

La gestión de los envases vive una transformación sin precedentes. La apertura del mercado de los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP), unida a la entrada en vigor del nuevo Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR), está redefiniendo las obligaciones de las empresas y la forma de afrontar el cumplimiento ambiental. En este nuevo escenario, donde la competencia, la innovación y el acompañamiento técnico adquieren un papel cada vez más relevante, Procircular ha logrado ajustar sus tarifas gracias a medidas de optimización y simplificación orientadas a mejorar la eficiencia del sistema.

¿Por qué las empresas no deberían elegir un SCRAP únicamente por el importe de sus tarifas?

Porque la gestión de la Responsabilidad Ampliada del Productor (RAP) ha dejado de ser un mero trámite administrativo para convertirse en una decisión estratégica. La tarifa es importante, pero representa solo una parte del valor que puede aportar un SCRAP. Las empresas necesitan un socio que les ofrezca garantías de cumplimiento, seguridad jurídica y capacidad para acompañarlas ante las nuevas obligaciones del PPWR. Elegir únicamente por precio puede ser una visión muy cortoplacista. Lo verdaderamente importante es contar con un SCRAP que aporte conocimiento, experiencia y capacidad de respuesta para afrontar con seguridad los retos presentes y futuros.

¿Qué aspectos deberían valorar las empresas para escoger el sistema que mejor se adapte a sus necesidades?

Lo primero es comprobar que el SCRAP cuenta con autorización definitiva y una estructura sólida para asumir las obligaciones de los productores. También es importante que la tarifa RAP esté calculada para cubrir los costes reales asociados a la recogida, transporte, clasificación, tratamiento y valorización de los envases, tanto en el ámbito de la

“La RAP ha dejado de ser un mero trámite administrativo”

Carmen Sánchez García de Blas

Directora general de Procircular

Carmen Sánchez García de Blas, directora general de Procircular, analiza cómo está evolucionando el sector, qué criterios deberían seguir las empresas al elegir un SCRAP y los grandes retos de los próximos años.



“No queremos limitarnos a gestionar obligaciones, sino acompañar a las empresas en todas las decisiones relacionadas con sus envases”

“Los SCRAP dejaremos de ser vistos solo como gestores de obligaciones para convertirnos en socios estratégicos”

gestión municipal como en el de la gestión privada, ya que esta es la mejor garantía de un servicio solvente y sin incertidumbres futuras. Además, conviene valorar la experiencia técnica del equipo, la capacidad de asesoramiento, la transparencia y el acompañamiento durante todo el proceso. En Procircular apostamos por un modelo cercano, en el que el cumplimiento normativo vaya siempre acompañado de asesoramiento técnico personalizado.

La libertad de elección es una de las novedades que trae esta nueva etapa. ¿Cómo puede beneficiar a

las empresas y al propio desarrollo del sistema?

La competencia siempre ha sido un motor de mejora. Favorece la aparición de nuevas propuestas de valor, impulsa la innovación y anima a todos los SCRAP a evolucionar. Las empresas pueden elegir el sistema que mejor responda a sus necesidades y eso ya está teniendo efectos positivos: tarifas más competitivas, procesos más sencillos y nuevas iniciativas para mejorar la reciclabilidad de los envases y la recuperación de materiales, entre otros. También las administraciones disponen de más alternativas para optimizar los modelos de

gestión. Nuestra experiencia internacional demuestra que, con un marco regulatorio claro y una supervisión eficaz, la competencia genera sistemas más eficientes y mejores resultados para empresas y sociedad. Además, refuerza la corresponsabilidad entre productores, SCRAP, administraciones y entidades locales, un elemento clave para seguir impulsando una economía circular sólida y con visión de largo plazo.

La entrada en vigor del PPWR incrementará las obligaciones de los productores. ¿Cuáles serán los principales retos que debe-

rán afrontar las empresas en los próximos años?

El PPWR supone un cambio profundo porque desplaza el foco desde la gestión del residuo hacia el diseño del envase. Las empresas deberán prestar mucha más atención a aspectos como la trazabilidad, la reciclabilidad, el contenido en material reciclado, la reducción de envases, la reutilización y las nuevas obligaciones de gestión y reporting. La gran diferencia es que estos requisitos pasarán a convertirse en condiciones de acceso al mercado: los envases que no los cumplan dejarán de poder comercializarse. Esto obligará a revisar diseños, materiales, procesos y cadenas de suministro. Anticiparse dejará de ser una ventaja competitiva para convertirse en una necesidad. Por eso, disponer de un buen asesoramiento será tan importante como cumplir con las obligaciones administrativas y permitirá transformar las nuevas exigencias regulatorias en una oportunidad para mejorar la competitividad y avanzar hacia modelos más sostenibles.

Procircular supera ya las 5.000 empresas adheridas. ¿Qué factores explican este crecimiento?

Creo que las empresas buscan confianza y ven que no queremos limitarnos a gestionar obligaciones, sino acompañarlas en todas las decisiones relacionadas con sus envases. Valoran contar con un equipo cercano, especializado y con experiencia en un entorno regulatorio que cambia con rapidez.

Nuestro crecimiento responde a esta forma de entender el servicio, pero también a la fidelidad de nuestros clientes, que siguen confiando en nosotros, y a las recomendaciones de quienes ya nos conocen. Además, el respaldo del grupo Reclay nos aporta una visión internacional que nos permite anticipar cambios regulatorios y ofrecer soluciones contrastadas en otros mercados.

¿Cómo evolucionará el mercado de los SCRAP en los próximos años?

Estamos convencidos de que el mercado evolucionará hacia modelos cada vez más especializados y con mayor valor añadido. La creciente complejidad normativa hará que las empresas necesiten interlocutores capaces de acompañarlas y ofrecer soluciones adaptadas a cada realidad. Al mismo tiempo, la transparencia será determinante: los productores querrán saber cómo se gestionan sus aportaciones y qué resultados obtienen. Así, los SCRAP dejaremos de ser vistos solo como gestores de obligaciones para convertirnos en socios estratégicos que acompañen a las empresas en su transición hacia una economía cada vez más circular.

