

PT MÉXICO UNA PLÁSTICA CON...

“Hay muchísima capacidad para el reciclaje en México, pero hay que asegurar el abasto de los materiales”: Humberto Quiroz

Todas las grandes compañías que participan en el reciclaje de plásticos enfrentan un problema clave: lograr estabilidad en el abasto de sus materias primas. De este desafío y de su perspectiva de este mercado en la región platicamos con Humberto Quiroz Castellón, director regional de compras y sustentabilidad de ALPLA para México, Centroamérica y el Caribe.



Humberto Quiroz Castellón, director regional de compras y sustentabilidad de ALPLA para México, Centroamérica y el Caribe.

Con más de 190 plantas de producción en 46 países y clientes de diversas industrias, que van desde corporaciones internacionales

Entrevista: María Natalia Ortega Leyva
Redacción: Suset Carlos Campo

hasta pequeñas empresas locales, ALPLA se sustenta actualmente como líder global en el desarrollo y

fabricación de soluciones de envasado, de botellas, de tapones y piezas moldeadas por inyección de la más alta calidad.

Cuenta, además, con treinta años de experiencia en el reciclaje de plásticos, e instalaciones propias que le suministran las materias primas posconsumo que utiliza para fabricar nuevos envases.

Para este gigante, asegurar el abasto de materias primas es vital con el fin de garantizar la rentabilidad de su negocio y su visión de sostenibilidad a largo plazo. Y en el caso de nuestra región, desde hace más de 12 años esta importante responsabilidad corre a cargo de Humberto Quiroz Castellón, director regional de compras y sustentabilidad para México, Centroamérica y el Caribe.

Ingeniero industrial por el Tecnológico de Monterrey y con una maestría en Dirección de Empresas por la EGADE Business School, Humberto Quiroz ha construido una sólida carrera de más de 23 años en la cadena de abasto, pasando por la gestión de compras, planeación de materiales, *marketing* y sostenibilidad.

Después de colaborar en compañías internacionales como DANONE y Schneider Electric, Quiroz ingresó de lleno al mundo de los envases y del reciclaje de la mano de ALPLA en 2011, donde, cuenta, le aguardarían importantes lecciones por aprender, que hoy está capitalizando.

EL ABASTO DE MATERIALES, UN TEMA CRÍTICO

“A los dos años de llegar a la compañía surgió la necesidad por darle formalidad y estrategia al abasto de materiales de la Industria Mexicana del Reciclaje (IMER) —la primera planta de reciclaje de PET de calidad alimentaria en México y América Latina, fundada en 2005 por ALPLA México, Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA—, pues el arranque de la planta fue difícil en términos de abasto debido a la informalidad de los proveedores y la calidad de los materiales, así que me tocó tomar esa responsabilidad”, recuerda Quiroz.

“Para estabilizar el suministro y los precios, no tuvimos más opción que meternos a fondo en el reciclaje e involucrarnos desde el principio de la cadena, es decir, desde el acopio, y entender la problemática y los puntos clave de la negociación”, señala.

Para Humberto esto significó iniciar un camino de aprendizaje con la guía de importantes mentores que influyeron en su formación. “El primero fue Uli Renner, entonces director regional de ALPLA México y Centroamérica, quien me invitó a participar en conjunto con las personas de Coca-Cola, para empezar a entender cómo funciona este mercado. También aprendí mucho de Rosario Ramírez, una de mis compradoras de gran experiencia, y recuerdo que una de las primeras lecciones que aprendí fue que en el reciclaje la escala de precios es a la inversa de lo usual: que entre más volumen compras, más tienes que pagar, pues en el reciclaje se valora el trabajo de la persona y la recolección de la botella, y eso se refleja en el costo. Otro mentor ha sido Carlos Torres, actual director regional de ALPLA, quien me ha brindado su ayuda y ▶



consejo en los nuevos proyectos de reciclado, y me han servido para alcanzar buenos resultados”.

Los nuevos conocimientos y las gestiones que Humberto tuvo que realizar en IMER, sin duda dejaron huella en su vida profesional y lo enorgullecen, ya que al principio ALPLA no había visualizado la apertura de los centros de acopio y él tomó como reto desarrollar la primera propuesta, presentarla al consejo de dirección y persuadir para que la aceptaran.

“Costó trabajo, pero hubo convencimiento y la única condición que pusieron fue que estuviera cerca de la planta de Toluca, para controlar algunos aspectos que nos preocupaban. Poco después se abrieron otros tres centros en Chiapas, Oaxaca y Puebla.

Fue bien importante, porque se trató del primer acercamiento que tuvimos con el inicio de la cadena. Todo ello fue grandioso para mí, como un logro.”

El esfuerzo invertido rindió frutos, y al cabo de año y medio ALPLA normalizó el abasto y estabilizó los precios. Actualmente, ALPLA y sus socios comerciales han abierto un total de 27 centros de acopio en México y uno más en República Dominicana, que contribuyen a hacer realidad su visión de sostenibilidad y su enfoque hacia la economía circular.

Para Humberto Quiroz, la importancia de asegurar el abasto de materiales es más que clara: “Seguimos creciendo y para nosotros es muy obvio que una importante clave de este negocio está en el inicio de la cadena de valor, en el abasto de materiales (...) Hoy el foco está en el acopio de los materiales. Capacidad para el reciclaje hay muchísima, no solo en México, sino a escala global, pero lo realmente crítico, y que hay que asegurar, es el abasto de los materiales, de dónde viene este producto, y de ahí la importancia de abrir nuevos centros de operaciones y de acopio que nos ayuden a obtener este material”.

DIVERSIFICARSE Y ACOMPAÑAR A LAS COMUNIDADES

Las plantas de ALPLA procesan principalmente PET y HDPE, y la mayor parte del volumen de acopio de los materiales reciclados se dirige al autoconsumo. Sin embargo, como lo menciona Humberto, otra gran lección que ha aprendido es no pensar en un solo material.

“Aunque el *core* del negocio sea PET, tenemos que pensar en copiar polietileno, polipropileno y algunos materiales flexibles, porque en la medida que demos valorización a estos materiales podremos generar mayor rentabilidad en los centros de acopio. Es algo que no teníamos considerado, pero hay que pensar en otros materiales, que obviamente hacen total sentido con una economía circular y que vale la pena explorar.”

Y es que, de acuerdo con Quiroz, ALPLA ya trabaja en preformas, botellas y tapas que utilizan PET, polietileno y polipropileno, de manera que abrir plantas de transformación y generación de resina reciclada serviría para incorporarla en los productos que hoy ya maneja y hacer una integración de toda la cadena. Además, con la

captación de volumen que quiere generar en los centros de acopio, ALPLA no descarta que en el futuro pudiera vender esas resinas.

Otro aspecto relevante que Humberto Quiroz desea no pasar de largo es la importancia de la relación que ALPLA establece con las comunidades donde opera. Sobre el tema comenta: “Hoy lo estamos haciendo en el sureste, esto nos da otro tipo de sensibilidad, porque no solo apoyamos a la industria como receptores de materiales, sino que también les damos acompañamiento a estas comunidades, que en algunos casos carecen de educación financiera, fiscal, de negocio. Nos interesa darles herramientas y entrar en un esquema ganar-ganar, para tratar de generar un desarrollo económico”.

VALOR ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN

Con respecto a la posición que el mercado mexicano ocupa en el negocio, Humberto explica: “La región de México, Centroamérica y Caribe es *core* para el negocio (...) Después de Europa, México está en el top de importancia como negocio para la compañía y el tema de reciclado es muy importante. Es una de las pocas regiones donde tenemos tantos centros de acopio, y estamos por inaugurar la tercera planta de reciclado en conjunto con Coca-Cola FEMSA: PLANETA. México está sirviendo como una pauta de buenas prácticas para otras operaciones en diversas regiones del mundo como Europa y Asia”.

En este lado del mundo, de acuerdo con Humberto, toda la atención de ALPLA está puesta en la apertura de PLANETA (Planta Nueva Ecología de Tabasco), una moderna instalación que procesará 50,000 toneladas de botellas de PET posconsumo al año, que se traducirán en 35,000 toneladas de material PET reciclado.

“A pocas semanas de arrancar la operación estamos muy emocionados. Cerca de tres años hemos trabajado fuertemente en este proyecto. Abrimos 18 centros de acopio en tiempo récord. Todos hemos trabajado en la eficiencia de los mismos, y todas estas ideas sobre revalorización de materiales, incorporación de otros, robustecimiento de estas estructuras para ser más eficientes, estarán ahí presentes (...) Este año trabajaremos en la estabilización y para 2025 y 2026 proyectamos seguir trabajando en el acopio de materiales que, para mí, insisto, es el punto medular de todo esto.”

Finalmente, Humberto compartió que lo que más le apasiona de su trabajo actualmente es el tema de la sostenibilidad, que ha traído un *refresh* necesario para toda la industria.

“Considero que el punto clave de la pirámide no es el reciclaje, ni el reúso, ni la utilización de materiales compostables y demás: es la disminución en la generación de CO₂, el control del calentamiento global, y de ahí parten todos los pilares. Es un área bastante grande, muy interesante, que requiere mucha educación y donde falta mucha difusión. Cuando voy a foros y hablo con otras industrias de inversiones en plantas de reciclado, no lo entienden, no están enterados. Todo esto me apasiona y espero trabajar muchos años más generando ideas para lograr un mundo mejor para nuestras familias.” ■

