

PELETSOLUCION, LA BIOMASA ES EL FUTURO DE LA ENERGÍA

Este año en GENERA hemos conocido una empresa que comenzó su andadura comercial en el 2010 con la búsqueda de fábricas donde desarrollar sus ideas y diseños innovadores de maquinaria para procesamiento de Biomasa y transformación de residuos. Be ENERGY entrevista a Antonio Casanueva, director de la compañía, quién nos contará toda su trayectoria profesional y nos informará sobre PelletSolucion.



Buenos días, Antonio. Gracias por recibirnos. Cuéntenos un poco, ¿qué es PelletSolución? ¿Cómo surge?

Se me ocurrió la idea al ver como el medio rural en el que vivía, cerca de Salamanca, se iba despoblando, quería ser capaz de mantener los puestos de trabajo que se habían creado durante décadas. Actualmente es muy difícil vivir del medio rural.

Conocía el tema de los residuos, peletizado, y sabía que ya estaba bastante avanzado, pero consideraba que tenía ciertas ideas revolucionarias para este campo que se podrían desarrollar. Un buen día decidí viajar a China, a la aven-

“quería ser capaz de mantener los puestos de trabajo que se habían creado durante décadas. Actualmente es muy difícil vivir del medio rural”

tura. Fui por mi cuenta a visitar fabricantes sin obtener mucho éxito. Poco después tuve la suerte de que una amiga que trabaja en la Universidad Pontificia de Salamanca, me presentara a unos profesores chinos con los que hice amistad. A una de ellos, miembro del Partido Comunista chino, le conté mi ineficaz primera experiencia en su país. Se ofreció para que, en el próximo viaje, contase con ella y con su ayuda. Efectivamente así lo hice y la cosa cambió.

Me pusieron en contacto con el mayor fabricante mundial de este tipo de maquinaria. Comprobé como China tiene una forma muy peculiar de trabajar, hay dos o tres grandísimos productores para cada sector que fabrican para otra multiplicidad de pequeños productores chinos. Conocí al mayor fabricante del país. Visité las fábricas, les explique mis ideas y les gustaron, esto nos llevó a hacer un acuerdo de colaboración en el que ellos desarrollarían mis ideas. También me permitieron presentar las suyas en occidente, al mismo tiempo que presentaban las mías en oriente.

Tenemos una simbiosis muy buena que nos permite, digamos, tunear máquinas. Si yo tengo un cliente que necesita una máquina específica y hay que diseñarla de manera personalizada, lo hacen sin mayor problema.

Al ser el mayor fabricante del mundo permite hacer verdaderas virguerías con este tipo de maquinaria que no puede hacerlo nadie más. Podremos tener mucho fabricante en Europa de mucha fiabilidad pero están limitados en su forma de funcionamiento y yo no tengo estos límites.



¿Qué importancia da al I+D+i en vuestro ámbito?

En cierto momento alguien me dijo que en todos los sectores venían a triunfar siempre gente que venía de fuera de ese sector, por ejemplo en el tema de la agricultura tradicional. Los que están triunfando ahora mismo en nuestra región, es gente que viene de otro sector, que vienen de fuera con ideas innovadoras, que son casi imposible inculcárselas a un agricultor tradicional que está acostumbrado a sembrar de una manera y un producto determinado. No le digas a un agricultor tradicional que vuelva otra vez a abonar los campos con abono orgánico, porque están ya con el mineral y creen que es lo único que les va a dar rentabilidad.

Está viniendo gente de fuera, de otros sectores, con otras ideas, con otras formas de trabajo, con otra mentalidad y sobre todo sin una mochila de prejuicios que son los que lastran a la gente. Al venir yo de otro sector, parece que las ideas que puedo aportar son novedosas y están resultando muy bien. De hecho, nos daba pie a poderlas patentar con mucho éxito. He desarrollado patentes recientemente, que casi al momento de ponerlas en el mercado me las han comprado o les han parecido ingeniosas, rentables.

Con esto quiero decir que tiene muchísima importancia el I+D+i en ese sector, ya que trabajamos con ciertos productos que a nadie se le ha ocurrido peletizar antes. Como las plantas aromáticas, por ejemplo, y dedicar esto al ámbito gourmet.

Este año también habéis asistido a la feria GENERA. ¿Por qué GENERA? ¿Qué presentáis aquí?

Presentamos no solo la instalación de línea y fabricación de maquinaria, que es en lo que estamos especializados, sino también el desarrollo de procesos. Además de instalar la máquina, optimizamos la fórmula para que se consiga el máximo rendimiento e intentamos ir un paso más allá. Por ejemplo, si tienes un producto, cáscara de naranja, y lo quieres peletizar solo para ahorrar espacio, optimizar la logística del transporte o almacenaje, yo puedo conseguir un cliente que si mezclamos esa cáscara de naranja con su grasa de pescado podemos hacer un pienso fantástico para piscifactorías, consiguiendo así un producto totalmente reutilizable.

Tenemos la nave de prueba en Salamanca, creo que es la única en España donde se hacen pruebas gratuitamente tanto a clientes como a no



“el hecho de venir a una feria que no tiene nada que ver en cierta manera con el sector, llama bastante la atención”

clientes. Estos nos envían los materiales para hacer pruebas de compactación, obviamente tenemos un gran porcentaje de “fracasos comerciales”, no porque no tengamos éxito en la prueba sino porque existen también clientes que te traen sus materiales, les das la solución y luego no vuelves a saber de ellos. Sin embargo, esto incrementa nuestro conocimiento en cuanto a materias primas. Ahora mismo habrá muy pocas materias primas que no hayan pasado por nuestra nave de pruebas, de tal manera que si un cliente me llama exponiendo su producto, le puedo casi automáticamente decir si es peletizable o no.

¿Por qué hemos venido a GENERA? Bien, esta feria fue un maravilloso error. Queríamos ir a la feria del residuo pero en internet nos apareció GENERA. Confundimos ambas ferias y durante todo ese periodo de tiempo yo estaba convencido de que asistíamos a la feria del residuo. No me fue mal porque nos pusieron en el exterior, un pasillo que daba a ambas ferias. Traíamos máquinas funcionando aquel año y en cuento ponías a funcionar una máquina aquello se llenaba de gente. Realmente, nos fue bastante bien. Posteriormente he venido por la simpa-



tía del personal y porque no solo no va mal sino que he descubierto que el hecho de venir a una feria que no tiene nada que ver en cierta manera con el sector, llama bastante la atención.

Las energías alternativas de alguna manera acaban teniendo que ver con esto, con la gestión de residuos. Al fin y al cabo todas las empresas tienen problemas con el tema residuos y pasan por nuestro stand porque tenemos una cosa distinta, ven que somos una empresa de gestión de residuos y que les podemos dar una solución. Este año al tener un stand más pequeño nos ha permitido dedicarnos a atender al cliente, no como otros años que teníamos que poner máquinas en funcionamiento y mover materias primas, por lo que no podíamos centrarnos exclusivamente en atender al cliente.

Hábleme sobre los productos que tiene Pellet-Solucion y las ventajas que ofrecen.

Nos centramos principalmente en el diseño de máquinas y líneas de procesamiento. Una de las ventajas es estar en simbiosis con el mayor fabricante y que nos permita personalizar máquinas. Por ejemplo, una máquina de modelo estándar no sería capaz de peletizar plástico porque trabaja a temperaturas muy altas y lo fundiría, entonces nos ponemos en contacto con los ingenieros comunicándoles que necesitamos esa misma máquina pero que trabaje a menos revoluciones y que, de alguna manera, los aceros que utilicemos nos permitan trabajar a temperaturas no superiores a 90°C. Me lo desarrollan y de esta manera permitimos que mi cliente consiga ha-

“Nuestra ventaja principalmente es eso, el Know How, si tenemos que estar un año enseñándote, estamos un año enseñándote.”

cer pellet de bolsas de plástico. Esa es una de las ventajas.

La mayor ventaja es el Know How. Las máquinas son muy caprichosas, de tal manera que estas peletizando cáscaras de naranja e intentas meterle otro material, la máquina emite un quejido y deja de peletizar. Debemos concienciar al cliente de tener una gran sensibilidad con la maquinaria para tener buen éxito en un proceso de peletizado.

En Valencia se va a desarrollar un proyecto de capacitación de minusválidos. Han comprado una finca agrícola, han restaurado un poblado que había en la finca, tiene muchas hectáreas cultivables así que se dará capacitación a minusválidos allí. Nos gustó mucho el proyecto y vamos a colaborar con ellos. Su principal miedo era si esas máquinas las podrían utilizar minusválidos y, con absoluta certeza, les comuniqué que ellos serían bastante capaces de trabajar con esas máquinas, por esa sensibilidad de pensar que la máquina es un ser vivo, que no lo es pero lo parece.

Nuestra ventaja principalmente es eso, el Know How, si tenemos que estar un año enseñándote, estamos un año enseñándote.

¿Cómo se siente al encabezar una empresa que ayuda a contribuir la mejora del medio ambiente?

A veces me siento muy realizado y otras veces me siento un inútil total porque noto que algunas cosas me sobrepasan. Sabemos producir y llegar al cliente en cierta manera pero no sabemos vender.

El mundo industrial no significa solo saber de maquinaria sino que hay que saber vender. Eso quizá es lo que nos sobrepase un poquito. ●