



GUÍA

para reducir y prevenir el desperdicio alimentario y uso de envases

COMERCIO

“Guía de reducción y aprovechamiento del desperdicio alimentario y envases en el comercio de Pamplona”

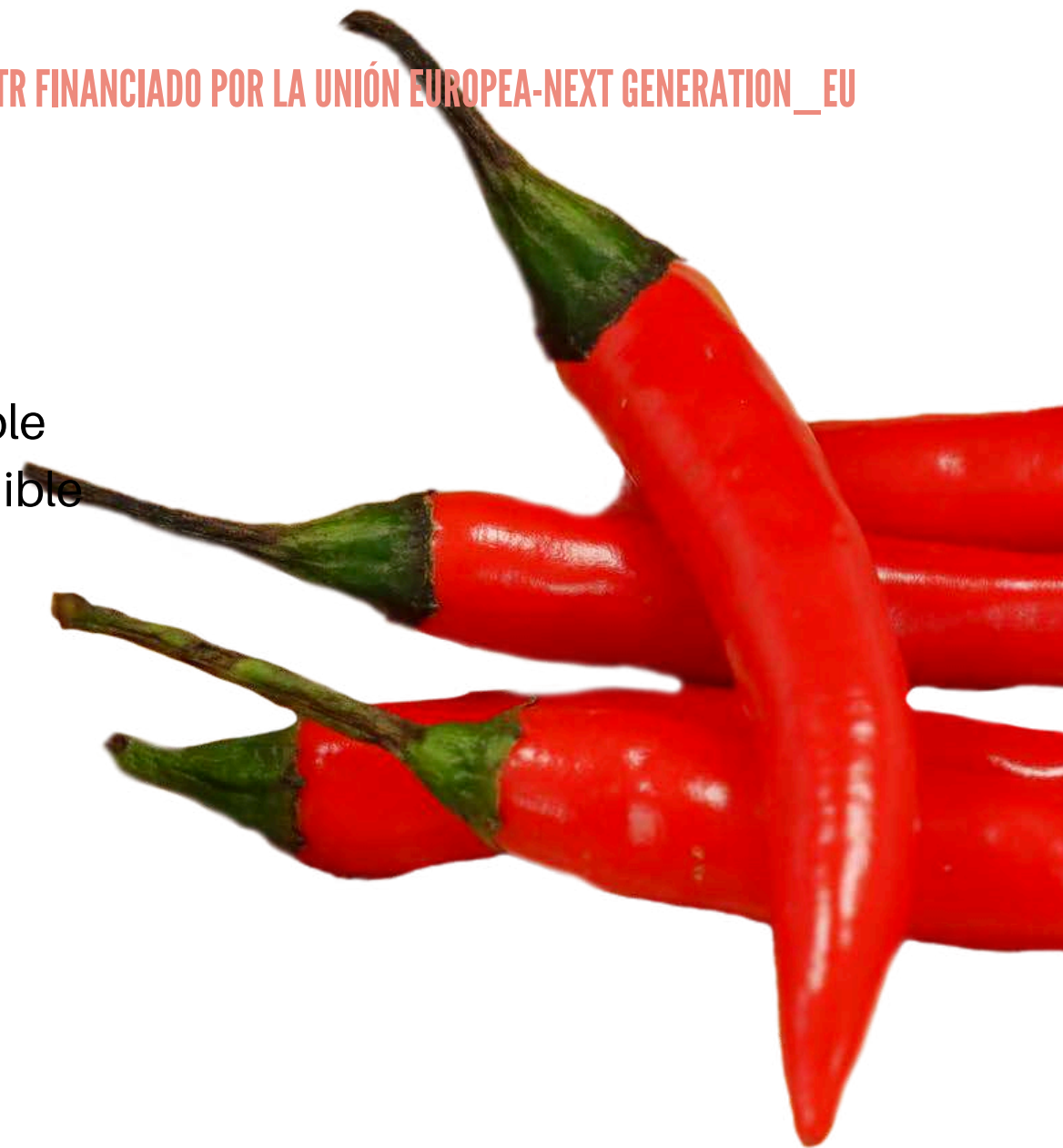
PROYECTO DE REDUCCIÓN Y APROVECHAMIENTO DEL DESPERDICIO ALIMENTARIO Y REDUCCIÓN DE RESIDUOS Y ENVASES EN COMERCIO DE PAMPLONA, DENTRO DEL PRTR FINANCIADO POR LA UNIÓN EUROPEA-NEXT GENERATION_EU

Autoras

Silvia Ros Urrutia - Fundadora de Alimenta Valores y co-fundadora de Desperdicio Alimentario Sostenible

María J. Herrero Salas - Fundadora de Food Advisor y co-fundadora de Desperdicio Alimentario Sostenible

Diciembre 2024



1.Introducción

- 1.1 Contexto global y local del desperdicio alimentario
- 1.2 Importancia de reducir los envases en el comercio minorista

2.Diagnóstico inicial

- 2.1 Comprender qué es el desperdicio alimentario
- 2.2 ¿Cómo medir y evaluar el desperdicio alimentario en tu negocio?
- 2.3 ¿Qué tipo de alimentos se desperdician más?
- 2.4 Métodos para analizar el uso de envases

3.Retos, estrategias y buenas prácticas para reducir el desperdicio alimentario

- 3.1 Estrategias específicas por etapa del proceso
- 3.2 Estrategias específicas por tipo de comercio
- 3.2 Estrategias transversales

4.Estrategias para reducir el uso de envases

- 4.1 Sustitución de envases de un solo uso por alternativas sostenibles
- 4.2 Implementación de sistemas de venta a granel
- 4.3 Incentivos para que los clientes utilicen sus propios envases

5. Monitoreo y mejora continua

5.1 Indicadores clave para medir el impacto

5.2 Herramientas de seguimiento y evaluación

5.3 Revisión periódica de estrategias y resultados

6. Contactos útiles en Pamplona para asistencia técnica

7. Tú eres el agente de cambio

8. Anexos





El desperdicio alimentario es uno de los mayores desafíos a nivel global, con un impacto significativo en el medio ambiente, la economía y la seguridad alimentaria.

Esta guía tiene como propósito ayudar a los comercios minoristas de Pamplona a:

- Prevenir y reducir el desperdicio alimentario y el uso de envases de manera efectiva
- Implementar estrategias prácticas y adaptadas a las características locales
- Contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular el ODS 12: Producción y consumo responsables
- Inspirar un cambio positivo en la relación entre los comercios y sus clientes, promoviendo hábitos más responsables

La implementación de estas prácticas sostenibles tiene beneficios tangibles tanto para los comercios como para la ciudadanía:

- **Económicos:** reducción de costos operativos mediante la optimización de recursos y la disminución de pérdidas.
- **Ambientales:** menor generación de residuos y menor huella de carbono e hídrica asociada al desperdicio y a los envases.
- **Sociales:** fortalecimiento de la confianza y fidelidad de los clientes, así como el apoyo a la comunidad a través de iniciativas como las donaciones de alimentos.

12 PRODUCCIÓN
Y CONSUMO
RESPONSABLES



1. Introducción



Contexto global y local del desperdicio

Las pérdidas y el desperdicio de alimentos evidencian la **ineficiencia de los sistemas alimentarios** y la **falta de conciencia social**. Este problema, presente en toda la cadena alimentaria, implica el desperdicio de alimentos, recursos humanos, técnicos y económicos necesarios para su producción, lo que genera graves consecuencias sociales, ambientales y económicas. Aunque se han adoptado medidas preventivas a nivel internacional, europeo y estatal, los niveles de desperdicio siguen siendo elevados, lo que subraya la necesidad de acciones más efectivas y normativas específicas.

A nivel global, organismos como la FAO y la Agenda 2030 han marcado hitos relevantes, incluyendo el Día Internacional contra el Desperdicio de Alimentos y metas como la reducción a la mitad del desperdicio alimentario para 2030. En Europa, iniciativas como el Pacto Verde Europeo y la Directiva Marco de Residuos refuerzan la necesidad de una economía circular. En España, la Ley 7/2022 y estrategias como “Más alimento, menos desperdicio” establecen objetivos específicos para reducir residuos alimentarios y promover la redistribución de alimentos.



A nivel local, la Agenda navarra para reducir el Desperdicio alimentario 22-27, establece como objetivo principal reducir en un 50% los residuos alimentarios per cápita en el plano de la venta minorista y de los consumidores para 2030 respecto a 2020, y reducir en un 20% los residuos alimentarios a lo largo de las cadenas de producción y suministro para 2030 respecto a 2020.

Sin embargo, estas medidas han sido insuficientes. Para lograr un cambio significativo, es esencial la participación de todos los sectores sociales, incluyendo gobiernos, empresas y ciudadanía.

El desperdicio alimentario **en el comercio local en España** es un desafío significativo, pero también una oportunidad para avanzar hacia prácticas más sostenibles. Según estimaciones recientes, este sector contribuye de manera importante a las pérdidas totales de alimentos, de las cuales el 79% son consideradas evitables. Comercios como panaderías, pescaderías, carnicerías, fruterías y mercados enfrentan retos específicos relacionados con la gestión del stock, la conservación de productos frescos y la fluctuación en la demanda, lo que a menudo resulta en excedentes no aprovechados.

Según el Informe sobre el índice de desperdicio de alimentos 2024 de la ONU, en 2022 el mundo desperdició 1.050 millones de toneladas, es decir, 1/5 de los alimentos disponibles para consumidores. Esto son 79kg persona/año en el hogar y 17kg persona/año en el retail. En Europa el 8% de los alimentos se desperdicia en el comercio (4,8 millones de toneladas)

El comercio local tiene la oportunidad de convertirse en un actor clave en la transición hacia un sistema alimentario más sostenible y equitativo, en beneficio tanto de las generaciones presentes como futuras.



Importancia de reducir los envases en el comercio minorista

El comercio minorista también se enfrenta al desafío del **uso excesivo de envases**, especialmente plásticos de un solo uso, que generan toneladas de residuos difíciles de gestionar. Además de los impactos ambientales, como la contaminación de suelos y océanos, la percepción negativa de los clientes hacia el uso indiscriminado de envases puede afectar la reputación de los negocios. Adoptar estrategias sostenibles para reducir y sustituir los envases no solo contribuye a la protección del medio ambiente, sino que también alinea a los comercios con las expectativas de consumidores cada vez más conscientes.

Los envases son fundamentales en la actividad diaria de los comercios, ya que garantizan que los productos lleguen en perfecto estado desde su origen. Estos pueden clasificarse en primarios, secundarios y terciarios, dependiendo de su función en el transporte y presentación del producto. Mientras que algunos envases regresan al proveedor, otros se quedan en el comercio o son entregados al cliente final. Estos últimos generan residuos comerciales, cuya adecuada gestión recae en el comercio, que debe seguir el modelo establecido por las autoridades locales para su separación y reciclaje. Esta colaboración público-privada asegura el cumplimiento de las obligaciones legales relacionadas con los residuos.

Además, los comercios pueden asumir un rol adicional como envasadores si incluyen materiales adicionales, como bolsas o cajas, al entregar los productos. En este caso, adquieren nuevas responsabilidades, como garantizar que estos envases, una vez convertidos en residuos, sean gestionados adecuadamente.

2. Diagnóstico inicial



Comprender qué es el desperdicio alimentario



Antes de implementar acciones para prevenir o reducir el desperdicio alimentario es necesario conocer la situación actual de tu negocio. Este diagnóstico inicial permitirá identificar los puntos críticos y definir prioridades para maximizar el impacto de las estrategias implementadas.

El **desperdicio alimentario** se define como aquellos productos alimentarios que se han descartado por diferentes motivos de la cadena agroalimentaria pero que siguen siendo comestibles y adecuados para el consumo humano y que, a falta de posibles usos alternativos, terminan desechados como residuos.

¿Cómo medir y evaluar el desperdicio alimentario en tu negocio?

Para realizar una medición correcta del desperdicio alimentario en un establecimiento, se deben seguir los siguientes pasos:

PASO 1

Realiza un inventario de alimentos desperdiciados

01

TIPO DE PRODUCTO

Clasifica los alimentos que se desperdician según categorías (frescos, preparados, envasados) ✓

02

MOTIVO

Identifica la causa por la cual el alimento ha terminado en la basura: mal aspecto, caducidad, manipulación inadecuada, mala gestión... ✓

03

LUGAR

Identifica el lugar donde se produce el desperdicio: cámara, almacén, expositor... ✓

04

CANTIDAD

Pesa la cantidad desperdiciada, para ello puedes pesar cada fracción antes de tirarla al contenedor, o bien pesar el contenedor al finalizar el día. ✓

05

DESTINO/SOLUCIÓN

Identifica el destino/solución final del producto desperdiciado: Contenedor de basura orgánico, donación, alimentación animal, compost, consumo propio, venta con descuento en el establecimiento, venta con descuento a través de app, contenedor de resto... ✓

PASO 2

Analiza las causas raíz

1. Investiga patrones comunes para después poder implementar acciones correctoras: calcula la cantidad desperdiciada por cada motivo e investiga de qué manera puedes prevenir o reducir esa cantidad.
2. Pregunta al personal para obtener información adicional sobre los puntos débiles en los procesos.
3. Diseña un plan de acción

Llevar un **registro** diario o semanal de los alimentos desechados es crucial para poder identificar patrones, causas y áreas de mejora en la gestión del desperdicio alimentario. Si no es posible realizar un registro diario debido a limitaciones de tiempo o personal, se pueden hacer mediciones periódicas. Realizar este análisis varias veces al año, especialmente en periodos específicos o en temporadas de mayor actividad, como fiestas o cambios de estación, permitirá observar si la estacionalidad tiene un impacto directo en los niveles de desperdicio.

Es fundamental no solo cuantificar el volumen de los desperdicios, sino también calcular el **valor económico** de los mismos. Esto implica estimar el costo de los alimentos desperdiciados en función de su precio de adquisición y su valor para el negocio. Este cálculo puede incluir:

- El precio de compra de los productos desperdiciados.
- Los costos operativos asociados a su almacenamiento, manipulación o transporte.

Tipo de producto	Motivo	Lugar	Cantidad	Destino/ Solución	Valor económico
Fresco Preparado Envasado	Mal aspecto Caducidad Errores en la gestión Manipulación inadecuada Restos generados en la venta Errores en el transporte	Cámara Almacén Expositor	Kg Unidades	Contenedor de basura orgánico Donación Alimentación animal Compost Consumo propio Venta con descuento en el establecimiento Venta con descuento a través de app Contenedor de resto	



Tabla para el registro del desperdicio alimentario con ejemplos 13

Causa raíz	Cantidad total	Acciones a realizar	Responsable	Plazo
Caducidad en almacén	Kg	Mejorar la rotación de producto Trabajar con los proveedores Implementar FIFO	Responsable de almacén	1 mes
Mal aspecto en exposición	Kg	Mejorar la rotación de producto Evitar manipulación por parte de clientes	Responsable de tienda	1 mes

Tabla para el análisis de la causa raíz y plan de acción.



¿Qué tipo de alimentos se desperdician más?

Identificar patrones de desperdicio en el comercio local requiere un enfoque estructurado que permita analizar los datos por tipo de establecimiento, categorías de alimentos y comportamientos de los consumidores:

Tipo de establecimiento	Desventajas	Causa	Desventajas
Panadería	El pan fresco tiene una vida útil corta, lo que genera excedentes diarios. Productos de repostería también suelen desperdiciarse si no se venden en el día.	Temporalidad	<ul style="list-style-type: none"> Días clave como fines de semana o festivales generan mayor demanda, pero también más excedentes por previsión excesiva. Cambios estacionales afectan productos frescos, como frutas y verduras.
Pescadería	El pescado y el marisco son altamente perecederos, y el desperdicio se concentra en productos no vendidos al final del día o tras fechas clave (festividades).	Ubicación geográfica	<ul style="list-style-type: none"> Comercios en áreas urbanas pueden enfrentar más desperdicio debido a clientes con acceso a grandes supermercados. En zonas rurales, el desperdicio puede ser menor gracias a una relación más estrecha entre consumidores y comerciantes.
Carnicería	Los cortes de carne específicos no siempre coinciden con la demanda. Los excedentes de productos preparados (hamburguesas, salchichas) también contribuyen al desperdicio.	Productos más afectados	<ul style="list-style-type: none"> Alimentos frescos, especialmente frutas, verduras, pescado y pan, son los más vulnerables al desperdicio debido a su corta vida útil. Platos preparados y productos procesados en menor medida, pero también contribuyen al problema.
Frutería	Frutas y verduras frescas tienen variaciones estacionales, y el desperdicio suele estar relacionado con una mala planificación del inventario o fluctuaciones de la demanda.	Frutería	Frutas y verduras frescas tienen variaciones estacionales, y el desperdicio suele estar relacionado con una mala planificación del inventario o fluctuaciones de la demanda.
Mercados	La diversidad de productos ofrecidos genera excedentes variados, especialmente en alimentos frescos.	Mercados	La diversidad de productos ofrecidos genera excedentes variados, especialmente en alimentos frescos.



Métodos para analizar el uso de envases

El Real Decreto 1055/2022, de 27 de diciembre, de envases y residuos de envases define **envase** como “todo producto fabricado con materiales de cualquier naturaleza y que se utilice para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías, desde materias primas hasta artículos acabados, en cualquier fase de la cadena de fabricación, distribución y consumo.



El **residuo de envase** es todo envase o material de envase del cual se desprenda su poseedor o tenga la obligación de desprenderse en virtud de las disposiciones en vigor. Por lo tanto, consideraremos como residuos a todos aquellos envases que, recibidos en nuestro establecimiento y habiendo contenido un producto que posteriormente hemos puesto a la venta, no sean retirados por nuestros proveedores ni entregados a nuestros clientes.

Para conocer el estado de mi negocio frente a la gestión de envases se recomienda hacer un análisis denominado **auditoría de envases**. Este análisis sistemático permite obtener una visión clara sobre los tipos de envases empleados, su cantidad, los materiales utilizados y cómo estos impactan tanto en los recursos del negocio como en el medio ambiente. A través de esta auditoría, se pueden identificar áreas de mejora que ayuden a optimizar el uso de envases, reducir residuos y promover la sostenibilidad.

Realizar una auditoría de envases implica varios pasos fundamentales:

01

TIPO DE ENVASE

Clasifica los envases según su material (plástico, vidrio, papel, etc...)



02

CANTIDAD USADA

Establece cuántos envases se utilizan en un periodo específico (semanal, mensual, etc...)



03

USO

Identifica si el envase es de un solo uso o reutilizable



04

CANTIDAD RECICLADA

Calcula el % de envases que son reciclados o que terminan como residuo.



05

IMPACTO EN LOS CLIENTES

Determina si los envases son esenciales para preservar la calidad o presentación del producto. Evalúa la percepción del cliente hacia los envases sostenibles: recoge su feedback mediante encuestas o comentarios directos.



06

CUANTIFICA EL IMPACTO AMBIENTAL

Calcula el impacto ambiental de los envases para tomar decisiones informadas




Cuantifica el impacto ambiental

Calcular el impacto ambiental de los envases ayuda a tomar decisiones informadas


- Estima las emisiones asociadas a la producción y desecho de los envases actuales: usa herramientas digitales para medir la huella de carbono asociada a la producción y desecho de los envases actuales.
- Análisis de residuos: calcula el porcentaje de envases que son reciclados, compostados o terminan como residuos.

Tipo de envase	Cantidad usada	Uso	Cantidad reciclada	Impacto en clientes	Impacto ambiental
Plástico Vidrio Papel	Kg	De un sólo uso Reutilizable	%	Esencial No esencial Alternativa sostenible	Huella de carbono % envases reciclados

Tabla para auditoría de envases



3. Retos, estrategias y buenas prácticas para reducir el desperdicio alimentario



Reducir el desperdicio alimentario en comercios requiere un enfoque integral que combine **estrategias específicas y transversales** adaptadas a las necesidades particulares de cada negocio. Este apartado aborda los principales retos que enfrentan los establecimientos, desde problemas operativos hasta desafíos relacionados con la gestión de inventarios, sensibilización del personal y la fidelización de clientes comprometidos con la sostenibilidad.






A partir de estos **retos**, se proponen estrategias prácticas y replicables que no solo minimizan el desperdicio, sino que también generan valor para el negocio, fortalecen su reputación y contribuyen a la sostenibilidad ambiental y social. Además, se presentan **buenas prácticas** que ejemplifican cómo estas estrategias pueden implementarse de forma exitosa, ofreciendo inspiración para adoptar soluciones innovadoras y efectivas.

En este marco, se exploran tanto acciones específicas para cada fase del proceso y tipo de establecimiento, como medidas transversales que favorecen un cambio estructural hacia una **gestión más eficiente y sostenible de los alimentos**.

Estrategias específicas por etapa del proceso

	RETOS	ESTRATEGIAS	BUENAS PRÁCTICAS
COMPRA ALMACÉN	<p>Dificultades en prever la demanda y ajustar los pedidos. Mala rotación de inventario y productos perecederos. Condiciones inadecuadas de almacenamiento que aceleran el deterioro. Tiempos excesivos de almacenamiento</p>	<p>Implementar sistemas de predicción de demanda basados en datos históricos. Aplicar la regla FIFO (primero en entrar, primero en salir) y revisar inventarios regularmente. Garantizar temperatura, humedad y ventilación adecuadas. Establecer colaboraciones con los proveedores para ajustar pedidos.</p>	<p>Planificación de compra. Uso de software de gestión Etiquetar productos con fechas de entrada y usar códigos de colores para priorizar ventas. Uso de sensores inteligentes que monitorizan las condiciones en tiempo real. Aumentar el nº de proveedores locales y productos de temporada.</p>
EXPOSICIÓN Y VENTA	<p>Productos dañados o mal presentados que reducen su atractivo. Exceso de stock en áreas de venta. Ofertas y promociones que fomentan compras innecesarias.</p>	<p>Mejorar la manipulación y presentación visual de los productos. Sensibilizar a los clientes en el consumo de "alimentos feos" Realizar reposiciones frecuentes en lugar de sobrecargar las estanterías. Diseñar promociones que incentiven compras conscientes, como paquetes familiares en lugar de descuentos por volumen.</p>	<p>Utilizar estanterías Crear packs con productos menos atractivos Establecer horarios específicos para reposición según flujo de clientes. Promocionar kits de recetas con ingredientes justos y adaptados a la temporada</p>
PREPARACIÓN	<p>Preparación de grandes cantidades de alimentos, provocando sobras Dificultades para gestionar sobras o productos no vendidos Desperdicio durante el proceso de corte y manipulación</p>	<p>Ajustar la preparación de alimentos a la demanda real Reutilizar las sobras de manera creativa Optimizar la cantidad de cada ingrediente para evitar sobrantes</p>	<p>Planificar el número de porciones con base en la afluencia y el perfil de los consumidores Hacer promociones con productos sobrantes Cortar y manipular productos de manera eficiente para aprovechar al máximo cada parte del producto</p>
POSTVENTA Y GESTIÓN DE DESPERDICIO	<p>Manejo de productos no vendidos y sobrantes Eliminación de productos caducados o no consumidos Poca conciencia sobre la donación de alimentos</p>	<p>Establecer alianzas con bancos de alimentos y empresas locales Implementar un plan de gestión de residuos Mejorar la cultura de la donación entre comerciantes y consumidores</p>	<p>Donaciones programadas de alimentos no vendidos a organizaciones benéficas Reciclar o compostar productos no aptos para el consumo, según corresponda Fomentar campañas de sensibilización y establecimiento de puntos de recogida</p>
MARKETING Y COMUNICACIÓN	<p>Bajo nivel de concienciación del cliente sobre el desperdicio Falta de incentivos para el consumo responsable</p>	<p>Crear campañas educativas sobre la importancia de reducir el desperdicio Fomentar compras conscientes mediante incentivos económicos</p>	<p>Promover productos cercanos a su fecha de caducidad con descuentos, utilizando etiquetas visuales Promocionar recetas que utilicen sobras, apoyando el consumo responsable</p>

Estrategias específicas por tipo de comercio

	RETOS	ESTRATEGIAS	BUENAS PRÁCTICAS
PESCADERÍA 	<p>Perecibilidad alta y dificultades para prever la demanda Gestión inadecuada de subproductos</p>	<p>Congelar productos que no se vendan al final del día y planificar compras según el historial de ventas Aprovechar restos para productos secundarios, como caldos o harina de pescado</p>	<p>Ofrecer pescado congelado como alternativa y ajustar cantidades según la temporada Coordinarse con los proveedores Colaborar con restaurantes locales o industrias que valoren estos subproductos</p>
CARNICERÍA 	<p>Dificultades en la venta de cortes menos populares Sobras y recortes que no se comercializan</p>	<p>Promover cortes alternativos a través de recetas y ofertas atractivas Transformar recortes en productos como hamburguesas, albóndigas o embutidos</p>	<p>Crear promociones como "packs de barbacoa" o "cortes del día" Usar maquinaria específica para elaborar productos con sobras en el mismo establecimiento</p>
PANADERÍA PASTELERÍA 	<p>Dificultad para predecir la demanda diaria y ajustarse a ella Espacio limitado para almacenar pan de días anteriores Productos con menor frescura rechazados por los clientes Productos no aptos para consumo</p>	<p>Ajustar la producción diaria en función de las ventas históricas y las estaciones Garantizar condiciones de almacenamiento adecuadas, con temperatura y humedad controladas Ofrecer descuentos para productos del día o donarlos Ofrecerlos como materia prima a productores de otros alimentos</p>	<p>Planificación de compras en función de la demanda de días festivos o temporadas altas Uso de estanterías adecuadas para facilitar la rotación de productos Establecer una sección de "productos del día" con precios reducidos Contactar con cerveceros, productores de pienso animal</p>
FRUTAS Y VERDURAS 	<p>Apariencia imperfecta que limita la venta Perecibilidad alta y manejo inadecuado Frutas y verduras muy maduras</p>	<p>Promover campañas de "frutas y verduras feas" destacando su calidad y sabor Capacitar al personal en el manejo correcto y almacenar en condiciones óptimas Ofrecerlos como materia prima a productores de otros alimentos Ofrecerlos troceados o limpios para llevar</p>	<p>Crear cestas de productos imperfectos a menor precio para fomentar la compra Usar cajas retornables y sistemas de frío y humedad para conservar la frescura Contactar con productores de mermeladas o conservas vegetales Crear packs de frutas y verduras limpias y troceadas</p>
MERCADOS Y TIENDAS 	<p>Gran variedad de productos que dificultan el control del desperdicio Falta de sensibilización de los clientes hacia productos cercanos a la caducidad Coordinación entre comerciantes para gestionar excedentes Falta de comunicación sobre productos menos comerciales o excedentes</p>	<p>Implementar herramientas digitales para gestionar inventarios y rotación Señalizar productos con descuentos en sus últimos días de venta Establecer acuerdos de donación conjunta Promover mediante redes sociales o campañas locales los excedentes disponibles a precios accesibles</p>	<p>Uso de escáneres y códigos de barras para seguimiento del inventario en tiempo real Crear una sección específica de "productos próximos a caducar" con precios especiales. Organización de "días de ofertas". Creación de un punto común para recoger y redistribuir excedentes al final del día</p>

Estrategias transversales

01

Capacitación

- Formación a los empleados en manejo adecuado de productos y gestión de inventarios.
- Talleres sobre sostenibilidad

02

Digitalización

- Herramientas digitales para monitorizar inventarios, ventas y desperdicio.
- Integrar aplicaciones para reventa
- Digitalización de las condiciones de almacenamiento
- Conexión con las entidades beneficiarias de las donaciones

03

Sensibilización

- Informar a los clientes sobre el impacto del desperdicio alimentario
- Fomentar compras conscientes
- Promover campañas
- Generar compromiso emocional

04

Colaboración

- Establecer alianzas con bancos de alimentos y ONGs para donar excedentes
- Participar en programas locales de sostenibilidad o certificaciones de responsabilidad social

05

Medición

- Definir metas claras
- Medir regularmente los avances y ajustar las estrategias según los resultados

06

Economía circular

- Compostaje
- Producción de energía
- Transformación de subproductos en nuevos alimentos
- Explorar asociaciones con empresas emergentes que trabajen en el reciclaje de alimentos

07

Incentivos a clientes

- Ofrecer descuentos en compras de productos cercanos a caducar
- Crear programas de fidelización





4. Estrategias para reducir el uso de envases

La **reducción del uso de envases** en el comercio minorista no solo beneficia al medio ambiente, sino que también puede generar ahorros económicos y atraer a consumidores cada vez más comprometidos con la sostenibilidad. A continuación, se presentan estrategias clave para lograrlo:

Sustitución de envases de un solo uso por alternativas sostenibles

Sustituir los envases por alternativas sostenibles protege el medio ambiente y responde a las expectativas de los consumidores actuales, cada vez más conscientes de su huella ecológica.

Incorporar materiales biodegradables

- Papel reciclado y cartón para envases de alimentos: utilizar bandejas, cajas y envoltorios hechos de papel o cartón reciclado para frutas, verduras y productos secos. Hay que asegurarse de que los materiales estén certificados como biodegradables o reciclables.
- Sustituir envases de plástico convencional por bioplásticos compostables elaborados a partir de recursos renovables como el almidón de maíz o la caña de azúcar. Priorizar opciones que cuenten con certificaciones de compostabilidad industrial o doméstica.
- Alternativas innovadoras biodegradables: explorar materiales emergentes como envases a base de algas o micelio (raíz de hongo), que son completamente biodegradables.

Utilizar envases compostables

- Bandejas compostables para productos frescos como carnes, pescados y quesos.
- Bolsas compostables para productos preparados, como ensaladas o comidas listas para llevar.
- Acompañar los envases compostables con etiquetas que expliquen cómo desecharlos correctamente.

Ofrecer opciones como bolsas de tela reutilizable

- Proveer bolsas de tela lavable o mallas reutilizables para la compra de frutas, verduras, pan o frutos secos.
- Incentivar a los clientes a traer sus propias bolsas
- Implementar un sistema de depósito para envases reutilizables en comidas para llevar. Los clientes pagan un pequeño depósito al adquirir el envase, que se les devuelve cuando lo regresan.
- Colaborar con empresas que ofrecen modelos de "envase compartido", donde los clientes pueden usar y devolver envases reutilizables en múltiples establecimientos.



Implementación de sistemas de venta a granel

La venta a granel es una estrategia efectiva para reducir el uso de envases desechables y minimizar el desperdicio alimentario. Este modelo fomenta la compra consciente, permite a los consumidores adquirir la cantidad exacta que necesitan y facilita la reducción del impacto ambiental. Implementar sistemas de venta a granel en comercios minoristas puede ser una de las medidas más sostenibles para el futuro.

Diseño de áreas específicas de venta a granel

- Implementar estaciones para productos básicos como cereales, frutos secos, legumbres, especias y café.
- Utilizar recipientes transparentes y etiquetados, que muestren claramente el precio por kilo y las características del producto.
- Las estaciones deben ser de fácil acceso y estar dispuestas en lugares estratégicos dentro del establecimiento, para fomentar su uso.
- Implementar sistemas de dispensación como grúas o dispensadores automáticos, lo que minimiza el contacto físico y la manipulación directa de los productos.
- Proveer bolsas de papel reciclado o recipientes reutilizables para los clientes.

Educación al cliente

- Realizar campañas para explicar los beneficios medioambientales y económicos de comprar a granel. Estas pueden incluir carteles visibles, videos o folletos explicativos en el punto de venta.
- Mostrar el impacto del ahorro en envases mediante infografías o datos concretos en el punto de venta. Por ejemplo, mostrar la cantidad de plástico que se ahorra al comprar productos a granel en comparación con aquellos que vienen envasados de forma individual.
- Explicar cómo la compra a granel permite a los consumidores adquirir solo la cantidad que necesitan, evitando el exceso de productos perecederos que podrían acabar en la basura.

Diversificar la oferta de productos a granel

Incluir productos frescos como frutas, verduras, quesos o carnes en formatos adaptados al granel, con sistemas adecuados para garantizar su higiene y calidad.



Incentivos para que los clientes utilicen sus propios envases

Las estrategias para incentivar esta práctica pueden fidelizar a los clientes y mejorar la reputación de la tienda como un negocio responsable y consciente del medio ambiente.

Ofrecer descuentos o puntos de fidelidad a clientes que traigan sus propios recipientes o bolsas

- Descuentos por reutilización: establecer un sistema de descuentos para los clientes que traigan sus propios envases (bolsas, tarrinas, frascos, etc.).
- Programa de puntos de fidelidad: implementar un programa de puntos de fidelidad en el que los clientes acumulan puntos adicionales cada vez que reutilizan sus envases en lugar de usar bolsas o recipientes de un solo uso. Estos puntos pueden canjearse por productos gratis o descuentos adicionales en futuras compras.

Premios sostenibles

- Ofrecer premios o beneficios como una bolsa reutilizable, un producto ecológico o un vale de compra, para incentivar aún más a los clientes a seguir esta práctica.
- Promover campañas que destaquen los beneficios ambientales de esta práctica.
- Colocar carteles o folletos en las tiendas que informen a los clientes sobre el impacto ambiental positivo de utilizar sus propios envases, como la reducción de residuos plásticos, la conservación de recursos y la contribución al reciclaje.
- Realizar campañas tanto dentro como fuera de la tienda (en redes sociales, boletines, etc.) que destaquen la importancia de reducir el uso de plásticos y cómo los clientes pueden contribuir a este objetivo al optar por alternativas reutilizable
- Ofrecer a los clientes un registro o historial de cuánto han ahorrado en términos de residuos

5. Monitoreo y mejora continua

Una de las claves para garantizar la efectividad de las estrategias de reducción de desperdicio alimentario y uso de envases en el comercio minorista es el **monitoreo y la mejora continua**. Este proceso permite evaluar el impacto de las acciones implementadas, ajustar las estrategias cuando sea necesario y asegurarse de que se están alcanzando los objetivos establecidos. El monitoreo debe ser un esfuerzo constante para asegurar que el negocio avanza hacia sus metas sostenibles y realiza las adaptaciones necesarias para mejorar.

Indicadores clave para medir el impacto

Para saber si las acciones están dando resultados y si las metas se están cumpliendo, es fundamental establecer indicadores clave de rendimiento (KPIs). Estos indicadores ayudan a evaluar de manera cuantificable los avances en la reducción del desperdicio alimentario y de envases.



Reducción del desperdicio alimentario

- **Porcentaje de reducción del desperdicio:** Comparar el volumen de alimentos desperdiciados en un periodo determinado con el volumen de alimentos que no se desperdician.
- **Número de productos donados:** Medir la cantidad de productos sobrantes que han sido donados a bancos de alimentos o a organizaciones sociales.
- **Porcentaje de productos no vendidos que son reutilizados o reciclados:** Evaluar cuántos de los productos que no se venden son aprovechados de alguna forma (reciclaje, compostaje, etc.).
- **Huella de carbono:** analizar su reducción por no desperdiciar alimentos

Reducción de envases

- **Porcentaje de envases reutilizables vendidos:** medir la proporción de productos vendidos en envases reutilizables frente a los vendidos en envases de un solo uso.
- **Reducción en el volumen de envases plásticos:** comparar el volumen de envases plásticos utilizados antes y después de la implementación de alternativas sostenibles.
- **Número de clientes que usan sus propios envases:** monitorear la cantidad de clientes que traen sus propios envases, utilizando el sistema de puntos de fidelidad o descuentos.
- **Huella de carbono:** analizar su reducción por utilizar soluciones más sostenibles.

Satisfacción al cliente

- **Encuestas de satisfacción:** Realizar encuestas periódicas a los clientes para conocer su percepción sobre las acciones de sostenibilidad implementadas y su disposición a participar en ellas.
- **Número de clientes que reutilizan envases:** Medir la participación de los clientes en programas de reutilización, como la cantidad de bolsas reutilizables llevadas por los clientes.

Herramientas de seguimiento y evaluación

El monitoreo efectivo requiere herramientas que permitan registrar, analizar y visualizar los datos de manera organizada. Aquí algunas sugerencias:

Software de gestión de inventarios

Utilizar plataformas digitales que ayuden a gestionar los inventarios y las ventas en tiempo real, permitiendo identificar el desperdicio de productos y la eficiencia en el uso de envases. Estas herramientas pueden generar alertas cuando los productos están cerca de caducar, lo que ayuda a priorizar su venta y minimizar el desperdicio.

Aplicaciones de seguimiento de residuos

Existen aplicaciones que permiten registrar y rastrear el desperdicio de alimentos y envases dentro de un comercio minorista. Estas aplicaciones generan informes detallados sobre el tipo de desperdicio y la frecuencia con la que ocurre, lo que facilita la toma de decisiones.

Encuestas a clientes y empleados

Realizar encuestas periódicas a los clientes y a los empleados sobre las prácticas de sostenibilidad implementadas, con el objetivo de obtener retroalimentación directa y medir el nivel de satisfacción.

Herramientas de análisis de impacto ambiental

Plataformas en línea y software que calculan la huella de carbono o el impacto ambiental de los residuos generados, proporcionando una visión más clara de las áreas que necesitan mejorar.



Revisión periódica de estrategias y resultados

Es fundamental realizar revisiones periódicas de las estrategias implementadas para asegurarse de que siguen siendo efectivas y de que se están alcanzando los objetivos. Las revisiones periódicas deben ser parte de un ciclo continuo de evaluación y mejora, y deben involucrar tanto a los empleados como a los clientes.

Evaluaciones mensuales o trimestrales

Reuniones periódicas con los responsables del comercio para evaluar los KPIs y revisar los resultados obtenidos. Durante estas reuniones, es importante discutir si se están alcanzando los objetivos y qué ajustes son necesarios en las estrategias.

Ajuste de estrategias

Basándose en los resultados de las evaluaciones, realizar ajustes en las acciones implementadas. Por ejemplo, si la venta a granel no está siendo tan efectiva como se esperaba, considerar diversificar la oferta o mejorar la visibilidad de las estaciones de granel en la tienda. Si los productos no se están vendiendo como se espera, podrían implementarse nuevas promociones o estrategias para impulsar su venta.

Retroalimentación y participación del personal

El personal debe estar involucrado en el proceso de evaluación. Sus opiniones y experiencia en la tienda pueden ser muy valiosas para identificar áreas de mejora que quizás no sean evidentes en los informes o los datos numéricos. Se pueden establecer reuniones de feedback con los empleados para discutir los logros, los desafíos y las oportunidades de mejora.

Involucrar a los clientes

Preguntar a los clientes cómo ven las iniciativas de sostenibilidad y si tienen sugerencias de mejora, ya sea a través de encuestas, comentarios directos o en redes sociales.



6. Contactos

Banco de Alimentos de Navarra (BAN)

Ofrecen asesoramiento sobre donación de excedentes y colaboraciones para reducir el desperdicio alimentario.

☎ 948 303 816

🌐 www.bancoalimentosnavarra.org

Ayuntamiento de Pamplona - Área de Sostenibilidad:

Apoyo técnico en proyectos relacionados con la economía circular y la reducción de residuos.

☎ 948 420 100

🌐 www.pamplona.es

Mancomunidad de la Comarca de Pamplona (MCP):

Ofrecen recursos sobre gestión de residuos y compostaje, además de programas educativos.

☎ 948 423 242

🌐 www.mcp.es

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Navarra

Brinda asesoramiento a empresas sobre sostenibilidad, gestión de residuos y economía circular. Además, pueden ayudar a coordinar proyectos de colaboración con otras empresas y entidades locales.

☎ 948 077 070

🌐 www.camaranavarra.com

7. Tú eres el agente de cambio



1. Reducción del desperdicio alimentario

- **Compra y almacenamiento:** Optimizar la gestión del inventario mediante herramientas digitales y sistemas FIFO (primero en entrar, primero en salir). Priorizar proveedores locales para reducir tiempos de transporte y caducidad.
- **Exposición y venta:** Aplicar descuentos a productos cercanos a la fecha de caducidad y educar a los clientes sobre su consumo seguro. Mejorar la rotación de productos en vitrinas y estanterías.
- **Colaboración con la comunidad:** Donar excedentes a bancos de alimentos u ONGs, y participar en programas de sostenibilidad locales.
- **Uso de tecnología:** Implementar aplicaciones para monitorizar inventarios y revender productos cercanos a caducar.

2. Reducción del uso de envases

- **Sustitución de envases de un solo uso:** Incorporar envases biodegradables o compostables y fomentar el uso de bolsas reutilizables.
- **Venta a granel:** Crear áreas específicas para productos básicos y frescos con opciones de envases reutilizables.
- **Incentivos para clientes:** Ofrecer descuentos o puntos de fidelidad a quienes utilicen sus propios envases.

3. Concienciación y capacitación

- **Sensibilización de clientes:** Promover campañas educativas sobre la importancia de reducir el desperdicio y elegir productos imperfectos o cercanos a la fecha de caducidad.
- **Capacitación del personal:** Ofrecer talleres sobre manejo adecuado de productos, sostenibilidad y técnicas de reducción del desperdicio.

4. Planificación y medición

- **Definir objetivos claros:** Establecer metas de reducción con plazos definidos.
- **Medir resultados:** Usar indicadores clave (KPIs) como reducción de desperdicio, donaciones y reutilización de productos.
- **Revisión continua:** Evaluar estrategias regularmente y ajustarlas según los resultados obtenidos.

5. Economía circular

- **Reutilización y reciclaje:** Transformar subproductos en compost o energía, y fomentar el reciclaje adecuado de envases.
- **Venta a granel:** Reducir la necesidad de envases al ofrecer productos básicos y frescos en formatos adaptados.

6. Incentivos para la sostenibilidad

- Ofrecer descuentos en productos cercanos a caducar.
- Crear programas de fidelización para premiar comportamientos sostenibles de los clientes.

8. Anexos



LOS 10 PASOS DEL DESPERDICIO

10 SENCILLOS PASOS PARA NO TIRAR NADA EN TU COMERCIO

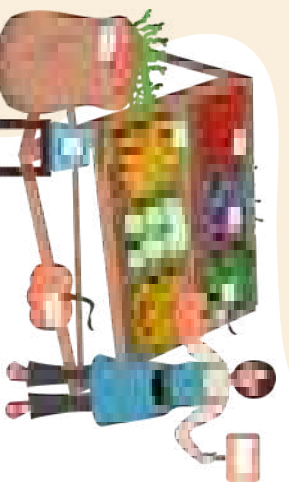
- 1 HAZ QUE CADA ALIMENTO CUENTE: APLICA SISTEMA FIFO Y COMPRA LOCAL
- 2 LOS DESCUENTOS SALVAN ALIMENTOS Y ALEGRA A CLIENTES
- 3 COMPARTE EL EXCESO, MULTIPLICA LA FELICIDAD
- 4 LA TECNOLOGÍA ES TU MEJOR ALIADA
- 5 CAMBIA PLÁSTICO POR ALGO FANTÁSTICO
- 6 GRANEL: LA MAGIA DE LO ESENCIAL
- 7 ¡CONVÉRTETE EN UNA TIENDA INSPIRADORA!
- 8 PIENSA EN GRANDE, MIDE EN PEQUEÑO
- 9 DALE UNA SEGUNDA VIDA A TODO
- 10 ¡SER SOSTENIBLE TIENE PREMIO!

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE COMPRAR LOCAL?

APOYAS A LA ECONOMÍA LOCAL: AYUDAS A LOS NEGOCIOS CERCANOS, CREANDO EMPLEO Y FORTALECIENDO TU COMUNIDAD.

MÁS FRESCURA Y CALIDAD: LOS PRODUCTOS LOCALES SUELEN SER MÁS FRESCOS, SABROSOS Y NUTRITIVOS.

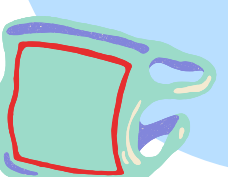
AHORRAS DINERO AL PENSAR QUE QUERERIS COMER ESA SEMANA Y POR TANTO QUE DEBES DE COMPRAR MENOS IMPACTO AMBIENTAL: AL COMPRAR PRODUCTOS LOCALES, SE REDUCE LA NECESIDAD DE TRANSPORTE, LO QUE DISMINUYE LA HUELLA DE CARBONO.



CUANDO SOBRE COMIDA, HAZLA LLEGAR A QUIENES LA NECESITAN. ¡TU NEGOCIO TAMBIÉN ALIMENTA CORAZONES!

APLICACIONES INTELIGENTES PARA GESTIONAR INVENTARIOS Y REVENDER PRODUCTOS ANTES DE QUE DIGAN ADIÓS. ¡UN CLIC PARA SALVAR ALIMENTOS!

ENVASES COMPOSTABLES Y BOLSA S REUTILIZABLES: PEQUEÑOS CAMBIOS CON UN GRAN IMPACTO



¡CONVÉRTETE EN UNA TIENDA INSPIRADORA!

EXTRA TIP
ENSEÑA A TUS CLIENTES A ELEGIR PRODUCTOS IMPERFECTOS



PIENSA EN GRANDE, MIDE EN PEQUEÑO

LOS DATOS SON EL PRIMER PASO HACIA LA SOSTENIBILIDAD: MEDIR EL DESPERDICIO ALIMENTARIO TRANSFORMA BUENAS INTENCIONES EN RESULTADOS CONCRETOS Y VISIBLES



EXTRA TIP
TRANSFORMA RESTOS EN COMPOST O ENERGÍA. RECICLA Y SÉ EJEMPLO DE UNA ECONOMÍA CIRCULAR QUE NUNCA SE DETIENE.



OFRECE DESCUENTOS O PUNTOS DE FIDELIDAD A QUIENES COMPREN PRODUCTOS CERCANOS A TU TIENDA. ¡ADUCAR O TRAIGAN SUS PROPIOS ENVASES: TUS CLIENTES SERÁN HÉROES DEL PLANETA!

Reducir el desperdicio alimentario en el comercio minorista es un desafío que requiere un enfoque integral. Desde la compra hasta el cierre del negocio, cada etapa del proceso debe optimizarse para minimizar pérdidas, mejorar la eficiencia y garantizar un impacto positivo en la comunidad.

