

CASOS D'ÈXIT DE L'ACCIÓ 3

DEL PROJECTE “ACTE: UNA XARXA PER LA INNOVACIÓ”:

Empresa RMT (Recuperación de Materiales Textiles)

Imatge empresa

RMT, amb 30 anys d'experiència en el sector, impulsa aplicacions innovadores de la llana com la línia estratègica del seu negoci. De moment, ja ha desenvolupat tractaments d'aquesta i altres fibres únics a Europa. El seu millor encert, diuen, “atrevir-se a innovar”.

Dades d'identificació de l'empresa

Nom de l'empresa – Nom comercial	RMT (Recuperación de Materiales Textiles)
Població	Santa Eulàlia de Ronçana
Pàgina web	www.rmtsa.es
Data de constitució de l'empresa	1979
Nombre de centres de treball de l'empresa	1
Forma jurídica de l'empresa	Societat Anònima (SA)
Descripció de l'activitat	Estandardització i tractament de fibres. Es tracta de convertir la diversitat de fibres de llana que hi ha a l'estat espanyol a uns estàndards per fer-les útils als mercats internacionals. Els productes són llana clàssica per vestir i per moqueta, així com també nous usos tècnics per altres aplicacions.
Dades generals de l'empresa:	
Volum de facturació actual	De 1 a 2.000.000 €
Tipologia de clients i àmbit geogràfic comercial	Distribuïdors, productors i algun consumidor final. Empreses bàsicament del sector de la construcció amb una filosofia ecològica (baixos consums energètics, controls de cicles de vida dels productes, etc.). Espanya és el destí del 30% de la producció, la resta, el 70%, s'exporta.
Plantilla	Entre 6 i 8.

1. Principal element de canvi/innovació

A l'empresa RMT es va produir una **innovació en l'aplicació de la llana**. Així, han promocionat la introducció d'altres aplicacions de la llana, per exemple, l'ús d'aquesta fibra com a aïllant tèrmic - acústic per la construcció, entre d'altres sectors.

2. Necessitat de la innovació/del canvi

a. Història i motiu de la innovació / del canvi

El canvi va ser causat per l'**estancament de la línia més clàssica de l'empresa: o renovar-se o morir**. Si no haguessin fet l'aposta per la innovació potser ara no existirien. La idea de canviar els usos de la llana no és de RMT, sinó que és la tendència que estan seguint els principals productors de llana com Austràlia o Nova Zelanda.

D'altra banda, es van trobar amb una **demanda de llana d'arreu d'Europa amb especificacions i tractaments molt concrets, i hi van intentar donar resposta des d'aquí**.

b. Estratègia

Es van acollir a l'ajuda per desenvolupar Plans Estratègics amb el suport del CIDEM. Han seguit el Pla dins de les seves possibilitats: era un pla molt teòric i a la pràctica han fet alguns canvis importants.

c. Punts forts

Els punts forts de RMT són l'**especialització en els tractaments de la llana** i la seva **capacitat d'adaptació al canvi**.

d. Obstacles

Tot el **sistema de certificacions i de marcatge dels productes és molt farragós i costós econòmicament**: és un procés que porten realitzant des de fa prop de 3 anys.

D'altra banda, **la llei és molt ambigua pel que fa als productes ECO**, ara mateix s'estan harmonitzant les lleis a nivell europeu. A banda de que es parteix de zero, perquè és un producte molt nou al mercat, i la burocràcia, hi entra el factor cultural pel que fa als productes ecològics, sobretot a Espanya.

3. Resultats de la innovació/del canvi

a. Vivències del procés i valoració actual

Ha estat un **canvi molt gradual**, l'estan vivint dia a dia. Han anat adquirint noves experiències i nous coneixements de sistemes. **Van començar fabricant d'una manera i actualment és totalment diferent**, cada cop perfeccionant més. **La R+D a l'empresa és constant.**

D'altra banda, en ser una empresa petita, **realitzen moltes coses via experiència i pràctica sobre terreny**, per a RMT la planta industrial és la mateixa planta pilot.

b. Canvis organitzatius o productius

En algun moment han tingut l'ajut d'alguna persona especialitzada, però bàsicament ho han liderat ells mateixos.

Per temes d'investigació tenen col·laboració externa, en alguna ocasió concreta han col·laborat amb algun Centre Tecnològic.

c. Mètode de finançament

Es van **autofinançar** i després van rebre una **subvenció per reorientar el negoci del CIDEM** i fer un Pla Estratègic. Actualment, encara estan invertint molts diners en maquinària.

d. Avantatge competitiu aconseguit

Disposen de **tractaments de llana i altres fibres que són únics a Europa**. Un exemple: el projecte que estan desenvolupant actualment amb fibra, amb el qual obtindran la primera família de productes ecològics a nivell europeu.

e. Resultats comercials.

A nivell comercial **els resultats actualment són acceptables**. Tanmateix, afirmen que **si disposessin de les certificacions podrien ser molt millors**. Tenen uns coneixements i sistemes industrials molt bons però els hi manca un sistema de testat, i que sigui de costos assequibles.

4. Valoració del canvi

a. Errors

A RMT han fet **molts salts al buit** però creuen que **si no els haguessin fet, actualment no tindrien el retorn que estan tenint**. Els errors els han ajudat molt i per ells **no han estat equivocacions sinó accions**.

El seu és un camp molt desconegut i gràcies a totes les accions que han emprès, equivocadament o no, **tenen empreses interessades en els seus tractaments, atès que estan obrint camí en molts àmbits.**

b. Encerts

El més encertat va ser **atrevir-se a innovar**. És un error pensar que només es pot innovar en empreses grans, **la innovació a vegades rau en les coses més simples**. Un exemple que estan realitzant ara és una barreja de coneixements i innovació: és la fabricació i el reciclatge de matalassos, amb el que transformen i recuperen materials.

5. Oportunitats del sector tèxtil

a. En general

Tot i les noves aplicacions, com la que estan explorant des de RMT en el camp de la construcció, **el problema continua sent la gran destrucció del sector tèxtil**, de manera que reconstruir la unitat de producció serà impossible. Les plantes han deixat de ser rendibles però tot i així en el futur faltaran instal·lacions per processos. A Suïssa, per exemple, estan plantejant subvencionar una planta de rentat perquè no hagin de llençar la llana als abocadors i es pugui aprofitar.

El futur de RMT no és enriquir-se del tèxtil sinó viure'n. Les empreses del sector han anat desapareixent però també els coneixements de la gent que hi treballa. L'ofici del tèxtil és impagable, no hi ha especialització, a RMT hi treballen persones que tenen una experiència de tota una vida al sector.

b. Possibilitats de cooperació empresarial

Consideren que com que el material encara no ha sortit al mercat, **RMT necessitaria una empenta en el camp comercial o bé entrar en contacte amb empreses de distribució de material de construcció** disposades a utilitzar i fomentar materials ecològics i reciclables, com són els seus productes aïllants tèrmics i acústics. **Aquests contactes segurament els ajudarien a dinamitzar l'empresa, ja que li cal agafar força en el mercat nacional.**