

Formación autodidacta

Eugeni Castejón

Fundador de Compostadores

“Es esencial que la gente crea en aquello que hace”

A Eugeni Castejón le gusta correr riesgos. Asegura que es esencial contratar a personas y formarlas para que se impregnen de la empresa, crean en ella y puedan generar así negocio.

Por suerte para todos, el respeto por el medio ambiente y la conciencia de reciclaje ya no es patrimonio de unos exaltados *hippies*. En los últimos años, se ha ido imponiendo una cultura que sólo ha hecho que empezar y que destierra para siempre el egoísta concepto de que la Tierra y todo lo que contiene está al servicio del hombre. Otro paso que se ha dado ha sido el compostaje, el reciclaje de la materia orgánica.

“Es esencial contratar a personas y formarlas a conciencia para que se impregnen de la empresa, para que sepan que forman parte de ella. Así se genera una sensación de creer en un proyecto común, un factor esencial para conseguir el éxito”

“Hemos rechazado ofertas de compras de la empresa porque no concordaban con los valores en los que creemos. Y tenemos muy claro que el respeto por el medio ambiente es algo demasiado serio como para que se pueda frivolizar”

“Hay que invertir en todo lo que haces. Sea con tiempo, dinero, esfuerzo y cariño. Y este vínculo emocional que se halla en algunos productos es lo que te acaba diferenciando del resto”

Su trayectoria en el campo del compostaje ha sido recompensada con un premio.

Creo que en parte es por el entusiasmo que compensa la formación autodidacta que he tenido. Siempre he empezado los proyectos desde cero, solo, sin un duro. Y siempre he hecho lo que me ha gustado, y el tema medioambiental siempre me había atraído. Así que si uno se mete en lo que le gusta seguro que disfrutará mucho más con su trabajo.

Que en su caso ha sido exactamente...

Hacer una patente internacional de construir compostadores con residuos postconsumo. Estuve seis meses preparando el proyecto y me di cuenta de que en Europa y los Estados Unidos había una buena acogida, pero aquí el tema apenas había llegado. Así que nos hemos registrado como **Compostadores S.L.** el nombre genérico del producto. En la *web* también figura el nombre, y durante un tiempo compramos los dominios en varios idiomas: francés, italiano, alemán, árabe, chino... todos menos la denominación inglesa que ya estaba cogida.

Bien, y ¿qué es exactamente el compostaje?

El compostaje es someter la materia orgánica que generamos, y que representa un 40% de toda la basura, a un proceso de transformación para obtener un abono natural. Este proceso se puede llevar a cabo en cualquier casa sin ningún motor ni coste de mantenimiento. De cada 100 kilos de materia orgánica se generan 30 de compostaje que puede ser luego utilizada como humos, lo que supone ahorro de abonos químicos, y reducción de la basura que se lleva a los vertederos.

Intuyo que en otros países la idea ha cuajado más que en España.

Por eso, hemos empezado a importar. De Austria, Alemania, Finlandia, Italia... hemos estado distribuyendo durante cinco años y a través de distintas empresas, porque ya se sabe que no hay que poner todos los huevos en una misma cesta. Si lo haces el riesgo el menor y lo sé por experiencia, se lo aseguro. El caso es que ahora el modelo ha cambiado: queremos fabricar nosotros y vender directamente a la administración, a las empresas o al particular sin intermediarios.

Sin embargo faltará el personal que haga llegar el producto hasta el intermediario final.

Sí, pero estamos hablando de algo distinto, algo que yo llamo “logística social”. Verá, no queremos utilizar las empresas de mensajería que todos conocemos sino queremos proporcionar trabajo a entidades que tienen a gente con peligro de exclusión social. No harán de comerciales ni de distribuidores, sino que sólo recibirán el pedido y harán el envío. De este modo, daremos trabajo a un colectivo necesitado y, a la vez, tendremos controlado el territorio.

¿No es un poco arriesgado?

Bien, a mi me gusta correr riesgos, pero ya se sabe que las inversiones son así. Y créame, vale la pena. Es esencial contratar a personas y formarlas para que se impregnen de la empresa, crean en ella y puedan generar así negocio. Siempre hemos tenido una o dos personas más de lo que realmente la estructura podía aguantar, pero este ganar un poco menos ha ido para invertir en la empresa, financiándonos con fondos propios. Y lo más importante: no debemos dinero a los bancos.

¿Ha habido ofertas para comprar su empresa?

Sí, tentativas hemos tenido unas 3 ó 4, del sector residuos. No son empresas medioambientales así que las he rechazado porque no concuerdan con los valores en los que creemos. Proyectamos y tenemos una imagen consolidada de empresa responsable, que hace las cosas con criterio, diseño e innovación. Y tenemos muy claro que el respeto por el medio ambiente es algo demasiado serio como para que se pueda frivolizar.

Todo este tema les habrá llevado a estar en contacto con el mundo académico.

Sí, pero ha habido de todo. Nos hemos encontrado con universidades, por ejemplo, que lo único que quieren es sacarte información sin aportar nada. Pero también hay otras que actúan al revés, y que son los mismos profesores los que invierten tiempo sin cobrarte nada,

simplemente porque quieren colaborar para que ayudes a sus alumnos que están haciendo estudios sobre el tema.

Y todo ello llevará a otras entidades.

Sí, con ONG's. Pero hay que ir también con cuidado. Tenemos proyectos de colaboración, pero somos minuciosos en las elecciones. Queremos que las entidades para las que trabajamos sean responsables, transparentes económicamente, comprometidas socialmente, e igualmente serias con los gastos.

Se dice que la cultura medioambiental de una persona de 50 años es menor que la que pueda tener cualquier chico de hoy en día. ¿Es cierto esto?

Hasta cierto punto es lógico porque la generación que ahora ronda los cincuenta no ha crecido con la concienciación que hay ahora con los más jóvenes. Hay de todo, por supuesto, pero por nuestra parte, hacemos lo posible para implantar criterios de oficina verde, con diagnosis ambientales. Creo que poco a poco se están logrando resultados interesantes.

Pero aún estamos lejos del tema del reciclaje.

Bien, ahora con Obama el tema cambiará: se destinarán 3 millones y medio de puestos de trabajo en Estados Unidos en temas de Medio Ambiente e Infraestructuras. Y detrás de esta iniciativa se están apuntando Merkel, Sarkozy y Zapatero. El cambio ha sido progresivo pero de vez en cuando se ha avanzado a grandes zancadas. El caso del documental de Al Gore, por ejemplo, fue una de ellas. La película sería muy criticable pero se ha notado un cambio notable: en los políticos primero y en los técnicos de la administración después.

Sin embargo, es curioso que Estados Unidos después de decir no a Kyoto se han convertido en líderes en este campo

Ya sabemos que los tratados internacionales tienen mucho, demasiado quizá, de protocolo, y poco de efectividad. España, por ejemplo, firmó el protocolo y lo incumplió. Y después hay otro tema. Si pagas, puedes contaminar lo que quieras.

¿Y aquí? ¿Cualquier decisión política podría hacer cambiar su plan estratégico?

Actualmente en Cataluña hay más de 20 ayuntamientos que hacen bonificaciones fiscales en la tasa de basuras de aquellos que tienen compostador en casa. En otros países, el tema está mucho más avanzado: en Alemania, por ejemplo, más de la mitad de las casas con jardín tienen un compostador, y aquí rondamos el 1%. En Inglaterra, y en sólo 5 años, se han instalado 5 millones, subvencionados por el gobierno británico de modo que al final, el ciudadano sólo pagaba 6 libras.

¿Algún otro ejemplo?

En los estados de Nueva York y Massachussets hay más de 2 millones y pico de compostadores en cada uno de ellos. El gobierno australiano está bonificando con 30 dólares australianos a las personas que tienen un compostador porque la universidad de Sydney ha hecho un estudio que demuestra que el compostaje ahorra agua de riego. Y así hay otros ejemplos. Todo varía según el país y según la cultura del medio ambiente, claro.

¿Qué pautas se han marcado a seguir?

Hemos hecho un plan estratégico mediante el cual en 2013 prevemos ser unas 50 personas con una facturación de unos 10 millones de euros aproximadamente. Estamos considerados, según la Administración, una "Empresa Gacela", y hemos entrado en un programa que se llama "Dinamo de Impulso" que nos proporciona unos consultores externos subvencionados por la Administración que nos asesoran para crecer. También estamos con la gente del **icex** que también nos ayudan en temas como los complementos de sueldo.

Caramba, sí que se conoce al dedillo todo este tema.

Bien, es conocer el terreno. Este tipo de cosas sabes que existen porque estamos asociados a **AIJEC**, por ejemplo, y esta es una de las ventajas de estar en el *networking*: conocer gente, desconectar de lo tuyo y tener una visión general de todo para aportar después el granito de arena correspondiente.

¿Y no le da miedo la competencia?

Bien, competencia siempre habrá. Lo importante es adelantarse a todo ello, y estoy seguro de que cuando el tema se popularice, nosotros habremos acumulado suficiente experiencia, equipo, y producto como para ser muy competitivos. Hay que invertir en todo lo que haces tiempo, dinero, esfuerzo y cariño, y este vínculo emocional que se halla en algunos productos es lo que te acaba diferenciando del resto.



Perfil de Eugeni Castejón

Ya nos disculparán el coloquialismo pero creemos que la expresión "culo inquieto" es la que más se ajusta a la trayectoria profesional de nuestro protagonista. Eugeni Castejón estudió imagen y sonido pero su periplo laboral ha pasado por distintos puestos: creó una tienda de deportes que se convirtió en una distribuidora de productos de vitaminas, luego fue absorbida, y hace ahora siete años, y siguiendo el lema que siempre lo ha acompañado, el de no trabajar nunca para nadie, se metió en lo que realmente le gustaba: el medio ambiente.

© 2009 Preston Comunicació Int. Todos los derechos reservados.
Contacto: Via Augusta, 4, 1r. 08006 Barcelona. +34 93 339 08 12. info@preston.com
