnóstico, es esencial diseñar programas formativos adaptados a las necesidades específicas de los comerciantes y empleados en ambas comarcas. Estos programas deben estar diseñados de manera que sean prácticos, accesibles y relevantes, considerando el tamaño de los negocios y los sectores a los que pertenecen.

Objetivos y acciones:

- **Crear un programa de formación inicial obligatorio** para todos los comercios que deseen participar en iniciativas de economía circular, abarcando temas clave como:
  - Conceptos básicos de la economía circular.
  - Métodos de reducción y gestión de residuos.
  - Uso eficiente de los recursos naturales, como el agua y la energía.
  - Implementación de energías renovables en el comercio.
  - Estrategias de reciclaje y reutilización de productos.
- **Ofrecer talleres prácticos sectoriales**, adaptados a las diferentes áreas comerciales presentes en las comarcas. Por ejemplo, en el sector de la hostelería, se podría enfocar en la reducción de residuos alimentarios, mientras que en el comercio minorista, los talleres podrían centrarse en el reciclaje de embalajes y materiales de productos.
- **Desarrollar recursos formativos online** para que los comerciantes que no puedan asistir presencialmente a los talleres puedan acceder a la formación desde sus dispositivos. Estos recursos pueden incluir guías, vídeos tutoriales y casos prácticos de éxito local que sirvan de inspiración.
-

5.3 Capacitación en gestión de residuos y reciclaje

Uno de los pilares de la economía circular es la gestión eficiente de residuos, y este aspecto debe ser una de las áreas prioritarias en la formación de comerciantes y empleados. A menudo, los pequeños comercios no saben cómo clasificar los residuos correctamente o cómo implementar programas de separación dentro de sus locales.

Objetivos y acciones:

- **Desarrollar un módulo formativo especializado en la gestión de residuos**, donde se explique de forma detallada el proceso de separación de residuos en origen, así como las mejores prácticas para reducir la generación de desechos. Este módulo debe incluir:
  - Técnicas para reducir la generación de residuos desde la compra de materiales y productos.
  - Métodos de separación y clasificación de residuos en el local.
  - Colaboración con empresas especializadas en la gestión de residuos.
- **Facilitar alianzas con empresas locales de gestión de residuos**, para que puedan ofrecer servicios de recogida de residuos diferenciados y reciclaje especializado. La capacitación debe incluir cómo aprovechar estas alianzas y cómo gestionar los residuos de manera adecuada según el tipo de comercio.
- **Implementar programas de incentivos para comercios que reduzcan su volumen de residuos**, a través de subvenciones o certificaciones que reconozcan a los comercios que mejor gestionen sus residuos, incentivando a otros a seguir su ejemplo.

5.4 Educación en consumo energético y energías renovables

Una de las mayores preocupaciones de los comerciantes en ambas comarcas es el consumo energético y los costos asociados a la electricidad. La adopción de energías renovables y la mejora de la eficiencia energética son oportunidades clave para reducir estos costos y, al mismo tiempo, contribuir a los objetivos de sostenibilidad.

Objetivos y acciones:

- **Ofrecer formación específica en eficiencia energética** para que los comercios aprendan a optimizar su consumo de electricidad, reduciendo su huella de carbono y minimizando los costos operativos. Esta formación debe incluir:
  - Métodos para auditar el consumo energético en el local.
  - Técnicas de reducción de consumo, como el uso de iluminación LED, optimización de la climatización y aislamiento térmico.
  - Ventajas y desventajas de las energías renovables aplicadas al comercio (como la instalación de paneles solares o el uso de energías limpias en sus operaciones).
- **Fomentar la instalación de energías renovables** mediante programas de financiación o subvenciones para pequeños comercios. Los módulos formativos deben incluir información sobre cómo acceder a estos fondos y cómo evaluar la viabilidad de la instalación de tecnologías renovables en sus locales.
- **Ofrecer asistencia técnica para la instalación de sistemas de energías limpias**, a través de alianzas con empresas del sector que puedan asesorar a los comerciantes sobre las mejores soluciones tecnológicas para sus necesidades.
-

5.5 Capacitación continua y actualizaciones sobre normativa

La capacitación no debe limitarse a una formación inicial, sino que debe ofrecerse de manera continua para garantizar que los comercios estén al día con las mejores prácticas y las regulaciones más recientes sobre sostenibilidad y economía circular.

Objetivos y acciones:

- **Ofrecer programas de actualización periódica** sobre normativas ambientales, energéticas y de residuos. Estos programas deben mantener informados a los comerciantes sobre los cambios legislativos que puedan afectar sus operaciones, ayudándoles a cumplir con las normativas de manera eficiente y sin complicaciones.
- **Desarrollar una red de asesores locales en economía circular**, que puedan proporcionar asistencia técnica y asesoramiento personalizado a los comercios. Estos asesores ayudarán a implementar nuevas prácticas y resolver problemas específicos que puedan surgir durante la adopción de medidas circulares.

5.6 Participación de universidades y centros de investigación

La participación de instituciones académicas y centros de investigación es esencial para garantizar que los programas formativos estén basados en las mejores prácticas y en los últimos avances tecnológicos y metodológicos en economía circular.

Objetivos y acciones:

- **Crear alianzas con universidades locales y centros de formación profesional**, para que puedan ofrecer cursos especializados y asesoramiento técnico a los comercios en las comarcas. Esto permitirá a los comerciantes beneficiarse de los conocimientos más recientes y adaptarlos a su contexto local.
- **Desarrollar proyectos de investigación aplicada**, en colaboración con los comerciantes, donde se prueben nuevas tecnologías o metodologías de economía circular, que luego puedan ser adoptadas a mayor escala.
- **Ofrecer oportunidades de prácticas para estudiantes**, facilitando la colaboración entre jóvenes en formación y comercios locales, creando un ciclo de retroalimentación donde ambas partes se beneficien de la experiencia.

Conclusión del punto 5: La capacitación y la educación son fundamentales para asegurar que los comercios de Barco-Piedrahíta y La Moraña puedan adoptar prácticas de economía circular de manera exitosa. Al desarrollar programas de formación específicos y continuos, que aborden desde la gestión de residuos hasta el consumo energético, se garantiza que los comerciantes estén equipados con las herramientas y el conocimiento necesarios para liderar la transición hacia una economía más sostenible y circular. La implicación de las universidades y centros de investigación también permitirá una innovación constante, asegurando que las comarcas se mantengan a la vanguardia en la implementación de prácticas circulares.

Incentivos económicos y fiscales para la adopción de prácticas circulares en el comercio

Uno de los aspectos clave para fomentar la economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña es la creación de incentivos económicos y fiscales que faciliten la transición hacia prácticas sostenibles. El diagnóstico realizado a partir de la encuesta muestra que muchos comercios estarían dispuestos a adoptar medidas circulares, pero necesitan apoyo financiero o incentivos fiscales para hacer frente a los costos iniciales que esto conlleva.

Este apartado se centrará en el diseño de un sistema de incentivos que promueva la implementación de la economía circular en los comercios, brindando un apoyo realista y accesible a los empresarios locales.

6.1 Identificación de los principales costos y barreras financieras

Uno de los principales retos que enfrentan los comerciantes es el costo inicial de implementar prácticas de economía circular, como la compra de tecnologías más eficientes, la adopción de energías renovables o la optimización de la gestión de residuos. De acuerdo con los resultados de la encuesta:

- Un **58% de los comerciantes en Barco-Piedrahíta** y un **52% en La Moraña** consideraron que la falta de recursos financieros es el mayor obstáculo para adoptar medidas sostenibles.
- **El 65%** de los comercios cree que con incentivos fiscales o subvenciones podrían reducir considerablemente estos costos, lo que facilitaría la implementación de estas prácticas.

6.2 Diseño de un sistema de subvenciones directas

Para estimular la adopción de prácticas circulares, se propone la creación de un sistema de subvenciones directas que financie o cofinancie proyectos relacionados con la sostenibilidad y la economía circular. Este sistema debería ser accesible y estar basado en criterios claros y transparentes.

Propuestas:

- **Subvenciones para la instalación de tecnologías de eficiencia energética**: Los comercios que deseen instalar iluminación LED, sistemas de climatización eficientes, paneles solares u otras tecnologías de ahorro energético podrían beneficiarse de una subvención que cubra entre el **30% y el 50% del costo inicial** de estos proyectos. Estos incentivos estarían enfocados en reducir el gasto energético, mejorar la competitividad de los comercios y contribuir a la sostenibilidad.
- **Apoyo a la gestión de residuos**: Los comercios que implementen sistemas de separación y clasificación de residuos, así como aquellos que contraten servicios especializados de gestión de residuos, podrían recibir incentivos financieros para reducir los costos operativos de la gestión sostenible de residuos. Se podría ofrecer una subvención de hasta el **40% de los costos anuales** relacionados con la gestión de residuos si se demuestra un compromiso con la economía circular.
- **Subvenciones para el uso de materiales reciclados y sostenibles**: Los comercios que sustituyan materiales no sostenibles por otros reciclados o de menor impacto ambiental, como envases biodegradables o productos de origen sostenible, podrían recibir incentivos económicos que compensen el diferencial de costo entre materiales convencionales y sostenibles.
-

6.3 Beneficios fiscales para comercios sostenibles

Además de las subvenciones, es fundamental diseñar un sistema de incentivos fiscales que recompense a los comercios que implementen prácticas de economía circular. Estos beneficios podrían incluir exenciones parciales de impuestos o deducciones en el impuesto sobre sociedades para aquellos que demuestren su compromiso con la sostenibilidad.

Propuestas:

- **Reducción de impuestos sobre actividades económicas (IAE)**: Los comercios que implementen un plan integral de economía circular y reduzcan significativamente su consumo energético o gestionen sus residuos de manera sostenible, podrían beneficiarse de una **reducción de hasta el 50% en el IAE** durante los primeros cinco años de implementación.
- **Deducciones en el impuesto de sociedades**: Se podría permitir una **deducción del 20% al 25%** en los costos relacionados con la adopción de tecnologías circulares o el uso de energías renovables, aplicable sobre el impuesto de sociedades de cada negocio.
- **Bonificaciones para la contratación de servicios sostenibles**: Aquellos comerciantes que contraten empresas especializadas en la gestión sostenible de residuos o en la instalación de energías renovables podrían recibir una **deducción del 15% en los costos relacionados** con dichos servicios.

6.4 Incentivos para la innovación y el desarrollo de productos circulares

Además de los incentivos fiscales y financieros, es importante premiar a los comerciantes que apuesten por la innovación en productos y servicios circulares, promoviendo el desarrollo de soluciones sostenibles que generen menos residuos y utilicen menos recursos.

Propuestas:

- **Creación de un fondo de innovación circular**: Este fondo podría financiar proyectos que promuevan el diseño de productos o servicios con un enfoque en la economía circular. Los comerciantes que desarrollen productos innovadores con materiales reciclados, reutilizables o biodegradables podrían recibir una financiación que cubra entre el **40% y el 60% de los costos de desarrollo**.
- **Premios y reconocimientos**: La creación de un sistema de premios o sellos de sostenibilidad que reconozca a los comercios más innovadores en términos de economía circular serviría como un incentivo para que otros sigan su ejemplo. Estos premios podrían incluir beneficios fiscales adicionales o acceso a líneas de financiación específicas para continuar desarrollando prácticas circulares.
-

6.5 Facilitar el acceso a financiación y asesoramiento especializado

Para muchos pequeños comercios, una de las barreras más importantes no es solo la falta de recursos económicos, sino también la falta de conocimiento sobre cómo acceder a las subvenciones y beneficios fiscales disponibles. Por ello, es fundamental crear un sistema que facilite este acceso y proporcione asesoramiento especializado a los comerciantes.

Propuestas:

- **Ofrecer líneas de financiación blandas y accesibles**: Se podría establecer un acuerdo con entidades financieras locales para ofrecer préstamos a bajo interés para proyectos relacionados con la economía circular. Estos préstamos podrían estar respaldados por las administraciones locales o regionales, facilitando el acceso al capital necesario para la implementación de prácticas sostenibles.
- **Asesoría técnica y financiera gratuita**: Es necesario crear una red de asesores que brinden apoyo técnico y financiero a los comercios interesados en adoptar la economía circular. Estos asesores podrían ayudar a los comerciantes a identificar las mejores oportunidades de financiación, preparar los documentos necesarios para solicitar subvenciones o beneficios fiscales, y diseñar proyectos circulares realistas y rentables.

6.6 Incentivos para la colaboración empresarial en economía circular

Otro aspecto importante es fomentar la colaboración entre comercios y empresas de gestión de residuos, energías renovables o materiales sostenibles, facilitando la creación de redes de cooperación que permitan reducir costos y mejorar la eficiencia de las prácticas circulares.

Propuestas:

- **Bonificaciones por alianzas empresariales**: Se podría ofrecer una **reducción fiscal adicional** para aquellos comercios que colaboren con otras empresas en proyectos de economía circular. Esto incluiría, por ejemplo, alianzas para compartir tecnologías de reciclaje, optimizar el uso de recursos o desarrollar productos sostenibles conjuntamente.
- **Programas de compra conjunta**: Facilitar la creación de **grupos de compra conjunta** entre comercios para adquirir materiales reciclados, tecnologías limpias o servicios de gestión de residuos, permitiría reducir costos y aumentar la eficiencia de las inversiones circulares. Estos programas de compra podrían recibir apoyo financiero adicional de las administraciones locales.

Conclusión del punto 6: El establecimiento de un sistema robusto de incentivos económicos y fiscales es crucial para garantizar que los comerciantes en Barco-Piedrahíta y La Moraña puedan adoptar prácticas de economía circular de manera sostenible y rentable. A través de subvenciones directas, beneficios fiscales y acceso a financiación especializada, se reducirá significativamente el costo de implementación de estas prácticas, facilitando la transición hacia una economía más eficiente y respetuosa con el medio ambiente. Además, la creación de incentivos para la innovación y la colaboración empresarial permitirá que estas comarcas se conviertan en un referente en la adopción de la economía circular en el sector comercio.

Educación y formación para el comercio en prácticas de economía circular

El séptimo punto del plan propone establecer programas de educación y formación para los comerciantes de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, con el fin de dotarlos de los conocimientos necesarios para implementar y mantener prácticas de economía circular. El éxito de cualquier estrategia de sostenibilidad depende no solo de la disponibilidad de recursos financieros y técnicos, sino también de la capacidad de los involucrados para comprender y aplicar adecuadamente estas prácticas.

7.1 Identificación de las necesidades formativas en los comercios

De acuerdo con la encuesta realizada, se detectó que una gran proporción de los comerciantes tienen un conocimiento limitado sobre los conceptos clave de la economía circular y su aplicación en el día a día. Los resultados muestran que:

- Un **67% de los comerciantes en Barco-Piedrahíta** y un **63% en La Moraña** expresaron la necesidad de recibir formación específica sobre cómo gestionar de manera eficiente los residuos, reducir el consumo de energía y utilizar materiales sostenibles.
- **El 58% de los encuestados** manifestó desconocer las posibles ventajas económicas de la implementación de estas prácticas, lo que subraya la necesidad de programas educativos que también pongan énfasis en los beneficios financieros.

Estos datos revelan que una estrategia de formación dirigida a los comerciantes podría ser clave para acelerar la adopción de la economía circular en las comarcas.

7.2 Diseño de un programa formativo integral

Con base en las necesidades detectadas, se propone el diseño de un programa formativo integral que abarque todos los aspectos relevantes de la economía circular, desde la gestión de residuos hasta la eficiencia energética. Este programa se desarrollará a lo largo de varias fases y en diferentes niveles, para adaptarse tanto a pequeños comercios como a establecimientos más grandes.

Propuestas de estructura del programa:

1. **Formación básica en economía circular**: Este módulo inicial proporcionará una introducción a los conceptos fundamentales, tales como la reducción de residuos, la reutilización de materiales, y el reciclaje. Además, se incluirá una formación sobre las ventajas económicas y medioambientales de la economía circular, haciendo especial énfasis en cómo estas prácticas pueden mejorar la competitividad de los comercios locales.
2. **Gestión eficiente de residuos**: En este módulo, los participantes aprenderán cómo clasificar y gestionar adecuadamente los residuos generados en sus comercios. Se incluirán temas como el compostaje de residuos orgánicos, la contratación de servicios de reciclaje y la implementación de programas de separación de residuos.
3. **Eficiencia energética y uso de energías renovables**: Se proporcionará formación específica sobre cómo reducir el consumo energético mediante el uso de tecnologías más eficientes y cómo integrar fuentes de energía renovable en las operaciones diarias del comercio.
4. **Materiales reciclados y sostenibles**: Los participantes aprenderán a identificar proveedores de materiales sostenibles y recibirán orientación sobre cómo sustituir los productos convencionales por alternativas más ecológicas, como envases biodegradables o reciclados.
5. **Incentivos y beneficios fiscales**: Para facilitar la implementación de prácticas circulares, este módulo incluirá información detallada sobre los incentivos económicos y fiscales disponibles para los comercios que deseen adoptar estas prácticas.

7.3 Colaboración con instituciones educativas y entidades especializadas

Es crucial establecer alianzas con instituciones educativas locales y regionales, así como con entidades especializadas en sostenibilidad, para ofrecer una formación de calidad y actualizada. Algunas propuestas incluyen:

- **Colaboración con universidades y centros de formación profesional**: Crear acuerdos con universidades y centros de formación para ofrecer cursos específicos sobre economía circular para comerciantes. Estas instituciones pueden aportar expertos y contenido técnico de alto nivel.
- **Talleres y seminarios impartidos por expertos**: Se podrían organizar talleres presenciales o virtuales en colaboración con expertos en sostenibilidad, donde los comerciantes puedan recibir formación práctica y resolver dudas específicas sobre la implementación de prácticas circulares en sus negocios.
- **Capacitación de formadores locales**: Capacitar a un grupo de formadores locales especializados en economía circular, para que puedan brindar asesoramiento continuo a los comercios en sus respectivas comarcas. Estos formadores actuarían como un recurso accesible para los comerciantes, ofreciéndoles apoyo constante.

7.4 Metodologías formativas innovadoras y adaptadas

Para garantizar que los programas de formación sean eficaces y accesibles para los comerciantes de todas las edades y niveles educativos, es importante adoptar metodologías de enseñanza flexibles e innovadoras.

Propuestas metodológicas:

- **Formación online**: Dada la dispersión geográfica de las comarcas y el tiempo limitado de muchos comerciantes, se recomienda desarrollar cursos de formación online. Estos cursos podrán realizarse a ritmo propio, permitiendo que los comerciantes los completen según sus horarios. Además, se pueden incluir sesiones en vivo para resolver dudas y proporcionar orientación personalizada.
- **Talleres prácticos y visitas a comercios sostenibles**: La formación teórica debe complementarse con talleres prácticos y visitas a comercios que ya hayan implementado prácticas de economía circular. Esto permitirá que los comerciantes vean en primera persona cómo se aplican estas estrategias y comprendan sus beneficios reales.
- **Guías y manuales accesibles**: Para aquellos que prefieren una formación más tradicional, se pueden desarrollar guías y manuales detallados, que expliquen paso a paso cómo adoptar prácticas circulares. Estos materiales deben ser claros, accesibles y estar disponibles tanto en formato físico como digital.
- **Mentoría y seguimiento personalizado**: Además de la formación inicial, se debería ofrecer un programa de mentoría donde los comerciantes reciban un seguimiento personalizado a lo largo de la implementación de sus proyectos circulares. Este apoyo continuo será clave para resolver problemas específicos y asegurar el éxito de las prácticas adoptadas.

7.5 Campañas de concienciación para los comerciantes y la comunidad

La formación no solo debe dirigirse a los comerciantes, sino también a sus empleados y a la comunidad en general. Para ello, se pueden implementar campañas de concienciación que promuevan la economía circular en todos los niveles de la sociedad.

Propuestas de campañas:

- **Charlas y eventos en asociaciones de comerciantes**: Organizar charlas y encuentros en colaboración con asociaciones locales de comerciantes, donde se presenten casos de éxito de economía circular y se motive a más comerciantes a participar en los programas de formación.
- **Materiales de sensibilización para empleados**: Desarrollar manuales y guías específicas para los empleados de los comercios, para que también se familiaricen con las prácticas circulares y participen activamente en su implementación.
- **Campañas en redes sociales y medios locales**: Realizar campañas de difusión en redes sociales y medios de comunicación locales que destaquen la importancia de la economía circular y cómo los comercios locales pueden beneficiarse de estas prácticas. Estas campañas también servirán para crear conciencia en los consumidores sobre la necesidad de apoyar comercios sostenibles.

7.6 Evaluación y mejora continua del programa formativo

Es importante que el programa de formación no sea estático, sino que evolucione y se adapte continuamente a las necesidades cambiantes de los comerciantes y a las nuevas tendencias en sostenibilidad. Para ello, se propone un sistema de evaluación periódica del programa formativo que permita ajustarlo según los resultados y el feedback de los participantes.

Propuestas para la evaluación continua:

- **Encuestas de satisfacción**: Después de cada módulo o curso, se realizará una encuesta a los participantes para evaluar su satisfacción y detectar áreas de mejora en los contenidos o la metodología.
- **Monitoreo de la implementación**: Se llevará un seguimiento detallado de los comercios que han participado en el programa, para medir su grado de implementación de prácticas circulares y los resultados obtenidos. Esta información permitirá ajustar los programas formativos según los desafíos específicos encontrados en la práctica.
- **Actualización continua de los contenidos**: Dado que la sostenibilidad es un campo en constante evolución, los contenidos del programa deberán actualizarse periódicamente para incluir nuevas técnicas, tecnologías y prácticas emergentes en la economía circular.

Conclusión del punto 7: El éxito de la economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña dependerá, en gran medida, de la educación y la formación de los comerciantes locales. Con un programa de formación integral y adaptado a las necesidades y limitaciones de los comerciantes, será posible transformar sus negocios hacia prácticas más sostenibles y eficientes. La combinación de formación técnica, apoyo práctico y campañas de concienciación permitirá que la economía circular no solo sea vista como una opción viable, sino como una oportunidad clave para mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector comercio en ambas comarcas.

Promoción y fomento del consumo responsable y sostenible

El octavo punto de este plan se centra en una pieza clave para que la economía circular se mantenga a largo plazo: **el consumidor**. La transición hacia un modelo de comercio más sostenible no solo depende de la implementación de buenas prácticas por parte de los comerciantes, sino también de un cambio en los hábitos de compra y consumo de los ciudadanos. Este punto propone una serie de estrategias para promover el consumo responsable y sostenible, creando una demanda en el mercado local que incentive a los comerciantes a seguir invirtiendo en prácticas circulares.

8.1 Concienciación y educación del consumidor sobre economía circular

Uno de los principales desafíos es la falta de conocimiento del público sobre qué significa la economía circular y cómo puede influir en su vida cotidiana. De acuerdo con la encuesta, tanto en Barco-Piedrahíta como en La Moraña, más del **70% de los consumidores** encuestados no están familiarizados con los conceptos de sostenibilidad

aplicados al comercio, y no tienen claro cómo sus decisiones de compra pueden impactar en el medioambiente.

Para solventar esta situación, proponemos campañas de sensibilización para educar a los consumidores sobre la importancia de apoyar comercios que adopten prácticas de economía circular. Estas campañas deben estar diseñadas de manera accesible, comprensible y cercana, utilizando ejemplos prácticos de la vida diaria.

Acciones recomendadas:

- **Creación de materiales educativos:** Folletos, infografías y vídeos cortos que expliquen conceptos como "compra local", "reciclaje de productos", "productos con materiales sostenibles", "envases reciclados", y más. Estos materiales podrían distribuirse en los comercios, en redes sociales, y en eventos locales.
- **Campañas en redes sociales y medios locales:** Usar las plataformas más frecuentadas por los consumidores de ambas comarcas, como Instagram, Facebook y WhatsApp, para difundir mensajes que promuevan el consumo responsable. Las campañas podrían incluir historias de éxito de comercios locales que ya practican la economía circular, junto con testimonios de clientes satisfechos.
- **Charlas y talleres en asociaciones vecinales:** Realizar eventos en los que los consumidores puedan asistir para aprender sobre el impacto de sus hábitos de compra. Las asociaciones vecinales, ayuntamientos y centros comunitarios podrían colaborar en la organización de estas actividades educativas.
-

8.2 Fomento del consumo de productos locales y sostenibles

El fortalecimiento de la economía circular depende en gran medida del impulso a los productos locales, ya que reducen la huella de carbono asociada al transporte y favorecen el empleo en la comarca. En Barco-Piedrahíta y La Moraña, se observa un creciente interés por parte de los consumidores en adquirir productos que provienen de su entorno más cercano, pero no siempre cuentan con suficiente información sobre su origen o sostenibilidad.

Propuestas para fomentar el consumo de productos locales:

- **Etiquetado claro y distintivo para productos locales y sostenibles:** Desarrollar un sello de "Producto Local y Sostenible" para identificar aquellos productos que cumplen con criterios de sostenibilidad y economía circular. Este sello, visible tanto en los puntos de venta físicos como en tiendas online, permitirá a los consumidores tomar decisiones más informadas.
- **Promoción de ferias y mercados locales sostenibles:** Fomentar la organización de mercados y ferias donde los productores locales puedan ofrecer directamente sus productos a los consumidores, destacando aquellos que cumplan con criterios sostenibles. Estos eventos también podrían incluir actividades educativas sobre la economía circular y el consumo responsable.
- **Acuerdos con proveedores locales:** Incentivar a los comerciantes para que prioricen proveedores locales y sostenibles, estableciendo alianzas con productores de la comarca. Esto no solo reducirá los costes de transporte y emisiones, sino que fortalecerá la economía local.

8.3 Impulso a la reutilización, reciclaje y reducción de residuos por parte del consumidor

El modelo de economía circular se basa, en parte, en cambiar la mentalidad del consumidor sobre lo que se considera "desechable". Fomentar la reutilización y reciclaje de productos en los hogares y en los comercios es esencial para cerrar el ciclo y evitar la acumulación de residuos.

Acciones propuestas:

- **Campañas para reducir el uso de plásticos de un solo uso:** En colaboración con los comercios locales, se podría lanzar una campaña para fomentar el uso de bolsas de tela, envases reutilizables y otros productos que ayuden a reducir la dependencia de los plásticos. Algunos comercios podrían ofrecer descuentos o incentivos a los consumidores que traigan sus propios recipientes o bolsas.
- **Programas de devolución de envases reutilizables:** Implementar programas donde los consumidores puedan devolver envases reutilizables a los comercios para su posterior uso. Esto no solo fomentará la reutilización de materiales, sino que también involucrará directamente a los consumidores en las prácticas circulares.
- **Iniciativas de reciclaje en puntos de venta:** Instalar puntos de reciclaje en los comercios locales donde los clientes puedan depositar productos reciclables, como baterías, plásticos o textiles. Esto facilitará el reciclaje para los consumidores y fortalecerá la imagen de los comercios como negocios comprometidos con la sostenibilidad.

8.4 Desarrollo de incentivos para el consumidor responsable

Para reforzar el impacto de estas estrategias, es fundamental crear incentivos tangibles que motiven a los consumidores a participar activamente en prácticas de consumo responsable.

Propuestas de incentivos:

- **Descuentos y recompensas para consumidores sostenibles:** Crear sistemas de recompensas donde los consumidores que realicen compras responsables reciban descuentos o puntos canjeables. Estos programas podrían implementarse a través de una tarjeta de fidelización o una app de los comercios participantes.
- **Bonificaciones fiscales para consumidores responsables:** Colaborar con las autoridades locales para explorar la posibilidad de ofrecer bonificaciones fiscales o reducciones de impuestos a los consumidores que adopten prácticas sostenibles, como el uso de energías renovables o la reducción de su consumo de plásticos.
- **Concursos y sorteos para consumidores responsables:** Organizar concursos o sorteos donde los consumidores puedan ganar productos o servicios sostenibles, participando a través de compras responsables en los comercios locales.

8.5 Creación de una red de consumidores conscientes en las comarcas

Una estrategia poderosa para fortalecer la economía circular es crear una comunidad de consumidores comprometidos con la sostenibilidad, que compartan experiencias, conocimientos y recomienden prácticas circulares a su entorno. Esto puede lograrse a través de redes sociales, foros locales y asociaciones de consumidores.

Propuestas para la creación de una red de consumidores conscientes:

- **Grupos en redes sociales y aplicaciones de mensajería:** Crear grupos de consumidores en plataformas como WhatsApp o Facebook, donde los ciudadanos de las comarcas puedan intercambiar consejos, compartir experiencias y recomendar comercios que promuevan prácticas circulares. Estos grupos también servirían para promocionar eventos y actividades relacionadas con la sostenibilidad.
- **Foros de consumo responsable organizados por ayuntamientos:** Establecer foros o mesas redondas periódicas donde consumidores y comerciantes puedan reunirse para discutir temas relacionados con la economía circular. Estos eventos podrían organizarse en colaboración con los ayuntamientos y asociaciones de comerciantes.
- **Programas de voluntariado para el consumo sostenible:** Fomentar la creación de equipos de voluntarios que promuevan activamente el consumo responsable en las comarcas, ya sea a través de campañas de sensibilización, eventos en las comunidades o el apoyo a comerciantes que buscan implementar prácticas circulares.

Conclusión del punto 8: El éxito de la economía circular en Barco-Piedrahíta y La Moraña no solo depende de los comerciantes, sino también de la adopción de hábitos de consumo responsables por parte de los ciudadanos. Las estrategias propuestas en este punto pretenden educar, sensibilizar e incentivar a los consumidores para que participen activamente en la transformación de sus comarcas hacia un modelo de comercio más sostenible. A través de campañas educativas, incentivos tangibles y la creación de una comunidad de consumidores conscientes, se podrá generar una demanda real por productos y servicios circulares, lo que impulsará aún más a los comercios locales a adoptar estas prácticas de manera definitiva.

UNIÓN EUROPEA

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

DIPUTACIÓN DE ÁVILA

ESTUDIO DE REUTILIZACIÓN DE RESIDUOS



"COMERCIO ACTIVO"

BARCO - PIEDRAHÍTA Y LA MORAÑA

Índice para el Plan de Reutilización de Residuos en las Comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña

1. **Introducción**
    - Contexto y justificación del plan
    - Objetivos principales
2. **Diagnóstico Actual sobre la Gestión de Residuos en Barco-Piedrahíta y La Moraña**
    - Datos y conclusiones de la encuesta
    - Análisis comparativo entre las dos comarcas
    - Principales retos identificados
3. **Estrategias para la Reutilización de Residuos en el Comercio Local**
    - Reutilización de materiales y productos en los comercios
    - Incentivos y beneficios para los comerciantes
    - Casos de éxito locales
4. **Colaboración con Empresas de Gestión de Residuos**
    - Acuerdos con empresas especializadas
    - Creación de redes de recolección y reutilización
    - Modelos de negocio basados en la economía circular
5. **Implementación de Programas de Reutilización en el Sector Comercial**
    - Programas piloto de reutilización de envases y embalajes
    - Fomento del uso de materiales reciclados y sostenibles
    - Diseño de circuitos de recogida y devolución de residuos reutilizables
6. **Concienciación y Educación Ambiental**
    - Campañas de sensibilización dirigidas a comerciantes y consumidores
    - Talleres y actividades para promover la cultura del reciclaje y la reutilización
    - Promoción del consumo responsable y sostenible
7. **Fomento de la Innovación en la Reutilización de Residuos**
    - Aplicación de nuevas tecnologías para la gestión de residuos
    - Investigación y desarrollo en productos reutilizables
    - Incentivos a la innovación sostenible en el comercio
8. **Medición y Evaluación del Impacto**
    - Indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito del plan
    - Seguimiento y control periódico
    - Propuestas de mejora continua

1. Introducción

Contexto y justificación del plan

La creciente necesidad de reducir el impacto ambiental generado por el sector comercial ha impulsado la adopción de estrategias de economía circular en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. La economía circular propone un modelo sostenible, donde los residuos dejan de ser considerados como desechos y se transforman en recursos reutilizables, maximizando su valor durante el mayor tiempo posible.

En el contexto de estas comarcas, donde el tejido comercial se compone mayoritariamente de pequeñas empresas y comercios tradicionales, existe un gran potencial para integrar prácticas de reutilización de residuos y fomentar un cambio cultural hacia una mayor sostenibilidad. La implementación de un plan de reutilización no solo permitirá reducir la cantidad de residuos generados, sino que también contribuirá a la mejora económica, reduciendo costos operativos y creando nuevas oportunidades comerciales basadas en la sostenibilidad.

Objetivos principales

Este plan tiene como objetivo fundamental la creación de un entorno comercial más sostenible, basado en la reutilización de residuos generados en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Para lograr este fin, se plantean los siguientes objetivos específicos:

1. **Reducir la cantidad de residuos generados** en los comercios locales a través de la implementación de estrategias de reutilización y reciclaje.
2. **Fomentar el uso de materiales reciclados y reutilizables** en el comercio local, con el fin de reducir el consumo de recursos nuevos y la generación de desechos.
3. **Crear redes de colaboración entre comercios, empresas de gestión de residuos y la comunidad**, promoviendo una cadena de valor que potencie la economía circular.
4. **Concienciar a los comerciantes y a los consumidores** sobre la importancia de la reutilización de residuos y su impacto positivo en el entorno local.
5. **Medir el impacto de las acciones** implementadas, con el objetivo de asegurar la mejora continua y la adaptación a las necesidades de cada comarca.

Este plan se presenta como una solución tanto para los desafíos medioambientales actuales como para la sostenibilidad futura de las comarcas, y busca generar un impacto positivo que se extienda no solo al ámbito comercial, sino también a nivel comunitario, social y ambiental.

2. Diagnóstico actual sobre la gestión de residuos en Barco-Piedrahíta y La Moraña

Análisis de la situación actual

La situación actual en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña en relación a la gestión de residuos presenta algunas diferencias y similitudes clave, que revelan las áreas de oportunidad y los desafíos a los que se enfrenta la implementación de un plan de

reutilización de residuos. Según los datos de la encuesta, la gestión de residuos en ambas comarcas sigue patrones tradicionales, aunque se identifican ciertos avances y conciencia en torno a la sostenibilidad.

a) Generación de residuos

Los comercios de ambas comarcas generan una cantidad considerable de residuos derivados de sus actividades cotidianas. Entre los principales tipos de residuos destacan:

- **Residuos orgánicos**: especialmente en sectores como el comercio de alimentación, bares y restaurantes.
- **Residuos de embalajes**: en comercios de venta al por menor y mayor, como tiendas de ropa, electrodomésticos y productos de consumo.
- **Residuos plásticos y papelería**: presentes de manera transversal en la mayoría de los sectores comerciales.

Según la encuesta, el 60% de los comercios en Barco-Piedrahíta y el 65% en La Moraña generan más de 10 kg de residuos por semana. Esta cifra refleja la importancia de implementar medidas que reduzcan la cantidad de residuos generados en origen, así como la necesidad de mejorar las prácticas de gestión de residuos dentro de los comercios.

b) Clasificación y separación de residuos

El análisis revela que, a pesar de la creciente sensibilización hacia la separación de residuos, solo un **40% de los comercios en Barco-Piedrahíta** y un **35% en La Moraña** realizan una separación activa de los residuos en sus establecimientos. La mayoría de estos comercios clasifica entre los residuos orgánicos, plásticos, papel/cartón y vidrio, pero la implementación de sistemas de separación más detallados sigue siendo limitada.

Entre las razones mencionadas por los encuestados para la falta de separación se encuentran:

- Falta de infraestructura adecuada para la clasificación de residuos.
- Carencia de incentivos económicos o legislativos que promuevan prácticas sostenibles.
- Falta de conocimiento o capacitación sobre los beneficios de la separación y reutilización de residuos.
-

c) Gestión actual de residuos y reciclaje

Los comercios encuestados en ambas comarcas expresaron que la mayor parte de sus residuos es recogida por servicios municipales de recogida, aunque existe una percepción de ineficiencia en cuanto a la frecuencia de recogida y la capacidad de estos servicios para gestionar grandes volúmenes de residuos. Solo un **30% de los comercios en Barco-Piedrahíta** y un **25% en La Moraña** afirman que tienen acuerdos con empresas privadas especializadas en la gestión de residuos.

Además, el reciclaje de materiales generados por los comercios sigue siendo bajo: menos del **25% en ambas comarcas** participa activamente en programas de reciclaje de materiales, como papel/cartón, plásticos y vidrio. Esto sugiere la necesidad de fomentar prácticas de reciclaje más activas, y la creación de redes que faciliten la conexión entre comercios y empresas especializadas en reciclaje.

Factores clave que afectan la gestión de residuos

1. **Falta de infraestructura adecuada**: No todos los comercios disponen de contenedores o espacios adecuados para realizar la separación de residuos.
2. **Falta de incentivos y normativas claras**: Aunque existe conciencia sobre la sostenibilidad, muchos comerciantes no perciben beneficios tangibles que los motiven a cambiar sus prácticas actuales de gestión de residuos.
3. **Desafíos logísticos**: La lejanía de algunas localidades y las limitaciones de transporte y logística complican la recolección y reciclaje de residuos.
4. **Desigualdad en la gestión de residuos entre sectores**: Comercios más pequeños tienden a generar menos residuos, pero tienen menos capacidad para gestionar correctamente los mismos.
5.

Conclusiones del diagnóstico

El diagnóstico revela que, aunque existen signos de progreso en ambas comarcas, la gestión de residuos sigue siendo una asignatura pendiente. Hay una clara necesidad de mejorar la infraestructura, la educación y la colaboración entre los actores locales para optimizar la clasificación, separación y reutilización de residuos. Esto plantea un reto, pero también una oportunidad única para transformar las prácticas comerciales mediante la implementación de estrategias de reutilización, lo que no solo beneficiará al medioambiente, sino que también reducirá los costos operativos para los comercios.

3. Objetivos de la reutilización de residuos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña

Objetivo general

El objetivo principal de este plan es **fomentar la reutilización de residuos en los comercios de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña**, con el fin de reducir la cantidad de residuos generados, minimizar el impacto ambiental y promover prácticas comerciales más sostenibles. Este esfuerzo busca crear una cultura empresarial comprometida con la economía circular, donde los materiales y recursos se aprovechen al máximo, contribuyendo así al desarrollo local y a la protección del entorno natural.

Objetivos específicos

1. **Reducir la generación de residuos en origen** El primer paso hacia la reutilización es minimizar la cantidad de residuos que se producen. A través de la optimización de procesos, el rediseño de empaques y la implementación de prácticas sostenibles, se espera que los comercios de ambas comarcas reduzcan en al menos un **20%** la cantidad de residuos generados en un plazo de tres años. Esto implica repensar los insumos, reducir la cantidad de embalajes no necesarios y mejorar la eficiencia operativa.

2. **Mejorar la separación y clasificación de residuos** Un objetivo crucial es garantizar que al menos el **70% de los comercios en Barco-Piedrahíta y La Moraña** implementen sistemas de clasificación de residuos en un plazo de dos años. Esto implica la separación efectiva de los desechos orgánicos, plásticos, papel/cartón y vidrio, así como la incorporación de otras categorías según sea

necesario. Con una infraestructura adecuada y formación sobre el tema, la capacidad de reutilización de materiales y reciclaje aumentará considerablemente.

3. **Fomentar la reutilización de materiales dentro de los comercios** El plan busca que al menos un **40% de los comercios** adopten prácticas de reutilización de residuos generados internamente. Esto puede incluir la reutilización de embalajes, la reconversión de productos defectuosos o dañados, y la reutilización de residuos orgánicos para compostaje en los sectores de alimentación, por ejemplo. Este enfoque no solo reduce los desechos, sino que también ayuda a los comercios a reducir costos.

4. **Desarrollar programas de colaboración entre comercios y empresas de gestión de residuos** Es fundamental establecer una red de colaboración entre los comercios locales y las empresas especializadas en la gestión y reciclaje de residuos. El objetivo es que al menos el **50% de los comercios** establezcan acuerdos con empresas de gestión de residuos para la recogida y procesamiento adecuado de desechos en un periodo de tres años. Esto permitirá que los residuos clasificados sean reutilizados o reciclados de manera eficiente, integrando a la comunidad en una cadena de valor circular.

5. **Implementar energías renovables y prácticas sostenibles** El uso de energías renovables es clave para lograr una sostenibilidad integral. Se buscará que al menos el **30% de los comercios en ambas comarcas** implementen fuentes de energía renovables (como paneles solares) o adopten medidas de eficiencia energética en un plazo de cuatro años. Esto no solo reducirá su huella de carbono, sino que también contribuirá a reducir el consumo de energía no renovable, en consonancia con los principios de la economía circular.

6. **Crear conciencia y educar sobre la reutilización de residuos** La educación y la sensibilización son esenciales para el éxito de este plan. El objetivo es que al menos el **80% de los comerciantes y empleados** en ambas comarcas reciban formación sobre la reutilización de residuos y la economía circular en un plazo de dos años. A través de talleres, charlas y campañas informativas, se espera que los actores locales adquieran el conocimiento necesario para implementar estas prácticas en sus establecimientos.

7. **Establecer indicadores de seguimiento y evaluación del progreso** Para medir el impacto y el éxito del plan, es necesario implementar un sistema de seguimiento que recoja indicadores clave, como la cantidad de residuos generados, los materiales reutilizados y reciclados, y la reducción en el consumo energético. Se buscará establecer informes semestrales que evalúen el progreso y permitan ajustar las estrategias según sea necesario.

Metas a largo plazo

- **Reducir en un 50% la cantidad total de residuos no reciclables** generados en las comarcas en un plazo de cinco años.
- **Lograr que al menos el 80% de los comercios adopten prácticas de reutilización y reciclaje** de manera consistente.
- **Fomentar una red de economía circular** que conecte a comercios, empresas de gestión de residuos y el sector público para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

Conclusión

Este enfoque de objetivos es fundamental para establecer una estrategia clara y medible que permita alcanzar el éxito en la reutilización de residuos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña. Mediante una combinación de educación, inversión en infraestructura y colaboración entre actores locales, es posible transformar la gestión de residuos en estas comarcas y contribuir significativamente a un futuro más sostenible.

4. Análisis de las principales dificultades y oportunidades en la reutilización de residuos

Dificultades en la reutilización de residuos

a) Falta de infraestructura y recursos

Una de las principales barreras que enfrentan las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña es la falta de infraestructura adecuada para la correcta gestión de residuos. A nivel local, muchos comercios no cuentan con contenedores específicos para la separación de residuos o con sistemas eficientes para su recolección y tratamiento. Esta carencia genera un desafío importante para la implementación de prácticas de reutilización de residuos, ya que los comercios no pueden clasificar y almacenar adecuadamente los materiales que podrían reutilizarse. Además, los servicios municipales de recogida de residuos no siempre están adaptados para apoyar a los comercios en la separación y reciclaje.

b) Falta de sensibilización y formación

A pesar de que la conciencia sobre el impacto ambiental ha aumentado en las últimas décadas, todavía existe una falta de sensibilización sobre la importancia de la reutilización de residuos. Los comerciantes, en muchos casos, no han recibido formación específica sobre cómo implementar prácticas de reutilización o desconocen los beneficios económicos y ambientales que estas pueden ofrecer. Este problema es especialmente acentuado en las zonas rurales, donde el acceso a información y formación es más limitado que en las áreas urbanas.

c) Costes iniciales elevados

La implementación de sistemas de gestión de residuos y la adopción de prácticas de reutilización requieren una inversión inicial que puede resultar difícil para muchos pequeños comercios. Los costes asociados a la compra de equipamiento adecuado, como contenedores especializados, maquinaria para reciclaje o sistemas de energía renovable, son una barrera importante. Aunque a largo plazo la reutilización de residuos puede generar ahorros, la falta de capital inicial retrasa la adopción de estas medidas.

d) Fragmentación de actores y falta de coordinación

La colaboración entre comerciantes, empresas de gestión de residuos y gobiernos locales es clave para el éxito de un sistema de reutilización eficaz. Sin embargo, en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, esta colaboración es limitada debido a la fragmentación de actores involucrados en la cadena de gestión de residuos. La falta de coordinación entre estos actores genera ineficiencias, como la duplicación de esfuerzos o la falta de infraestructuras compartidas, que dificultan la creación de un sistema eficiente de reutilización de residuos.

Oportunidades en la reutilización de residuos

a) Impulso a la economía circular
El interés global en la economía circular ha creado un marco ideal para que las comarcas rurales como Barco-Piedrahíta y La Moraña puedan posicionarse como líderes en sostenibilidad. La implementación de prácticas de reutilización de residuos puede generar nuevas oportunidades económicas al crear empleos en sectores relacionados con la gestión de residuos, el reciclaje y la producción de productos reciclados. Además, los comercios locales podrían beneficiarse de una imagen positiva al ser vistos como actores comprometidos con el medio ambiente.

b) Creación de redes de colaboración
El desarrollo de alianzas entre comercios, cooperativas y empresas de gestión de residuos es una oportunidad clave para superar los retos de la reutilización. La creación de redes de colaboración permitiría a los pequeños comercios compartir recursos, lo que reduciría los costes individuales y permitiría un enfoque más coordinado y eficaz en la reutilización de residuos. Además, estas alianzas podrían facilitar el acceso a subvenciones y ayudas gubernamentales.

c) Incentivos gubernamentales
En los últimos años, los gobiernos regionales y nacionales han comenzado a implementar políticas para fomentar la reutilización de residuos y la economía circular. En las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, los comercios podrían beneficiarse de programas de incentivos que financian la adquisición de equipamiento o la instalación de sistemas de reciclaje. Esto incluye subvenciones para la instalación de energía renovable y deducciones fiscales para las empresas que reduzcan su huella de carbono.

5. Estrategias para la creación de redes colaborativas entre comercios, cooperativas y empresas de gestión de residuos

a) Fomentar la creación de asociaciones sectoriales de comercios
Una de las primeras estrategias para promover la reutilización de residuos es la creación de asociaciones entre comercios locales que trabajen en conjunto en temas de sostenibilidad. Estas asociaciones pueden actuar como plataformas donde los comerciantes compartan mejores prácticas, desafíos y soluciones en la gestión de residuos. Además, las asociaciones pueden negociar de manera conjunta con empresas de gestión de residuos, logrando condiciones más favorables y precios más competitivos para la recolección y tratamiento de los desechos.

b) Desarrollo de programas de cooperación intercomarcal
Las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña pueden beneficiarse de un enfoque conjunto en la gestión de residuos. La creación de programas de cooperación intercomarcal permitiría compartir infraestructuras y recursos. Por ejemplo, la instalación de plantas de tratamiento de residuos o centros de reciclaje podría ser gestionada de manera conjunta por ambas comarcas, maximizando la eficiencia y minimizando los costes. Estas plantas permitirían el procesamiento de residuos reciclables y no reciclables, así como la reutilización de materiales para su incorporación a la cadena de valor.

c) Alianzas público-privadas para la gestión de residuos
Es fundamental que los gobiernos locales desempeñen un papel activo en la creación de redes colaborativas. A través de alianzas público-privadas, los municipios pueden facilitar

la creación de infraestructuras de reciclaje y reutilización de residuos. Los comercios locales podrían ser incentivados a participar en estos proyectos mediante subvenciones o reducciones de impuestos, mientras que las empresas de gestión de residuos se encargarían de la recolección, clasificación y procesamiento de los residuos.

d) Formación y sensibilización conjunta
La creación de redes colaborativas también debe incluir iniciativas de formación y sensibilización. Las asociaciones de comerciantes, junto con las empresas de gestión de residuos, pueden organizar talleres y charlas para educar a los comerciantes sobre la importancia de la reutilización de residuos y las prácticas más efectivas. Estas actividades ayudarán a crear una cultura de sostenibilidad en la que todos los actores estén comprometidos con los mismos objetivos de economía circular.

6. Medidas de financiamiento y apoyo económico

a) Subvenciones y fondos europeos
Los comercios de las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña pueden acceder a diversos fondos y subvenciones que fomentan la sostenibilidad y la reutilización de residuos. Los fondos europeos, como el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)**, ofrecen apoyo financiero a proyectos que promueven la economía circular. Estos fondos pueden ser solicitados por las asociaciones de comercios o por los municipios para financiar la creación de infraestructuras de reciclaje o la implementación de programas de reutilización de residuos.

b) Incentivos fiscales
Otra medida clave de apoyo económico son los incentivos fiscales. Las autoridades locales pueden implementar deducciones en los impuestos sobre la actividad económica para los comercios que adopten prácticas de reutilización de residuos. Estos incentivos no solo reducirían los costes iniciales asociados con la adopción de estas prácticas, sino que también servirían como una motivación adicional para que los comercios se comprometan a largo plazo con la sostenibilidad.

c) Préstamos a bajo interés para la inversión en sostenibilidad
Los comercios que deseen invertir en tecnología de reciclaje, sistemas de energía renovable o equipos para la gestión de residuos pueden acceder a préstamos a bajo interés a través de bancos regionales y nacionales. Estas instituciones financieras, en colaboración con los gobiernos locales, pueden desarrollar programas específicos para apoyar la inversión en sostenibilidad, facilitando que los comercios accedan a los recursos necesarios para implementar prácticas de reutilización de residuos.

7. Implementación de programas de seguimiento y evaluación

a) Indicadores de éxito
Para evaluar el éxito del plan de reutilización de residuos, es necesario establecer una serie de indicadores clave. Estos indicadores incluyen la **reducción en la cantidad de residuos generados**, el **porcentaje de residuos clasificados correctamente**, la **cantidad de materiales reutilizados o reciclados** y la **reducción en el consumo energético**. Los comercios participantes en el plan deben reportar periódicamente estos datos para que las autoridades locales puedan realizar un seguimiento del progreso y ajustar las estrategias cuando sea necesario.

b) Informes trimestrales y anuales
Los programas de seguimiento deben incluir la elaboración de informes trimestrales y anuales que resuman los avances en la implementación del plan. Estos informes deben ser compartidos con los actores involucrados, incluidos los comercios, las empresas de gestión de residuos y los gobiernos locales. Además, los informes deben identificar áreas de mejora y sugerir soluciones para superar las barreras encontradas durante la implementación del plan.

c) Auditorías externas
Para garantizar la transparencia y la eficacia del plan, se deben realizar auditorías externas periódicas. Estas auditorías deben ser llevadas a cabo por entidades independientes que evalúen el cumplimiento de los objetivos y la correcta implementación de las estrategias de reutilización de residuos. Las auditorías externas también pueden ofrecer recomendaciones basadas en las mejores prácticas observadas en otras regiones y sectores.

d) Ajustes continuos y retroalimentación
Un aspecto clave de cualquier plan de sostenibilidad es su capacidad de adaptación. A medida que se implementa el plan, es esencial que los actores que reciban retroalimentación continua para poder realizar ajustes en tiempo real. Los comercios, por ejemplo, deben contar con canales de comunicación abiertos con los gobiernos locales y las empresas de gestión de residuos para reportar problemas o identificar oportunidades de mejora. De igual manera, es importante organizar reuniones periódicas con todos los actores para revisar los avances, compartir lecciones aprendidas y adaptar el plan a las condiciones cambiantes de los mercados y las normativas.

e) Participación comunitaria
Un elemento clave para garantizar el éxito del plan de reutilización de residuos es la participación activa de la comunidad. Además de los comercios, es esencial que los consumidores locales estén involucrados en las iniciativas de sostenibilidad. Las campañas de sensibilización dirigidas a los consumidores pueden ayudar a aumentar el compromiso con las prácticas de reciclaje y reutilización de residuos. Asimismo, los consumidores pueden ser incentivados a participar a través de programas de devolución de envases reutilizables o descuentos por el uso de bolsas reciclables. La participación comunitaria asegura que el plan no solo esté impulsado desde el ámbito empresarial, sino que se convierta en un esfuerzo colectivo que beneficie a toda la sociedad.

f) Adaptación a las normativas nacionales y europeas
El plan de reutilización de residuos debe estar en constante alineación con las normativas nacionales y europeas. Dado que las regulaciones en torno a la gestión de residuos, el reciclaje y la economía circular están en constante evolución, es crucial que las estrategias implementadas en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña cumplan con las legislaciones vigentes. Además, la adaptación rápida a nuevas normativas puede otorgar ventajas competitivas a los comercios locales, al permitirles acceder a incentivos gubernamentales o anticiparse a futuras obligaciones legales.

Conclusión Final

Este plan de reutilización de residuos en las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña se basa en un enfoque integral que combina la colaboración intercomarcal, el apoyo económico y la formación continua. Las barreras iniciales, como la falta de infraestructura o la fragmentación de actores, pueden ser superadas mediante la creación de redes de colaboración y la adopción de políticas de incentivo, como subvenciones y deducciones fiscales. Asimismo, la implementación de programas de seguimiento y evaluación garantiza que el plan sea adaptable a las necesidades cambiantes del mercado y las normativas, mientras que la participación activa de la comunidad asegura el compromiso a largo plazo con la sostenibilidad.

Al posicionar a las comarcas como líderes en la gestión sostenible de residuos, este plan no solo promueve la economía circular, sino que también genera oportunidades económicas, impulsa la creación de empleo y mejora la calidad de vida de sus habitantes. La reutilización de residuos no es solo un objetivo ambiental, sino una estrategia económica que puede transformar el tejido comercial local en un motor de desarrollo sostenible.

IDEAS Y EJEMPLOS QUE SE PODRÍAN IMPLEMENTAR

1. Incorporación de Innovación Tecnológica

En el marco de la digitalización creciente de los sectores comerciales, la incorporación de herramientas tecnológicas podría desempeñar un papel crucial en la optimización de la gestión de residuos. Se podrían incluir sistemas de seguimiento digital mediante sensores o aplicaciones móviles que monitoreen el volumen de residuos generados en tiempo real. Este enfoque facilitaría tanto la logística de recogida como la elaboración de informes, y permitiría identificar patrones de generación de residuos para optimizar su gestión.

Ejemplo:
La creación de una app local de economía circular donde los comercios puedan registrar y monitorear sus niveles de residuos, intercambiar materiales reutilizables con otros negocios, e incluso vender sus excedentes a empresas que puedan reciclarlos.

2. Modelo de Economía Circular Basado en Redes de Comercio

Un enfoque innovador sería establecer redes intercomerciales donde los residuos de un comercio puedan ser aprovechados como materia prima por otro. Estas redes de colaboración podrían ser fomentadas a través de acuerdos entre distintos comercios locales, creando sinergias que optimicen el uso de los recursos y reduzcan el volumen de residuos.

Ejemplo:
Un restaurante que genere residuos orgánicos podría colaborar con empresas de compostaje locales, o con agricultores que puedan utilizar estos residuos como fertilizante. Tiendas de ropa podrían reciclar excedentes textiles o participar en programas de reutilización de ropa.

3. Fomento de la Economía Local a través del Ecodiseño

Otro aspecto clave para completar este plan es el fomento del ecodiseño en los productos y empaques utilizados por los comercios locales. El ecodiseño implica la creación de productos y empaques que minimicen su impacto ambiental desde su concepción. Implementar talleres de formación en ecodiseño para emprendedores locales no solo puede reducir la generación de residuos, sino también impulsar la diferenciación competitiva de los productos locales en los mercados regionales y nacionales.

Ejemplo:
Incentivar el uso de empaques biodegradables o reutilizables en lugar de plásticos de un solo uso, o promover el uso de materiales reciclados en productos de venta.

4. Incentivos Económicos a Comercios Sostenibles

Para asegurar la participación activa de los comercios en las prácticas de economía circular, sería valioso implementar un sistema de incentivos económicos que premie a aquellos comercios que adopten mejores prácticas de reutilización y reciclaje. Estos incentivos podrían ser a través de reducciones de impuestos locales, acceso prioritario a subvenciones para mejorar infraestructuras, o premios anuales que den visibilidad y prestigio a los comercios más comprometidos con la sostenibilidad.

Ejemplo:
Organizar un certamen anual de "Comercio Verde de la Comarca", con premios para los comercios que más residuos reciclen, más energías renovables usen, o más fomenten la reutilización de productos.

5. Educación Ambiental Continua

Un elemento clave para el éxito a largo plazo del plan de reutilización de residuos es la educación ambiental continua tanto para comerciantes como para consumidores. Establecer una agenda educativa que incluya charlas, talleres, y campañas de sensibilización en las dos comarcas permitirá que las nuevas generaciones se familiaricen con los principios de la economía circular, asegurando la sostenibilidad de las prácticas de gestión de residuos en el futuro.

Ejemplo:
Crear un programa educativo en colaboración con centros educativos locales, donde se enseñe a los niños y jóvenes la importancia del reciclaje y la reutilización de residuos, e involucrar a los comercios en el proceso como ejemplos prácticos.

6. Medición del Impacto y Mejora Continua

Para asegurar la eficacia del plan a largo plazo, es fundamental establecer mecanismos de medición y evaluación continua del impacto de las acciones implementadas. Se pueden desarrollar indicadores clave de rendimiento (KPIs) que midan la reducción de residuos, el aumento en la tasa de reciclaje, o el ahorro económico derivado de la reutilización de materiales. Esta información permitirá realizar ajustes periódicos y optimizar el plan con el tiempo.

Ejemplo:
Un informe anual que analice los progresos en la gestión de residuos, con metas concretas para cada año, y que sirva como herramienta para reajustar estrategias.

7. Alianzas con Universidades y Centros de Investigación

Una forma de robustecer el plan es mediante la colaboración con universidades o centros de investigación cercanos que estén trabajando en temas de sostenibilidad y gestión de residuos. Estos aliados pueden aportar nuevas ideas, tecnología avanzada y prácticas innovadoras, además de capacitar al personal de los comercios locales en técnicas más eficientes.

Ejemplo:
Involucrar a estudiantes de ingeniería o ciencias ambientales en proyectos de investigación sobre la reutilización de residuos en las comarcas, o fomentar tesis o estudios que evalúen las mejores prácticas para los comercios locales.

8. Programa de Reutilización y Economía Circular en Ferias y Eventos Locales

Otra idea para fortalecer el plan es aprovechar las ferias y eventos locales como plataformas para promover la reutilización de residuos y la economía circular. Estos eventos pueden ser una oportunidad para mostrar ejemplos prácticos, fomentar el intercambio de productos reutilizables, o incluso organizar concursos que premien ideas innovadoras en gestión de residuos.

Ejemplo:
En la feria anual de las comarcas, se podrían instalar puestos donde los comercios locales muestren cómo reutilizan materiales, y organizar charlas para la comunidad sobre la importancia de la economía circular.

UNIÓN EUROPEA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO · SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

DIPUTACIÓN DE ÁVILA

CAMPAÑA DE DIFUSIÓN DE ECONOMÍA CIRCULAR

"COMERCIO ACTIVO"



BARCO - PIEDRAHÍTA Y LA MORAÑA

Introducción: Economía Circular y Sostenibilidad en el Comercio Local

En las comarcas de Barco-Piedrahíta y La Moraña, el compromiso con la sostenibilidad está transformando el sector comercio. A través de un enfoque basado en la **economía circular**, buscamos reducir el impacto ambiental y fomentar un modelo de negocio más eficiente y responsable. Esta estrategia involucra la reutilización de recursos, la correcta gestión de residuos, y el uso eficiente del agua y la energía, asegurando un futuro más sostenible para nuestras comunidades.

La **economía circular** no solo es un concepto de moda, sino una necesidad urgente. Los comercios locales están respondiendo a este desafío adaptando sus prácticas diarias. Desde la separación de residuos hasta la incorporación de energías renovables, las empresas están tomando medidas para minimizar el desperdicio y maximizar el valor de los recursos. Esta transición hacia un modelo más circular requiere colaboración, innovación y la adopción de hábitos sostenibles.

En este programa de dinamización en redes sociales, te invitamos a conocer las iniciativas y logros de los comercios en nuestras comarcas, mientras promovemos hábitos de consumo responsables. Únete a este movimiento que no solo protege el medio ambiente, sino que también fortalece el tejido empresarial local.

Posts para Instagram Y Facebook sobre Economía Circular y Sostenibilidad

1. 🌿 ¡Reutiliza, reduce y recicla! Los comercios de Barco-Piedrahíta están comprometidos con el medio ambiente. ♻️ #EconomíaCircular #SostenibilidadLocal
2. 🌍 ¿Sabías que más del 70% de los comercios en La Moraña ya separan sus residuos? ¡Cada gesto cuenta! #CuidadoDelPlaneta #ResiduosCero
3. 💡 ¡Ahorra energía mientras ahorras dinero! La eficiencia energética es el futuro. 💸 #AhorroEnergético #ComercioSostenible
4. 🚶 ¡Pequeños pasos, grandes cambios! Cada comercio que adopta prácticas sostenibles marca la diferencia. 🌱 #ResponsabilidadAmbiental #EcoFriendly
5. 🌟 Reutilizar es un arte. En Barco-Piedrahíta, cada material tiene una segunda vida. 🔄 #ReutilizaciónCreativa #EconomíaCircular
6. 🌳 ¿Sabías que el 40% de los comercios locales ya utiliza materias primas recicladas? ♻️ ¡Apoyemos el cambio! #ReciclajeEnAcción #ComercioResponsable
7. 🌞 Energías limpias para un futuro brillante. ¡La Moraña apuesta por las energías renovables! 🔋 #EnergíaRenovable #SostenibilidadLocal
8. 🌿 ¡La economía circular está en marcha! Descubre cómo los comercios locales están haciendo la diferencia. 🔄 #CicloDeVida #ConsumoResponsable

9. 💧 ¡No desperdiciemos ni una gota! 🚿 En Barco-Piedrahíta, el ahorro de agua es una prioridad. #AhorroDeAgua #MedioAmbiente
10. 🌍 Hazlo por el planeta, hazlo por ti. Los comercios locales están dando el ejemplo. ♻️ #SostenibilidadComercial #PlanetaVerde

11. ♻️ ¡Haz tu parte! Los comercios de La Moraña ya reciclan más del 60% de sus residuos. 🌍 #ComercioSostenible #Recicla
12. 🌱 Comprar en comercios locales que reutilizan materiales es apoyar el planeta. 🔄 #EconomíaCircular #CuidemosElPlaneta
13. 💡 La eficiencia energética es clave. ¡Cambiemos hacia un futuro más limpio! 🌞 #AhorroDeEnergía #FuturoVerde
14. 🚛 Cada día más comercios locales colaboran con empresas de gestión de residuos. ¡Un paso hacia la sostenibilidad! ♻️ #CeroResiduos #ComercioLocal
15. 💧 ¡El agua es vida! Ahorremos cada gota en nuestro día a día. 🚿 #CuidemosElAgua #Sostenibilidad
16. 🔋 Las energías renovables están cambiando el panorama comercial. ¡Sé parte del cambio! 🌞 #EnergíaLimpia #VerdeEsElFuturo
17. 🌿 Cada pequeño gesto cuenta: reciclar, reutilizar, reducir. ¡Hazlo hoy! ♻️ #ReciclajeConConciencia #EconomíaCircular
18. 🔄 ¡Dale una nueva vida a los productos! Apoya a los comercios locales que reutilizan. 🌱 #ReutilizaMás #ConsumoResponsable
19. 🌍 ¡El futuro es renovable! Los comercios locales ya lo saben. 🔋 #SostenibilidadEnergética #EnergíasRenovables
20. 🌿 Hacer pequeños cambios en el consumo de energía tiene un gran impacto. 💡 #AhorroDeEnergía #PlanetaVerde
21. 🌱 Compra con conciencia: apoya a los comercios que piensan en verde. 🌍 #ComercioSostenible #Ecodiseño
22. ♻️ ¡No todo es basura! Aprende a separar residuos como los comercios locales. #ReciclajeCorrecto #CuidemosElPlaneta
23. 🔄 ¡Transforma tu estilo de vida! La economía circular comienza en tu tienda. 🌿 #CicloDeVidaCircular #EconomíaSostenible
24. 🌍 Cada gota cuenta. Ahorra agua en tu día a día. 💧 #CuidemosElAgua #ResponsabilidadComercial
25. 💡 ¿Sabías que los comercios locales están optimizando su consumo energético? 🌞 #AhorroEnergético #EnergíaSostenible
26. ♻️ El reciclaje empieza en casa... ¡y también en tu tienda! #ComercioCircular #ResiduosCero
27. 🔋 ¡El futuro es ahora! Adopta las energías renovables en tu negocio. 🌞 #RenovablesYa #EconomíaCircular

28. 🌿 Pequeños comercios, grandes acciones. ¡Juntos por un planeta más verde! 🌱 #SostenibilidadLocal #ComercioEco
29. 🌍 Los comercios de Barco-Piedrahíta están liderando la sostenibilidad. ¡Súmate! 🔄 #EconomíaCircular #PlanetaVerde
30. 💧 ¡Cuidemos el agua! Cada gota ahorrada es un paso hacia un futuro sostenible. 🌊 #AhorroDeAgua #EcoComercio
31. ♻️ Reutilizar es el nuevo reciclar. Los comercios locales ya lo saben. #ReutilizaciónInteligente #CicloDeVidaCircular
32. 🌞 Energías renovables para un futuro más brillante. 🔋 #EnergíaLimpia #VerdeEsElFuturo
33. 🌱 El comercio sostenible es el camino. ¡Adopta la economía circular! 🌍 #ConsumoResponsable #CuidemosElPlaneta
34. 💡 ¡Eficiencia energética en acción! Reduce tu huella, ahorra energía. 🌞 #AhorroEnergético #SostenibilidadLocal
35. ♻️ Separar residuos es fácil y necesario. ¡Hazlo en tu negocio también! #ReciclajeResponsable #ResiduosCero
36. 🔄 ¡Más que reciclaje! La reutilización está ganando terreno en nuestras comarcas. 🌿 #EconomíaCircular #Reutilización
37. 🌍 ¡No hay planeta B! Los comercios locales están liderando el cambio. 🌱 #CuidemosElPlaneta #EcoComercio
38. 💧 El agua es un recurso limitado. Ahorra cada gota en tu tienda. 🌊 #AhorroDeAgua #CuidadoDelAgua
39. 💡 Apaga las luces, baja el consumo. ¡La eficiencia energética es clave! 🔋 #AhorroEnergético #FuturoSostenible
40. ♻️ El reciclaje es responsabilidad de todos. Separa correctamente y colabora. 🌱 #EconomíaCircular #Reciclaje
41. 🔄 ¡Una segunda vida para cada producto! La reutilización es el futuro. 🌿 #CicloDeVidaCircular #Reutilización
42. 🌞 Las energías renovables son el camino a seguir. ¡Súmate hoy! 🔋 #EnergíaSostenible #RenovablesYa
43. 🌍 Cada pequeño cambio cuenta. Juntos por un comercio más verde. 🌿 #ComercioSostenible #PlanetaVerde
44. 💧 ¡Ahorra agua, ahorra vida! En Barco-Piedrahíta estamos comprometidos. 🌊 #AhorroDeAgua #Sostenibilidad
45. 💡 Reduce tu consumo energético y mejora tu impacto ambiental. 🌞 #AhorroEnergético #ComercioResponsable
46. ♻️ El reciclaje en La Moraña es una prioridad. ¡Haz tu parte! 🔄 #ReciclajeResponsable #EcoComercio
47. 🔄 ¡Dale una segunda oportunidad a tus productos! Reutiliza, reduce, recicla. ♻️ #EconomíaCircular #Reutilización

48. 🌍 ¡El planeta lo agradecerá! Adopta prácticas sostenibles en tu comercio. 🌱 #CuidemosElPlaneta #ComercioSostenible
49. 💧 Cada gota cuenta. ¡Ahorremos agua para el futuro! 💦 #AhorroDeAgua #ComercioEco
50. 🔋 La energía limpia es el futuro. ¡Sé parte del cambio! 🌞 #EnergíasRenovables #Sostenibilidad
51. 🌱 El comercio responsable es el futuro. ¡Apoya el cambio hoy! ♻️ #SostenibilidadLocal #EconomíaCircular
52. 💡 ¡Pequeños gestos, grandes cambios! Reduce tu consumo energético. 🔋 #AhorroDeEnergía #FuturoSostenible
53. ♻️ Separar residuos es cuidar del planeta. Hazlo correctamente. 🌍 #ResiduosCero #EcoComercio
54. 🔄 ¡La reutilización es clave! Demos una segunda vida a los materiales. 🌱 #ReutilizaciónCreativa #CicloDeVida
55. 🌞 Energía limpia, futuro brillante. Adopta las renovables en tu negocio. 🔋 #RenovablesYa #EnergíaSostenible
56. 🌍 ¡El comercio verde es el futuro! Juntos por un planeta más saludable. 🌿 #ComercioSostenible #PlanetaVerde
57. 💧 Cada gota que ahorras es un paso hacia la sostenibilidad. 💦 #AhorroDeAgua #EcoComercio
58. 💡 La eficiencia energética no solo ahorra dinero, también salva el planeta. 🌞 #AhorroDeEnergía #SostenibilidadLocal
59. ♻️ ¡Reciclar es fácil y necesario! Únete al movimiento circular. 🔄 #EconomíaCircular #Reciclaje
60. 🌿 Dale una segunda vida a los productos. La reutilización es el futuro. 🔄 #Reutilización #CicloDeVida
61. 🌍 ¡Haz tu parte! El cambio empieza en tu tienda. 🌿 #ComercioResponsable #Sostenibilidad
62. 💧 ¡No desperdiciemos agua! Cada gota cuenta. 💦 #AhorroDeAgua #Sostenibilidad
63. 🌞 Energía limpia, vida más verde. Adopta las energías renovables. 🔋 #RenovablesYa #EconomíaCircular
64. 🌱 Los comercios locales son la clave para un futuro más sostenible. #ComercioSostenible #PlanetaVerde
65. 💡 ¡Ahorra energía, salva el planeta! 🔋 #AhorroEnergético #CuidemosElPlaneta
66. ♻️ El reciclaje es responsabilidad de todos. Hazlo bien. 🔄 #ReciclajeResponsable #EconomíaCircular
67. 🔄 Cada producto reutilizado es un paso hacia la sostenibilidad. 🌱 #Reutilización #CicloDeVida
68. 🌍 El futuro es circular. ¡Únete al cambio! ♻️ #EconomíaCircular #ComercioVerde
69. 💧 El agua es vida. Ahorra cada gota

70. 🌍 ¡Cada gota cuenta! Ahorra agua en tu negocio para un futuro más sostenible. 💦 #AhorroDeAgua #ComercioResponsable
71. 💡 Reduce tu consumo energético y contribuye a un planeta más verde. 🔋 #AhorroEnergético #Sostenibilidad
72. ♻️ ¡Reciclar es responsabilidad de todos! No lo olvides en tu tienda. 🔄 #ReciclajeConConciencia #ComercioCircular
73. 🌿 La reutilización da nueva vida a los productos. ¡Hazlo en tu negocio! 🌍 #ReutilizaciónCreativa #EconomíaCircular
74. 🌞 Energías renovables: el motor de un futuro más limpio. Adóptalas hoy. 🔋 #EnergíasRenovables #Sostenibilidad
75. 🌱 El comercio sostenible no es solo una opción, es el futuro. 🌍 #ComercioVerde #EconomíaCircular
76. 💧 ¡Cada gota importa! Implementa prácticas para ahorrar agua en tu comercio. 💦 #AhorroDeAgua #SostenibilidadLocal
77. 💡 Cambios pequeños, grandes resultados: optimiza tu consumo energético. 🌞 #EficienciaEnergética #AhorroEnergético
78. ♻️ ¡Separar residuos es sencillo y necesario! Adopta este hábito en tu tienda. 🔄 #ReciclajeCorrecto #ComercioEco
79. 🌿 El futuro es circular: reduce, reutiliza y recicla en tu negocio. ♻️ #EconomíaCircular #CicloDeVida
80. 🌞 Energía limpia para un planeta más verde. Adopta el cambio hoy. 🔋 #EnergíaLimpia #RenovablesYa
81. 🌍 ¡La sostenibilidad empieza en casa! Apoya comercios que cuidan el planeta. 🌱 #ComercioResponsable #CuidemosElPlaneta
82. 💧 ¡El agua es un recurso precioso! Ahorra en cada paso. 💦 #AhorroDeAgua #EcoComercio
83. 🌞 Las energías renovables son el futuro. ¡Haz tu parte! 🔋 #EnergíaSostenible #VerdeEsElFuturo
84. ♻️ El reciclaje en tu comercio puede marcar la diferencia. ¡Actúa! 🌍 #ReciclajeConConciencia #EconomíaCircular
85. 🔄 Reutilizar materiales es una decisión inteligente. ¡Hazlo en tu negocio! 🌿 #ReutilizaciónCreativa #EcoComercio
86. 🌞 ¡El poder del sol en tu tienda! Energía renovable para un futuro limpio. 🔋 #RenovablesYa #ComercioVerde
87. 💡 Optimiza tu energía y reduce tu impacto ambiental. 🌱 #EficienciaEnergética #AhorroDeEnergía
88. ♻️ Separar residuos en tu comercio es un paso hacia un planeta más sano. 🌍 #ResiduosCero #Reciclaje
89. 🌿 ¡Reutiliza más, consume menos! Economía circular en acción. ♻️ #ReutilizaciónInteligente #CicloDeVida
90. 🌍 ¡Haz la diferencia! Sé parte del cambio hacia un futuro más verde. 🌱 #ComercioSostenible #EconomíaCircular

91. 💧 Cada gota que ahorras contribuye a un mañana mejor. 💦 #AhorroDeAgua #Sostenibilidad
92. 🌞 ¡Las energías renovables están transformando el comercio! 🌍 #EnergíasLimpias #VerdeEsElFuturo
93. ♻️ La clave es separar, reutilizar y reciclar en cada paso. 🔄 #ReciclajeCorrecto #EconomíaCircular
94. 🌿 ¡Transforma tu negocio con la reutilización! 🌍 #ReutilizaciónCreativa #ComercioEco
95. 🌞 ¡El sol es tu aliado! Energía limpia para un comercio más verde. 🔋 #EnergíaSostenible #RenovablesYa
96. 💡 Eficiencia energética significa menos costos y más sostenibilidad. 🌱 #AhorroEnergético #ComercioResponsable
97. ♻️ El reciclaje bien hecho transforma. ¡Hazlo parte de tu negocio! 🌍 #ReciclajeConConciencia #ResiduosCero
98. 🔄 ¡Reutilizar es la clave del éxito! Implementa prácticas circulares en tu comercio. 🌿 #Reutilización #CicloDeVida
99. 🌞 Energía renovable, comercio responsable. Juntos por un planeta más limpio. 🔋 #EnergíasLimpias #ComercioVerde
100. 🌍 ¡El futuro es sostenible! Adopta la economía circular en tu tienda. 🌱 #EconomíaCircular #CuidemosElPlaneta

MENSAJES PARA CARTELERÍA

"Juntos hacia un futuro sostenible: Reutiliza, reduce, recicla."
"Pequeñas acciones, grandes resultados: ¡Adopta la economía circular!"
"Tu comercio, tu comunidad, tu planeta: Sé parte del cambio."
"Cada residuo cuenta. Separar es cuidar."
"Eficiencia energética hoy, para un mañana mejor."
"Ahorremos agua, cuidemos nuestro futuro."
"Apoya a los comercios locales que piensan en verde."
"Energías renovables, el futuro es ahora."
"Economía circular: Porque todo tiene una segunda vida."
"Cambiemos el presente, asegurando un futuro sostenible."
"Reciclar en tu tienda es reciclar por el futuro. ¡Hazlo hoy!"
"Cada gota cuenta. ¡Ahorra agua en tu comercio!"
"¡Energía renovable, comercio responsable!"
"Reutiliza, reduce, recicla. El cambio empieza en tu tienda."
"¡El futuro es circular! Juntos por un planeta más verde."
"Pequeños cambios, grandes resultados. Ahorra energía."
"¡Cada residuo cuenta! Separa correctamente en tu comercio."
"Ahorra agua, cuida el planeta. El cambio empieza contigo."
"¡Las energías limpias están aquí! Apuesta por un comercio verde."
"Reutilizar es dar una segunda vida. ¡Incorpóralo en tu negocio!"

MODELOS DE CARTEL



UNIÓN EUROPEA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO · SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

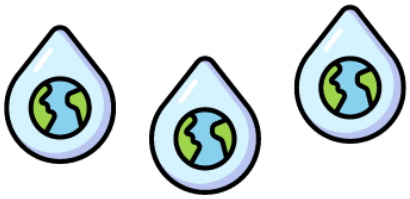
Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

DIPUTACIÓN DE ÁVILA

Proyecto "Comercio Activo"

Ahorra agua, cuida el planeta. El cambio empieza contigo





Cuidemos nuestro futuro

@comercioactivodipuavila

Comercio Activo Diputación Ávila

diputacionavila@comercioactivo.org