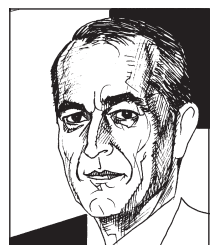


Entrevista

Jesús María Núñez es el director general de Signus Ecovalor, empresa constituida en 2005 por los principales fabricantes de neumáticos que gestiona la recogida y reutilización de los mismos

LA ENTRADA EN vigor del Real Decreto 1619/2005, el pasado 1 de enero, obliga entre otras cosas a todo fabricante de neumáticos a ocuparse de la gestión de aquellas unidades fuera de uso con el fin de prevenir la incidencia ambiental de sus residuos. Signus Ecovalor nace con la premisa de responder a la exigencia que plantea la nueva normativa al interno de nuestras fronteras, por lo que son los principales fabricantes que operan en España los mismos que se sitúan al frente de la iniciativa.

¿En que campo opera Signus y quiénes son los productores de neumáticos involucrados en la compañía?

● Es una entidad gestora del sistema integrado de gestión de recogida de neumáticos formado por un conjunto de actores económicos que se relacionan entre sí (vendedores de neumáticos, fabricantes, valorizadores y transportistas). Aunque la actividad de Signus comenzó en octubre del pasado año, la sociedad se crea en 2005 con capital de cinco fabricantes: Bridgestone, Continental, Goodyear-Dunlop, Michelin y Pirelli. De tal manera que los propios accionistas son a la vez clientes del sistema, ya que sobre ellos recae la responsabilidad de hacerse cargo de los neumáticos fuera de uso. La obligación del productor en virtud de esta nueva ley medioambiental es, además de vender el producto, hacerse cargo del residuo cuando éste se produce. La ley obliga a hacerse cargo de la recogida de todos y cada uno de los puntos de generación de neumáticos usados que puede haber en España, que desconocemos el censo, pero puede haber 30.000.

Desde la puesta en marcha de Signus, ¿se ha producido la incorporación de algún otro accionista?

● Somos una sociedad limitada sin ánimo de lucro, así como obliga el Real Decreto 1619/2005, que está formada por un capital cerrado de 200.000 euros, por lo que no es posible ampliar el número de accionistas. Pero sin embargo lo que sí ha aumentado es el número de clientes de la compañía, en este periodo se han adherido otras cincuenta empresas, por lo que actualmente Signus Ecovalor tiene un total de 53 clientes —entre los que se incluyen por supuesto los cinco fabricantes fundadores—.

El coste del neumático se ha incrementado, ¿qué nivel de aceptación ha tenido la puesta en marcha de este sistema en el sector?

● Es obvio que el sistema genera un pequeño sobre coste del precio del neumático, pero el taller lo recupera a través del cliente que es quien ha visto aumentado en 1,9 euros el precio de sus ruedas. El gran beneficiado es sin duda el taller o punto de venta, porque antes debía hacerse cargo de alguna manera de esos neumáticos usados y ahora ya no. Cerca del 52% del desecho de neumático que se recogía antes iba a parar a los vertederos. Lo único que se ha hecho es organizar el sector.

Para llevar a cabo la recogida ¿se establece algún tipo de condición?

● Signus tiene la obligación de ir a recoger gratuitamente los neumáticos que se soliciten a través de la petición de recogida, de ahí la capilaridad del sistema, que nos obliga a llegar hasta el punto más recóndito de la geografía. La única condición es que si el punto de generación está en una población de más de 20.000 habitantes tiene que tener un mínimo de 50 neumáticos pequeños para que se le recojan, en un máxi-

Hemos alcanzado el 95% de la recogida dentro del plazo

Signus cuenta con un departamento que se encarga de buscar nuevos mercados de salida del material, lo que nos permitirá abaratar el coste de la actividad y transporte

mo de cinco días laborables. Si por el contrario se trata de un núcleo de población menor a 20.000 habitantes, ha de tener mínimo cien neumáticos que se recogerán en un plazo máximo de diez días laborables.

¿Cuáles son los pilares básicos de esa recogida, cómo se estructura?

● Digamos que parte del punto de generación, del taller o lugar de venta donde se produce el reemplazo —que supone el 85% del mercado neumático— hacia el centro de clasificación donde bien se puede dirigir al recauchutado o al mercado de ocasión. Una vez clasificado el neumático puede ir a parar a fábricas cementeras, donde su triturado es utilizado como combustible alternativo o hasta un valorizador que se ocupará de su triturado sucesivo para obtener caucho.

Por tanto, la organización logística es fundamental.

● Así es, y en nuestro caso corre a cargo de un reducido equipo formado sólo por tres personas que se encargan de coordinar diariamente la recogida que llevan a cabo entre 70 y 80 camiones, alrededor de 820 toneladas diarias. Al

mes se realizan alrededor de 1.450 trayectos hasta el valorizador. Estamos distribuyendo inversamente todo lo que distribuyen los grandes fabricantes.

¿Se genera empleo en el sector del transporte?

● Sí, porque nosotros dependemos de un total de 34 empresas de recogida y clasificación repartidas por todo el país. En general realizamos una distribución geográfica por zonas, donde cada comunidad autónoma equivale a una zona diferente, a excepción de zonas de gran densidad como Madrid o Barcelona, que se encuentran subdivididas en varios áreas.

Se han superado las 57.000 toneladas, ¿se esperaba alcanzar este volumen de material?

● Hay que tener en cuenta que han sido más de 57.000 toneladas sólo desde octubre, desde que ha empezado la actividad y en el 95% de los casos hemos logrado esa recogida dentro del plazo establecido. Por tanto, está claro que el sistema ha sido capaz de canalizar un volumen importantísimo de material de desecho con una capilaridad enorme que alcanza los 23.000

puntos de reemplazo de neumáticos, cifra de talleres que se han dado de alta hasta el momento en nuestra página web. En definitiva el objetivo inicial rondaba las 49.000 toneladas para este periodo que ha transcurrido, pero también es verdad que aunque nuestra actividad ha comenzado hace escasos meses nos hemos adelantado a la normativa —en vigor desde el 1 de enero de 2007—.

¿Qué destino final le espera a este neumático desechado?

● Para lo que más se está utilizando actualmente el granulado de caucho es para los campos de hierba artificial, que además de estar ya homologados por la FIFA han supuesto una alternativa a tener en cuenta para hacer frente a la sequía. También en los parques infantiles, donde se ha sustituido la arena por superficies de caucho capaces de amortiguar posibles caídas. Otro uso importante de este material, pero en su versión de triturado de neumático, es el de aislante térmico-acústico, así como su utilización para el relleno de carreteras. En España ya existen 30 kilómetros de carretera en los que se ha utilizado, pero en países como en Francia se ha utilizado mucho más en obras públicas.

¿Qué destino final le espera a este neumático desechado?

● Para lo que más se está utilizando hoy el granulado de caucho es para los campos de hierba artificial, que además de estar ya homologados por la FIFA suponen una alternativa para hacer frente a la sequía. También en los parques infantiles, donde se ha sustituido la arena por superficies de caucho capaces de amortiguar posibles caídas. Otro uso importante de este material, pero en su versión de triturado de neumático, es el de aislante térmico-acústico, así como su utilización para el relleno de carreteras. Además en la actualidad se está estudiando la viabilidad de su aplicación en asfaltos. En España ya existen 30 kilómetros de carretera en los que se ha utilizado, pero en otros países como en Francia se ha utilizado más en obras públicas.

¿Signus cuenta con un departamento encargado de estudiar las posibilidades de reutilización del material reciclado?

● Sí, contamos con un equipo encargado de investigar nuevos mercados que de alguna manera permita aumentar la capacidad de reciclado y reducir el coste.

Al Volante

Distribuir inversamente todo lo que se vende

SIGNUS ECOVALOR partió de inicio en su constitución con un objetivo claro que sostiene: lograr distribuir inversamente todo el material que distribuyen los grandes fabricantes. Jesús María Núñez considera que el mercado del reemplazo es un mercado estable, que puede variar únicamente entre un 2 y 3% de un año para otro, por lo que a la hora de marcarse objetivos en cifras, en Signus se tienen en cuenta fundamentalmente los números registrados por el mercado en campañas anteriores. A pesar de ello, la compañía cuenta con un sistema de indicadores de seguimiento, para estimar el volumen de mercancía a gestionar en cada periodo, y mantener e incluso mejorar así el tiempo medio de 3,25 días de recogida que se ha obtenido desde el inicio de la actividad hasta ahora. El objetivo de esta campaña es recoger alrededor de 205.000 toneladas de neumáticos, la cantidad correspondiente a lo vendido a lo largo de 2006.



Últimas notici@s del Sector, cada mañana