

Chemical Leasing

Redefiniendo la gestión sostenible de químicos

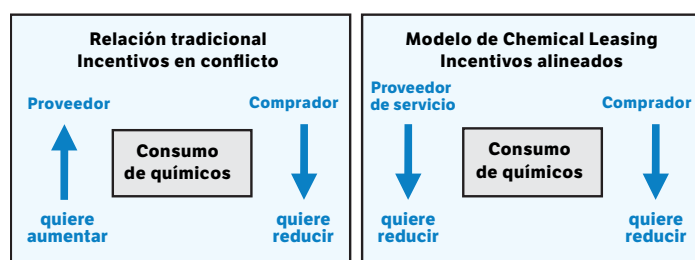
EL RETO

Los químicos usados para los procesos industriales juegan un papel beneficioso e importante en la economía, aunque pueden tener un impacto adverso tanto en el ambiente como en las personas durante su fabricación, uso y eliminación. La industria es uno de los principales generadores de desechos peligrosos. Conforme aumentan las áreas industrializadas en el mundo, se incrementan fuertemente la cantidad de químicos usados en procesos industriales.

A pesar de ello, los modelos de negocio tradicionales están alimentando el consumo innecesario de químicos y la generación de desechos peligrosos. Los incentivos financieros fomentan que los proveedores incrementen la cantidad de químicos que venden. Este modelo también recompensa a los proveedores si los químicos se usan de manera ineficiente, inhibiendo así un desarrollo industrial progresivo y ambientalmente seguro. Se trata de un reto global cada vez mayor, particularmente para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en los países en desarrollo y en transición, muchas de las cuales no tienen la capacidad ni la competencia para gestionar sus desechos de manera ambientalmente segura.

LA RESPUESTA

Desde 2004 ONUDI ha liderado la iniciativa Chemical Leasing (ChL) en economías en desarrollo y en transición, con el apoyo directo de los gobiernos de Austria y Alemania. ChL es un modelo de negocios orientado a un tipo de servicio único para promover la gestión sostenible de químicos.



Los modelos de Chemical Leasing alinean los incentivos para una situación de doble ganancia

ChL no se centra en el incremento de las ventas de químicos, sino que aporta un enfoque de valor agregado. Bajo el enfoque de ChL, los proveedores venden las funciones desempeñadas por las unidades químicas y funcionales (número de piezas limpiadas, cantidad de área cubierta, etc.), que se convierten en la principal base para el pago. Por ejemplo, un productor de partes de metal necesita detergentes para limpiarlas. En vez de ser pagado por la cantidad de detergente provisto, el proveedor del químico vende las funciones del detergente, dando como resultado las partes metálicas limpias. Con el fin de incrementar márgenes de ganancia, el proveedor capacita a los empleados que usan el producto para optimizar el uso del detergente y reducir la cantidad de detergente consumido.

Mediante la separación entre el pago y el consumo de químicos, ChL alinea incentivos, proporcionando una situación beneficiosa tanto para el proveedor de químicos como para el usuario,



PÁGINA WEB

www.chemicalleasing.com

INDUSTRIA

Cualquier sector que usa químicos

OBJETIVO DE LA ALIANZA

Una situación de ganancia tanto para los negocios como para el medio ambiente

SOCIOS DE NEGOCIOS

Proveedores y usuarios de químicos, incluyendo numerosas multinacionales como Cabot, Ecolab, Ecopetrol, General Motors, Henkel, Safechem, así como empresas nacionales y Pymes

SOCIOS DEL PROGRAMA

ONUDI & PNUMA a través de su Red Global de Producción más Limpia y Eficiencia de Recursos

ACTORES ADICIONALES

Proveedores de equipamiento, distribuidores de químicos, empresas de reciclaje y eliminación de residuos, gobiernos nacionales, institutos de aseguramiento de la calidad, consultorías

RESULTADOS & PRONÓSTICO

- Desarrollo de metodología, instrumentos y criterios de sostenibilidad
- Más de 40 proyectos implementados con éxito
- Lanzamiento del Premio Global Chemical Leasing
- Planes para expandir el modelo a otras regiones

ALCANCE GEOGRÁFICO

Brasil, Colombia, Croacia, Egipto, México, Nicaragua, Rusia, Serbia, Sri Lanka, Uganda, Ucrania

TIPO DE ALIANZA

Alianza de múltiples actores y transformacional

CONTACTO

Petra Schwager
División de Gestión Ambiental
Email: P.Schwager@unido.org

así como para el medio ambiente. Debido a que los productos químicos proveen una amplia variedad de usos (tales como limpieza, revestimiento, coloración y desengrasado) el modelo de ChL es aplicable en una multitud de sectores industriales, tanto en grandes compañías como en Pymes. La experiencia ha

probado, sin embargo, que los mejores resultados se obtienen cuando el modelo se aplica a procesos que no son parte de las competencias técnicas principales del usuario del químico. ONUDI promueve Chemical Leasing a través de su red mundial de Centros de Nacionales de Producción más Limpia. Los Centros ayudan a las empresas a preparar contratos de Chemical Leasing y proveen metodología y herramientas de ONUDI para la exitosa implementación de modelos de negocio de ChL. ONUDI asegura que las colaboraciones se basen en la confianza mutua y que los beneficios sean distribuidos equitativamente entre los socios. A su vez supervisa que los modelos de ChL se adapten y ajusten efectivamente para su posterior implementación en países en vías de desarrollo y transición.

Los primeros proyectos piloto fueron iniciados en varios sectores en Egipto, México y Rusia en 2005, seguidos por Sri Lanka, Serbia y Colombia en 2008. Actividades adicionales de ChL se iniciaron en cooperación con los Centros en Brasil, Croacia, Rusia, Ucrania y Nicaragua. Desde entonces, más de 40 proyectos han sido implementados con éxito. Un creciente número de negocios procedentes de diversos sectores industriales se están aliando con ONUDI y sus respectivos Centros Nacionales de Producción más Limpia para pasarse al modelo de negocios de ChL.

LOS BENEFICIOS DE LA ALIANZA

Chemical Leasing está a la vanguardia de un uso más eficiente y económico de químicos y de menos agua, materias primas y consumo de energía, reduciendo significativamente el impacto ambiental del proceso de producción. Compartiendo el valor agregado creado mediante un uso más económico de los químicos, tanto el proveedor como el usuario tienen una ventaja económica al aplicar el modelo de negocios de ChL.

Junto a la mejora del desempeño económico y ambiental de las empresas participantes, ChL también reduce riesgos de salud y seguridad laboral, protegiendo la salud humana de los nocivos efectos de químicos. Las empresas están mejor posicionadas para responder a los últimos retos en políticas internacionales sobre químicos y para acceder a nuevos mercados.

A diferencia del modelo de tercerización, ChL implica una transferencia de conocimiento del proveedor al usuario, para evitar que haya pérdida de empleos en la localidad de éste.

También promueve colaboración a largo plazo entre los socios, orientada hacia la innovación y la transferencia de tecnología ambientalmente segura.

ONUDI, como el coordinador de la alianza, hace uso del conocimiento y la capacidad de implementación de sus Centros Nacionales de Producción más Limpia para asegurar el éxito y la sostenibilidad de proyectos en economías en desarrollo y transición.



CHEMICAL LEASING: UN CASO DE ÉXITO EN SERBIA

En 2009, ONUDI cooperó con Knjaz Miloš, el mayor productor de agua mineral y bebidas de Serbia, y su proveedor químico, Ecolab, para implementar un proyecto de Chemical Leasing. El lubricante líquido usado como aerosol en las cintas transportadoras contenía propiedades peligrosas. También hacía el suelo resbaladizo. Siguiendo una evaluación del Centro de Producción más Limpia de ONUDI, el lubricante fue sustituido por un lubricante seco no peligroso, que deja el suelo de la fábrica seco. También se instalaron sistemas de dosificación automáticos y boquillas atomizadoras. En vez de comprar el lubricante por kilogramo, la fábrica paga a Ecolab por el tiempo de trabajo de la cinta transportadora. El beneficio de Ecolab está directamente relacionado con la menor cantidad de lubricante usado y motiva al proveedor químico a optimizar la efectividad del lubricante.

Para Knjaz Miloš la sustitución está reduciendo costos y haciendo que la empresa esté mejor preparada para la posible entrada de Serbia en la Unión Europea. En 2009, la línea empaquetadora número 3 usó 6.000 kg del lubricante y 1.500 m³ de agua. La empresa ya no necesita agua o químicos para el pre-tratamiento y tratamiento de aguas residuales, reduciendo el consumo químico un 50 por ciento y preservando agua. También ha mejorado la salud y seguridad laboral debido a menos riesgos de lesiones y menos cantidad de aerosoles en el ambiente de trabajo. La cantidad total ahorrada por línea de empaquetamiento alcanza los 5.700 Euros al año.

Para Ecolab el margen de beneficio por su lubricante seco es un 10 por ciento más alto, incluso aunque la empresa venda menos lubricante por línea de producción y tenga costos por el servicio. Ecolab es ahora el único proveedor de lubricante de Knjaz Miloš. Los socios ya han adoptado Chemical Leasing para dos líneas más y planean extender el modelo a todas las líneas de empaquetamiento. Debido al éxito de la alianza, ambas empresas recibieron un Oro por su proyecto en el Premio Global Chemical Leasing en junio de 2012.



Sitio de la compañía petrolífera Ecopetrol S.A. en Colombia, que adoptó Chemical Leasing junto con su proveedor químico Nalco de Colombia Ltda., en 2008