

HERRAMIENTA H

PROMOCIÓN DE UN MERCADO ECOLÓGICO

Resumen

Objetivos de esta herramienta

Los objetivos de esta herramienta son ayudar a organizaciones compradoras de toda Europa a:

- Desarrollar métodos de gestión de la cadena de suministros que animen a los proveedores a mejorar con el tiempo la calidad medioambiental de sus productos y servicios.
- Construir relaciones de trabajo con otras organizaciones compradoras, así como también con proveedores, a fin de generar con el tiempo un mejor rendimiento medioambiental.
- Desarrollar mercados para los bienes y servicios sostenibles a través del desarrollo de mercado.

Ventajas de esta herramienta

Seguir los consejos de esta herramienta le ayudará a situarse en la posición adecuada para poder empezar a influir en el mercado y a trabajar con el mercado para que haya más y mejores productos ecológicos.

¿Qué hace esta herramienta?

La herramienta le ayuda a relacionarse con los proveedores y con el mercado, y establece toda una serie de pasos que podría seguir. Los consejos más importantes que se dan en la herramienta son los siguientes:

- Establezca sus propios procedimientos de adquisición efectivos y simplificados.
- Forme concienzudamente a su personal en los conceptos de adquisición con criterios ecológicos y deje que se convierta en personal experto en los productos.
- Entienda bien la dinámica del mercado antes de intentar influir en él.
- Siga los desarrollos en el mercado en términos de los nuevos productos, servicios y tecnologías que puedan tener menores impactos medioambientales.
- Entienda cómo le percibe su base de datos de proveedores: es decir, ¿tiene influencia en ellos?, ¿es usted un buen cliente?
- Proporcione guías 'Selling To...' de fácil acceso y explicaciones de los procedimientos de adquisición en Internet;¹

- Utilice las adquisiciones para elevar los estándares medioambientales mínimos mediante el uso de procedimientos fáciles y seguros, códigos de buena práctica y criterios de etiquetado ecológico bien establecidos.
- Incremente el uso de especificaciones basadas en los resultados y deje que los proveedores le presenten ofertas variables.
- Cuando sea apropiado, divida los contratos grandes en paquetes regionales más pequeños, para atraer a la licitación a las pequeñas empresas locales.
- Utilice las condiciones del contrato y los procedimientos de gestión del contrato para validar las afirmaciones de productos ecológicos de los proveedores y para trabajar con ellos en el desarrollo de programas medioambientales de mejora.
- Controle periódicamente el rendimiento medioambiental del proveedor y sus progresos dentro de los programas de mejora.
- Ofrezca a los proveedores incentivos (financieros y de otro tipo) para que mejoren el rendimiento medioambiental de sus operaciones y productos.
- Dé a los proveedores acceso a la información importante que pueda ayudarles en sus programas de mejora (apoyo subvencionado, subsidios, becas, organizaciones de intermediación, etc.).
- Reconozca y divulgue los logros de los proveedores internamente, externamente, y ante los mismos proveedores.
- Construya relaciones a largo plazo con los proveedores más importantes y desarrolle programas de formación de los proveedores que cubran todo un amplio abanico de temas, no sólo temas medioambientales.
- Trabaje en colaboración con otras organizaciones compradoras, tales como otras organizaciones del sector público o del sector privado, o creando consorcios de compra. Esto incrementará la demanda total y, en consecuencia, tendrá más influencia sobre los mercados.

Acciones rápidas

Si sólo puede llevar a cabo unas pocas acciones:

- Ponga en orden su casa.
- Aumente los estándares medioambientales en las especificaciones.

Construya relaciones a largo plazo con los proveedores más importantes y cree programas de formación de los proveedores que cubran toda una serie de temas, no sólo temas ambientales

ⁱ London Borough of Lewisham: How to Tender for Council Work – A Guide for Contractors, Suppliers and Service Providers
<http://www2.lewisham.gov.uk/lb/documents/Business/TenderAndContract/Guidance%20-%20How%20to%20tender.pdf>

Selling to Oxford City Council – A Guide for Suppliers
<http://www.oxford.gov.uk/files/seealsodocs/28605/Selling%20Guide-2.pdf>