



**SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE NEUMÁTICOS USADOS, CREADO POR LOS CINCO FABRICANTES NACIONALES**

## SIGNUS ECOVALOR 'INVENTA' LA LOGÍSTICA CAPILAR DEL NEUMÁTICO

El Sistema Integrado de Gestión de Neumáticos Usados, **SIGNUS**, nace en el año 2005 con un objetivo claro: establecer un sistema logístico que permita la gestión de 205.000 toneladas de neumáticos que debe ser tratados como residuos. Como si de un "reloj" se tratará, la sociedad sin ánimo de lucro ha conseguido que todo funcione a la perfección y no era fácil. Mensualmente, realiza 11.000 recogidas al mes, en cerca de 7.000 talleres distintos, lo que implica la gestión de cerca de 1.400 camiones al mes que transportan entre 17 y 19.000 toneladas.

Lo realizado por SIGNUS en los últimos seis meses, podría ser una "interesante aventura", sino se tratará de la solución a un grave problema medioambiental. El que producen los miles de neumáticos que todos los años son reemplazados por los propietarios de vehículos en nuestro país, responsables ante la Ley actual de correr con el gasto que genere el neumático cuando se convierte en un residuo. Bajo ese prisma, algunas de las cifras con las que la sociedad ha tenido que trabajar antes de decantarse por una logística determinada, muestran a las claras la magnitud de la tarea que tenían por delante.

Y es que estamos hablando, de gestionar el transporte y la distribución de 205.000 toneladas de neumáticos fuera de uso, todas las ventas por los cinco

fabricantes fundadores de la sociedad, Bridgestone, Continental, Goodyear-Dunlop, Michelin y Pirelli, y que suponen el 90 por 100 de todas las toneladas de neumáticos que se venden en nuestro país, sumando todas las categorías pesos y tamaños. Dicho de otro modo, estamos hablando de todos los neumáticos de reemplazo que se usan en nuestro país, independientemente de que se trate de un neumático de para un turismo, una moto, vehículos comerciales, industriales o de obra pública.

### Todo es posible

Aunque el proceso de recogida y traslado de los neumáticos en los diferentes talleres lleva pocos meses en marcha, concretamente desde octubre del pasado año, el trabajo de SIGNUS comenzó mucho antes, con la elaboración de un somero análisis de cómo estaba la situación en ese momento. Es decir, se realizó un riguroso trabajo de campo para analizar qué se hacía en ese momento el taller con los neumáticos usados, una vez que procedían a instalar el nuevo.

"Lo primero que percibimos es que no existía realmente un mercado del residuo del neumático. Encontramos unos pocos gestores que recogían y reciclaban el neumático y, de forma mayoritaria, lo que había en España eran gestores que los recogían, pero no los reciclaban. En concreto, según nuestros datos, en el

2005 sólo la mitad de los neumáticos recogidos se reciclaban, ¿dónde finalizaban su vida?, o a vertederos o en lugares desconocidos", aseguró Jesús Núñez, director general de SIGNUS.

La realidad del mercado español era, de hecho, "muy grave" desde el punto de vista medioambiental, "ya que existían muy pocos vertederos autorizados legalmente para gestionar este residuo. Dicho de otro modo, muy pocos los talleres procedían a triturar y transportar ese triturado hasta los mencionados vertederos... no olvidemos que, además, corría con el gasto tanto del triturado como del transporte", apostilló Jesús Núñez.

"por otro lado, se daba otra circunstancia en el mercado español que complicaba y mucho la reutilización del residuo, que no había ninguna otra forma de proceder a la hora de tratar el residuo, lo que permite comprender que existieran tanto neumático usado que terminaba en paradero desconocido. No había alternativas, y no existían porque nadie era capaz de poner dinero para establecer otras fórmulas de tratar los residuos".

No sería hasta la entrada en vigor del Real Decreto 1619/2005 (ver recuadro), cuando los fabricantes establecen SIGNUS y diseñan la forma de gestionar los neumáticos fuera de uso, bajo el riguroso cumplimiento de la LEY y siempre que sea posible evitando su utilización como combustible, por ejemplo en cemento-

ras, "que, aunque es una buena forma de tratar los residuos, por supuesto legal, la Ley lo sitúa en último lugar, no lo prohíbe, pero anima a buscar otras posibilidades de proceder a su reutilización", puntualiza el director general de la sociedad.

Así las cosas los comienzos de SIGNUS no fueron fáciles, "se partía de una situación muy deficitaria. El problema era que no sólo teníamos que organizar correctamente la logística de la recogida y del traslado a las plantas de valorización, además, en paralelo teníamos que comenzar a sembrar para que alguien invierta en la puesta en marcha de las empresas de valorización. Nuestro objetivo era mostrar a los empresarios que es una buena forma de generar negocio.. y todo ello en un tiempo récord y con nulo apoyo de la Administración que no ha invertido ni esfuerzo, ni dinero en este proyecto. Su postura en este terreno es muy simple: el que contamina paga, en este caso es el comprador del neumático el que aporta el dinero del coste de la logística establecida por SIGNUS".

### Distribución capilar

La actividad que desarrolla SIGNUS, recordemos que es una sociedad sin ánimo de lucro, es financiada con el dinero que el usuario final aporta precisamente para eso: para proceder a la recogida y tratamiento del neumático fuera de uso. El precio que abona el usuario final cubre, por lo tanto, única y exclusivamente el coste del mantenimiento de SIGNUS, cifrado en un coste anual de 50 millones de euros anuales y que una vez dividido por neumático (según tipo y peso) da la cantidad que se debe abonar, "hemos fijado un precio distinto dependiendo del tipo de neumático, de su tamaño y peso, además nos hemos planteado como objetivo prioritario mejorar progresivamente el proceso, lo que nos permitirá bajar el precio del servicio. No olvidemos que somos una sociedad sin ánimo de lucro, que aspira única y exclusivamente a cubrir gastos y no a ganar dinero que es lo que haría cualquier otro tipo de sociedad".

Pero, ¿cuál es concretamente la labor que desarrolla?. Se podría resumir en dos grandes bloques. En primer lugar, recoger y entregar la materia prima a la planta de conversión, "por supuesto el coste de la recogida y el transporte la abonamos nosotros pero, además, abonamos una cantidad -se establece un precio por el tipo de uso-, a la planta de conversión que le permita ofrecer al mercado un neumático ya tratado y a buen precio, sino conseguimos que la empresa que realiza el tratamiento sea rentable no estaremos consiguiendo el otro gran objetivo que se plantea cuando se establece un SIG y que no es otro que generar negocio, rentabilidad, empleo".

El segundo aspecto del trabajo diario

de SIGNUS se centra en "lograr, convencer" o simplemente mostrar las posibilidades que ofrece este negocio, las plantas de conversión, para que surjan más plantas de conversión, muy necesarias en algunas zonas del país. Un análisis detallado del trabajo diario que desarrolla SIGNUS, aporta datos que nos hablan de la complejidad del sistema lo-

más extensos hay más de uno".

Llegados a este punto, la pregunta clave es, sin duda, ¿cómo se realiza el trabajo diario de la recogida y transporte de los neumáticos?. Aunque el sistema parece sencillo, el alto número de puntos de recogida, algunos situados en lugares de complicado acceso, el importante volumen de las toneladas transportadas y, ante todo, la obligatoriedad de llevarlo a cabo diariamente, obligó a SIGNUS a realizar un arduo trabajo previo al inicio de la actividad, centrado ante todo en el desarrollo de un programa informático adecuado y capaz de enlazar de forma fácil cada taller con la central de la sociedad ubicada en Madrid. "De hecho el proceso se inicia a partir de que el taller nos comunica, vía Internet, que precisa que recojamos neumáticos", explica el director de Logística, "el sistema de comunicación, que hemos instalado en cada taller de la red, se basa en el diseño de un software exclusivo para nosotros, es muy sencillo de manejar y le permite comunicarnos con total fiabilidad el número, y las características de los neumáticos, a los que, en un ejercicio de simplificación, hemos dividido en pequeños, medianos y grandes, que tenemos que recoger en sus instalaciones. Esa información, es enviada de forma inmediata al transportista de la zona que pasa a recoger los neumáticos. En total, solemos realizar unas 11.000 recogidas al mes, en cerca de 7.000 talleres distintos, lo que implica la gestión de cerca de 1.400 camiones al mes. Es decir, entre 17 y 19.000 toneladas al mes", apunta el director de Logística.



Jesús Núñez, director general de SIGNUS Ecovalor

gístico que han tenido que poner en marcha. Un sistema logístico que culmina básicamente en una idea central: realizar distribución capilar de una mercancía tan compleja y especializada como es un neumático. Sin olvidar, que no todos son del mismo tamaño y características, "no es lo mismo recoger y transportar un neumático de moto que uno de camión o de obra pública", puntualiza Jesús Núñez.

Las "interioridades" del sistema logístico que ha establecido reflejan con claridad esa complejidad, "en este momento estamos recogiendo neumáticos de unos 22.000 talleres, repartidos por toda la geografía nacional y de características muy diferentes. Así, nos podemos encontrar con el taller pequeño -donde recogemos unas pocas unidades- a los más grandes que almacenan cantidades importantes de neumáticos de los cinco fabricantes miembros de SIGNUS. La labor concreta de recogida y transporte es realizada por operadores logísticos, diferentes según la comunidad autónoma de la que se trate, elegidos tras sacar a concurso público el servicio que necesitábamos", explica Juan Martino, director de Logística de SIGNUS.

En total la sociedad comunicó a un total de 4.000 empresas de transporte que en breve realizarían una oferta pública para el tipo de servicio que necesitaban, "concretamente la labor de recogida diaria de los neumáticos. Finalmente, tras analizar las 134 candidaturas que se presentaron, elegimos a 34 gestores que realizan exclusivamente la recogida en los talleres, generalmente uno por provincia aunque en territorios

El tamaño de los talleres, así como su ubicación, marcará el tipo de vehículo que se utiliza en cada recogida. En ocasiones especiales se instalan contenedores en los propios talleres, que una vez llenos se retiran y se coloca uno vacío.

El destino de los neumáticos es un centro de recogida y clasificación (CRC), que tiene la función de almacenar el neumático, para posteriormente clasificarlos. Pero, ¿en qué consiste la clasificación?. "Es una de las partes más importantes de todo el proceso, que permitirá dividir los neumáticos usados en dos tipos: usados reutilizables o fuera de uso. En el primer caso, el neumático puede ser recauchutado o venderse en el mercado de ocasión, normalmente fuera de nuestras fronteras, en países africanos o del Este de Europa. Por lo que se refiere a los fuera de uso, que al no servir para nada son simplemente un residuo, vuelven a precisar de nuestros servicios, ya que hay que llevarlos a un valizador, que los convierte en grano para aplicaciones como suelos, parques infantiles, campos de fútbol, y otras aplicaciones. Es precisamente a este tipo de empresa a la que tenemos que abonarle

una cantidad por tonelada de producto reciclado porque sino no podría venderlo a un precio competitivo en el mercado", asegura Martino. En la actualidad existen 16 revalorizadores trabajando, a los que habrá que añadir otros siete más que se formalizarán durante el próximo año, en líneas generales estamos hablando de empresarios que han visto la oportunidad de inaugurar una empresa competitiva.

Los neumáticos, por último, pueden tener un tercer destino. En este caso se trataría de un Centro de Almacenamiento y Preparación (CAP), de los que actualmente sólo existe uno en España y que se trata de un almacén donde se tritura el neumático y se le prepara para ser utilizado como combustible, mayoritariamente en cementeras. El transporte del neumático a los CAP, también es gestionado por SIGNUS. En definitiva, una compleja infraestructura logística que SIGNUS ha logrado realizar, al cien por cien, "prácticamente dos meses más tarde de comenzar a funcionar. ¿La clave del éxito?. El firme compromiso de fabricantes, talleres y nosotros en conseguir la coordinación necesaria para que todo se realice con rapidez y bajo el estricto cumplimiento de la Ley. Destacar la importante labor del taller, sobre el que recae la parte más trascendental del proceso, "su colaboración ha sido total, algo

totalmente previsible ya que le hemos venido a solucionar un grave problema: el de deshacerse cuanto antes del neumático usado y, además, gratis. No olvidemos que hasta que hemos empezado a operar el corría con los gastos del transporte y del triturado de la unidad, algo que ahora abona el usuario final a través nuestra", finaliza Jesús Núñez, director general de SIGNUS.

El Sistema Integrado de Gestión de Neumáticos Usados, SIGNUS, se crea en el año 2005 por iniciativa de las cinco fabricantes de neumáticos que tienen plantas de producción en nuestro país: Bridgestone, Continental, Goodyear-Dunlop, Michelin y Pirelli. El motivo, formalizar la creación de Un Sistema Integrado de Gestión (SIG) par acometer de forma conjunto el desarrollo de toda la infraestructura logística que permita recoger, tratar y volver a poner en el mercado los neumáticos fuera de uso.

Por lo tanto, SIGNUS, tal y como lo estipula el Real Decreto 1619/2005, intentará dar respuesta a una necesidad concreta: facilitar al comprador del neumático de repuesto (según el Real Decreto quien debe abonar el servicio de reciclado) cumplir con la mencionada Ley. Por su parte, los productores de neumáticos buscan facilitar el trabajo del taller encargado de reponer el neumático. ■

**PRS**  
Tecnologías de Almacenaje  
PALLET RACKING SYSTEMS

**kind** systems

nuestra Experiencia es su Solución

**ESTANTERÍAS METÁLICAS**

ALTILLOS Y TAQUILLAS PARA VESTUARIOS

**PRS** Solicite visita de nuestro Técnico Comercial  
902 103 998  
email: comercial@grupopr.com www.prsgrupo.com