

ECOCELTA



"O gran segredo de ECOCELTA é o seu capital humano"
Juan García Díaz / Sergio Quiroga Rivero

Datos básicos

Actividade:	Vermicompostaxe
Sector de actividade	Actividades de reciclaxe e ambientais
Nº empregados	10
Inversión inicial	180.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado a través de préstamos e coa axuda da familia. Na actualidade temos investidos xa 900.000 euros
Web:	www.ecocelta.com
Municipio:	Ponteareas, Pontevedra
Ano creación:	2002

Descrición do proxecto

Ecocelta naceu no ano 2002 na aldea de Arcos, no concello de Ponteareas. A nosa actividade xira en torno ao vermicompostaxe ou lombricultura. O vermicompost tamén chamado wormcast ou vermicast é o produto final da dixestión da materia orgánica por lombrices de terra. O vermicompost (e posteriormente o humus de lombriz) é un fertilizante natural do chan.

O humus de lombriz ten numerosas vantaxes. Mellora a estrutura física do chan e as súas características biolóxicas (enriquecemento de microorganismos, da adición das hormonas do crecemento tales como auxinas e giberelinas, e da adición de enzimas, tales como fosfatasas, celulastas, etc.). O humus de lombriz pódese aplicar tamén de forma líquida como fertilizante foliar.

Ademais incrementa a dispoñibilidade de nitróxeno, fósforo, potasio, ferro e xofre e a eficiencia da fertilización. Exerce un efecto tampón no chan, posúe un a gran capacidade de retención de auga, aumenta a resistencia das plantas a pragas e xeadas, proporciona soltura aos solos pesados e compactos e liga os soltos e areosos. Repón e favorece a actividade microbiolóxica do chan e a súa biodiversidade e é apto para recuperación de solos tras perturbacións (incendios, corremento de terras, enchentes...).

Os comezos foron duros xa que todo o traballo se realizaba de maneira artesanal. Eu me encargaba persoalmente da recollida de esterco de burro e do manexo das lombrices en caixas recicladas.



Descrición do proxecto

Ata ese momento o humus de lombriz envasábase de maneira rudimentaria coa axuda da miña familia e amigos e comercializábase entre os coñecidos máis próximos. A lombricultura empezou a se desenvolver cando as lombrices comezaron a reproducirse e a aumentar a poboación. Chegado o momento, houbo que facer fronte ao incremento no número de lombrices con máis espazo e moito máis esterco.

No ano 2004, Ecocelta trasládase ata a súa ubicación actual en Póntacons-Pias, Pontearreas. O terreo adquirido ten unha superficie de 5.000 m² composta por unha zona de almacenaxe e compostaxe de estiércoles e dous invernadoiros para a produción de humus de lombriz. A xerencia pasou a ser compartida con Juan García, quen se encargaría das labores administrativas e comerciais, e moi pronto a empresa necesitou a axuda de dous empregados máis.

Ecocelta comezou a retirar estercos e purines de granxas próximas iniciando por primeira vez os labores de xestión de residuos aplicándolles unha valorización por compostaxe en trincheira volteada. Posteriormente, o compost podía comercializarse ou pasar a vermicompostarse na patente máis importante da empresa, o Sistema Vertical de Lombricultura Industrial. Este proceso nacía da necesidade de maximizar espazo e tempo no vermicompostaje.

Ecocelta recolle os froitos do seu primeiro ano de traballo cando se lle concede o 1º premio de Innovación Tecnolóxica en Medio Ambiente Natural 2005 na Feira Internacional de Silleda. Un ano de éxitos, xa que tamén se lle outorga o 1º premio de Emprendedor do Atlántico.

Actualmente, Ecocelta conta cunha superficie total de 11.000 m² de terreo, nos que se desenvolve unha xestión ambiental que abarcan os seguintes servizos:

- Xestión ambiental de residuos orgánicos mediante a lombricultura. Revalorización de residuos orgánicos de tipo equino, porcino, vacún, de galiña e de coello das granxas locais segundo a introdución de novas biotecnoloxías de compostaxe e vermicompostaje.
- Recollida, almacenamento e revalorización do esterco líquido e purines.
- Reciclado de residuos forestais e madeireiros.
- Aplicación de abonos.
- Educación ambiental.

E continuamos investigando cos estudos que permitan incorporar novos residuos. Para iso, a plantilla actual de Ecocelta conta cun total de 8 empregados entre os departamentos de Administración, I+D e Producción.



Datos empresa

Claves do éxito

Un factor decisivo foi aguantar os tres primeiros anos. O primeiro ano necesitas acondicionar o terreo, montar as instalacións e comezar a produción. O segundo ano é de proba, de distribución de mostras e de actividade comercial para vender o produto. O terceiro ano comezan as vendas pero non se acadou totalmente o posicionamento da empresa. Realmente ata o cuarto ano non se ven os resultados. Para aguantar todo este tempo, hai que saber moi ben ao que te enfrontas, e ter moi claro que non é un negocio senón unha empresa, e polo tanto teslle que dar tempo.

É necesario tamén ter capacidade de xestión dos recursos e ser moi creativo. Unha das manifestacións do éxito de ECOCELTA é que, na actualidade, a empresa vale por si mesma, digamos que vale a súa marca.

Pero o gran segredo de ECOCELTA é o seu capital humano, e a sorte de atopar un socio que pensa como ti, que quere construír un proxecto ambicioso. Estamos absolutamente dedicados á empresa e non estamos pendentes de quen traballa unha hora máis ou quen se leva un euro máis, porque os dous estamos plenamente implicados na empresa e a queremos igual.

Canto a elementos innovadores, independentemente da novidade do produto e das súas diferentes aplicacións, nós vivimos nun proceso de constante innovación e non deixamos de crear novos produtos e de adaptarnos a necesidades que evolucionan no día a día. Bo exemplo é a patente que desenvolvemos, ou a innovación comercial que resulta de deseñar sacos para adaptar o noso produto ás grandes superficies e empresas, ou o esforzo que depositamos no deseño da nosa imaxe corporativa.

Situación actual

Estamos satisfeitos co que construímos e tratamos de consolidarnos e estabilizarnos no mercado. Agora que a empresa comeza dar os seus froitos, estamos deseñando a forma que tomará a súa expansión, os proxectos que queremos desenvolver e os lugares onde os imos explotar.

Estamos organizando charlas e clases ambientais para alumnos de colexios sobre a reciclaxe e a lombricultura e organizamos visitas guiadas ás instalacións. ECOCELTA adquire, desta maneira, un compromiso co medio ambiente, coa finalidade de tomar parte activamente na defensa e a conservación da natureza, entendendo que a educación ambiental constitúe un papel de suma importancia para a adquisición dos valores de protección e prevención do medio ambiente. Para iso, utilizamos o kit de Vermicompostaje para Educación Ambiental (V.E.A.), que deseñamos como material didáctico de laboratorio e que está presente en todos os centros educativos de Galicia. Trátase dun material didáctico práctico e interactivo cos alumnos. Pretendemos que os alumnos se conciencien do problema que causa a acumulación de residuos e coñezan a alternativa de obter un material reciclado con alto poder fertilizante e de recuperación de solos. E sobre todo, permite que os alumnos coñezan de primeira man o vermicompostaje. Así, o kit V.E.A. logra un efecto educativo co fin de inculcar valores de prevención e recuperación da natureza.



Datos empresa

Perfil cliente

En función dos nosos diferentes servizos, o perfil de cliente varía:

- Profesionais do sector agrícola – forestal para os abonos.
- Bodegas e cooperativas para a aplicación de abonos.
- Os servizos de xestión ambiental van destinados a empresas xeradoras de residuos.
- Os colexios son os destinatarios dos nosos servizos de educación ambiental.

Idea inicial

En xaneiro de 2002 finalicei un curso do INCIDE e empecei a traballar no concello da monte de Villasobroso, recuperando unha carballeira de 8 Ha. Atopabamonos co problema de que alí había animais (burros, ovellas, etc.) que producían unha media de 300 quilos de esterco que había que limpar e tirar todos os días. Falei co director do proxecto e lle propuxen facer un deseño de xestión de residuos a través da lombricultura. Pedinlle permiso para levar os residuos a un terreo da miña propiedade, comprei lombrices e fixen traballo de campo para analizar o seu funcionamento.

Os resultados foron sorprendentes, así que decidín facer un proxecto de empresa, que desenvolvín en tres meses. Comecei cunha produción moi pequena; un abono en envases de 1 litro que me compraba unha tenda de Pontearreas, pero comprobei que o mercado potencial para este produto era moi grande.

Cando rematei o curso, obtiven un crédito ICO de 13.000 euros, e en novembro de 2003 lanceime a desenvolver esta iniciativa nun terreo de 500 m².

Nacemos como xestores de residuos orgánicos na rexión. A extensión do noso mercado vímola moi clara, xa que resulta antieconómico desenvolver esta actividade nun radio superior a 100 Km. Fixemos un proxecto piloto cos residuos de café das cafeterías da contorna e foi un éxito. Consequimos a cualificación de ILE e compramos un terreo de 3.000 m² no que o comezamos cunha produción de 500 toneladas/ano. Na actualidade producimos 750 toneladas/mes.

Principales dificultades y amenazas futuras

Un dos principais problemas foi orixinado polo carácter innovador do proxecto. E é que non existen criterios para analizar e avaliar as innovacións, o que provoca numerosos atrasos burocráticos. Por exemplo, non estaba dada de alta a lombricultura como actividade económica.

Unha demora de tres meses pode afectar moitísimo á tesourería da empresa, e de feito, o financiamento do circulante supuxo un problema moi importante para nós. Nós esperamos dous anos ata que nos deron licenza para desenvolver a nosa actividade. É o tipo de aspectos que non se contemplan nun plano de empresa e que chegan a consumir unha enerxía moi necesaria para sacar adiante o proxecto.

Ademais da innovación, xogou na nosa contra o feito de ser inmigrante. Aínda que son galego, vivín na Arxentina, e iso aquí supón unha limitación, sobre todo nunha vila. E por suposto, un obstáculo case universal, e é que o emprendedor ten ideas pero normalmente non ten capital. No noso caso, as entidades financeiras non tiñan parámetros para comparar e analizar o risco que supoñía o noso proxecto. Afortunadamente, Caixanova nos axudou.



Perfil promotores

Sergio Quiroga é enxeñeiro agrónomo e aporta formación en Administración e Dirección de Empresas. Ten experiencia en xestión dunha empresa privada e traballou 7 anos como investigador en edafoloxía no Instituto de Investigacións do Chan.

Juan García é licenciado en Ciencias Empresariais e aporta experiencia profesional no sector bancario.

Aptitudes necesarias

Perseveranza, honestidade, paciencia, innovación, liderazgo, personalidade proactiva e capacidade de organización. E por suposto, ter visión da oportunidade e ser moi creativo para facer o que necesitas con poucos recursos.

Guía de Actividad

O tratamento dos residuos (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

A independencia que proporciona Dedicarme ao que me gusta
Ser o meu propio xefe

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, a través dos nosos estudos e da nosa experiencia profesional.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

É necesario, aínda que a experiencia é o máis importante, porque nunha empresa tes empregados, tes recursos que hai que xestionar, provedores, clientes, etc., e a experiencia te obriga a aprender e a evolucionar precisamente no que máis necesitas.



Anecdotalario

Hai algún tempo fomos a Ourense a un campo para dar o servizo de abonado. Mentres conducía, o meu socio e mais eu vimos que diante de nós viaxaba un señor nunha moto e levaba na parte de atrás un saco de humus Ecocelta. Sentín unha gran satisfacción de saber que algo que comezamos dende cero agora podíámolo ver na rúa, e sentirnos orgullosos.