



Xavier Riba

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

Hoy los periódicos amanecían con una noticia que contradice la línea estratégica de la industria europea del automóvil hasta ahora versus el coche eléctrico: “Porsche, Mercedes-Benz, Ford y el grupo Stellantis son solo algunos de los nombres que han abandonado —o, al menos, postpuesto— sus ambiciosos planes de electrificación total. “Cumplir los objetivos de CO₂ fijados para 2030 y 2035 es inviable”, advirtió Ola Källenius, presidente de la patronal europea ACEA”

Pero, tras esa declaración de intenciones, se esconde una realidad más compleja. Europa ha perdido competitividad frente a China, que produce coches eléctricos más baratos y domina el mercado de las baterías. Los fabricantes europeos, atrapados entre los costes de producción y las exigencias regulatorias, han optado por lo que mejor conocen: volver al motor de combustión, aunque sea disfrazado de híbrido enchufable.

Esta situación en la industria europea del automóvil mundial me hizo recordar otra historia de fracaso empresarial que no supo detectar una tecnología incipiente que podría sepultar su negocio histórico.

Fue el caso de la empresa de fotografía Eastman Kodak. En 1975, Kodak encargó, a través de su CEO Gareth A. Lloyd, a uno de sus ingenieros estrella,

Gobernar a golpe de timón

Steven J. Sasson, la construcción de una cámara digital que funcionara sin carretes. Poco después sepultó esa tecnología porque amenazaba su gran fuente de ingresos con la venta y revelado de carretes y reactivos. En cambio, su gran competidor en fotografía química, FUJI, detectó ese cambio radical en la fotografía y junto con Sony abanderaron el cambio. Kodak acabó en concurso de acreedores y sufrió una enorme reestructuración.

Es un caso bastante recurrente en la dinámica empresarial en que nadie quiere matar a la vaca lechera que han ordeñado durante años e internamente frena cualquier posibilidad del cambio. Si la mejora empresarial se impone, la acaban desarrollando empleados tráfugas o competencia con menos a perder con las nuevas tecnologías.

Algo parecido ocurrió con la revolución de las pantallas táctiles de nuestros móviles. Nokia, Eriksson y Siemens llegaron a acaparar casi el

prever las consecuencias, Europa se ha llenado de automóviles totalmente eléctricos como los americanos TESLA o los chinos BYD (Build Your Dreams), entre otros, buscando las ZERO emisiones.

En la actualidad, y con Trump dinamitando el mercado global que tan bien nos funcionó durante décadas, crecen las voces de la industria europea que defienden proteger sus mercados de cualquier producto foráneo.

Durante décadas, Occidente se ha estado aprovechando de los bajos costes de producción asiática, no sólo en automóviles, sino también de móviles, electrónica de consumo, ropa, muebles etc. y aparentemente nos iba bien.

Solo Volkswagen vendía la mitad de su producción en China. Pero la fábrica del mundo, el gigante asiático, ha despedido. Actualmente, el mercado de VW ha caído allí un 58% y se ha visto obligado a cerrar fábricas por no poder contrarrestar el empuje de ventas de modelos alternativos chinos de BYD

“Es la ley de Darwin aplicada a los productos. Sobreviven los productos que mejor evolucionan, que anticipan cambios, que más invierten en I+D, etc.”

70% de la telefonía móvil, pero no supieron prever la revolución que produjo el primer iPhone de Steve Jobs con pantalla táctil y su software orientado al mejor puntero del mundo, el dedo.

En ese momento, la industria europea de telefonía no supo reaccionar y no pidió cerrar la frontera a móviles coreanos, americanos, o japoneses.

Es la ley de Darwin aplicada a los productos. Sobreviven los productos que mejor evolucionan, que anticipan cambios, que más invierten en I+D, etc.

Con el coche eléctrico está ocurriendo algo parecido: han tenido que venir nuevas compañías como TESLA, sin antecedentes de coche de combustión, o la incipiente industria China del automóvil, para abrazar el coche eléctrico. Sin casi

o NIO, por poner dos ejemplos.

A pesar de que Trump amenaza día sí y día no con nuevos aranceles, en realidad la economía americana también ha sufrido la misma situación. Hemos sido, con ellos, una sociedad complaciente, harto consumista, que ha seguido siendo puntera en tecnología pero que ha utilizado a la fábrica de mundo, China, como estrategia de rebajar precios para aumentar consumidores.

Todo ha ido bien hasta que China se ha convertido en un competidor serio de sus productos. Lejos están los productos baratos, pero de mala calidad. Ahora nadie se acuerda de que hemos sido nosotros quienes les hemos enseñado cómo producir.

Ante esta tesitura existen dos posturas.

Quienes defienden el bloqueo mediante aranceles de los vehículos chinos, que tendrán como contrapartida altos aranceles a productos españoles (europeos) como la carne aviar o de cerdo, etc.

O quienes, desde la propia industria europea, defienden que la industria europea del automóvil se ha dormido en los laureles como le pasó a KODAK, que la competencia es sana y que tienen que “ponerse las pilas” tan pronto como sea posible en un mercado tan abierto como se pueda.

Otras industrias que muestran fatiga competitiva son la del acero y la del aluminio europeo. Desde la guerra en Ucrania se han disparado los costes de producir aluminio y acero al sufrir el bloqueo comercial a Rusia. Rusia ha sido el gran proveedor de la industria europea de gas y aluminio.

Simultáneamente, han sufrido también la caída de ventas en varios sectores como el del automóvil o de la construcción entre otros. La gota que parece rebasar el vaso son los aranceles de Trump al acero y aluminio europeo.

Con tantos envites simultáneos, la industria del acero y del aluminio se han reunido recientemente con la 13ª presidenta de la CE, Ursula von der Leyen. Han solicitado, entre otras medidas, la prohibición en exportación de chatarras fuera de la CE para proteger sus industrias.

En mi modesta opinión, estas medidas tendrían unas consecuencias catastróficas en la industria europea de la recuperación.

A pesar de que se han abrazado al marketing de la economía circular, en realidad el porcentaje de aluminio reciclado es poco relevante versus el consumo del primario.

De entrada, la prohibición de exportaciones de chatarras provocaría una caída en los precios internos. Recientemente ha sido palpable con la prohibición de exportación de RAEE's fuera de Europa.

La venta cautiva de las chatarras en Europa podría provocar una caída de precios de más de un 30% en los primeros meses debido a la concentración europea de consumidores.

Si bien en principio se cortarían

las exportaciones, el *gap* de precios con el mercado global provocaría su exportación ilegal. El negocio migrará de empresas legalizadas a empresas de dudosa legalidad. No es ciencia ficción, es lo que ocurrió en países que se prohibió la exportación hace unas décadas como Argentina o Venezuela, por poner dos ejemplos. Por desgracia, ni Argentina ni Venezuela se convirtieron en grandes productores de aluminio a pesar de su protección.

Otra consecuencia, si se prohíbe la exportación, será la caída de los volúmenes de aluminio reciclado. Todos sabemos que cuando bajan los precios de nuestras chatarras se recicla menos porque no compensa extraer o limpiar una franja de pro-

ductos a partir de precios bajos.

Otra consecuencia, si se llega a producir el bloque de exportaciones chatarras, será la caída de competitividad de los precios europeos de chatarras a nivel global. Con ello se cortarían de raíz la importación de chatarras del resto del mundo. Hoy es transparente que los premiums por encima del lowest, que pagan la industria del aluminio al primario, es superior a cualquier punto del planeta. Ello eleva los precios de la chatarra en paralelo. Se acabará la importación de chatarras de otras partes del planeta.

En resumen, para beneficiar un sector se perjudicará el nuestro. Es lo que se llama por el refranero “desnudar un santo para vestir a otro”. El porcentaje de chatarra que consume las fundiciones europeas, en general, no es suficiente para salvar los problemas estructurales de la industria europea. Actualmente, la mayoría de chatarras de aluminio quedan en Europa. Quizás el único material que se exporta es el cárter.

Puedo entender que se protejan con aranceles los productos acabados como pueda ser un automóvil, una bobina de aluminio o la varilla de construcción.

Pero no creo que sea realmente útil para estas industrias la prohibición de una materia que no es tan relevante para industrias que sufren coyunturas mucho más relevantes que las que puedan ayudar con el bloqueo de chatarras.

En resumidas cuentas, parecería que los chatarreros tuviéramos que solucionar los problemas de la industria del aluminio o del acero, cuando en realidad van a generar graves problemas a nuestra industria del reciclaje.

Mientras que la industria del aluminio son industrias de economías de escala, el sector de la recuperación, por su estructuración capilar, emplea en toda Europa.

“Con Trump dinamitando el mercado global crecen las voces de la industria europea que defienden proteger sus mercados de cualquier producto foráneo.”

Para cuantificarlo, he consultado a OpenIA y a su competidor chino Deepseek qué volumen de empleo genera en Europa la industria del reciclaje: están de acuerdo entre 2 (siendo los primeros si se contempla las actividades centrales de la recuperación) y 4 millones de personas (si contemplamos la recuperación de una manera amplia).

Consultado el empleo que genera la fundición de aluminio vuelven a estar de acuerdo entre 250.000 y 290.000 personas.

Estos días se ha barajado la posibilidad de otorgar a Trump el premio Nobel de la Paz. Lo que nos queda por ver.... No sería de extrañar que sea también candidato al Nobel de Economía 2026

Dicho esto, parecería que Trump ha impuesto una manera de gobernar a golpe de timón, que lejos de navegar, nos puede hacer naufragar. Para los aficionados a la navegación, el timón económico se rige con firmeza y convicción, pero lejos de ejecutar golpes bruscos.

Sinceramente, pido prudencia a la CE en tomar decisiones radicales e irreflexivas que puedan tener graves consecuencias para la economía.