



Club de Gestión Avanzada

Zamudio, 7 de marzo de 2019

Isabel Acevedo

A&B Laboratorios de Biotecnología

Encuentro Buenas Prácticas

Economía Circular



Ecoinnovación como estrategia de competitividad

1. Presentación
2. Enfoque ciclo de vida
3. Resultados alcanzados
4. Lecciones aprendidas
5. Transversalidad



1. Presentación



SGA – Pictogramas de peligro y ejemplos sobre sus correspondientes clases de peligro

Peligros físicos				
Explosivos	Líquidos inflamables	Líquidos comburentes	Gases comprimidos	Corrosivo para los metales
Peligros para la salud humana				Peligros para el medio ambiente
Toxicidad aguda	Corrosión cutánea	Irritación cutánea	CMR ¹⁾ , STOT ²⁾ , Peligro por aspiración	Peligroso para el medio ambiente acuático





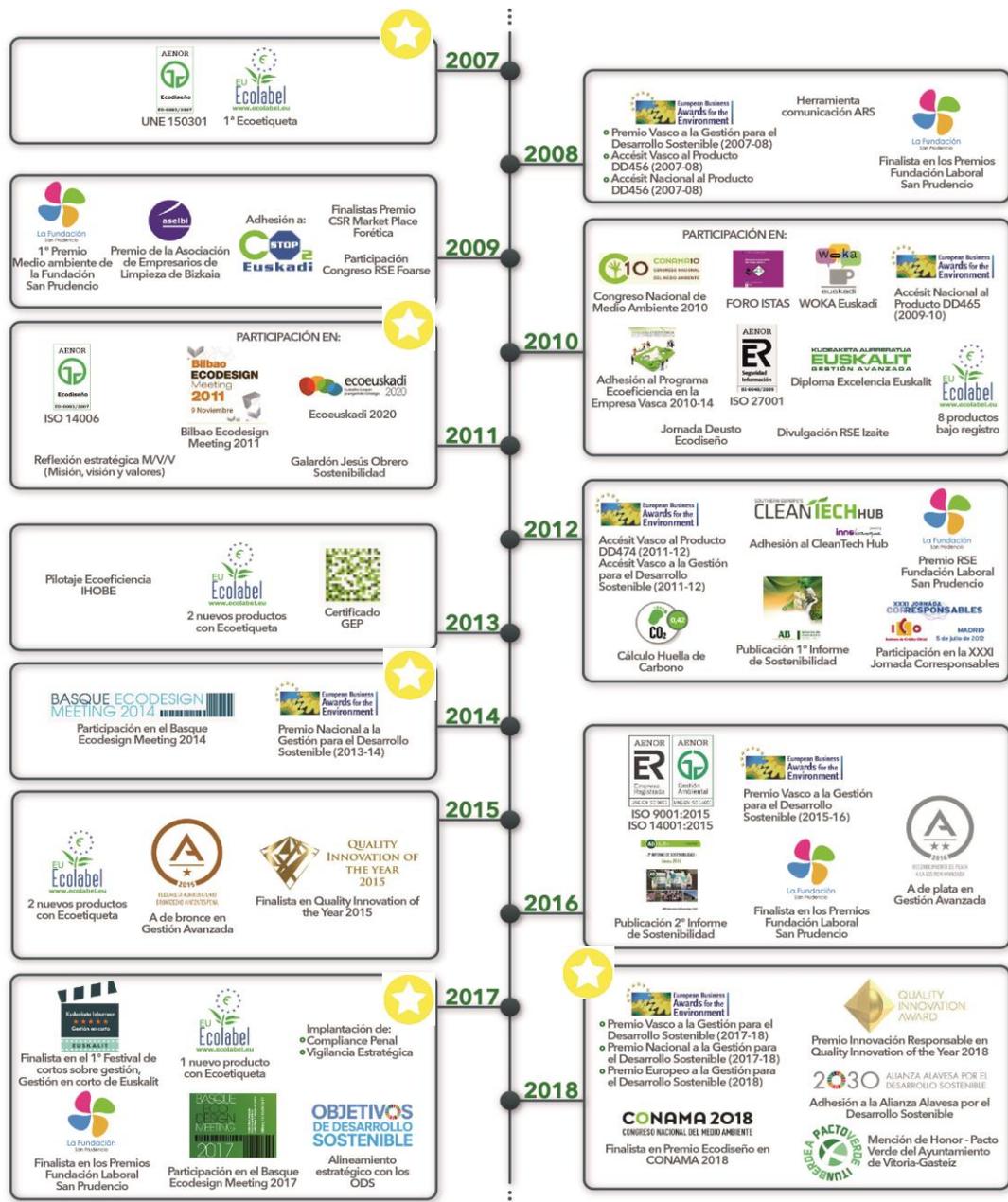
1. Presentación



Nuestros valores:
creatividad e innovación,
mejora continua, respeto y
satisfacción personal,
participación y trabajo en
equipo, aportar valor al
cliente, responsabilidad
social

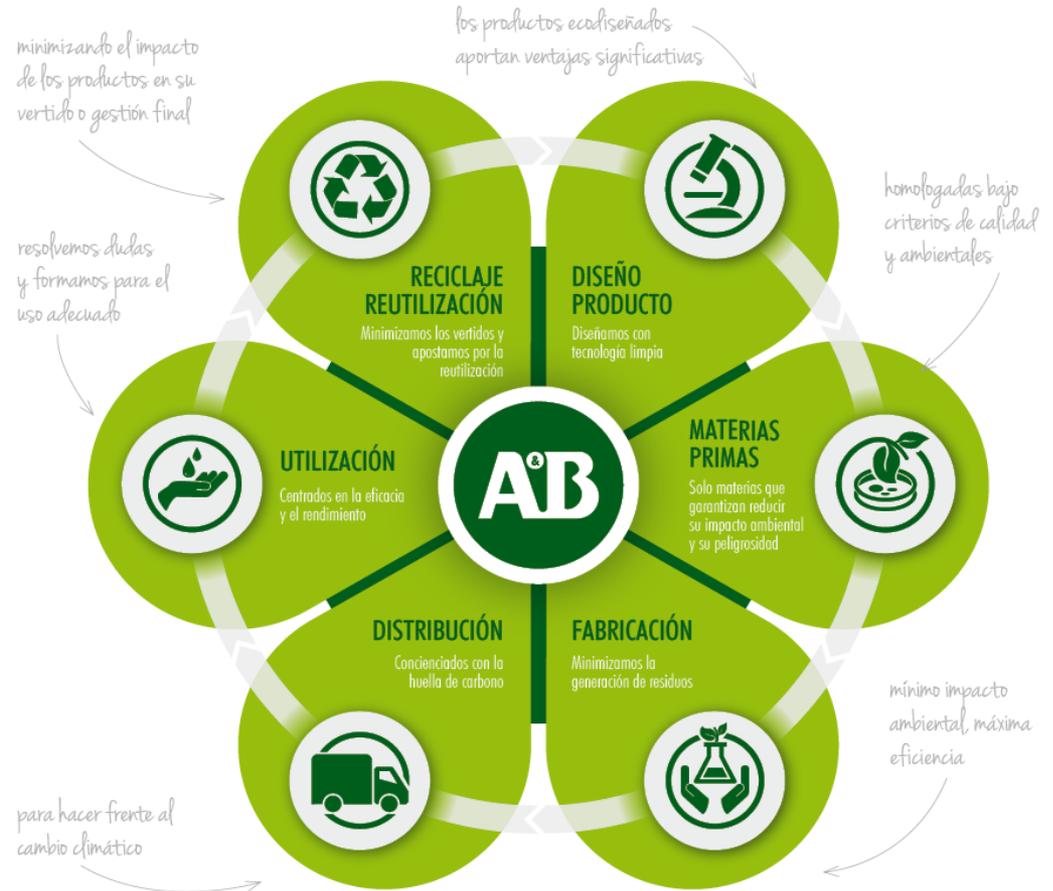


1. Presentación





2. Enfoque ciclo de vida



Nuestra filosofía de empresa y de vida



2. Enfoque ciclo de vida



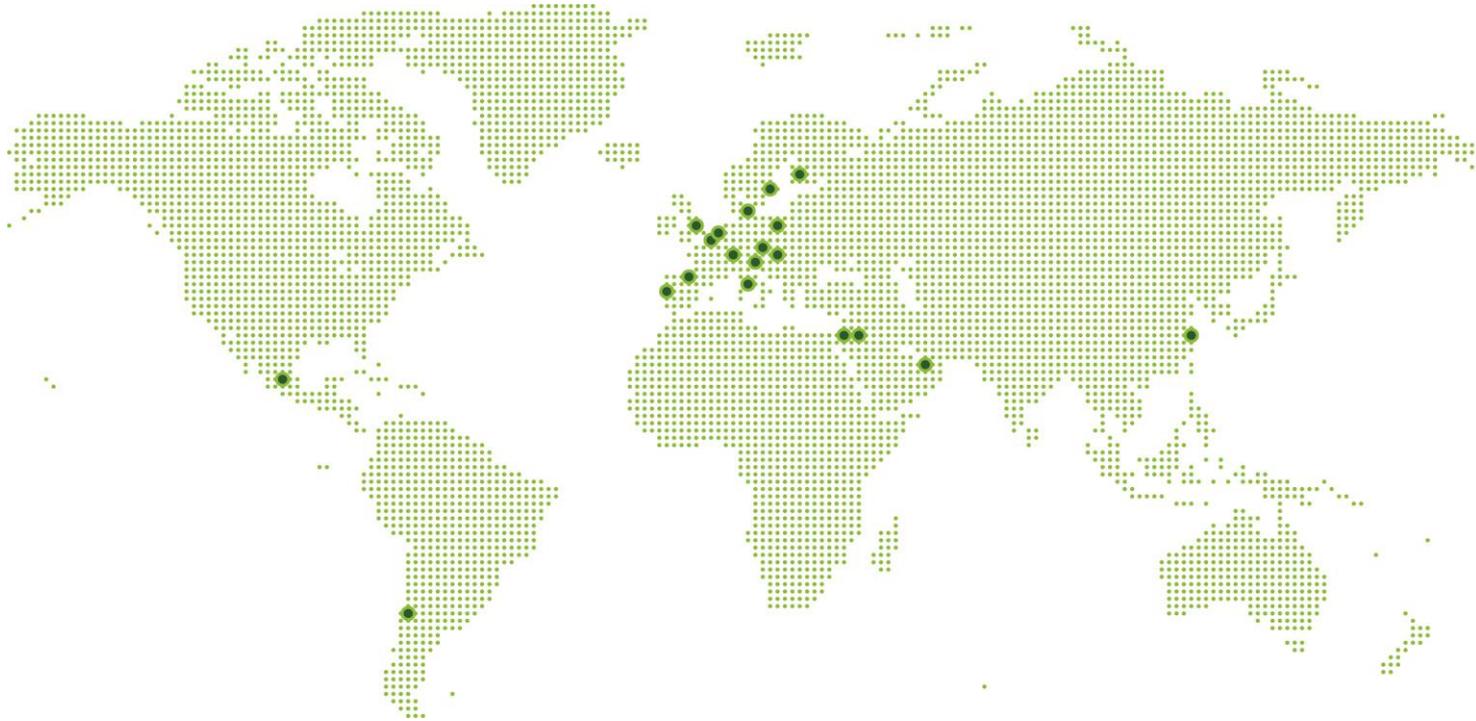
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

1 FIN DE LA POBREZA 	2 HAMBRE CERO 	3 SALUD Y BIENESTAR 	4 EDUCACIÓN DE CALIDAD 	5 IGUALDAD DE GÉNERO 	6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO 
7 ENERGÍA ASEQUIBLE Y NO CONTAMINANTE 	8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO 	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA 	10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES 	11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES 	12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES 
13 ACCIÓN POR EL CLIMA 	14 VIDA SUBMARINA 	15 VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES 	16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS 	17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS 	OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

#COMPANIES4SDGs



3. Resultados alcanzados





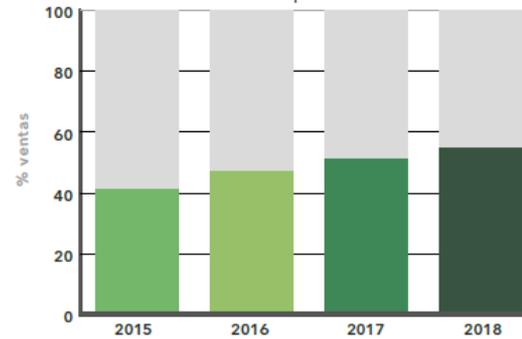
3. Resultados alcanzados



Número de productos ecodiseñados

2015	86
2016	91
2017	100
2018	109

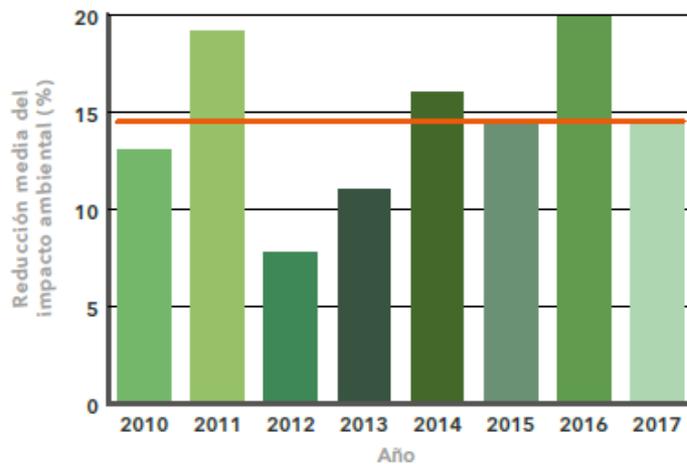
Gráfico 11: evolución de la distribución de las ventas. En verdes los datos de % de ventas de productos ecodiseñados



↑ 13,45%

% Ventas de productos ecodiseñados respecto del total desde 2015

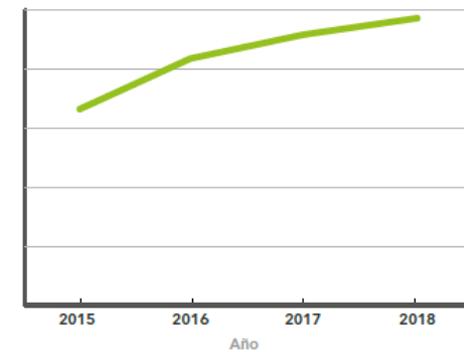
Gráfico 10: evolución de la reducción del impacto ambiental



↑ 46,09%

Ventas de productos ecodiseñados desde 2015

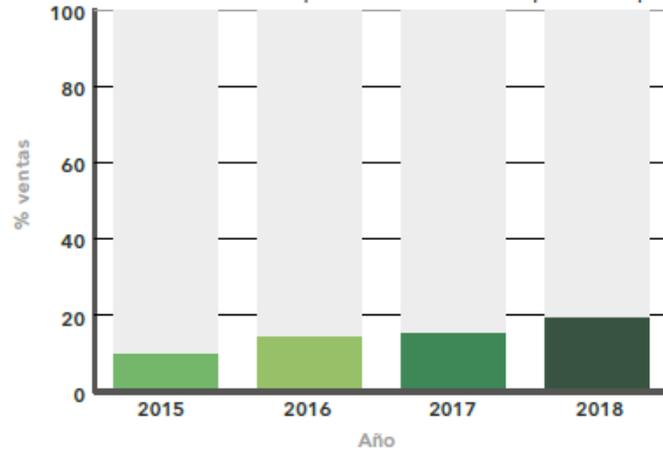
Gráfico 12: evolución de las ventas de productos ecodiseñados





3. Resultados alcanzados

Gráfico 13: evolución de la distribución de las ventas. En verdes los datos de % de ventas de productos con Ecoetiqueta Europea

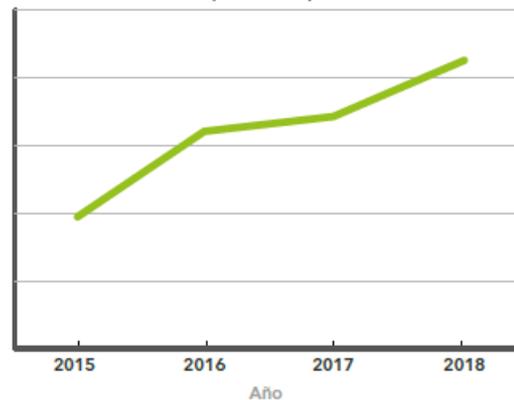


↑ **9,41%**
Ventas de productos con Ecoetiqueta Europea desde 2015



Gráfico 14: evolución de las ventas de productos con Ecoetiqueta Europea

↑ **116,7%**
Ventas de productos con Ecoetiqueta Europea desde 2015



Número de Ecoetiquetas europeas

2015	14
2016	14
2017	15
2018	15



3. Resultados alcanzados

Multiusos
Enzimático



SIN
pictogramas

FAST BIO



88%
reducción

Alternativa
aerosoles



67%
reducción

Satisfacción personas

8,70

Satisfacción clientes

8,87

Fidelidad

85%

Aporte de valor

91%



www.ec.europa.eu/environment/awards
#CircularEconomy - #EUgreenBiz

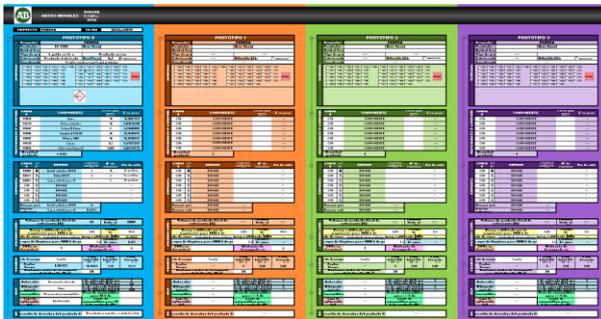


Reconocimientos



4. Lecciones aprendidas

- La sostenibilidad debe "ser" la estrategia
- Es necesario desarrollar/utilizar herramientas de cálculo sencillas
- La comunicación es crítica
- Es importante compartir buenas prácticas
- El proceso no acaba nunca
- También hay dificultades y renunciaciones





5. Transversalidad

- Normas de referencia multisectorial: ISO 14006, Ecolabel, I+D+I
- Agentes tractores: innovación, sostenibilidad, guías sectoriales, economía circular
- Políticas y tendencias: Euskadi Basque Country 2030, ODS...
- Alianzas



AENOR

.....
KIMIKA

innobasque
berrikuntzaren euskal agenzia | agencia vasca de la innovación

KUDEAKETA AURRERATUA
EUSKALIT
GESTIÓN AVANZADA

IK4
Research Alliance

ihobe

erman ta zabal zazu
UPV EHU | NAZIOARTEKO BIKINTASUN CAMPUSA
CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

izaite
asociación de empresas vascas por la sostenibilidad
iraukorkotasunaren aldeko euskal enpresen elkartea

tecnalia Inspiring Business



¡Muchas gracias!

isabel@ab-laboratorios.com

