



PRUEBA. La fibra de lirio absorbió en minutos el aceite. Lo muestra José Vargas.

INNOVACIÓN EL LIRIO VUELTO FIBRA

Hace 10 años, Carlos y José Lorenzo Vargas Soto, de San Luis Potosí, decidieron aprovechar el lirio, una maleza acuática desaprovechada, que invade y daña los lagos y presas de México. En 2008, lanzaron al mercado una fibra capaz de absorber cuatro veces su peso en sustancias líquidas y semilíquidas —aceites, ácidos, combustibles— que compite con otros productos de 3M y Kimberly-Clark.

Experimentaron durante cuatro años en Xochimilco con lirio de los canales. Según Carlos Vargas, director general de Tecnología Especializada en el Medio Ambiente (TEMA), hay un mercado potencial de 5,100 MDP y sus clientes meta son Pemex, la minería, la industria y talleres mecánicos. Entre sus clientes están Aeropuertos y Servicios Auxiliares en San Luis Potosí, Ecolub y Policonductos. Su plan es vender el servicio de control del lirio a los gobiernos federal y estatal, procesar la planta y vender la fibra que patentaron en 2002 (sus marcas Absorb Pad, Limit y Absorb Kleen). Según los Vargas, negocian ya con el gobierno de Jalisco. TEMA tiene seis patentes más en trámite de otras aplicaciones para la planta.

ADRIANA HERNÁNDEZ URESTI

“Antes de 2006 no había interés político por combustibles alternos”.

Oliver Probst,
experto en biocombustibles, ITESM Monterrey.

EL REY DEL ACEITE

Ek Ambiental recolecta aceite usado en talleres mecánicos de seis ciudades.

Hace 17 años, el primer negocio medioambiental de Javier Guerra Cisneros quebró. Era una recicladora de desechos químicos, pero la industria estaba acostumbrada a arrojar sus residuos al drenaje y no iba a cambiar. “El éxito es el fracaso superado con perseverancia”, dice Guerra, que ahora dirige Mex Ambiental, que recicla aceite usado.

En México, sólo se reciclan 90 millones de los 350 millones de litros de aceite de desecho, explica Guerra, quien vio un nicho en los pequeños talleres que lo arrojan a las coladeras. Los aceites son peligrosos, pueden ser explosivos, dice Jorge Monreal, directivo del SIAPA, el organismo de agua de Guadalajara. “Se incrustan en las paredes del drenaje, reducen su diámetro y desajustan el tratamiento de aguas”, añade Arturo Correa, subdirector de Calidad del Agua del

gobierno del DF. Guerra y sus tres socios encontraron un modelo para atender a este mercado pulverizado —más de 200,000 talleres— y hacer que la recolección fuera negocio. Un taller genera entre 1,500 y 3,000 litros al mes. La filial Ek Ambiental les compra el lubricante a 2 pesos el litro y lo revende a recicladores. Además, les renta una máquina que les facilita limpiar los motores, lo que completa el negocio. “Es un servicio que brinda un beneficio de operación; la mejora ambiental se da por añadidura”, dice Guerra, que ya atiende a 6,000 talleres en el DF, Guadalajara, Monterrey, Tijuana, Torreón y Veracruz y que factura 10 MDD. Tiene financiamiento para crecer 350% su capacidad en 2009 y llegar a 40 millones de litros. Su meta en cinco años es alcanzar los 150, y convertirse en reciclador.

VERÓNICA GARCÍA DE LEÓN



LA CLAVE. Javier Guerra encontró la forma de hacer negocio con el aceite de 6,000 talleres mecánicos.

GILBERTO CONTRERAS