

Transcripción

Voz en off: Juan Ramón Lucas. La Brújula, en Onda Cero.

Juan Ramón Lucas: Y entramos en tiempo de *Innovar para vivir*, el espacio en el que Accenture nos muestra las posibilidades de las nuevas tecnologías en nuestro día a día de la mano de Innovadores de la razón. En esta ocasión nos ponemos manos a la obra literalmente, porque tenemos como invitado a Ignacio Sánchez Villares, CEO de Leroy Merlin. Buenas noches.

Ignacio Sánchez Villares: Hola, buenas noches.

Juan Ramón Lucas: Y Benigno Herrería, Managing Director de Accenture Strategy. Buenas noches.

Benigno Herrería: Buenas noches.

Juan Ramón Lucas: Vosotros desde Accenture sois expertos en liderar estrategias de economía circular en las empresas. Vamos a hablar de eso hoy. Y ahora entramos en más detalle. Pero, Benigno, ¿en qué consiste este concepto del que tanto estamos oyendo últimamente?

Benigno Herrería: Es un concepto que está en boca de mucha gente y no afecta solo al reciclaje o a la innovación, por ejemplo, en los plásticos o productos, sino que, en esencia, se trata de desacoplar la evolución social. Eso significa el bienestar, significa el empleo, significa el crecimiento y el consumo de los recursos naturales. Entonces, más allá del reciclaje aparecen nuevos modelos de negocio, como pueden ser las plataformas de compartición, las plataformas de movilidad que conocemos en muchas de nuestras ciudades o alargar el ciclo de vida de los productos, evolucionar los productos hacia el servicio, de tal manera que se favorezca el menor consumo de productos fabricados.

Juan Ramón Lucas: Estamos entrando en ese territorio de la responsabilidad social corporativa, del compromiso con los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU, ¿no?

Benigno Herrería: Efectivamente, así es. Y nosotros creemos que la empresa, el mundo privado, tiene un gran impacto sobre esto. Recientemente hemos realizado un estudio donde hemos entrevistado a varios directores generales y presidentes de compañías de todo el mundo, más de mil, y todos ellos tienen un compromiso muy importante con la sostenibilidad y esperan que contribuya de una manera muy material a los objetivos de la ODS, a los objetivos de la ONU. Y, concretamente, en España uno de cada dos directivos está por encima de la media del resto del mundo, tienen incluso un compromiso personal con ello.

Juan Ramón Lucas: Claro, ¿es posible generar un negocio inmediato a partir de esta innovación sostenible?

Benigno Herrería: Sin duda, yo diría que no solamente es posible, sino que es necesario. Desde un punto de vista del sector privado, es muy importante que combinemos lo que nosotros llamamos la conciliación entre la rentabilidad y la responsabilidad. También en base a un estudio reciente que hemos hecho entendemos que la economía circular puede traer a nivel global 4,5 billones de euros en el año 2030. Eso es un 5 % del PIB global actualmente y en España puede significar del orden de 80 mil o 100 mil millones de euros.

Juan Ramón Lucas: Javier, todos conocemos Leroy Merlín, uno es cliente habitual. No es que sea un manitas, pero ahí encuentras casi todo, desde el *pellet* hasta cualquier herramienta. En fin, no voy a hablar mucho de los contenidos, pero sí de esa estrategia que hoy os trae aquí también, porque quizá sea menos conocida vuestra apuesta por la economía circular. ¿Cómo la entendéis vosotros?

Ignacio Sánchez Villares: Nosotros, en política medioambiental, tenemos tres ejes fundamentales: cambio climático, consumo responsable y, después, economía circular. Es muy importante hablar de cambio climático porque tenemos que empezar a tomar medidas drásticas de huella de carbono. Lo más importante que tenemos nosotros a nivel de huella de carbono es todo el tema de la *supply chain*, la cadena de suministro. Estamos haciendo una cadena de suministro que sea lo menor posible consumidora de CO₂. Y esto empieza por las importaciones del Sudeste Asiático, las importaciones de fuera de la Comunidad Económica Europea. El segundo elemento es el consumo responsable. Tenemos que cambiar la manera de consumir. O sea, es evidente que no podemos seguir consumiendo al ritmo que lo hacemos. Una camiseta de algodón consume 3000 litros de agua; un kilo de algodón, 7000 litros de agua, y no puedes comprarte en cada temporada 24 camisetas a 9 o 10 euros. Y en economía circular, lo que se basa básicamente es cómo estamos consumiendo plástico y cartón. El primer elemento que hacemos nosotros es intentar reciclar el máximo posible, tanto de plástico como de cartón: tenemos una trazabilidad total. Estamos reciclando más o menos el 80 % de lo que generamos, pero nuestro desafío no es reciclar el 100 %, es consumir un 20 % menos. Entonces, aquí tenemos que hablar de algunas cosas que son importantes. Lo primero es que cada 100 millones de euros que generamos en *e-commerce* se consumen 360 toneladas de *packagings*, de cartón. El primer elemento que tenemos decidido es cómo podemos hacer para reducir todo el cartón que se consume en comercio electrónico y todo el cartón que se consume en nuestras tiendas o el plástico. Trabajamos con todos los proveedores y nos fijamos objetivos de 20 o 30 % de reducción el próximo año. Antes, por ejemplo, un pegamento tenía un *packaging* de 25 o 30 cm, cuando el bote de pegamento tenía dos. Pues todo este tipo de cosas no son nada sostenibles. Empezamos a decir: hay que eliminar este tipo de productos, hay que hacer *packagings* muy simples, envases y embalajes muy simples y luego pensamos que es muy muy importante que todo lo que generamos trazarlo y reciclarlo. El año pasado, por ejemplo, reciclamos 5700 toneladas de cartones equivalente a 60 mil árboles.

Juan Ramón Lucas: Pero eso... Yo te iba a pedir algún ejemplo más, pero me los estás dando. Tienes que ponerte de acuerdo con los proveedores, con las empresas con las que tienes relación, porque eso no lo puedes hacer tú solo.

Ignacio Sánchez Villares: Sí, lo primero es que... Mira, nosotros podemos jugar dos papeles en la sociedad. Uno pasivo, esperar que la sociedad legisle. Vamos a ver qué leyes vienen de sostenibilidad. Hemos visto que la COP25 no ha obtenido gran cosa; se han reunido un montón de días, pero no sé exactamente para qué. Y el segundo es un papel activo. Nosotros queremos ser realmente tractores de toda la política de sostenibilidad en nuestro sector. ¿Qué hacemos? Hacemos una convención de proveedores, les contamos qué es lo que está pasando en el mundo, cómo nos estamos cargando el planeta todos y que es el momento de actuar. Y a partir de este momento empezamos a definir toda la cadena de suministro, cómo tiene que ser, para que ellos y nosotros economicemos kilómetros. Empezamos a trabajar cada uno de los envases. Hemos hecho un dossier espectacular, que lo he traído aquí, de *packaging* sostenible. Lo vamos a dar a todos los proveedores y se lo vamos a dar al país. Si

quieres tener *packaging* sostenible estas son todas las reglas que tienes que seguir con todos los tipos de materiales que tienes, cómo tienes que trazar cada uno de ellos. Nosotros pensamos que con este tipo de cosas se puede empezar a cambiar la manera de producir y de consumir.

Juan Ramón Lucas: Nacho y Benigno, ponedme una impresión sobre cuáles son los puntos clave que se deben abordar para adentrarnos con éxito en este escenario que nos estaba dibujando Nacho. Puedes empezar Nacho o Benigno, cualquiera de los dos. Venga, Benigno.

Benigno Herrería: Yo creo que hay un aspecto clave en todos estos modelos de negocio que es intentar eliminar las barreras de entrada para llegar a este concepto de rentabilidad responsable.

Juan Ramón Lucas: Acércate un poquito al micro.

Benigno Herrería: La utilización de la tecnología, ya sea la tecnología digital como la inteligencia artificial, ya sea la tecnología física como pueda ser el almacenamiento de energía, como puede ser la robótica, o ya sea incluso la tecnología biológica, la combinación de estas tres tecnologías permite abordar estos modelos de economía circular con muchas menores barreras de entrada y llevar este concepto de rentabilidad responsable.

Juan Ramón Lucas: Nacho.

Ignacio Sánchez Villares: Bueno, yo te puedo muchos ejemplos. El primero es un dato: en una hora el Sol nos envía la energía equivalente a todo lo que consume el planeta durante un año, y no se utiliza prácticamente nada. Nosotros llevamos tres o cuatro años preparando todo el despliegue de todos los productos que tenemos para energías renovables. El año pasado vendimos 34 millones. El objetivo es generar entre 600 y 1000 millones de euros al año con energías renovables. Es que hay que generar la energía a partir del Sol. Te la puede vender Leroy Merlín o te la puede vender Iberdrola, Endesa o cualquier marca, pero tenemos que cambiar la manera de consumir electricidad y de producir electricidad. El Sol es una energía totalmente limpia y vosotros sabéis que con los paneles solares de última generación la producción tiene el mismo coste que una energía nuclear. Hay que ir a tope con esto. Soy un super loco de esta energía. Lo segundo es el tema del que he hablado de reducción de *packagings*. Es fundamental, o sea, tenemos que consumir muchísimo menos cartón. Y luego tenemos que buscar fórmulas para decir cómo hacemos a partir de los desechos de plástico o de cartón para producir productos. Nosotros estamos sacando cortinas, que lo hacemos con 17 botellas y fabricamos una cortina. Hay marcas de ropa que están haciendo la ropa también con plástico reciclado y es una manera diferente de obtener fibras. Luego tenemos también el tema de la economía circular de madera. Generamos 16 mil toneladas de desechos de madera. El objetivo es picarlos y enviarlos a Galicia, a Santiago de Compostela, y nuestros tableros de madera que se fabriquen con este producto. Ya lo estamos haciendo en Madrid con unas 5 o 6 mil toneladas. El objetivo este año: 16 mil toneladas. Y tenemos que ir así. O sea, yo creo que el objetivo que tenemos entre todos es cambiar la sociedad, no solamente para intentar hacer un negocio, sino también yo creo que tenemos que intentar buscar un sitio mejor donde vivir, ¿no?

Juan Ramón Lucas: Nacho Sánchez Villares, CEO de Leroy Merlín, muchas gracias. Benigno Herrería, de Accenture Strategy. Gracias por acompañarnos y contarnos todo esto tremendamente interesante. Gracias y muy buenas noches.

Ignacio Sánchez Villares: Muchas gracias a ti por invitarnos.

Benigno Herrería: A ti. Buenas noches y gracias.

Voz en off: La Brújula, Juan Ramón Lucas.