

SANTIAGO ESPINOSA DE LOS MONTEROS

UN
bien
QUE DURE
cién
AÑOS



El trabajo de esta *startup* es hacer directamente el trabajo ambiental que se requiere para disminuir las emisiones de CO2 de las empresas y optimizar el uso de agua.

Comenta Santiago Espinosa que pertenece a una generación a la que le hablaron del calentamiento global desde la escuela Primaria. Desde entonces tenía en la mente dedicarse a algo relacionado con el medio ambiente, así que más tarde, al ver que la mayor parte de las emisiones de CO2 en el mundo provienen del sector energético, se decidió por estudiar Ingeniería en Energías Renovables. «Me pareció que era el punto desde el que se podían plantear soluciones».

En los últimos años de su carrera se enroló en Student Energy, una ONG con presencia en más de 120 países, compuesta por jóvenes que trabajan en favor de soluciones sustentables de energía. Nueve años después, es presidente del Consejo de la organización.

Sin embargo, cuenta que cierto viaje por carretera que realizó hace algunos años contribuyó a

modificar su estrategia en favor del medio ambiente. En aquel trayecto no dejó de ver el cielo color naranja, debido a la cantidad de incendios que azotaban todas las tierras a su alrededor. Esto le motivó a tomar una acción más directa, y así nació Toroto.

BOSQUES Y MANTOS ACUÍFEROS


«Renuncié en gran medida a mi carrera en el sector energético y me tomé aproximadamente seis meses para leer todos los libros de la carrera de ingeniería forestal, de carreras relacionadas a restauración, como biología, etcétera. Una reconfiguración mental que me ayudó a pulir mi misión de vida. Lo que resultó de esos meses fue fundar Toroto».

El nombre viene de una palabra remota de su infancia, y la firme intención de no usar un

nombre aburrido. Toroto tiene la particularidad de no significar nada en ningún idioma (por lo menos una mayoría), por lo que resultó ideal para tener cierta personalidad.

La idea inicial era ofrecer un servicio: que cualquier empresa pudiera medir su huella de carbono, en un esquema de suscripción mensual, que le ayudaría a compensar a través de la adquisición de bonos de carbono. El planteamiento era bueno, y estaba resultando en otros países. Sin embargo, el tamaño del mercado potencial convenció a Espinosa y a sus socios de que este trabajo no era suficiente.

«Aquí es donde llegó el primer *insight*, que dio pie a lo que hoy es Toroto. Nos dimos cuenta de que de ser medianamente exitosos y algunos cientos de personas se suscribieran al servicio, se nos terminaría el suministro de proyectos en



**muchas
empresas están
incorporándose
a mitigación de
carbono. Ya sea por
estar reguladas
internacionalmente,
por estar dentro
de un pacto o
simplemente porque
así lo desean sus
accionistas.**

México a los cuales canalizar estos recursos. Es decir, no había suficientes proyectos emitiendo bonos de carbono de alta calidad, como para que una *startup* pequeña pudiera siquiera comprar suficientes bonos para atender a sus clientes. Ahí nos dimos cuenta de un enorme problema que hay en un mundo de soluciones basadas en la naturaleza, mercados de carbono, infiltración hídrica, etcétera, y es una gran falta de suministro».

La alternativa fue reconfigurarse para volverse una empresa desarrolladora de proyectos de conservación y restauración ecológica. Ahí habría mucho por hacer. Toroto pasó a un trabajo más intenso en campo, directamente buscando restituir y amortiguar el impacto de las empresas. Su método inicial fue la restauración de bosques y selvas como medida de impacto ambiental. Sin embargo, uno de sus primeros grandes proyectos vino por parte de Grupo Modelo, y planteó un reto enorme.

Cuenta la historia que Grupo Modelo había invertido 14,000 millones de pesos en una planta en Hidalgo. Sin embargo, un cambio regulatorio exigió a la empresa contar con un proyecto para reinfiltar el acuífero de forma natural, por lo menos 50% del agua que usaría la planta. Pasar de restaurar bosques a reponer acuíferos parece un gran salto, pero a Espinosa le parecieron actividades operativamente similares. Aceptaron el proyecto, y su legado ha sido uno de los mayores esfuerzos de restauración ecológica en el país.

Los trabajos de la planta de Apan, Hidalgo fueron reconocidos como la mejor inversión extranjera en América Latina por parte de los Emiratos Árabes Unidos, con su premio AIM a los mejores proyectos del mundo. El proyecto ha tomado tal importancia que en él participan más empresas y ha crecido rápidamente. Así, como esta *startup* encontró su vocación definitiva.

De esta forma, Toroto ofrece servicios ecosistémicos para remover el carbono de la atmósfera, ya sea a través del rescate de bosques y selvas (que funcionan como fijadores de carbono) o de infiltración de agua de lluvia a los acuíferos. Por ello, tres de las empresas de bebidas más grandes del mundo son sus clientes: AB InBev, Coca-Cola y Pepsico.

si hoy se le pide algo a las empresas es que tengan una buena ciudadanía corporativa, y que busquen el bien de las comunidades donde se asientan.



«Literalmente vamos a trabajar donde ellos extraen agua para hacer su producto y mejoramos la salud de los ecosistemas naturales que se encuentran sobre esos acuíferos y que, de forma medible, puedas decir cuántos millones de metros cúbicos infiltramos al acuífero, que no se hubieran infiltrado de otro modo. Tiene que ser dentro de la cadena de suministro, siempre, no les interesa que infiltremos agua a tres estados de ellos, tiene que ser donde están trabajando».

Muchas empresas están incorporándose a mitigación de carbono, señala. Ya sea por estar reguladas internacionalmente, por estar dentro de un pacto o simplemente porque así lo desean sus accionistas. «Esto tiene un valor en el mercado, en la forma de bonos de carbono».

MEJOR CAMELLO QUE UNICORNIO

Para Espinosa, «en todo lo que tiene que ver con la naturaleza, el mejor momento para empezar fue hace 50 años, pero el segundo mejor momento es ahora. Hay mucho que hacer». Menciona que hace 10 años una empresa de bebidas tal vez usaba entre 10 y 20 litros de agua para cada litro de producto. Hoy eso se ha reducido a entre dos y cinco. «Sigue siendo mejorable, pero esto demuestra el gran camino que han recorrido para avanzar en sus propias eficiencias internas en el uso del agua».

Al mismo tiempo, señala que no se puede ahorrar el agua que no se tiene. «Necesitamos asegurar que las fuentes de agua se mantengan sanas por cien años más. No son inversiones ni siquiera a 30 años, como pozos. Son empresas que quieren que su cervecería permanezca por cien años. La pregunta es ¿cómo aseguras el suministro de agua por cien años? Solamente con la naturaleza. Se trata de que va a caer cierta cantidad de lluvia sobre el acuífero y cómo hacemos para que la mayor cantidad de agua termine en éste, y no se escurra o se evapore».

El esfuerzo, considera, debe venir de la colaboración entre los sectores público y privado. «Se aplaude el liderazgo de una autoridad que invite al sector privado, particularmente del sur global, a responsabilizarse por las externalidades ambientales de sus actividades. En México tenemos una enorme oportunidad respecto a un sistema de comercio de emisiones que está cada

hemos removido de la atmósfera, de forma certificada en mercados internacionales, más de medio millón de toneladas de CO2 equivalente.

vez más activo y lo mismo con la operación de un mercado interior de carbono».

Para madurar este mercado es indispensable medir resultados. En específico, cuántos metros cúbicos de agua se infiltran de forma adicional, que no se hubieran infiltrado sin estas obras. «Hemos incrementado la capacidad de los ecosistemas mexicanos de infiltrar 1.5 mil millones de litros adicionales de agua cada año. Estamos hablando del agua que usan decenas de miles de personas en el país, o más. Hemos removido de la atmósfera, de forma certificada en mercados internacionales, más de medio millón de toneladas de CO2 equivalente. De hecho, hace unas semanas rompimos el récord, con un proyecto que removió más toneladas de CO2 que cualquier otro en la historia en México».

Otro factor clave es tener bien claro con quién se trabaja en estas actividades. «En México la mitad de la tierra es de comunidades, y hacer estos trabajos necesariamente quiere decir aliarse con esas comunidades a través de acuerdos tomados en actas de asamblea, pero también a través del entrenamiento y generación de empleo. Contratamos a personas cuyo trabajo es restaurar su tierra y conservarla, con incentivos que no estaban ahí antes».

De esta forma, también se mide la derrama económica en el medio rural como consecuencia de estas actividades. Y faltan otras medidas, por ejemplo, en Campeche y Quintana Roo Toroto tiene instalados más de 5,000 sitios de monitoreo en la selva que permiten estudiar la biodiversidad vegetal y animal, para tomar acciones que realmente estén en su favor.

Si hoy se le pide algo a las empresas es que tengan una buena ciudadanía corporativa, y que busquen el bien de las comunidades donde se asientan. Esto es notoriamente claro en Toroto, donde lo que se busca es generar economías resilientes, que en opinión de Espinosa son la base del empleo de calidad.

«Lo que estamos haciendo tiene que durar cien años. No vamos a tener suficiente dinero como especie para enfrentar la crisis climática dos veces. Lo peor que podría pasar es que las actividades de restauración y conservación que ya hacemos se caigan por falta de gobernanza. Nuestra responsabilidad es modelar a Toroto no como una empresa unicornio, sino como una



empresa camello, resiliente, que pueda estar en el desierto al sol, pasar largos periodos sin consumir recursos, que aguante hasta la siguiente temporada de lluvias».

El camino en construir este camello apunta ha sido vertiginoso, sorprendente. «Como emprendedor te encuentras en una montaña rusa, enfrentando retos extraordinariamente complejos, no solo en lo operativo sino en lo emocional. Creo que el liderazgo es principalmente eso, un camino emocional, y los líderes tenemos que hacernos cada vez mejores personas, para poder ser mejores líderes, trabajar con nuestro equipo de manera constructiva y hacer equipos que realmente sean de alto desempeño».

Le asombra la magnitud del crecimiento personal que han tenido que atravesar tanto fundadores como directivos, y la velocidad con que lo han hecho. Toroto cumple cinco este 2024 y tiene el tamaño que proyectaba para el año 10. También juzga sorprendente su capacidad de atracción. «Es un proyecto que nace muy del corazón, a sabiendas de que está en un sector que no necesariamente suele tener una atracción comercial alta o que se suele relacionar con el *not for profit*. Esa atracción me ha sorprendido y es nuestra calidad, agilidad y escala la que nos ha permitido lograr esto».

En este camino, su consejo para los emprendedores que buscan generar un impacto medioambiental es generar economías de escala.

«Si hay gente que se pone de acuerdo y quiere la reforestación de una hectárea en un día, puede hacerse. Existen cientos, miles de organizaciones que pueden armar reforestaciones de 10 hectáreas. Hay algunas decenas que pueden armar una reforestación de 100 hectáreas, pero menos de 15 empresas en México pueden armar una reforestación de 1,000 hectáreas, y no existe ningún que llegue a 10,000. En el mundo hemos perdido 500 millones de hectáreas de bosque».

En lo medioambiental, afirma, las soluciones tienen que ser simples pero gigantes. «Hay que hacer el trabajo que a todo mundo le da flojera. Todo mundo quiere ser plataforma, intermediario, habilitador, catalizador. No. Hay que ponerse las botas, comprar la herramienta, ir a hacer los entrenamientos, el análisis territorial, recolectar semilla, construir viveros, comprar *pick ups* e irse a trabajar al campo. Esa escala es lo que a veces se nos atora». </>



El entrevistado es CEO de Toroto.