



¿Tu residuo local puede convertirse en material?

Metodo practico en 5 filtros para evaluar el potencial real de un subproducto agricola o industrial.

Para talleres, marcas artesanas y pymes de producto en Espana.

Oficios Circulares · 2026

Que te llevas de esta guia

Despues de esta guia vas a poder:

- Evaluar cualquier residuo o subproducto de tu zona con criterios objetivos, no con intuicion.
- Saber si merece la pena invertir tiempo y dinero antes de dar el primer paso.
- Tomar una decision clara: GO, PILOTO o NO AHORA, con argumentos para tu equipo o socios.
- Aplicar el mismo metodo que usan proyectos como Oliplast, Ecogots/Oryzite y Agro Biomaterials.

Esto NO es:

- Un manifiesto sobre sostenibilidad generica.
- Teoria academica sobre economia circular.
- Una lista de buenos deseos sin aplicacion practica.

Para quien es:

- Talleres artesanales que buscan materiales con historia y diferenciacion.
- Marcas de producto que quieren reducir dependencia de materia virgen.
- Pymes que ven en la circularidad una oportunidad de negocio, no solo de reputacion.



Metodo de 5 Filtros

Un residuo no es un material hasta que pasa 5 filtros.

La mayoria de proyectos que intentan usar subproductos locales fallan porque se saltan pasos. Se enamoran del material antes de validar si tiene sentido como negocio. Este metodo te obliga a ser riguroso antes de invertir.

Filtro	Pregunta central
1. Disponibilidad	¿Hay suficiente cantidad, de forma estable, cerca de ti?
2. Calidad	¿El material es consistente y predecible?
3. Viabilidad tecnica	¿Se puede transformar con tus recursos?
4. Encaje de mercado	¿Alguien lo va a comprar o valorar?
5. Trazabilidad + Narrativa	¿Puedes contar su historia de forma verificable?

Regla clave: un material que pasa los filtros 1-4 pero no el 5 es un commodity. Un material que pasa los 5 es una ventaja competitiva.



Filtro 1: Disponibilidad

¿Hay suficiente, de forma estable, cerca de ti?

No importa lo interesante que sea un residuo si no puedes acceder a el de forma predecible.

Criterios a evaluar:

- **Volumen:** ¿cuantas toneladas/kg se generan al año en tu zona? ¿Es suficiente para tu escala?
- **Estacionalidad:** ¿es constante o depende de una campana? Si es estacional, ¿puedes almacenarlo?
- **Proximidad:** ¿a que distancia estan los puntos de generacion? El transporte encarece y contamina.
- **Accesibilidad:** ¿puedes establecer un acuerdo con el generador? ¿Hay intermediarios?

Caso real — Olioplast (Cordoba)

El proyecto GO-Oliva (Olipe + AIMPLAS) trabaja con hueso de aceituna, un subproducto abundante y predecible en Andalucía. La campana de la aceituna genera miles de toneladas cada año en un radio accesible. La clave: volumen alto, estacionalidad conocida y proximidad a las almazaras.

Senal verde	Senal amarilla	Senal roja
Mas de 10 t/ano en radio de 50 km	Entre 1-10 t/ano o radio 50-150 km	Menos de 1 t/ano o mas de 150 km
Generacion constante o estacional predecible	Estacional con dificultad de almacenaje	Esporadico o impredecible
Acuerdo directo con generador posible	Necesita intermediario	Sin acceso claro al generador

Filtro 2: Calidad

¿El material es consistente y predecible?

Un residuo puede ser abundante pero inutil si cada lote es diferente.

Criterios a evaluar:

- **Homogeneidad:** ¿la composicion es estable entre lotes? ¿Hay variaciones significativas?
- **Contaminantes:** ¿contiene sustancias que dificulten su uso (pesticidas, metales, humedad)?
- **Procesamiento previo:** ¿requiere limpieza, secado, triturado? ¿A que coste?
- **Estandares:** ¿existe normativa que el material deba cumplir para tu aplicacion?

Caso real — Ecogots/Oryzite (Cataluna)

La cascara de arroz tiene una composicion bastante uniforme, pero requiere procesamiento para convertirse en material utilizable. Oryzite desarrollo un proceso para transformarla en un compuesto apto para producto reutilizable. La calidad del input fue clave para escalar produccion.

Senal verde	Senal amarilla	Senal roja
Composicion estable entre lotes	Variaciones manejables con ajustes	Cada lote es diferente
Sin contaminantes relevantes	Contaminantes eliminables a coste razonable	Dificiles o caros de eliminar
Procesamiento sencillo y asequible	Requiere inversion moderada	Complejo o prohibitivo

Filtro 3: Viabilidad tecnica

¿Se puede transformar con tus recursos o con recursos accesibles?

Que un material tenga potencial no significa que tu puedas trabajarla.

Criterios a evaluar:

- **Tecnologia:** ¿que equipamiento hace falta? ¿Lo tienes, lo puedes alquilar o necesitas invertir?
- **Conocimiento:** ¿hay know-how disponible? ¿Necesitas formacion, asesoria o I+D?
- **Escala:** ¿puedes empezar en pequeno (prototipo/piloto) o requiere inversion grande desde el inicio?
- **Partners:** ¿hay centros tecnologicos, universidades o empresas que puedan apoyarte?

Caso real — Agro Biomaterials (Espana)

Trabajan con biomateriales de origen agricola aplicados a packaging y producto. El enfoque de diseño y marca desde el inicio les permite no solo resolver la viabilidad tecnica sino integrarla con el posicionamiento comercial.

Senal verde	Senal amarilla	Senal roja
Tecnologia accesible o ya disponible	Requiere inversion moderada o partner	Inexistente o prohibitiva
Know-how transferible o documentado	Necesita formacion/asesoria puntual	Requiere I+D sin referentes
Piloto viable con baja inversion	Piloto posible con inversion media	Solo viable a gran escala

Filtro 4: Encaje de mercado

¿Alguien va a pagar por esto?

El mejor material circular del mundo no sirve si no hay demanda.

Criterios a evaluar:

- **Demanda existente:** ¿hay un mercado que ya busca este tipo de material? ¿O hay que crearlo?
- **Precio viable:** ¿puedes producirlo a un coste que permita un margen razonable?
- **Competencia:** ¿contra que compites? ¿Material virgen, otros reciclados, importacion?
- **Canal:** ¿tienes acceso a los compradores potenciales (B2B, retail, marketplace)?

Preguntas prácticas:

- ¿Hay empresas en tu sector que ya buscan materiales circulares?
- ¿Tus clientes actuales valorarian (y pagarian mas por) un material con origen trazable?
- ¿Puedes posicionar el material como premium o es solo sustituto de algo mas barato?

Senal verde	Senal amarilla	Senal roja
Demanda existente y creciente	Demanda incipiente, hay que educar	Sin demanda clara
Precio competitivo o premium justificable	Precio viable con optimizacion	Coste superior sin argumento de valor
Canal de venta identificado y accesible	Canal existe pero requiere desarrollo	Sin canal claro

Filtro 5: Trazabilidad + Narrativa

¿Puedes contar su historia de forma verificable?

Aqui es donde un material circular se convierte en ventaja de marca.

Criterios a evaluar:

- **Origen documentable:** ¿puedes demostrar de donde viene el material? ¿Hay registros?
- **Proceso transparente:** ¿puedes explicar como se transforma? ¿Es verificable?
- **Impacto cuantificable:** ¿puedes medir cuanto residuo evitas, cuanta materia virgen sustituyes?
- **Historia contable:** ¿el origen y el proceso generan una narrativa que conecta con tu publico?

Por que este filtro importa tanto: Sin trazabilidad, cualquier claim de circularidad es greenwashing potencial. Con ella, tienes un argumento de venta que ningun competidor con material generico puede copiar.

Senal verde	Senal amarilla	Senal roja
Origen 100% documentable	Origen parcialmente documentable	Sin documentacion de origen
Impacto medible con datos reales	Impacto estimable pero no medido	Sin datos de impacto
Historia que conecta con el publico	Possible pero necesita desarrollo	Sin narrativa diferencial

Regla de decision

GO / PILOTO / NO AHORA

Despues de evaluar los 5 filtros, puntuca cada uno de 0 a 2:

- **2 puntos** = senal verde (cumple bien el criterio)
- **1 punto** = senal amarilla (cumple parcialmente, requiere trabajo)
- **0 puntos** = senal roja (no cumple, barrera importante)

Puntuacion	Decision	Que hacer
8-10	GO	Material con potencial real. Define plan de accion, busca partners y empieza a producir.
4-7	PILOTO	Potencial con incertidumbre. Haz un piloto acotado: lote pequeno, coste controlado, plazo definido.
0-3	NO AHORA	Barreras demasiado grandes hoy. Revisa en 6-12 meses o busca otro residuo. No es un "no" definitivo.

Importante: una puntuacion alta en 4 filtros no compensa un 0 en uno critico. Si algun filtro es rojo, revisalo antes de avanzar.

Plantilla de evaluacion

Ficha de evaluacion de residuo/subproducto

Datos basicos:

Nombre del residuo/subproducto: _____

Origen (sector/proceso): _____

Generador(es) identificado(s): _____

Ubicacion: _____

Fecha de evaluacion: _____

Evaluacion por filtro:

Filtro	Pregunta clave	Senal	Pts
1. Disponibilidad	¿Hay suficiente volumen estable y cercano?	V / A / R	/2
2. Calidad	¿Es consistente y libre de contaminantes criticos?	V / A / R	/2
3. Viabilidad tecnica	¿Puedes transformarlo con recursos accesibles?	V / A / R	/2
4. Encaje de mercado	¿Hay quien lo compre a precio viable?	V / A / R	/2
5. Trazabilidad	¿Puedes documentar y contar su historia?	V / A / R	/2

Puntuacion total: _____ / 10

Decision: [] GO (8-10) [] PILOTO (4-7) [] NO AHORA (0-3)

Notas / proximos pasos:





¿Ya has evaluado tu primer residuo?

Si la puntuacion te ha dado PILOTO o GO, el siguiente paso es disenar como integrar ese material en tu producto y tu comunicacion.

Oficios Circulares te puede ayudar con:

Diagnóstico 3D: Evaluamos tu proyecto, tu material y tu comunicación en una sesión intensiva.

Roadmap: Disenamos la hoja de ruta para pasar de residuo a material de marca.

Acompañamiento: Te guiamos mes a mes en la ejecución.

Reserva una llamada gratuita de 20 minutos

No es una llamada de venta. Es para entender tu proyecto y ver si podemos aportar.

Oficios Circulares - oficios-circulares.com

