

Vasos 100% biodegradables creados por Egresado del Tec



“Durante mi último semestre en el Tec, el Dr. Nieto, director de la carrera de Ingeniería en Mecatrónica, nos cuestionó ¿dónde queríamos trabajar? Y yo tenía muy claro que quería tener mi negocio propio”.

Así relata el **EXATEC José Antonio Maldonado, egresado de Ingeniería en Mecatrónica**, el comienzo de su empresa: Soluciones Ecológicas Nieto Maldonado S.A. de C.V (**SOLECONM**).

En el año 2010, José Maldonado, junto a su **director de carrera, José Nieto Jalil**, fundan su empresa y la marca registrada **Printcup México**, dedicada a la fabricación de **vasos de cartón biodegradable**, siendo pioneros en **Sonora**.

“Fuimos los primeros en fabricar vasos de cartón aquí en Hermosillo y hoy en día no hay quien fabrique un vaso 100% de cartón en Sonora”, precisó **José Maldonado, Gerente General y cofundador de SOLECONM**.

La idea nació de la necesidad de **sustituir los vasos de las máquinas vending**, que utilizaban **poliestireno expandido**, mejor conocido como **unicel**, un material **altamente contaminante** y que tarda **más de 500 años en degradarse**.

“Lo ecológico es más caro, pero hemos llegado a un punto en el que se debe de hacer, no hay vuelta atrás”, comentó José Maldonado.

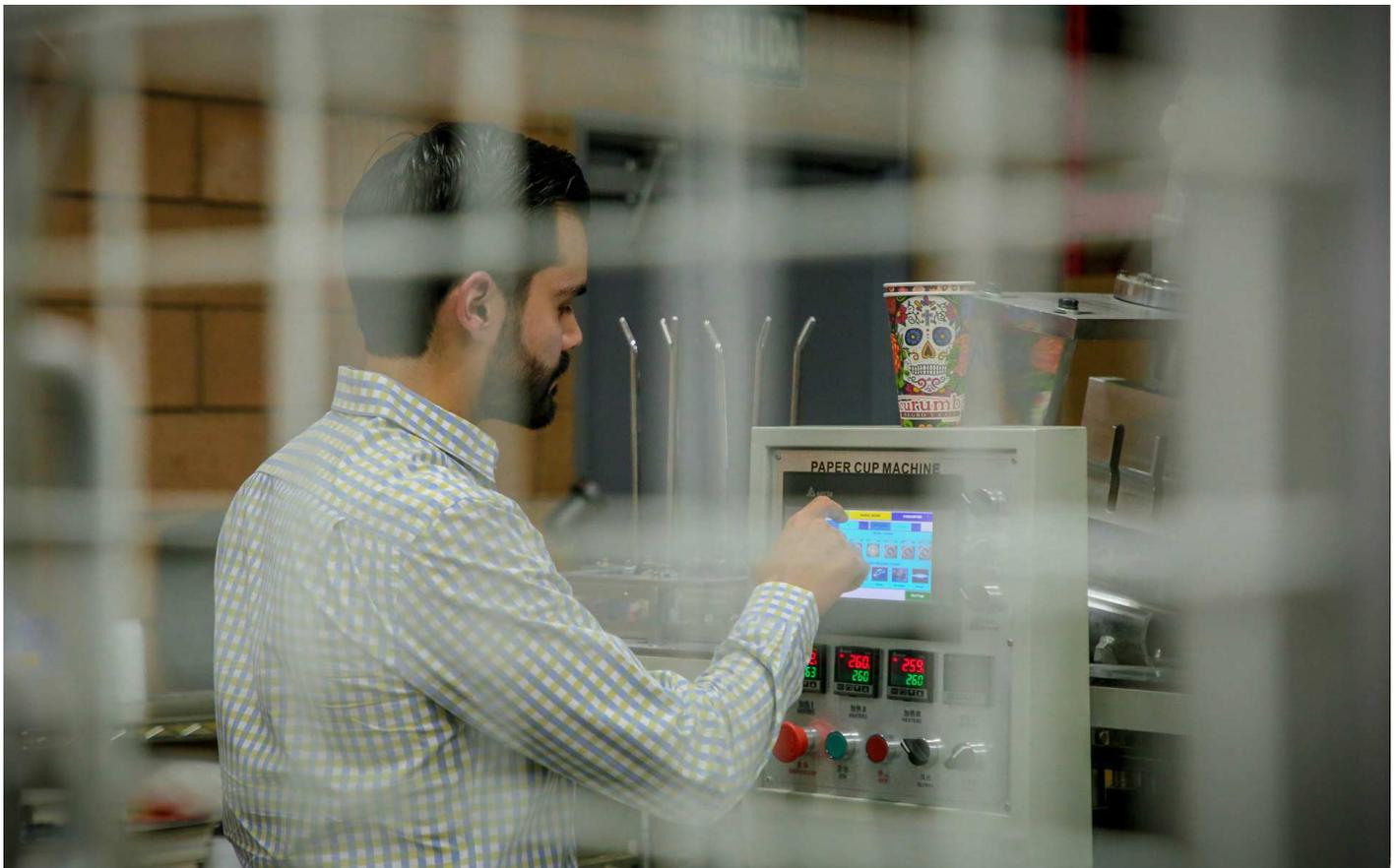
Su **visión** se basa en el **desarrollo de soluciones sustentables** que no dañan el medio ambiente, lo que tuvieron claro desde su comienzo:

“Desde el inicio, consideramos **nunca fabricar unicel o bolsas de plástico**, nos hemos **mantenido fieles al cartón**”.

Esta necesidad fue un riesgo para el desarrollo económico de la empresa, pero **representaba una apuesta**, ya que en el **futuro sería tendencia e incluso norma**.

“Hace 5 o 6 años lo biodegradable era muy caro, y las personas no estaban dispuestas a pagarlo, por lo que no competimos por precio” afirmó.

El EXATEC asegura que desde un inicio “quisimos empezar por lo **ecológico** porque sabíamos que a futuro **el unicel iba a desaparecer** por la necesidad de **cuidar el medio ambiente**”.



UN VASO EN BLANCO, UN NUEVO MERCADO

La empresa tuvo un punto de inflexión cuando las **máquinas expendedoras** fueron **prohibidas** de establecimientos tales como oficinas, escuelas, y hospitales. Para 2012, ya **no era rentable** y fue necesario **migrar hacia nuevos mercados**.

Fue entonces cuando surgió el auge de las **cafeterías**, por lo que para el año 2013 **ya fabricaban vasos de diferentes medidas** para estos **establecimientos**.

“Vimos la necesidad de que había cafeterías pequeñas y medianas que tenían su vaso en blanco porque no podían costear imprimir grandes cantidades de vasos para su negocio”, comentó.

Además de dar **soluciones ecológicas**, buscaron una forma **accesible** para las **pequeñas y medianas empresas** de adquirir su **vaso personalizado**, sin la necesidad de largas esperas ni exceso de inventario, lo que los **diferenció de otras empresas a nivel nacional**.

Estos logros les valieron un reconocimiento no sólo regional, sino a lo largo de todo el país: *“Comenzamos a tener clientes no sólo en Hermosillo, empezamos a crecer con clientes alrededor del país”.*

Actualmente, distribuyen a **empresas locales** de **Hermosillo, Sonora** y también han colaborado en campañas para **iHop** y **Absolute**.

*“Las **ganas de emprender** y de hacer algo: esas dos cosas son las cosas que aproveché del **Tec**, tanto de mi carrera como de la **cultura emprendedora**”, comentó.*

Por otra parte, tiene claras sus metas y su visión hacia un futuro más sustentable:

*“Queremos seguir con la **línea de lo ecológico** para seguir creciendo hasta ser **una de las empresas más importantes de México** en cuestión de **desechables**”, concluyó.*

