



CUANDO LA PASIÓN POR LA QUÍMICA TOMA FORMA

Esmeralda Insa
Fundadora y jefa de cosmetología
de **Celinde**
Fernando Gómez
Fundador y jefe de electroestética
de **Celinde**



A

l oír la palabra cosmética a uno le vienen irremediablemente a la cabeza fotos de modelos estilizados de pómulos afilados, maquillaje impecable y pieles perfectas. Rostros de un mundo irreal, de ninfas de esas con las que uno jamás se cruza en el metro (excepto en forma de cartel publicitario). A tenor de esas imágenes, las cremas antiarrugas son poco menos que pócimas milagrosas capaces de acabar de un plumazo con las marcas del paso del tiempo y devolvernos nuestro cutis original, esa piel de bebé que las sucesivas primaveras nos fueron robando puntualmente y sin piedad cada año. Ocurre, sin embargo, que en el mundo de la industria cosmetológica no todos los fabricantes se dedican al gran público. Existe un sector —el de la alta cosmética o cosmética profesional— que prescinde de inversiones multimillonarias en fanfarrias y fuegos de artificio en forma de campañas de publicidad para dedicar todos sus esfuerzos a la investigación y el desarrollo de producto de calidad. Sus cremas no aparecen en horario de *prime time* televisivo ni van acompañadas de modelos que decoran los edificios del centro de la ciudad. El camino que toma la alta cosmética es mucho más pausado. Se asemeja más al de los alquimistas, al de los científicos que se encierran en sus laboratorios, rodeados de probetas, tubos de ensayo y pipetas, más obsesionados con la salud de la piel que con el mundo de las ninfas.

En Zaragoza, Esmeralda Insa y Fernando Gómez llevan cerca de 15 años al frente de la empresa Celinde Inter-cosmetology, dedicados al desarrollo de fórmulas para elaborar productos cosméticos de alta gama y cuyos clientes finales son, casi exclusivamente, médicos y esteticistas. Sus cremas nunca terminan en las estanterías de la sección de perfumería y cosmética de una tienda, sino que se venden bajo prescripción médica en centros de estética. Es un nicho de mercado pequeño, muy específico, y que hace poco ruido a nivel mediático, pero que ofrece unos niveles de calidad muy superiores a los del resto de la industria. “Frente a la cosmética decorativa (la de los maquillajes), nosotros desarrollamos

una cosmética de tratamiento para arrugas y manchas”, explica Fernando. “Se trata de un campo que asienta sus bases en una química fina y dotada de una biotecnología que proyecta el máximo de eficacia extrayendo del medio natural los ingredientes disponibles. Es una cosmética segura, de alto nivel y también, obviamente, de glamour”.

Para alcanzar unos niveles de calidad tan elevados, Celinde tuvo claro desde sus inicios que buena parte de sus recursos financieros y de personal debían destinarse, por una parte, al uso de tecnología avanzada —instalaciones de sala blanca, con control de temperatura y presión en cada espacio para conseguir unas condiciones de esterilidad altas y que minimicen la cantidad de conservantes que se añaden en los productos cosméticos—; por otra, a la formación de los profesionales que prescriben sus productos en clínicas; y, finalmente, a la investigación y el desarrollo. “La definición que mejor refleja lo que hacemos es que somos una empresa de I+D dotada de instalaciones de fabricación —asegura Esmeralda—, y no un fabricante dotado de un departamento de I+D. Esta filosofía cambia el concepto de la empresa”. Durante años, subcontrataron la producción a equipos externos, pero desde hace cinco años se han dotado de instalaciones de producción propias. “Por dos razones básicas: uno, el control de la cadena de valor; y dos, por el estándar de calidad que buscábamos”. Que todo el proceso, desde la elaboración de las fórmulas hasta el empaquetado del producto, se lleva a cabo en el mismo lugar y bajo la supervisión de sus creadores es un valor esencial.

Aquella primera Celinde en la que Esmeralda y Fernando se encerraban en el laboratorio, mano a mano como dos auténticos artesanos, ha dado paso a una empresa con una plantilla de siete personas, unas instalaciones de máximo nivel, clientes nacionales e internacionales y una línea de productos tanto con marca propia como para terceros. Obviamente, para llegar a este punto dulce se han tenido que ir quemando etapas, algunas muy complicadas, como ese momento

“

Lo primero que tienes que hacer con tu idea es no enamorarte de ella

”



hace 14 años en el que dos recién licenciados en Químicas tuvieron una idea clara de negocio pero les faltaba la experiencia en creación de empresas. “Cuando acabamos nuestros estudios teníamos conocimientos muy altos en química, pero ningún conocimiento de gestión empresarial”, cuenta Esmeralda. “El Máster en la EOI nos ayudó a adquirir esos conocimientos y nos permitió poder arrancar desde cero”. Fernando no puede reprimir una sonrisa cuando echa la mirada atrás: “cuando te lanzas a la aventura empresarial con veintipico años, hay elementos claves que condicionan esa decisión: uno, la pasión por una disciplina; y dos, un impulso humano para tratar de alcanzar las metas. Pero sin la ayuda de otras herramientas hubiera sido imposible poner en marcha

el proyecto, sobre todo porque no teníamos una experiencia laboral en ese terreno empresarial”. Esmeralda reconoce que estaba todo por hacer: “El Máster nos dotó de unas herramientas imprescindibles, que ayudaron a simplificarlo todo extraordinariamente”.

Más allá de la formación, tanto Esmeralda como Fernando coinciden en destacar la importancia de contar con gente experimentada durante el proceso de creación de la empresa. Y no solo como guías y supervisores, sino también como gestores del ímpetu de los emprendedores. “Los profesores son los primeros en conocer tus debilidades”, explica Fernando. “Ellos te dan las pautas necesarias, pero de forma armónica, sin que te desanimen. Recordaré siempre la primera frase que



nos dijeron en el Máster: lo primero que tienes que hacer con tu idea es no enamorarte de ella. Usar la pasión, sí; pero hay que darle forma". Estos dos cosmetólogos zaragozanos han aprendido a moldear su pasión por la química y por la investigación para crear un negocio con 15 años de vida dedicados al desarrollo de soluciones para dilatar al máximo la salud de la piel. Saben el valor de la formación. Conocen la importancia de una buena hoja de ruta. Pero también son conscientes de que el éxito o el fracaso, finalmente, depende en gran medida de la energía de cada uno y de su capacidad para gestionarla de manera correcta. "Ninguna cultura empresarial tiene la pasión que tenemos los pueblos latinos", asegura Fernando. "Yo diría que un emprendedor español necesita un 10 % de los recursos

que necesita cualquier emprendedor del mundo. Ahora bien, esa pasión se tiene que domar, porque el escenario es complejo. La globalización se convierte en una amenaza, la competencia, las regulaciones... todo te exige una doble velocidad".

Esas exigencias hacen que en el mundo empresarial no haya tiempo ni para parpadear. La pasión es fundamental para dar forma a una idea, pero hay que evolucionar cada día, minuto a minuto. Fernando resume esta idea con una cita literaria: "Lewis Carroll, en *Alicia en el País de las Maravillas*, decía que para permanecer en el mismo sitio tienes que correr a toda velocidad, pero para llegar a algún sitio debes correr el doble". Tras 15 años de carrera, Celinde se ha convertido en un auténtico corredor de fondo.