

La empresa vende sus productos en Chile y Argentina a personas y para obsequios corporativos

La sustentable oferta de Botela: "Se usan unas 26 botellas para hacer una mochila"

"Hemos logrado que se reciclen unas 225.000 botellas plásticas desde que comenzamos", dice Arturo Vial, cofundador de Botela.



Con esta tienda Botela debutó en Argentina.



CEDIDA

CEDIDA

MAURICIO RUIZ

Se llama Arturo Vial y dice que su nombre, tan parecido al afamado futbolista de Colo Colo, a veces causa expectación entre las personas que contacta: "Pensé que me había llamado o escrito un mail Arturo Vidal, me dicen hartos", cuenta el fundador Botela, una marca chilena que fabrica productos con tela de botellas recicladas.

Vial, según relata, no estuvo tan lejos de ser colega de Vidal. Jugó hasta la Sub-19 en Universidad Católica y casi pasó al equipo profesional en Wanderers, pero su camino era el estudio. Es diseñador industrial, fue socio de una agencia de innovación y sostenibilidad, y su acercamiento al área textil fue motivado por su esposa argentina, Paula Madero, quien además de ser ingeniera comercial es artista.

"Ella empezó a hacer cuadernos a mano y los forraba con tela por fuera. Esa tela la comprábamos en las tiendas de calle Independencia, eran bastante normales. Entonces, ahí apareció como la primera posibilidad con las tapas de cuadernos con telas impresas. Ese fue el acercamiento al mundo textil y avanzamos. Creamos una marca que es Paper Home, que funciona en Chile y hacemos manteles, cortinas de baño, entre otros productos", cuenta Vial.

En 2018, con la ley de prohibición de bolsas plásticas en los supermercados, investigaron si había alguna alternativa sustentabilidad que uniera los mundos del plástico y del textil. Descubrieron que en Estados Unidos había empresas que transformaba botellas recicladas en hilos y con eso fabricaban telas sustentables. Consiguieron que una de ellas, Unifi, los invitara a conocer las instalaciones. Quedaron maravillados de la trans-

formación del plástico reciclado a hilo. "Eran plantas gigantescas operadas por un par de personas", recuerda Vial. Se convencieron que era una oportunidad elaborar productos con esa materia prima desde Chile y la oferta de Botela (fusión de botella y tela) se concentró en mochilas, bolsos y accesorios. Instalaron una tienda online (<https://n9.cl/qr41g>) y desarrollan merchandising, como mochilas y estuches, para grandes empresas, como Banco de Chile, BCI, Pedidos Ya, ESET, Fluor, Inchcape, entre otras. "Es una tendencia que las empresas recurran a productos sostenibles y los clientes corporativos son muy importantes en nuestras ventas", dice. También llegaron con su oferta sustentable a Argentina. "Vendemos online y en el barrio Recoleta de Buenos Aires tenemos una tienda física hace un año", cuenta Vial.

Para que quede claro, ¿la tela de botellas plásticas recicladas es importada?

"Este proceso de reciclado de las botellas, el hilado y la tela se hacen en China (Unifi tiene filial). Nosotros importamos la tela y en el taller hacemos todo el desarrollo de diseño del producto, la confección del producto y después, obviamente, la comercialización.

¿Pueden determinar cuántas botellas se usan para elaborar cada producto?

"Le mandamos los productos a la empresa en Estados Unidos para que ellos nos certifiquen la cantidad de botellas aproximadas que equivalen a la cantidad de tela que usa un artículo".

¿Cuántas botellas plásticas usan para fabricar una mochila?

"Aproximadamente unas 26 botellas usadas. El cálculo lo hacen a partir de botellas recicladas de 500cc. La

bandolera (bolsito se cruza en el pecho), que es el producto que más vendemos, utiliza 6 botellas recicladas.

¿Tienen una estimación sobre cuántas botellas han logrado reciclar con su producción?

"Hemos logrado que se reciclen unas 225.000 botellas plásticas desde que comenzamos".

¿Por qué llegaron a Argentina?

"Estuvimos en Inglaterra donde hice un máster de innovación textil y al volver decidimos venirnos a Argentina. Todos los productos que se

venden acá se fabrican en Chile. Por todo el proceso de exportación el producto acá en Argentina es un 70% y 80% más caro que en Chile. Nos ha ido muy bien, sobre todo con la venta en tienda".

¿Por qué abrieron una tienda física?

"Acá el tema online es menos fuerte que en Chile. Al argentino le gusta ver el producto, tocarlo y eso es bueno para nosotros porque nos damos cuenta en directo de sus necesidades y modificamos productos. Por ejemplo, fabricamos una mochila donde puedan llevar el mate".

Arturo Vial cuenta que la materia prima de los productos es importada.