

Starting Sanitation as a Business

Impulsar el saneamiento ecológico en México requiere no sólo educar sobre nuevos hábitos de vida en la población, sino también desarrollar tecnología y accesorios que estén al alcance y satisfagan las preferencias de los usuarios.

Es así como surge EcoSencia una micro empresa verde enfocada al diseño y comercialización de accesorios para Saneamiento Ecológico, para poner al alcance de las personas que adoptan los sistemas EcoSan los accesorios necesarios (tazas, mingitorios, sistemas de acopio, sistema de captación de agua pluvial, sistemas de tratamiento de aguas grises, etc.).

En ecoSencia queremos ir más allá del modo convencional de producir y vender, por lo que tenemos una alianza estratégica con Sarar Transformación en la parte de diseño y material educativo que acompañe los productos, así las personas que compran y utilizan los sistemas tendrán toda la información necesaria.

La propuesta que presentamos para un saneamiento sustentable no solo es a nivel domestico, ahorrar agua en instituciones también es posible y necesario, por el mayor impacto que se genera.

En el caso de México a nivel municipal el consumo de agua y los gastos relacionados con el tratamiento de aguas residuales se puede disminuir considerablemente, si se instalan mingitorios ecológicos en todas las dependencias y escuelas públicas, ya que por cada mingitorio ecológico instalado se ahorra entre 250,000 a 300,000 litros de agua al año. O si las autoridades municipales dan incentivos y facilidades a las casas que opten por captar el agua de lluvia y/o reutilizar sus aguas jabonosas.

Actualmente estamos enfocando nuestro esfuerzo en difundir ecosan y en diseñar nuevos productos. La estrategia que estamos probando para la difusión de ecosan abarca dos puntos, en el primero trabajamos de la mano con Sarar T participando en ferias, conferencias, y eventos donde tenemos la posibilidad de compartir con la gente la propuesta del saneamiento ecológico.

Un ejemplo interesante de esto fue nuestra participación en el Foro Social Mundial que se llevó a cabo a inicio de año en el Zócalo del D.F., junto con otras organizaciones montamos el Pabellón de la Casa Ecológica y durante tres días y aproximadamente 2000 visitantes explicamos las diferentes alternativas para tener una casa ecológica: construcción con material ecológico, saneamiento, calentadores y ollas solares, agricultura urbana, etc.

El Segundo punto de la estrategia de difusión es introducir en el mercado los mingitorios sin agua, enfocándonos en los siguientes segmentos:

Institucional: ofreciendo a escuelas, oficinas, empresas, centros recreativos, lugares públicos, entre otros la sustitución de mingitorios que usan agua por mingitorios ecológicos, haciendo hincapié en el ahorro de recursos (agua y dinero). El objetivo es entrar en este mercado con los mingitorios para posteriormente comentarles a los clientes las alternativas que propone Ecosan.

Doméstico: poniendo al alcance de los usuario de sanitarios secos los accesorios necesarios para la construcción del sistema.

En el caso de Tepoztlán estamos llevando a cabo el proyecto "TuriTepoz Verde" con el objetivo de informar al sector turismo de las alternativas que propone EcoSan y los beneficios ambientales y económicos que les generaría adoptar alguno de los sistemas.

La innovación de productos es fundamental para satisfacer las distintas necesidades del mercado, estamos trabajando en el desarrollo de nuevos productos y es una de las partes más emocionantes

Starting Sanitation as a Business

de este trabajo, colaborar con arquitectos especializados y diseñadores industriales para lograr que una idea pase al papel y de ahí a un prototipo.

Uno de los retos que tenemos ahora es lograr avanzar en esta fase de diseño con recursos económicos limitados, ya que como microempresa tenemos que economizar los recursos. por lo que estamos trabajando en la búsqueda de financiamiento para la innovación de productos.

Una de las fortalezas de ecoSencia es el apoyo del equipo de Sarar Transformación y la red de contactos, además del acuerdo con una de las empresas más grandes de cerámica en México para la producción de los accesorios. Con lo que podemos asegurar a nuestros clientes tanto nacionales como extranjeros la provisión de accesorios de buena calidad para sanitarios ecológicos. Nuestro mayor reto actualmente es colocar en el mercado una producción mínima de 400 tazas para sanitarios ecológicos separadores de orina fabricados en cerámica. La sola idea del saneamiento ecológico como negocio es un gran reto.

¿Qué hay detrás del saneamiento ecológico como negocio? Es más que difundir, diseñar y vender, hay toda una cadena de prestación de servicios donde puede y debe participar la comunidad. Pero esa es otra historia.