



“Hemos apostado por el transporte ferroviario en mercancías no urgentes para reducir las emisiones”

La multinacional alemana Cartonplast, especializada en embalajes reutilizables de transporte, tiene presencia en diversos países europeos, entre los que destacan Alemania, Reino Unido, Francia, Polonia, España y Portugal, además de en Latinoamérica. En la Península Ibérica, cuenta con un equipo de unas 130 personas con tres plantas localizadas en Parla (Madrid), Barcelona y Figuera da Foz (Portugal). Desde estas plantas suministran y prestan servicio de packaging retornable al sector de la alimentación, las bebidas, la perfumería y la pharma. Aportan soluciones de palets y separadores de plástico reutilizables y reciclables a las empresas envasadoras. En palabras de su director general en la Península, José María Carrasco, han tenido una evolución positiva en los últimos dos años. En el año 2020, solo redujeron el 3% su negocio y en 2021 crecieron el 6%. Para el ejercicio en curso, estiman cerrarlo con un volumen de negocio de 23 millones

de euros. En cualquier caso apostarán por un crecimiento orgánico y preven construir una nueva planta en el centro de España que preste servicio al sector de las latas, un sector por el que planean apostar el próximo año.

¿Cómo funciona la empresa a nivel logístico? ¿Se encargan de la distribución, recogida, selección y limpieza, así como en la gestión, de embalajes reutilizables para el transporte?

Nos ocupamos del transporte de nuestros palets y separadores de plástico desde nuestro centro a los suministradores de vidrio o latas y desde allí hasta los envasadores de los productos que los demandan. Posteriormente, realizamos la logística inversa desde el envasador para recuperar nuestro packaging, una vez se retorna, para traerlo a nuestro centro e inspeccionarlo, higienizarlo, volver a inspeccionarlo (se hace un doble proceso de inspección para asegurarnos de que el material sale en buenas condiciones) y de nuevo servirlo. Es un circuito completamente cerrado.

¿Cuentan con flota propia de transporte?

No empleamos flota propia, consideramos que lo idóneo es que lo haga el profesional. Empleamos flotas de transporte con las que llevamos trabajando muchos años, subcontratamos y tenemos bussines partners como pueden ser en Portugal Trasfue o Atalaya y en España Transportes Hernando, Plazas, etc. También tenemos una carga de exportación de material importante, ya que las vidrieras exportan con nuestro intercalador y luego nosotros lo vamos a recuperar a Francia o Italia. La exportación es mayoritariamente terrestre, aunque también hay puntualmente exportaciones marítimas a Latinoamérica, Israel o Canadá. En ese caso, también vamos a recuperar nuestro material.

¿Piden criterios de sostenibilidad a sus socios de transporte?

Nos lo exigen a nosotros. De hecho, estamos asociados a plataformas como Ecovaris y realizamos una revisión de nuestra huella de carbono de forma anual. A raíz de este análisis, también exigimos responsabilidad a nuestros proveedores. Por ejemplo, ahora estamos buscando suministradores neutros a nivel de huella de carbono, ya no admitimos a cualquier suministrador energético. En cuanto a transportistas, estamos buscando flotas eléctricas, aunque no están muy extendidas. No es la solución óptima desde el punto de vista económico, pero sí desde el medioambiental. Además, estamos optimizando rutas para que el envío y la recuperación sea más eficiente.

¿Es el ferrocarril una alternativa a la carretera en un negocio como el de Cartonplast?

Este año hemos empezado a apostar por el transporte ferroviario en los casos en los que se pueden trasladar mercancías no urgentes de unas plantas a otras. No solo en la Península Ibérica, sino también en Europa.

¿Cómo funciona la economía circular de sus soluciones de packaging?

Contamos con un doble circuito. Por una parte, tenemos un circuito que comienza con la higienización del packaging y palets. Posteriormente (por cuenta nuestra, pero con flotas externas), se transporta en camiones paletizados y llegan al fabricante de los envases. Ellos utilizan este material para colocar en formato de mosaico todas las latas o botellas. En este formato, que es una unidad de packaging retornable, se traslada al envasador. Este desclasifica la botella, la rellena y nuestro packaging lo acumula en un lugar adecuado para que no se dañe. De este modo, nuestras flotas externas van a recogerlos para traerlos de nuevo a nuestras plantas donde se recepciona, se inspecciona, se higieniza y se vuelve a inspeccionar con visión artificial y rayos x. Si todo esta correcto y no tiene ningún tipo de microrrotura, vuelven al inicio del circuito, es decir se vuelven a servir.

¿Y el segundo circuito?

El segundo circuito tiene que ver con ese material que se rompe, aunque contamos con dos tipos de intercalador para botellas estándar y para botellas pesadas y el nivel de daño es del 1%, hay que reciclar el packaging. Cabe destacar que en el mercado alemán, que está más industrializado, el nivel de rotura es más bajo. En Iberia, tenemos envasadores más pequeños, en los que el cuidado del material no es tan estricto. Trabajamos con 19 fabricantes de vidrio en la Península y 3.500 envasadores. Este segundo circuito se inicia cuando se seleccionan los productos que no pueden volver al mercado y se envían para reciclar al fabricante que lo convierte en pequeñas bolitas de material plástico, que se vuelven a fundir para transformarlo en un nuevo intercambiador o palet.

¿Cuál es el nivel de vida de estos productos y cuántos usos se le pueden dar?

El uso de un intercalador se estima que es entre 50 y 100 veces, aunque su reciclaje y transformación es infinito. La vida útil está entre los siete y los diez años. Los palets plásticos podrían emplearse más de 100 veces. Estamos trabajando en un palet específico para el sector de las latas, ya que estamos entrando en este mercado y una de las cosas en las que estamos trabajando es en ampliar su vida útil a más de 100 usos.

Están presentes en Barcelona, Madrid y Portugal ¿piensan aumentar sus centros o expandir los existentes?

Ahora mismo estamos con nuestra capacidad productiva a un nivel óptimo y estamos invirtiendo en una nueva máquina de higienizado en la planta de Portugal que se pondrá en marcha en el primer trimestre de 2023. Respecto a nuevas plantas, es muy probable que el año que viene en función de cómo funcione el proyecto de los palets para latas, tengamos una nueva planta en

Figueira (Portugal). Esta sería una expansión por nuevo tipo de producto. Además, para 2024 queremos contar con una nueva planta en la zona centro de España para dar servicio al negocio de las latas en la Península, aunque aún falta la confirmación oficial de su ubicación.

¿Han notado un incremento de demanda en los últimos años por el auge de la 'conciencia verde'?

Sí, se ha notado enormemente. Por una parte, ha habido un auge en la demanda de vidrio como un envase neutro y, por otro lado, también ha habido un interés por parte de nuestros clientes, los envasadores. Todas las grandes multinacionales del sector de las bebidas y la alimentación han incrementado su concienciación y muestran un interés creciente en mejorar y optimizar el ciclo de su negocio, ya que la parte logística de ellos puede suponer el 30% de su huella de carbono. Están pidiéndonos a los que componemos la cadena de valor que trabajemos en esa dirección, además la nueva legislación va a empujar esto.

¿Cómo se está gestionando la subida de precios energéticos? ¿Hay repercusión en el cliente?

Empezamos a ver esta situación a mediados del 2021. Se planificaron inversiones como la instalación de paneles fotovoltaicos en las plantas. Ya se han instalado en Madrid y ahorramos entorno al 20% y también se han instalado en agosto de este año en Portugal. Al mismo tiempo, se empezaron a buscar fórmulas para optimizar procesos y eliminar los pasos que no fueran eficientes. Por ejemplo, detectamos que se estaba calentado agua para higienizar y no era necesario pues el resultado era similar con agua fría. Aunque nuestro coste de energía se ha multiplicado por dos, no ha sido por cuatro. En cualquier caso, lo hemos trasladado y también algún otro incremento inflacionario de costes, aunque siempre consensuado con los clientes.

¿Qué papel juega la fabricación de proximidad en sus soluciones?

Nosotros no fabricamos este material, se fabrica en Europa y contamos con diferentes fabricantes en Italia y Alemania. Lo que sí que hemos podido optimizar es reducir al máximo la compra del material para que se adquiriera lo estrictamente necesario y nuestras plantas están cerca de los clientes para conseguir ser así mas eficientes.

¿Les ha afectado la crisis de materias primas?

Sí, aunque al ser material reciclado menos que a otras empresas. Ha sido de forma puntual, aunque el precio de la materia prima ha subido. La base de nuestras soluciones es el polipropileno y el precio ha crecido el 50%, pero hemos sabido manejar las rutas de compra y, con un trabajo de precisión de lo que vamos a necesitar por anticipado, hemos podido mantener siempre el suministro.