

# ALCOHOL Y GASOLINA

## Xavier Riba,

Presidente del Gremi de Recuperació de Catalunya  
xriba@gremirecuperacio.org

Recientemente, 43 chefs de la alta cocina española han protagonizado el anuncio de este año de la cerveza Estrella Damm. La hostelería ha sido, quizás, de los sectores más perjudicados por el COVID19. Sentí envidia al ver plasmada su solidaridad en este anuncio, que no es de postreo ni nuevo. Es un colectivo que siempre ha mostrado un sentido especial de colaboración y admiración mutua.

Quizás sea un buen ejemplo para nuestro sector. De alguna manera, ellos han hecho de sus restaurantes un experiencia diferente y, como tal, únicos.

En nuestro sector, demasiadas veces la estrategia ha sido “voy a robarle un comercial”, o “voy a comprar la misma máquina que mi competidor”. Y ahí es donde radica la diferencia: cuando tu estrategia es hacer lo mismo que tu competidor, el mercado no discrimina y acabas trabajando sin margen.

En mi caso, mi empresa renació de una separación empresarial entre dos hermanos que estaban en las mismas demarcaciones comerciales. Los primeros años fueron duros porque ambas empresas siguieron la inercia anterior. No fue, hasta al cabo de unos años, que el sentido común nos llevó a salir de la espiral. Empezamos a innovar en productos, orígenes, destinos, procesos, gestión, etc. De ahí, hasta donde estamos actualmente, una de las empresas españolas más globales.

Porque cuando hablamos de I+D+I (Investigación, desarrollo e innovación) no es necesariamente asociado a personas con bata blan-



ca. Tampoco es, necesariamente, desarrollando una máquina para destilar cobre. Puedes hacer I+D+I en cualquier elemento de la empresa. Cosas tangibles como maquinaria o informática, o cosas tan intangibles como la dirección de personas.

Las últimas décadas han cambiado radicalmente la fisonomía del sector con la progresión de maquinaria novedosa. Una parte de nuestro sector es, actualmente, más parecido a una industria que a un comercio de materiales de recuperación.

Fragmentadoras, trituradoras, separadores foucoult, de reconocimiento óptico, mesas densimétricas, separadores magnéticos o por inducción, y un largo etcétera.

Todo indicaba que, gracias a la llegada de la tecnología al sector, la diferenciación iba a representar una era más próspera que las anteriores.

Pero la realidad no ha sido así... hasta la fecha. Las dos mayores trituradoras de cables de España desaparecieron enzarzadas en una guerra comercial a quienes la crisis del 2008 dió el empujón final hacia

el abismo. En los últimos años, la historia se ha repetido con trituradoras de perfil, fragmentadoras de VFU, etc

Habitualmente, la combinación del alcohol y la gasolina no ha sido buena consejera. En el sector, la combinación de codicia y hormonas tampoco lo han sido.

De ahí el inicio de mi editorial, ¿qué les hace diferentes a los grandes chef versus a nuestros negocios? Nunca vi un restaurante del Bulli instalarse frente de los hermanos de Can Roca.

Soprendentemente, nuestro sector podría crecer en margen a través de los proveedores. Porque casi todos nuestros materiales proceden de lo que la gente o las empresas tiran, pero en la práctica compramos subastados con precios excesivamente inflacionados.

La homologación de nuestras empresas a mediados de los 90 podía haber representado una benéfica barrera de entrada, pero la tolerada ilegalidad perjudicó nuestros negocios de nuevo.

Las últimas generaciones incorporadas al sector han aportado formación más estratégica y diferenciada que los padres autodidactas (por fuerza) de la postguerra. También ha enriquecido el sector buenas muestras de gestoras femeninas. Digamos que las mujeres son menos de Marte (por aquello del dios romano de la guerra... comercial).

Bajo mi criterio, el sector avanza firmemente hacia la diferenciación, y ello será beneficioso para las cuentas de resultados de nuestros negocios. Seremos los primeros beneficiados si somos capaces de intuir qué valor añadido puede aportar nuestra empresa. Los caminos de la economía circular son inconmensurables y abren una enorme puerta hacia la diferenciación.