

Recu**n**ews

El món del reciclatge i la valorització, vist des de dins. Segueix l'actualitat de Recumas, Femevi i Recuperacions Sant Julià.

Simbiosi industrial: el residu d'una empresa, la matèria primera d'una altra

Com la col·laboració entre empreses converteix un problema en una oportunitat compartida

Cada dia, moltes empreses industrials paguen per desfer-se d'un residu que, uns quilòmetres més enllà, una altra empresa pagaria per tenir. Aquest desajust no és un problema de reciclatge: és un problema de connexió.

La simbiosi industrial hi posa remei, convertint el subproducte d'una activitat en la matèria primera d'una altra.



Altres

Femevi es consolida com a referent en la retirada de residus després d'accidents

Tot el que passa abans d'iniciar un servei de gestió de residus. Parlem amb l'equip comercial de Recumas



Més enllà del reciclatge: el mercat dels metalls

Els metalls reciclats són una matèria primera estratègica per a la indústria. Descubrim el paper del Grup Recumas com a operador clau en la comercialització i valorització d'aquests materials dins d'un mercat global en constant evolució.

02

Què és exactament la simbiosi industrial?

La simbiosi industrial consisteix a connectar dues o més empreses perquè el que és un residu per a una es converteixi en un recurs per a l'altra. No parlem d'un concepte nou, però sí d'una pràctica que, fins fa poc, quedava reservada a grans parcs industrials amb infraestructura pròpia per compartir energia, aigua o subproductes.

Avui, gràcies a una millor traçabilitat i a gestors especialitzats que coneixen a fons els fluxos de residus de tot un territori, aquesta connexió és a l'abast també de la pime industrial.

Per què ara, i per què al nostre territori

El Vallès Oriental i les comarques gironines on operem concentren una densitat industrial molt alta, amb sectors diversos que sovint comparteixen polígon o carretera. Això multiplica les oportunitats: el subproducte d'un procés tèxtil pot ser útil per a una empresa d'un altre sector, i el que una planta considera rebuig, una altra ho pot incorporar al seu procés productiu.

Com més coneixem el teixit industrial d'una zona, més fàcil és detectar aquestes connexions. I aquí és on un gestor de proximitat, que treballa cada dia amb desenes d'empreses del territori, té una posició privilegiada per fer de pont.

Solucions

Com identificar oportunitats de simbiosi industrial a la teva empresa

01

Mapeja els teus fluxos amb ulls nous

No et quedis només amb la classificació "reciclable / no reciclable". Pregunta't també: què és aquest material per a algú altre?

02

Pensa en volum i regularitat, no només en tipus

Un flux petit però constant pot ser tan interessant per a un possible receptor com un de gran i puntual.

03

Consulta el teu gestor de residus com a coneixedor del territori

Un partner que treballa amb moltes empreses de la zona pot detectar connexions que tu, des de dins, no veus.

04

Valora el cost evitat, no només l'ingrés potencial

Sovint el benefici principal no és vendre el residu, és deixar de pagar-ne la gestió com a rebuig.

05

Comença per una prova pilot

No cal reorganitzar tot el procés productiu. Una primera connexió petita permet validar la logística abans d'escalar-la.

Al Grup Recumas, portem anys fent aquesta feina de connexió sense posar-hi sempre nom. Ara volem fer-ho més visible: com a gestors de proximitat que coneixem el teixit industrial de la zona, sovint som els primers a detectar quan el residu d'un client encaixa amb la necessitat d'un altre.



Recumas rep dos reconeixements que posen en valor la seva trajectòria i el seu model de continuïtat empresarial

Any especialment significatiu per a Recumas, amb dos reconeixements que posen en valor tant la trajectòria de l'empresa com el seu futur.

El primer va arribar amb el Reconeixement Jove al Relleu Generacional, concedit a Mariona Masnou en reconeixement a la seva trajectòria i al seu paper en la continuïtat del projecte familiar. Aquest guardó destaca el relleu generacional al capdavant de l'empresa i la seva futura responsabilitat en la direcció de Recumas, assegurant la continuïtat d'un model empresarial basat en el compromís, la proximitat i la innovació.

Posteriorment, Recumas va ser seleccionada com una de les tres empreses finalistes al premi Empresa Vallesana de l'Any, entre més de quaranta candidatures d'arreu del Vallès Oriental.

Aquests reconeixements reflecteixen la solidesa d'un projecte empresarial que combina una llarga trajectòria amb una clara aposta pel futur. D'una banda, es posa en valor la continuïtat generacional que garantirà l'evolució de Recumas; de l'altra, es reconeix la feina desenvolupada durant dècades per tot l'equip, que ha permès consolidar l'empresa com un referent en el sector de la gestió i valorització de residus.

Recumas vol fer extensiu aquest reconeixement a totes les persones que formen part del projecte: treballadors, clients, proveïdors i col·laboradors, que amb la seva confiança i implicació contribueixen diàriament al creixement de l'empresa i a afrontar amb èxit els reptes de futur.



Entrega premi Pimec Jove en Relleu Generacional



Gala premis Vallesà de l'any a l'Atmetlla del Vallès

El Grup Recumas, un actor clau en el mercat de metalls reciclats

La ferralla i els metalls reciclats són molt més que un residu. Són una matèria primera estratègica per a sectors com l'automoció, la construcció, la indústria metal·lúrgica o les energies renovables, i la seva demanda continua creixent a escala internacional.

En aquest context, el Grup Recumas s'ha consolidat com un operador de referència en la comercialització de metalls reciclats, connectant la recuperació de materials amb els principals canals de valorització industrial.

La funció del grup va més enllà de la gestió de residus. Gràcies a la seva capacitat logística, d'emmagatzematge, classificació i preparació dels materials, el Grup Recumas concentra i dona sortida al mercat a importants volums de ferralla fèrria i metalls no fèrrics com el coure, l'alumini, el llautó, l'acer inoxidable o el zinc, garantint els estàndards de qualitat que requereix la indústria recicladora.

Un mercat global en constant evolució

El mercat dels metalls és un dels més dinàmics de l'economia mundial. Factors com la demanda industrial, la transició energètica, les inversions en infraestructures o el context geopolític influeixen directament en l'evolució dels preus.

Durant el 2026, metalls com el coure han mantingut una tendència alcista impulsada per l'electrificació i el desenvolupament de les energies renovables, mentre que l'alumini ha registrat importants fluctuacions derivades de les tensions en la producció internacional. Aquesta realitat exigeix un coneixement profund del mercat i una elevada capacitat d'adaptació.

En aquest escenari, disposar d'una estructura comercial sòlida i d'una xarxa consolidada de clients i operadors especialitzats permet al Grup Recumas actuar amb agilitat i donar resposta a les necessitats d'un mercat cada vegada més exigent.

Una baula essencial de l'economia circular

La comercialització dels metalls reciclats és una peça imprescindible perquè l'economia circular funcioni. Cada tona de material recuperat que torna al procés productiu representa un estalvi significatiu de

recursos naturals, energia i emissions de CO₂ respecte a l'extracció de matèries primeres.

Per això, el Grup Recumas treballa perquè aquests materials recuperin el seu valor i puguin reincorporar-se al cicle industrial amb totes les garanties de qualitat, traçabilitat i compliment normatiu.

Aquesta capacitat per gestionar grans volums de material, optimitzar-ne la classificació i connectar-los amb els mercats nacionals i internacionals converteix el grup en un dels actors rellevants del sector dels metalls reciclats al nord-est de Catalunya.

Recuperacions Sant Julià estrena nova imatge i una web completament renovada

Recuperacions Sant Julià fa un pas endavant en la seva comunicació amb una renovació de marca que reflecteix l'evolució de l'empresa, mantenint intactes els valors que l'han acompanyada des dels seus inicis.

La nova identitat corporativa transmet una imatge més moderna, sòlida i alineada amb el moment actual de l'empresa, reforçant el seu posicionament com a referent en la gestió i valorització de residus a les comarques gironines.

Aquesta renovació també es trasllada a l'entorn digital amb el llançament d'una nova pàgina web, més visual, intuïtiva i funcional. El nou espai facilita l'accés a tota la informació sobre els serveis, els diferents tipus de residus gestionats, els canals de contacte i l'activitat de l'empresa.

Més enllà del canvi d'imatge, aquesta actualització representa la voluntat de continuar evolucionant per oferir un millor servei als clients, mantenint la proximitat, el compromís i la confiança que sempre han caracteritzat Recuperacions Sant Julià.

La nova web ja està disponible a www.rstjulia.com



Femevi es consolida com a aliat de referència en la neteja d'accidents

Quan una via queda tallada, cada minut compta, i cada cop són més els que hi confien

Un semiremolc bolcat, un contenidor marítim malmès, una càrrega escampada sobre l'asfalt. O quilòmetres de carretera que han de tornar a ser segurs en el menor temps possible.

Darrere de moltes d'aquestes situacions hi ha un mateix objectiu: restablir la normalitat. I és precisament aquí on Femevi s'ha consolidat com una empresa de referència en la gestió d'emergències viàries i la retirada de residus derivats d'accidents.

Al llarg d'aquest 2026, l'equip ha participat en diverses actuacions d'alta complexitat arreu del territori, intervenint tant en accidents de vehicles pesants com en incidències amb mercaderies, contenidors o residus escampats a la calçada. També ha estat present en operatius especials per retirar els materials que impediè la circulació després de mobilitzacions i talls de carretera, treballant sempre en coordinació amb els serveis d'emergència i els responsables de la infraestructura.

Cada actuació és diferent, però totes comparteixen una mateixa prioritat: actuar amb rapidesa, seguretat i eficàcia perquè la via pugui reobrir-se tan aviat com sigui possible.

Aquest tipus d'intervencions exigeixen molt més que maquinària, requereixen personal especialitzat, coneixement en la manipulació



de residus i mercaderies de diferent naturalesa, equips preparats per treballar en entorns complexos i una disponibilitat permanent.

Aquesta capacitat de resposta és fruit de l'experiència acumulada durant anys d'intervencions i d'una organització preparada per mobilitzar recursos en qualsevol moment. Des de l'arribada al lloc dels fets fins a la retirada dels residus i la gestió ambiental dels materials recuperats, Femevi ofereix una resposta integral que permet reduir els temps d'afectació sobre la mobilitat i garantir una gestió responsable dels residus generats.

En un context on cada vegada circulen més mercaderies per carretera i els incidents poden tenir un impacte important sobre la seguretat i la mobilitat, disposar d'un operador especialitzat marca la diferència.

Perquè quan una carretera s'atura, hi ha equips que treballen perquè pugui tornar a funcionar. I Femevi és un d'ells.

Abans que arribi el primer camió: així funciona l'equip comercial

Desconeixença, normativa i preus: tot el que no es veu abans, durant i després d'un servei nou.

Quan una empresa truca per primer cop preguntant per la gestió dels seus residus, la majoria imagina alguna cosa senzilla: trucar, explicar què tenen i que un camió vingui a buscar-ho en pocs dies. En molts casos no és tan immediat. Abans que arribi aquest primer camió, hi ha tràmits per fer, documentació per preparar i tot un procés que gairebé ningú coneix fins que li toca viure'l de primera mà. I aquest procés canvia molt segons qui truca, no és el mateix acompanyar una empresa que mai ha gestionat residus que ajudar-ne una que ja té experiència però vol canviar de gestor.

La gent no s'ho espera

El primer que es troba l'equip comercial, moltes vegades, no és cap dubte tècnic complex, és directament desconeixença bàsica: què és un codi LER, o per què cal donar-se d'alta com a productor de residus si encara no ho són.

És evident que la primera pregunta que fa gairebé qualsevol client nou és quant costa el servei, i no hi ha res estrany en això. El que realment sorprèn a la majoria és descobrir tot el que hi ha darrere abans de poder començar: terminis, documentació que cal presentar i requisits legals que han de complir com a generadors de residus abans que es pugui posar en marxa cap servei.

“ Molts clients pensen que amb una trucada ja n'hi ha prou. La realitat és que, si encara no estan donats d'alta com a productors de residus, ho han de fer abans, i sovint cal presentar documentació a l'Agència de Residus de Catalunya. Ningú es pensa que per començar calgui fer aquest tràmit, i moltes vegades és el que més triga”, expliquen des de l'equip.

Cada sector, un repte diferent

No totes les empreses parteixen del mateix punt, ni tenen les mateixes necessitats. Un taller de reparació de vehicles genera olis usats i ferralla, i sol tenir dubtes sobre com emmagatzemar-los correctament fins que es fa la recollida. Una empresa que genera grans volums de cartró i plàstic, com una empresa de distribució o d'envasat, necessita sobretot constància en la recollida i bona qualitat del material, perquè d'això depèn si té sortida real al mercat. I les empreses que treballen amb productes químics s'enfronten a protocols molt més estrictes, perquè els seus residus es consideren perillosos i requereixen un seguiment documental molt més exhaustiu.

“ Cada sector t'ensenya alguna cosa diferent. El que funciona per un taller mecànic no serveix per una empresa que mou grans volums de cartró i plàstic, i això obliga a conèixer molt bé cada procés productiu”, expliquen des de l'equip.

Quins residus realment tenen sortida al mercat, i quins no

Un dels malentesos més habituals és pensar que qualsevol material separat correctament té un valor econòmic important. La realitat és molt més variada i depèn totalment del tipus de material.

Els metalls, com el coure, l'alumini o la ferralla, solen tenir una demanda alta i estable, i és on realment es concentra el valor de mercat. En canvi, materials com el cartró o el paper, tot i ser perfectament reciclables, es mouen en un mercat molt més saturat, amb preus més baixos i molt més variables, sobretot si arriben bruts o barrejats amb altres materials. A tot això, cal sumar-hi la logística: un material amb valor teòric pot deixar de ser rendible si la quantitat generada és petita o si el cost de transportar-lo supera el que se'n pot treure.



“ Molts clients arriben pensant que tenen una mina de material valuós. La realitat és que un cartró net val molt poc comparat amb un coure ben separat, i això costa d'entendre al principi”, expliquen des de l'equip.

Com és realment un servei nou, pas a pas

01. Primer contacte: Tot comença amb una trucada o un formulari preguntant per la gestió de residus. El primer que cal aclarir és si l'empresa ja té un gestor i busca fer un canvi, o si comença completament de zero, ja que això marca el ritme dels passos següents.

02. Identificació dels residus: Cal saber exactament quins residus genera l'empresa, per poder determinar els codis LER corresponents i confirmar que es poden recollir. En aquesta fase és habitual demanar fotos dels residus i una estimació de les quantitats generades.

03. Visita i proposta: En la majoria de casos, hi ha una visita presencial a les instal·lacions del client per acabar d'entendre el procés productiu i presentar una proposta ajustada a la realitat concreta d'aquella empresa, no una tarifa estàndard aplicada a tothom per igual.

04. Documentació i alta: Un cop s'accepta la proposta, comença la part menys visible però més necessària: preparar tota la documentació requerida, que es deriva al departament de medi ambient perquè la gestioni davant les administracions corresponents.

05. Inici del servei: Quan la documentació està tancada, l'equip comercial avisa logística perquè comenci el servei acordat, amb les freqüències i condicions pactades amb el client. Arriba, per fi, aquell primer camió que el client esperava des de la trucada inicial.

06. Seguiment inicial: Durant les primeres setmanes, és habitual fer un seguiment més proper per confirmar que tot funciona tal com s'havia acordat, i per detectar de seguida qualsevol ajust necessari.

La feina no acaba quan arriba el camió

Quan finalment arriba aquell primer camió, moltes empreses pensen que la feina de comercial ja s'ha acabat. En realitat, tot just comença una altra fase, més discreta però igual d'important.

De tant en tant, alguna cosa no surt exactament com s'havia previst: el residu recollit no coincideix del tot amb el que s'havia descrit, o hi apareix alguna cosa inesperada, com humitat o restes barrejades. Res d'això es resol sol, algú ho ha de detectar, explicar i ajustar, ja sigui amb un descompte o reclassificant el residu.

I hi ha els preus, que tampoc es queden quietes. Materials com els metalls, el cartró o el plàstic no tenen un valor fix: es compren als clients, però depenen del mercat, i poden pujar o baixar d'un mes a l'altre sense que el client hagi canviat res del que fa. Avisar-ne, i explicar per què passa, és una trucada que sovint arriba sense que ningú l'espera.

Res d'això surt als contractes ni a les factures. Però és, precisament, el que fa que un servei funcioni any rere any.

“ La part més difícil no és començar un servei nou, és fer entendre tot el que hi ha darrere abans que arribi el primer camió.”

Darrere de cada contenidor, hi ha molta més feina de la que es veu.