

IDEAS DE NEGOCIO

Del residuo al recurso

Compostadores reorienta el negocio hacia las empresas después de que el sector público haya recortado de forma drástica sus dotaciones para estimular las actividades verdes y el compostaje a domicilio



ECOLOGISMO Y NEGOCIO. Castejón se basa en un producto reciclado y reciclable que, además, sirve para reciclar y convertir los residuos en recursos.

Agustí
SALA

A Eugeni Castejón le marcó desde pequeño el desastroso incendio del macizo del Garraf en 1982, en el área donde veraneaba y pasaba los fines de semana. A partir de esa especie de llamada de socorro de la naturaleza se fue forjando lo que desde el 2002 es la empresa Compostadores. La compañía tiene la patente de un sistema de compostaje modular y ampliable, extendida a EEUU, Canadá, Japón y Europa y se está reorientando hacia el mercado de las empresas después de que los ayuntamientos hayan cortado de forma drástica los presupuestos destinados a adquirir

compostadores y repartirlos entre sus conciudadanos.

«El problema es que lo veían más como una actividad de educación ambiental que de gestión de residuos», se lamenta. Además, la Generalitat financiaba antes hasta el 75% de estas compras y ahora no. Y eso que, según afirma, el coste medio de tratar una tonelada de residuos orgánicos es de 65 euros, sin incluir ni la recogida ni el transporte. «Un compostador de 300 litros, que trate entre media y una tonelada de residuos orgánicos al año cuesta 65 euros, con el IVA incluido», asegura. Su módulo básico es de 35 euros.

Pero ante la restricción pública y a pesar de que los *garden center* y las grandes cadenas de bricolaje no constituyen competencia porque no realizan la actividad de consul-

La compañía produce unas 15.000 unidades y prevé superar este año el millón de euros en facturación

toría, ha tenido que reorientarse. Esta situación de crisis se ha saldado con una plantilla que de 15 ha pasado a 12 personas y acabará probablemente este año en 11, afirma Castejón. También él ha tenido que ajustarse. «Ante la demora del pago de una Administración y la necesidad de pagar a un proveedor se me planteó el dilema: Ya no podía hacer más hipotecas y solo quedaba o el carnet del Barça o el coche. Vendí el coche y voy en tren».

Como dice este emprendedor de 37 años, «el hambre agudiza el ingenio». Y era preciso encontrar nuevas fórmulas para crecer para luego atraer capital. De hecho tienen prevista una próxima ronda de financiación, tras contar con el apoyo de La Caixa Capital Risc desde hace menos de un año. Pero ahora buscan

más un socio que actúe como aliado para expandirse. Para acometer esta fase un buen nicho de mercado son las empresas que además de jardines tienen comedores para sus plantillas. Compostadores, además del producto ofrece asesoramiento. El año pasado, su facturación fue de 710.000 euros y esperan llegar este ejercicio al millón de euros.

Que las empresas pueden ser un buen mercado lo descubrió después de recibir una llamada de Cobega, la concesionaria de Coca-Cola en España, les encargará un proyecto para sus jardines y el comedor de sus empleados. Se convirtieron no solo en diseñadores y productores sino en consultores. Tras este encargo vinieron Endesa, Ficosa y Agbar. La industria alimentaria, que tendrá que incluir en su etiquetaje su huella de carbono (el impacto de sus actividades en el medio ambiente) es otro objetivo. «Al usar el compostaje y, por tanto, no trasladarse residuos, estos se computan como recursos».

Según Castejón, su propuesta no tiene más que ventajas. Por un lado supone un ahorro de costes y de emisiones de dióxido de carbono y, por el otro, se autogestionan los residuos orgánicos en origen. «El ciclo se abre y se cierra en el mismo sitio», recuerda porque los desechos se convierten en compostaje para los jardines y huertos tanto para las empresas como para las viviendas particulares.

Y los propios compostadores se producen a partir de desechos del plástico que no se reaprovechan y que, de otra forma, acabarían en una incineradora o en un vertedero. De diseño propio, encargan a un tercero la producción que va de las 10.000 a las 15.000 unidades anuales. Además, a través de su web *compostadores.com*, venden utensilios de jardín y huerto que suponen el 10% de los ingresos totales. «Muchas personas buscan en internet un cortacésped y no se habían planteado qué harían con la hierba. Al final compran un compostador», afirma.

La empresa ha recibido numerosos galardones por su responsabilidad social. Destaca, por ejemplo que el horario es «extensivo y flexible, las decisiones se toman con un cierto grado de consenso e implicación...». También ha sido incluida por la alianza europea Zero Waste Europe como ejemplo de empresa que no genera residuos en su actividad de negocio. ≡

Premio al IREC por un proyecto de iluminación

Se trata del proyecto Lightelligence, un aparato de iluminación con led que permite medir y registrar el espectro de luz de un entorno y reproducirlo en tiempo real. Dicho proyecto del Institut de Recerca d'Energia de Catalunya ha ganado el premio en la categoría de mejor Plan de Negocio de Comercialización de una Tecnología o Patente, galardón que concede ACCIÓ, la agencia de la Generalitat para la competitividad.

Alstom pone a prueba el ECO 100 en EEUU

Directivos de Alstom junto con representantes del Departamento de Energía de los EEUU y del Laboratorio Nacional de Energías Renovables (NREL) pusieron en marcha uno de los gigantes aerogeneradores ECO 100 de tres megavatios (MW) y 60 hercios en las instalaciones del NREL. La puesta en marcha de este aerogenerador pionero se enmarca en el acuerdo de colaboración en I+D entre Alstom y el NREL.



Nueva regulación de los centros tecnológicos

El Consejo de Ministros aprobó un real decreto que afecta a los centros tecnológicos y de apoyo a la innovación tecnológica de ámbito estatal. En el mismo se recogen los órganos que son competentes para instruir y resolver los trámites administrativos. Además, el decreto introduce los medios electrónicos como medio obligatorio de comunicación en los procedimientos a los que afecta la presente modificación.

Plan para la compra pública innovadora

CataloniaBio, que agrupa a las biotecnológicas catalanas, ha propuesto un plan para que las administraciones compren tecnología innovadora. En concreto, se propone que la Generalitat destine entre el 5% y el 10% de su presupuesto a ello. Se trata, dicen, de gastar mejor, no gastar más. El ministerio de Innovación persigue movilizar unos 1.262 millones con esta modalidad promovida desde la Comisión Europea.