

Elegir SCRAP: “Una tarifa competitiva debe ir acompañada de cumplimiento y servicios que aporten valor a las empresas”

Joan Ros Director general de Envalora

Envalora presenta sus tarifas RAP 2027, competitivas y respaldadas por la solidez de un sistema líder, en crecimiento y con experiencia contrastada, seguridad jurídica y acompañamiento especializado.

La aplicación de la Responsabilidad Ampliada del Productor (RAP) a los envases industriales y comerciales obligó a miles de empresas a elegir de prisa el sistema colectivo con el que cumplir. Casi dos años después, el escenario sigue en evolución: unas compañías ya saben qué necesitan, otras ven cómo el Reglamento europeo cambia su papel, y algunas siguen en la casilla de salida, expuestas a incumplir con sus clientes o a una sanción.

Con el 30 de septiembre como fecha límite para comunicar un cambio de sistema de cara a 2027, Envalora presenta sus nuevas tarifas. Joan Ros, su director general, analiza qué debe pesar hoy al elegir un SCRAP de envases.

Tras más de un año de aplicación de la RAP, ¿qué ha cambiado para las empresas?

Cuando arrancó la RAP, muchas empresas tuvieron que decidir muy deprisa y, reconozcámoslo, un poco a ciegas. Una de esas decisiones fue elegir SCRAP. Hoy ya hay experiencia: hemos acompañado a miles de empresas y visto de cerca las dificultades del día a día. Saben qué complica la gestión diaria, qué servicios necesitan y qué esperan de su sistema. Eso permite valorar no solo la tarifa, sino el conjunto de soluciones y garantías.

¿Qué debería valorar una empresa antes de decidir si continúa o cambia de SCRAP?

Lo primero, analizarlo con calma, con información, no solo por tarifa. Comprobar si su sector y su cadena de valor están representados en el SCRAP y si este res-



ponde a lo que piden sus clientes: financiación, gestión de residuos de envases, reutilización o formación.

Conviene fijarse también en la trayectoria del sistema y en cómo ha cumplido los plazos legales: autorización definitiva, memoria de actividades, garantía financiera o protección de la información. Y en su gobernanza: si es transparente y permite participar. Por último, en su relación con administraciones y organizaciones de España y Europa, porque el marco regulatorio sigue evolucionando.

¿Dónde sitúa Envalora su principal valor diferencial?

Envalora nació de la industria

y para la industria, y esa forma de trabajar, eficiente y pegada a la empresa, sigue marcándonos. Desde el principio apostamos por decisiones que marcan el futuro del sistema: llegar en plazo a la autorización, una plataforma informática propia y una atención directa y personalizada, al productor, al gestor y al poseedor de los residuos. Partimos de cero y hoy lideramos el sector industrial, algo que no habríamos conseguido sin las principales asociaciones ni sin la confianza de las empresas, que agradecemos y sabemos que hay que ganarse cada día.

Y ese liderazgo tiene que devolver valor. Por eso fuimos pioneros en implantar un modelo

“Hoy las empresas saben qué complica la gestión diaria, qué servicios necesitan y qué esperan de su sistema”

“Más de 3.000 empresas confían ya en Envalora. Esa confianza nos exige seguir mejorando, ganando eficiencia y ofreciendo cada vez más valor”

de bonificación para los residuos de envases bien gestionados, del que ya se benefician miles de empresas. Quien gestiona bien sus envases gana por partida triple: asegura que sus residuos se tratan correctamente, mejora sus indicadores ambientales y recupera el coste de esa gestión.

El PPWR eleva las exigencias para empresas y SCRAP. ¿Cómo afecta esto a la elección?

Obliga a mirar más allá del cumplimiento inmediato. El Reglamento europeo de envases trae nuevos desafíos y exige capacidad técnica para seguir la evolución normativa y anticiparse a ella. Nosotros contamos con un equipo especializado en normativa española y europea y participamos en asociaciones como EPRO. Queremos que las empresas lleguen preparadas y dentro de plazo.

Y Envalora, además, lanza sus tarifas RAP para 2027...

Así es. Es una propuesta competitiva, formulada con criterios de eficiencia, transparencia y ecomodulación, tanto en precio como en los servicios que lleva asociados.

Hablando de precio, ¿hasta qué punto sigue siendo decisivo al elegir un SCRAP?

El coste importa, y mucho: so-

Nuevas tarifas RAP 2027

Para 2027, Envalora plantea unas tarifas RAP que combinan competitividad, adaptación regulatoria y eficiencia. El nuevo esquema introduce la reducción del coste en determinadas categorías, entre ellas palets y algunos plásticos industriales. Incorpora además una ecomodulación positiva para impulsar los envases reutilizables frente a los de un solo uso. Con ello, Envalora busca consolidar su liderazgo en el sector industrial y ofrecer a las empresas unas tarifas eficientes y equilibradas, adaptadas al nuevo escenario derivado del Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR).

mos conscientes de la coyuntura y de las cargas que soportan hoy muchos sectores. Pero la decisión debe contemplar todo lo que rodea al cumplimiento de la RAP: dónde y cómo se gestionan los residuos, qué coste supone para los poseedores finales y cómo se traslada ese coste al envase comercializado. Es fundamental conocer el mix comercializado frente al mix de residuo gestionado. Así lo hemos trabajado con nuestros órganos de gobernanza, con la experiencia de haber sido los primeros en poner en marcha, en 2025, el modelo de acuerdo con el poseedor final. Y con transparencia, los importes se aprobaron en Asamblea General.

Envalora es hoy líder en envases industriales de un solo uso y reutilizables, con una cuota de responsabilidad del 37,5 % según la resolución del MITECO correspondiente a 2025. La confianza de más de 3.000 empresas es también una responsabilidad: seguir mejorando, ganando eficiencia y ofreciendo cada vez más valor a las empresas adheridas.