

# MATERIAL SECUNDARIO DE CALIDAD, **CLAVE PARA UN MERCADO INDUSTRIAL RETICENTE**

GRUPO  
**spri**



 **ihobe**

Recomendaciones para facilitar la incorporación de  
plástico reciclado post-industrial y post-consumo  
para fabricar nuevos productos

**Representante de empresa:**





1. Presentación Aligoplast S.A
2. Para que usar plástico reciclado
3. Traslado de nuestros retos a los proveedores
4. Traslado de nuestros retos a los clientes
5. Algunas recomendaciones para proveedores y clientes.

## 1. Presentación.



ALIGOPLAST S.A  
C/ BARRACHI 12  
01013 VITORIA  
+ 34 945 281066  
[aligoplast@aligoplast.com](mailto:aligoplast@aligoplast.com)

Desde 1976

COMPRAMOS RESIDUOS PLÁSTICOS

VENDEMOS MATERIAS PRIMAS DE CALIDAD

RECOGEMOS SU RESIDUO Y SE LO DEVOLVEMOS RECICLADO PARA VOLVER A USAR

[Donde estamos](#)

## 2. Para que usar plástico reciclado

- REDUCIR EL IMPACTO MEDIOAMBIENTAL  
Huella de Co2, (ej: la fabricación de un kg de plástico virgen emite 3,5 kg de Co2, 1kg de reciclado 1,7kg)
- FACTORES ECONÓMICOS  
Material plástico reciclado es más económico y fluctúa menos de precio
- PARA MEJORAR LA IMAGEN DE LA MARCA:
  - Externa, eco etiquetado, imagen más verde, reconocimiento en el mercado
  - Interna, conciencia ecológica creciente



## 2. Para que usar plástico reciclado.

Reducir el impacto medioambiental.

Mejorando el ciclo de Vida



## 2. Traslado de nuestros retos a PROVEEDORES.

- CALIDAD DEL MATERIAL:

Cada vez productos más complejos. Más mezcla. Ej: films multicapa, y mejora de la conservación, mejora de la estética.

- ECODISEÑO

Si pero de verdad. Mono producto. O al menos de productos compatibles entre si. Ej: Botella de plástico con etiqueta de otro tipo de plástico, potencialmente reciclable pero inviable.

- NO TODO VALE. Desidia o comodidad en la mezcla de residuos. Figura de algunos intermediarios con su “todo vale” (contaminación de residuos de calidad)

- VENTA DE RESIDUOS A PAISES EN DESARROLLO con mano de obra más barata, menos exigencias legales, menor exigencia de calidad, mayor precio de venta.

- CANTIDAD SUFICIENTE en calidad constante

- \* PRODUCTOS ANTIGUOS AHORA NO PERMITIDOS. Ej: Halogenados en el ABS.

- \* APROVISIONAMIENTO A PRECIOS COMPETITIVOS

Con respecto a competidores de países cercanos.

Margen para poder reciclar sin superar el precio del plástico virgen.



### 3. Traslado de nuestros retos a CLIENTES

- CONFIANZA
- CALIDAD, En algunos casos no se alcanza el 100% de la especificación técnica del producto virgen, aunque para muchas aplicaciones no es necesario. Ej:
- ESTÉTICA, peor estética no es peor calidad pero nos afecta.
- ACOPIO DE MATERIAL LIMITADO
- LIMITACIONES LEGALES Y NORMATIVAS
- Ej: Uso de reciclados para alimentación, la norma es clara pero nuestros clientes en ocasiones trasladan esta norma a otros de sus productos que no están dentro de ella. Tubería agua, tubería de telecomunicaciones.
- Ej: Alogenados, antes cumplían norma, ahora no. Mayor dificultad en la demostración de trazabilidad

## 5. ALGUNAS RECOMENDACIONES A PROVEEDORES Y CLIENTES

- CONCIENCIACIÓN:  
NO SE RECICLA HASTA QUE NO SE INCORPORA DE NUEVO AL MERCADO.  
Adaptarnos a las normas aún no exigibles pero si son recomendables, ciclo de vida, huella de carbono, ecoetiqueta, etc..  
Adaptarnos cuanto antes a lo que viene.
- MARKETING. CONCIENCIACIÓN AL CLIENTE FINAL SOBRE EL INTERES DE USO CON RECICLADO (modelarnos en otros países, Alemania, Reino Unido...)
- OPTIMIZACIÓN DE RESIDUOS, REDUCCIÓN, REUTILIZACIÓN, MAYOR SEGREGACIÓN, NO MEZCLARLOS Y CUIDADO DE RESIDUOS.
- MIRADA EL RECICLADOR FINAL COMO UN ALIADO  
Diferenciando al servicio intermediario del reciclador final, (diferenciar lo tiro y me olvido o reciclo).



## 5. ALGUNAS RECOMENDACIONES A PROVEEDORES Y CLIENTES

- ECODISEÑO.  
En el producto principal, también en los suplementos, embases, piezas de protección, materiales de proveedores.  
EJ: film para tapar palet de ruedas de coches con virgen.
- MAYOR INCORPORACIÓN EN PIEZAS SIN RESPONSABILIDAD Y NO VISTAS.  
Las especificaciones suelen ser las mismas
- EXPECIFICAR CORRECTAMENTE  
Pedir al reciclador materiales con especificaciones técnicas reales necesarias, no copiando del virgen.
- I+D+i PARA INCORPORAR MÁS PLASTICO RECICLADO.  
EJ: Para cumplir las especificaciones con reciclado algunas empresas, desarrollan sus productos para asegurarse que las cumplen los especificadores, dejando el plástico como ayuda y relleno.
- NORMALIZAR LAS MATERIAS PRIMAS RECICLADAS para facilitar el uso a los clientes.



# MUCHAS GRACIAS

## 1. Presentación.



ALIGOPLAST S.A  
C/ BARRACHI 12  
01013 VITORIA  
+ 34 945 281066  
[aligoplast@aligoplast.com](mailto:aligoplast@aligoplast.com)

Desde 1976

COMPRAMOS RESIDUOS PLÁSTICOS

VENDEMOS MATERIAS PRIMAS DE CALIDAD

RECOGEMOS SU RESIDUO Y SE LO DEVOLVEMOS RECICLADO PARA VOLVER A USAR

[Donde estamos](#)