MEDIO: PORTAL FORBES MÉXICO

FECHA: 04/ABRIL/2023

Comunicación Financiera

Forbes México

Agua purificada por suscripción: esta empresa busca crecer más en México

El servicio de bebbia se lanzó en 2015, desde entonces se ha tenido una tasa de crecimiento anual del 236%; la empresa busca cobertura a nivel nacional.

Con la pandemia, el servicio por suscripción de agua purificada de bebbia, la cual pertenece a Grupo Rotoplas, creció de manera importante, pues en unos cuantos años ha logrado tener presencia en 28 estados y más de 50 ciudades del país; ahora va por el 100% de cobertura nacional.
En este 2023, la empresa espera llegar a las 133,000 suscripciones; su mayor mercado son los hogares, pero ya en esta etapa pospandemia proyecta tener un crecimiento más acelerado en la parte institucional.

En entrevista con ***Forbes México***, el director general de bebbia, Guillermo Aguado Tirado, dijo que la empresa comenzó a operar en 2015 y desde entonces ha tenido un crecimiento anual del 236%.

“Es sólo un poquito de tiempo, una de nuestras ambiciones es ese crecimiento, tener un 100% de cobertura a nivel nacional y estamos en eso, capacitando más técnicos, llevando nuestro producto, estudiando la calidad de agua de la zona para ofrecer la tecnología”, afirmó.

“La pandemia aceleró muchísimo, ahora nos encontramos en el periodo postpandemia y aquí lo que ha cambiado es que las personas han salido las casas y eso implica una modificación en los hábitos de consumo de del agua, (...) nos estamos esforzando para que puedan llevarse con termos el agua, evitando así un poco el impacto con las botellas y algo que nos ha beneficiado es el hecho de que las empresas llegaran de vuelta a las oficinas, pues para bebbia lo institucional ha sido una oportunidad inmensa”.

Grupo Rotoplas tiene una importante presencia en Estados Unidos y múltiples países de América Latina.

Aunque bebbia está enfocada en expandir su cobertura en México, tanto en extensión territorial como en mayor número de hogares, se ve una gran oportunidad en aprovechar la presencia de Rotoplas en la región.

Así funciona el servicio de bebbia

Tanto los hogares como las organizaciones pueden tener bebbia de la misma forma en la que contratan cualquier servicio de streaming, es decir, con una suscripción mensual.

En el caso de los hogares —que es el nicho de mayor demanda, con 72,000 familias que ya tienen el servicio—, la suscripción ronda entre los 329 y 399 pesos e incluye la instalación del purificador y los mantenimientos de por vida.

Para el director general de bebbia, el principal reto ha sido romper con la costumbre del garrafón. “Estaba muy arraigada en México y prácticamente era parte del paisaje de la cocina”.

Cualquier interesado en la suscripción para la agua purificada de bebbia, puede consultar la página web o llamar al call center para saber si cuenta con servicio en su zona.

Agua por suscripción, opción para empresas que buscan la sustentabilidad

Guillermo Aguado indica que empresas del sector manufacturero, de comercio y hotelero están mostrando compromiso con la sustentabilidad y con ofrecer agua de la máxima calidad a sus colaboradores y clientes, por lo que bebbia se convierte en una buena solución.

Un informe realizado por el Consejo Mundial de Viajes y Turismo y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) reveló que entre los principales contaminantes del sector turístico se encuentran las botellas de plástico de un solo uso, mismas que pueden representar hasta un millón de plásticos por año en la actividad hotelera en nuestro país.

Ante esto, destacó que con el servicio de bebbia en el sector hotelero se ha logrado una reducción en el consumo de 900,000 botellas de plástico de 300 mililitros; para dimensionarlo, mencionó que esto equivale a 8.4 estadios Azteca.

“Grupo Rotoplas está totalmente comprometido con generar el cambio en materia de sustentabilidad y algo que nos llena de orgullo es que otra vez **S&P Global acaba de reconocernos como una de las 14 empresas más sustentables del país, concretamente en la posición número 9”,** apuntó.

Como parte de la estrategia de sustentabilidad del Grupo, se tiene el compromiso de purificar 1.7 millones de metros cúbicos de agua hacia 2025, mediante soluciones Rotoplas.

Los 3 diferenciadores de bebbia

El director general de bebbia señala que frente a la competencia, son 3 puntos que diferencian su servicio.

Primero, la tecnología de purificación garantiza eliminar el 99.9% de bacterias, virus, metales pesados y sedimentos disueltos en el agua que pudieran afectar la salud de las personas. Está avalado por certificaciones emitidas por la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofeprsis).

El segundo es la comodidad que se ofrece al consumidor en todos los aspectos; desde la facilidad para domiciliar el pago a su tarjeta y que el servicio incluye la instalación y los mantenimientos realizados por técnicos especialistas.

Y el tercero es que el servicio de bebbia está diseñado no solamente para el consumo de agua, sino que también se usar para cocinar, lavar los alimentos, dar a las mascotas e incluso para las plantas.