



“La sostenibilidad ya no es un discurso: es industria, innovación y oportunidad real”

Ángel Yagüe,
CEO de YAINFE Recycling



Ángel Yagüe, CEO de YAINFE Recycling, vuelve a situarse este año en el puesto 20 del ranking de las personas más influyentes en sostenibilidad en España. Con más de 15 años de trayectoria y superando ya las 30.000 toneladas anuales gestionadas, el líder de la compañía reflexiona en esta entrevista sobre el salto del reciclaje industrial: de la mera gestión de residuos a una auténtica oportunidad estratégica de largo recorrido basada en la economía circular. Yagüe explica cómo YAINFE combina operación, trazabilidad, innovación y anticipación para diferenciarse en un mercado cada vez más exigente, con proyectos pioneros como Huella Cero YAINFE —la primera planta de reciclaje en Europa con operación 24/7 y cero emisiones— o la reciente adjudicación de RENOCICLA. Para el CEO, el futuro del sector lo marcarán aquellas empresas capaces de transformar el residuo en recurso con rigor técnico, escala industrial y confianza verificable, algo que YAINFE persigue a través de alianzas estratégicas como la firmada con AENOR y su registro de huella de carbono ante el MITECO. Una conversación esencial para entender hacia dónde se dirige realmente la sostenibilidad industrial en España.

Ha vuelto a entrar en el ranking de las personas más influyentes en sostenibilidad en España y este año aparece en el puesto 20. ¿Qué cree que está aportando hoy YAINFE y usted como empresario para estar en esa conversación nacional?

Creo que YAINFE está aportando una manera muy cla-

ra de entender la sostenibilidad, no como un discurso, sino como una capacidad real de transformar residuos en recursos. Nuestra presencia nacional, apoyada en la logística y en alianzas con clientes y proveedores globales, nos permite estar en proyectos donde esa transformación ya no es teórica, sino una necesidad real del mercado.



Y, como empresario, intento aportar precisamente esa mirada: entender cómo se genera ese residuo, qué proceso necesita y cómo puede volver a convertirse en materia prima con valor. Ahí es donde, en mi opinión, está hoy la conversación importante en sostenibilidad. En quién es capaz de convertirla en industria, en operación y en oportunidad de largo recorrido.

YAINFE supera ya los 15 años de trayectoria. Mirando atrás, ¿en qué momento vio claro que el reciclaje industrial no era solo un negocio de gestión de residuos, sino una oportunidad estratégica de largo recorrido?

Lo vi claro cuando entendimos que la clave no era solo gestionar un residuo, sino saber cómo se produce y qué hay que hacer para convertirlo de nuevo en materia prima. Ahí es cuando dejas de ver solo gestión y empiezas a ver una oportunidad real.

En YAINFE siempre hemos tenido un espíritu inquieto, buscando nuevas formas de valorizar los materiales que recibimos. Y el hecho de que sectores tradicionales como el metal o los RAEE se hayan ido complementando con otros como el de las renovables nos ha confirmado que la innovación no es un añadido, sino una parte fundamental del crecimiento.

En un mercado donde muchos hablan de circularidad, ¿qué hace realmente diferente a YAINFE? ¿Dónde está hoy vuestra ventaja; en la operación, en la trazabilidad, en la innovación o en la capacidad de anticipación?

No creo que hoy se pueda separar una cosa de la otra. Nuestra ventaja está precisamente en combinar las cuatro. Por un lado, en entender bien qué necesita el mercado y hacia dónde va. Por otro, en innovar sobre esas necesidades para dar soluciones reales. Y, además, en ejecutarlo con responsabilidad operativa, con procesos bien definidos y bien acotados, para que el cliente tenga la tranquilidad de que la trazabilidad de su residuo está garantizada.

Para mí, esa es la diferencia de verdad: no hablar de circularidad de forma genérica, sino convertirla en un proceso serio, fiable y medible.

YAINFE ha superado las 30.000 toneladas anuales gestionadas por segundo año consecutivo. ¿Qué cambia cuando una empresa de reciclaje alcanza esa escala? ¿Dónde empiezan los retos de verdad: en la operación, en la logística, en la regulación o en la tecnología?

Cuando llegas a esa escala, el gran reto está en el equipo. Para afrontar esas capacidades no puedes hacerlo solo.



En YAINFE tenemos una filosofía muy clara de capitalizar talento, incorporando experiencia del sector y también asociándonos con otros actores para ser más fuertes y más solventes operativamente. La escala exige estructura, coordinación y una base sólida para poder seguir creciendo con fiabilidad.

Huella Cero YAINFE se ha presentado como un proyecto pionero en Europa para transformar una planta de reciclaje en una instalación autosuficiente, con operación 24/7 y cero emisiones de carbono. ¿Qué demuestra este proyecto sobre hacia dónde va la industria?

Demuestra que la industria del reciclaje tiene que avanzar hacia modelos mucho más eficientes, más autónomos y mejor integrados desde el punto de vista energético y operativo.

Huella Cero YAINFE es un proyecto muy ambicioso, que afrontamos con humildad, pero también con una gran responsabilidad, y hacerlo junto a socios como Amper, Zener y Master Battery refuerza precisamente esa dimensión industrial y tecnológica. No estamos hablando solo de mejorar una planta, sino de desarrollar un modelo pionero en Europa. Una instalación capaz de operar 24/7, avanzar hacia la autosuficiencia energética y hacerlo con un objetivo claro de cero emisiones de carbono.

Para mí, eso demuestra que acercarse al residuo cero no tiene por qué ser una idea teórica. Si se combinan innovación, tecnología, energía y operación, puede convertirse en una realidad industrial. Y creo que ese es el camino que va a marcar el futuro del sector.

La adjudicación de RENOCICLA refuerza una línea estratégica en la que YAINFE lleva tiempo trabajando. ¿Cómo se traduce esa apuesta en una ventaja real para el cliente y en una forma distinta de competir?

Los criterios de sostenibilidad son cada vez más sólidos y afectan ya a todos los sectores. Las renovables no son una excepción.

Que en YAINFE hayamos apostado, una vez más, por liderar desde la innovación hace que la competitividad de nuestra solución para el cliente sea clara. Nuestro objetivo es ofrecer procesos eficaces, minimizar los impactos logísticos del proyecto y dar una respuesta técnica solvente a un reto que cada vez va a tener más peso en el mercado.

Esta adjudicación de RENOCICLA es la prueba tangible de que esa estrategia ya está generando valor real. Para el cliente se traduce en una ventaja competitiva con-

creta: proyectos más rápidos de poner en marcha, con menor huella logística y con costes totales de propiedad reducidos, al mismo tiempo que se anticipa y supera con holgura la exigencia regulatoria y de los inversores en materia de sostenibilidad y economía circular.

Competimos de forma distinta porque ya no lo hacemos solo por precio o por capacidad técnica convencional. Competimos por visión y por ejecución: proponemos soluciones que integran desde el diseño la circularidad, la trazabilidad y la eficiencia energética, y que convierten un requisito normativo en una oportunidad de mejora de la rentabilidad del proyecto. Así, el cliente no contrata un proveedor más; adquiere un socio que le ayuda a diferenciarse también en el mercado de las renovables.

YAINFE ha firmado un acuerdo de colaboración con AENOR en un momento en el que la sostenibilidad industrial exige cada vez más trazabilidad, rigor técnico y confianza verificable. ¿Qué buscabais exactamente con esa alianza y qué os aporta que no os daría una estrategia puramente comercial?

Hablar de AENOR es hablar de rigor, calidad y confianza. Y eso, en un sector como el nuestro, no es algo accesorio: es fundamental.

Para mí, este acuerdo va mucho más allá de una cuestión comercial. Lo que buscamos es reforzar una forma de trabajar en la que la excelencia en la gestión de los residuos que queremos convertir en recursos tenga respaldo técnico, trazabilidad y capacidad real de generar confianza. No se trata solo de decir que hacemos las cosas bien, sino de





construir una base sólida para que esa calidad y ese nivel de exigencia puedan sostenerse en todos los proyectos y nuevas unidades de negocio que afrontemos.

En el fondo, AENOR aporta algo muy valioso: convertir una intención en un estándar de confianza.

YAINFE forma parte del registro de huella de carbono del MITECO. En un momento en el que muchas empresas aún están en fase declarativa, ¿qué significa para vosotros medir, registrar y asumir públicamente ese compromiso?

Para nosotros significa transparencia, pero también disciplina. Medir, registrar y dejarte auditar obliga a la empresa a trabajar con más rigor y a incorporar esa exigencia como parte de su cultura.

Creo que muchas veces es fácil hablar de compromiso, pero otra cosa muy distinta es medirlo, exponerlo y asumirlo públicamente. En nuestro caso, encaja con una manera de entender la compañía. Crecer con seriedad, con datos y con procesos verificables.

Y eso no solo genera confianza hacia fuera. También ordena la empresa por dentro, eleva el nivel de exigencia y refuerza una cultura de calidad que para nosotros es clave.

Si mira a cinco años vista, ¿qué va a diferenciar a las empresas de reciclaje industrial que lideren de verdad de las que se quedan atrás?

La capacidad de adaptación y de anticipación.

Los retos están claros: cada país y cada zona geográfica van a tener que aprender a gestionar mejor sus propios residuos y a apoyarse en procesos y tecnologías que hagan eso posible. Las empresas que lideren serán las que entiendan eso antes, lo ejecuten mejor y sean capaces de hacer circular el residuo para convertirlo en recurso recuperado. En determinados sectores, eso ya es una realidad. 🌈



Vídeo sobre la firma de acuerdo de colaboración de YAINFE con AENOR