

EL PAÍS > SOSTENIBLE

Con 24 años creó una empresa de gestión sustentable de residuos, ahora tiene 200 clientes y exportará su modelo

En 2018, Francisco Voulminot cofundó, junto a su prima Soledad Chiarino, la compañía Abito que tras casi fundirse, creció y ya recicló más de 3.200 toneladas de residuos

2 Comentarios



Antonio Larronda

26/04/2024, 03:50

Compartir esta noticia



Francisco Voulminot, cofundador y director de Abito creó la empresa con 24 años. Foto: Leonardo Mainé

Francisco Voulminot, tiene 30 años y es cofundador y director de **Abito la empresa de gestión sustentable de residuos** que creó en 2018 junto a su prima **Soledad Chiarino**.

la naturaleza, recuerda.

La idea de la empresa la trajo de un viaje al País Vasco por un intercambio estudiantil de la Universidad ORT y fue su tesis de grado.

Al presente, **Abito** procesó más de 3.200 toneladas de basura de diferentes empresas, entre compostables y reciclables, y crece un 30% anual. Cree que aún falta concientizar pero reconoce que el tema está en agenda. «Ahora las empresas nos llaman», dice. Es licenciado en **Gerencia y Administración de Empresas (Universidad ORT)**, vive en Punta del Este y su hobby es el surf.



Equipo de Abito. Foto: Gentileza Abito

En 2018 nace la empresa, pero la idea se remonta a su juventud. ¿Qué lo llevó al reciclaje de residuos?

Mi inquietud por este tema viene de antes. De chico pasé mucho tiempo en los campos y ahí aprendí el equilibrio y respeto por la naturaleza. A medida que fui creciendo comencé a ver cómo el humano y mi entorno el equilibrio de la naturaleza cotidianamente, cómo producimos, consumimos y desechamos. Eso me marcó y durante la licenciatura en ORT terminé por inclinarme por esto. De chico pensaba ser ingeniero agrónomo y cursando la licenciatura, cuando llegó la etapa de especialización en agonegocios toqué unas materias de economía circular que fueron las que me dieron a conocer el mundo de las empresas de triple impacto. Empecé a estudiar, a hacer cursos y decidí que quería dedicar mi tiempo a agregar valor desde ese lugar.

¿Cómo se gestó Abito?

Fue en 2017. En el último año de mi carrera, hago un intercambio estudiantil en el País Vasco, previo a la tesis, y me llamó mucho la atención como gestionan sus residuos. Al volver y estudiar el tema acá, me di cuenta lo complicada que era la articulación entre los generadores de residuos y las plantas de reciclaje y compostaje. Entonces decido hacer la tesis sobre este tema. Diseño un sistema de gestión de residuos para 30 hogares que comenzaba con darles los tachos preparados para clasificar, capacitación y la logística de recolección de cada residuo por separado para luego llevarlo al destino correspondiente. Y ahí sumamos información a cada hogar sobre cómo y cuánto reciclaba, el impacto en el medioambiente, una parte importante del sistema.

¿Por qué es importante?

Porque si no tenés la certeza de que realmente esté pasando, perdés confianza en el sistema y cuestionás si vale la pena. Pero una vez que esto se vuelve un hábito, que ven que los residuos vuelven a ser algo útil, es difícil que den marcha atrás. Eso se extrapola hoy a nuestros clientes.



Francisco Voulminot. Con Abito, apuesta por reciclar cada vez más residuos. Foto: Leonardo Mainé

¿Cuándo pasó de ser una tesis a una empresa?

Yo trabajaba para una empresa de marketing digital de EE.UU. y como le fue muy bien a la tesis a fines de 2017 le cuento sobre esto a mi prima (N.d.R. **Soledad Chiarino, cofundadora de Abito**) porque mis compañeros de tesis no podían seguirlo. En agosto de 2018 abrimos Abito -que significa **Acciones por el Bien de Todos**- y pasamos el sistema de hogares a comercios, porque por normativa estos están obligados a contratar una empresa para gestionar sus residuos. Comenzamos con restaurantes y en diciembre ya teníamos ocho clientes. Con eso validamos el mercado. A inicios de 2019 creamos el **Fondo Semilla de ANII (Agencia Nacional de Investigación e Innovación)** que nos ayudó a desarrollar el software para generar informes para los clientes. En 2022, recibimos otro de US\$ 60.000 y concretamos la primera ronda de inversión privada. También recibimos de **ANDE (Agencia Nacional de Desarrollo)** para asesoramiento y consultorías. La empresa creció exponencialmente. A febrero de 2020 llegamos al punto de equilibrio, alquilamos un lugar más grande, contratamos más personas hasta que llegó la pandemia. Nuestros clientes eran empresas, restaurantes, colegios y todo cerró. La facturación se redujo a un cuarto. Casi nos fundimos.

¿Cómo salieron adelante?

Tuvimos que despedir personas, negociar el alquiler, pero se transformó en un momento de grandes aprendizajes. Por ejemplo, cómo manejar las finanzas y hacer más eficiente la operación. También nos obligó a ser creativos para seguir adelante. Sacamos un servicio para hogares, lanzamos talleres educativos. Le encontramos la vuelta, sobrevivimos y comenzamos a crecer. Cuando pasó la pandemia se sumaron supermercados, algo que nos cambió la escala. Nos mudamos al lugar actual, que es más grande, contratamos más personas y no paramos de crecer. En 2023 superamos el punto de equilibrio con un crecimiento anual de entre 30% y 40%. En promedio, llegan cuatro o cinco clientes por mes.

¿Cómo están actualmente?

Creemos. El corazón del negocio es gestionar los residuos en forma sustentable, responsable, medible y trazable para instituciones educativas y empresas. Hoy tenemos más de 200 clientes, entre shoppings (estamos con Nuevencentro, en etapa de asesoramiento con Tres Cruces y hablando con otros), 27 supermercados, 14 colegios (25 puntos en total), la Universidad Católica, centros logísticos, industrias, restaurantes, entre otros. Operamos en tres departamentos, Montevideo (donde está la planta), Canelones y Maldonado. En cuanto a facturación, el principal ingreso viene por el servicio de gestión de residuos sustentable que incluye facilitar la clasificación en origen. Para esto, tenemos un equipo de diseño que va al lugar del cliente y hace un asesoramiento sobre qué tipo de recipiente colocar y dónde, y si necesita cartelería. El servicio de **recolecta** es el 75% de la facturación. El resto es consultoría y venta de los materiales que se reciclan. Además, tenemos un diferencial frente a otras propuestas, y es que brindamos un informe sobre todo lo que reciclan los clientes, cuánto compostan. Se les envía un reporte mensual con métricas de impacto ambiental para que puedan comunicarlo. Entre otros datos, brindamos cuántos árboles evitaron talar al reciclar cartón. A esto le sumamos que ahora los clientes pueden venir a la planta a ver qué pasa con sus residuos.



Abito. En 2023 superó el punto de equilibrio con un crecimiento anual de entre 30% y 40%. Foto: Gentileza Abito.

Incursionaron en un negocio donde ya existían jugadores importantes, ¿qué estrategia utilizan para competir?

Ofrecer algo diferente, revolucionarlo. En varios puntos de contacto, con reportes y dando transparencia en los resultados. Pero, además, estamos en esos eslabones de la cadena y con ello atacamos el problema que existía, y es que antes una empresa debía contratar varios proveedores para sus residuos. Nosotros damos la solución llave en mano. A su vez, cooperamos con el ecosistema y algunos que podían ser nuestra competencia son proveedores porque tercerizamos algún servicio. Esto lo aprendí de mi viaje de EE.UU. donde pude ver que hay mucha colaboración. Hoy tercerizamos el 60% de nuestra logística de recolección, por ejemplo.

Lograron la certificación de Sistema B, ¿qué impacto tiene eso en la empresa?

A inicios de 2023 recibimos la certificación como Empresa B que mide el impacto ambiental, económico y social por el efecto catalizador de difundir y concientizar sobre el valor de reciclar. En este último punto también tenemos impacto con la generación de empleo, ya que empleamos en la planta a excluidos informales que trabajaban en la calle. Ahora trabajan de manera formal, muchos de ellos tienen 40 o 50 años y nunca habían estado en el BPS (Banco de Previsión Social) ni tenían cuenta de banco. Acá no sólo tienen eso sino un espacio de trabajo más digno.

¿Qué mecanismo utilizan para contratar?

De todo. Ahora estamos en contacto con el centro educativo Los Tréboles, en Cochabamba, cerca del relleno sanitario Felipe Cardoso. Pero además, cuando recién arranqué con Abito, me uní a un grupo de voluntarios del Colegio Stella Maris para ayudar en Los Tréboles. Ahí entraba a las casas de las personas, ayudábamos, hablábamos sobre sus realidades. En esa época generé vínculos muy fuertes con varias familias. Ellos me enseñaron mucho sobre el mundo del reciclaje, de la clasificación. Y cuando tuve la oportunidad les brindé trabajo. Somos 30 personas, 18 en la parte de recolección y clasificación.



De 2018 a 2023, gestionaron casi 1.300 toneladas de residuos compostables y unas 2.000 de reciclables. Foto: Gentileza Abito

¿Cuántas toneladas de residuos gestionan?

Desde el 2018 a 2023, son casi 1.300 toneladas de compostables y unas 2.000 de reciclables. Cartón es lo principal. Por día procesamos siete toneladas de residuos. De estas, una tonelada no se puede reciclar y se envía a Felipe Cardoso. Dos toneladas son orgánicos compostables que enviamos a la planta de Bioterra y otras cuatro son reciclables que se clasifican en 14 categorías como papel, cartón, plásticos, metales, nylon, entre otros. Algunos se venden, otros pagamos para que se recicle. En lo compostable, a fin de mes nos envían el compost que mandamos a los clientes que reciclan residuos orgánicos. Es parte del servicio y hace tangible el cierre del ciclo.

¿Planean utilizar estos datos como créditos verdes para empresas?

Es algo nuevo en el mundo. Hay multinacionales que deben comprar esos créditos para compensar si vuelcan productos contaminantes al mercado. Estamos viendo cómo hacerlo.

¿Cuáles son los próximos pasos de la empresa?

Para este año la idea es incorporar maquinaria y dar un paso más al agregar valor al residuo en el producto. Comenzaríamos con el nylon para hacer un subproducto que se llama aglomerado con el que luego se hacen las bolsas y venderlo a quien la produzca. Otro paso es comenzar la expansión a más puntos del país. Y para 2025, internacionalizar la empresa. Ya tenemos conversaciones para llegar a Panamá y México, y una empresa de Chile nos contactó para que llevemos nuestro servicio a ese país. Ahora estamos armando el plan y buscando inversión.

—AHORA LAS EMPRESAS SON LAS QUE SE NOS ACERCAN PORQUE QUEREN EMPEZAR A CLASIFICAR.—



Foto: Leonardo Mainé

¿Es fácil promover la cultura del reciclaje en Uruguay?

Desde que arrancamos hemos visto un crecimiento exponencial del interés de las personas por esto. Hay mucho para hacer aún, porque la mayoría todavía no clasifica, pero se nos acercan empresas que quieren hacer las cosas bien. A veces no significa que las personas que trabajan ahí quieran hacerlo por ello, el trabajo de ir a las empresas es constante para crear el hábito. Algo que cambió en estos años, es que antes nosotros salíamos a buscar a las empresas, hoy llegamos las solicitudes de que quieren empezar a clasificar y quieren reportes. Además, se creó un marco normativo, que aún no está reglamentado, que obliga a las empresas a clasificar (las industrias ya lo deben hacer). Hoy todos los clientes vienen porque quieren hacer las cosas mejor y cuando esa ley comience a regir crecerá porque los obligarán.

¿Qué capacidad tienen para crecer?

En este lugar aún tenemos capacidad para crecer un 50% más, podemos mantener el crecimiento constante por un año más. Luego veremos si es necesario ampliar en esta zona donde estamos o buscar nuevos espacios.

LAS MÁS VISTAS

- 1 Monitor electoral: qué muestra cada una de las encuestas de cara a las elecciones 2024 en Uruguay
- 2 Preocupa la salud de Carlos Percivalle: fue internado por un pico de presión tras sufrir un enorme disgusto
- 3 Alertas naranja y amarilla de Inumet por tormentas fuertes y lluvias intensas rigen ahora para todo el país
- 4 Estuvo prófugo ocho meses y cayó por azar: lo buscaban por matar y desquartizar a una mujer
- 5 El punto débil del mercado: por qué Peñarolo no está conforme con el desempeño de Matheus Babi y el plan con él
- 6 El rostro de admiración de Pampita Ardohain luego del discurso de Lacalle Pou ante los libertarios
- 7 El périmo momento de conductora de Canal 4 en un restaurante: "Es muy loco mi pedido?"
- 8 Nacional y los contratos: los que vencen en junio, los que se encaminan a renovar y la preocupación a futuro
- 9 Con 24 años creó una empresa de gestión sustentable de residuos, ahora tiene 200 clientes y exportará su modelo
- 10 ¡La Bestia lo hizo de nuevo! Mirá el gol de Miguel Merentiel en la derrota de Boca por Copa Sudamericana

Últimas Noticias

- 13:28 **Delgado a Silva por decir que regular ingresos a intendencias será "innegociable": "No es la forma de empezar"**
- 13:23 **El Cosquín Rock y una experiencia única a través de Flow**
- 13:00 **¿Cómo estará el tiempo el miércoles 1° de mayo? Esto dice el pronóstico de Inumet y meteorólogos**
- 12:59 **Maratón de Montevideo: IMM explicó por qué los premios en categoría para personas con discapacidad son menores**
- 12:42 **Día Mundial de la Propiedad Intelectual: expertos destacan la entrada de productos falsificados a Uruguay**
- 12:36 **Alertas naranja y amarilla de Inumet por tormentas fuertes y lluvias intensas rigen ahora para todo el país**