

14 Junio, 2026

“Esto no es grasa, aceite y chatarra. Es una fábrica de piezas recicladas”

Miguel Romero, fundador y CEO de Desguaces Logroño, reivindica la profesionalización del sector y presenta Platanako, su nuevo proyecto.

Desguaces Logroño lleva 25 años demostrando que la economía circular puede generar valor económico, empleo y sostenibilidad a través de la recuperación y reutilización de piezas de automoción. Una filosofía basada en aprovechar recursos, alargar la vida útil de los productos y encontrar oportunidades donde otros ven el final de un ciclo. Esa misma visión está detrás de Platanako, su proyecto más reciente, con el que amplían su actividad explorando nuevas formas de dar salida a excedentes y productos fuera de los canales tradicionales.

Pregunta. ¿Cómo ha cambiado el sector de los desguaces en los últimos años?

Respuesta. Ha cambiado muchísimo. Antes se reciclaba, pero no con la profesionalización que existe hoy. Nosotros vendemos miles de piezas cada día y trabajamos con procesos, trazabilidad, atención al cliente y garantías. Al final, reciclar cuesta menos que fabricar, y la economía circular tiene todo el sentido del mundo. Lo que hacemos es recuperar piezas que todavía tienen vida útil y ponerlas de nuevo en circulación. Eso supone un ahorro para el cliente y una forma más sostenible de consumir recursos.

P. ¿La compra de piezas recuperadas ha dejado de ser una opción de último recurso?

R. Sin duda. La gente ha perdido el miedo. Uno de los grandes cambios ha sido la posventa. Antes, si surgía un problema, muchas veces no había una respuesta

clara. Ahora sí. Si hay una incidencia, la solucionamos. Esta confianza es fundamental. Además, cada vez más personas conocen las ventajas de comprar una pieza recuperada y saben que detrás hay empresas serias y profesionales.

P. Más allá del precio, ¿qué ventajas ofrece una pieza original?

R. Para mí la principal ventaja es que hablamos de piezas originales. Muchas veces una pieza recuperada ofrece más garantías que determinados recambios alternativos. Además, no todo lo que vendemos procede de vehículos usados, también trabajamos con excedentes de fabricación completamente nuevos. El precio es importante, por supuesto, pero también lo son la calidad, la disponibilidad y la fiabilidad.

P. ¿La digitalización también ha transformado el negocio?

R. Sí, por completo. La venta online ya supone el 40%. Hoy trabajamos con nuestra propia web, plataformas especializadas y marketplaces internacionales. Gracias a la digitalización podemos gestionar miles de referencias y llegar a clientes que hace años eran inaccesibles. Detrás de todo esto hay software, organización y un equipo humano muy preparado. Sin esta transformación sería imposible gestionar un volumen tan grande de piezas y pedidos.



Miguel Romero.
Fundador y CEO de Desguaces Logroño y Platanako.

“El sector trabaja muy bien, y es importante comprar siempre las piezas a empresas autorizadas para no caer en engaños”

P. Después de años identificando valor donde otros veían el final de un ciclo, habéis puesto en marcha Platanako.com...

R. Constantemente aparecían oportunidades, lotes de productos o excedentes que necesitaban una salida. Encontré a dos socios que compartían la misma ilusión y decidimos poner en marcha Platanako. La filosofía es muy parecida a la que hemos aplicado durante años en Desguaces Logroño: aprovechar recursos, detectar valor donde otros no lo ven y ofrecer calidad, precio y servicio. La diferencia es que aquí no hablamos solo de automoción. Podemos encontrar desde pequeños electrodomésticos hasta material deportivo o mobiliario. Queremos ofrecer oportunidades reales a la gente y dar salida a productos que, de otro modo, podrían quedarse almacenados.

