

## Preguntas y respuestas

# El Punto Verde

*El logotipo del Punto Verde significa que el fabricante o importador del producto envasado participa en un Sistema Integrado de Gestión que garantiza el cumplimiento de lo estipulado por la Ley de Envases y Residuos de Envases*

Llegó el 1 de enero y con él el Punto Verde. O, al menos, eso es lo que se suponía que iba a pasar en aplicación de la Ley de Envases y Residuos de Envases que aprobó el 24 de abril de 1997. Tres escasas líneas en la Ley de acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado trasladaron la fecha de aplicación de una serie de obligaciones hasta el 1 de mayo próximo.

### ¿Qué es el Punto Verde?

El Punto Verde es un logotipo que aparece en los envases de muchos productos y, en breve, previsiblemente en casi todos ellos. Este símbolo significa que el fabricante o importador del producto envasado participa en un Sistema Integrado de Gestión que garantiza que está cumpliendo lo estipulado por la Ley de Envases y Residuos de Envases.

### ¿Qué es eso de una Ley de Envases y Residuos de Envase?

Desde hace unos años varios países europeos vienen implantando legislación para hacer disminuir el peso y el volumen de los residuos de envases y embalajes que terminan inundando los vertederos de unos residuos compuestos en gran parte por materias primas aprovechables. De paso, con estas normativas se ponían "chinitas" a la entrada de los productos de otros países de la Unión Europea en los respectivos mercados. El peligro de que proliferasen este tipo de legislaciones nacionales obligó a la Unión Europea a emitir una Directiva al respecto, obligando a los Estados miembros a legislar sobre unas bases comunes.

### Y esta ley, ¿qué dice?

Que estamos generando muchos residuos con los envases y embalajes, y que esto no puede seguir así, por lo que marca unos objetivos en cuanto a reducción, reciclado y valorización de los residuos de envases para los próximos años.

### ¿Cómo obliga esta Ley a fabricantes y comercializadores?

La Ley establece una serie de obligaciones a "los envasadores y los comerciantes de productos envasados o, cuando no sea posible identificar a los anteriores, los responsables de la primera puesta en el mercado de los productos envasados". Básicamente, la obligación consiste en cobrar a sus clientes, hasta el consumidor final, una cantidad en concepto de depósito, que sería devuelta cuando el consumidor retornase el envase usado. El poseedor final de los residuos de envase estaría obligado a entregar éstos a "un agente económico para su reutilización, a un recuperador, a un reciclador o a un valorizador autorizado".

Esto parece muy complicado de llevar a cabo. ¿Existe alguna otra alternativa?

Efectivamente, el "Sistema de Depósito, Devolución y Retorno", que es como llama la ley a esta manera de actuar con relación a los residuos de envase, es difícil, cuando no imposible, de llevar adelante para la mayoría de los productos. La ley ofrece a los agentes económicos citados anteriormente otra posibilidad, la de participar en un Sistema Integrado de Gestión de residuos de envases y envases usados.

### ¿Qué es un Sistema Integrado de Gestión?

Un Sistema Integrado de Gestión (SIG) es un ente sin ánimo de lucro cuya finalidad es la recogida periódica de los envases usados y residuos de envases en el domicilio del consumidor o en sus proximidades. Los fabricantes o primeros comercializadores en España de un producto envasado pueden eximirse de la obligación de montar un sistema de depósito, devolución y retorno para sus envases adheriéndose a un SIG.

### ¿Cuántos SIG existen?

En estos momentos existen dos organismos creados para funcionar

como SIG. ECOEMBES es un SIG de carácter general, que acoge entre sus adheridos a empresas de todo tipo que producen o comercializan todo tipo de productos. ECOVIDRIO es otro de estos sistemas, orientado a empresas que utilizan envases de vidrio para sus productos.

### ¿Es una buena opción adherirse a un SIG para cumplir la ley?

Sí, es la mejor opción, salvo que uno sea capaz de montar un sistema de depósito, devolución y retorno, lo cual no es muy probable. Además, un argumento de peso lo marca el mercado: buena parte de los grandes distri-



buidores -que forman parte de los SIG- están pidiendo a sus proveedores que se adhieran a uno de estos SIG, de manera que así aseguran el que los productos que hacen llegar al consumidor final cumplen con la normativa de envases y sus residuos.

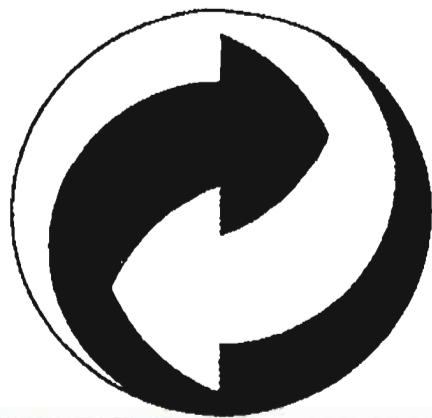
### ¿Con qué SIG he de contactar?

Lo mejor en este caso es "hacer lo que nos manden" nuestros clientes más importantes. En realidad, ambos SIG, Exoembes y Ecovidrio, tienen firmados protocolos de colaboración de manera que ambos ofrecen las mismas tarifas a los usuarios de sus servi-

cios y conceden el derecho a utilizar el Punto Verde, logotipo que indica la participación en un SIG.

**¿Cuál es el proceso de adhesión a un SIG?**

Tras contactar con el SIG elegido, éste nos hará llegar un dossier informativo sobre su funcionamiento y demás, y un contrato de adhesión, que habremos de rellenar y enviar de vuelta al SIG. Esta adhesión tiene un coste de 50.000 pts.



100.000 pts. en función del volumen de facturación de nuestra empresa, y que se paga solamente una vez. ¡Ojo, que éste no es el único pago que se debe hacer al SIG!

**¿Ah, no? y ¿qué más hay que pagar?**

Además del alta en el SIG, habremos de pagar al mismo un canon anual en función del peso de nuestros envases y embalajes y del material del que estén hechos.

**¿Cómo se va a hacer este pago?**

Cada año se hará un cálculo de las

ventas del año anterior por envase y un cálculo de lo que debe de pagar cada envase por sus características. De esta manera se calculará una previsión de la cuota anual, que se pagará en cuatro plazos, a la mitad de cada trimestre. Al final de año, en función ya de las ventas reales del ejercicio, se procederá a hacer un ajuste de la cuota anual, que se abonará el primer mes del año siguiente.

**¿Cómo van a saber los SIG cuántos envases y de qué tipo vendo?**

Aquellas empresas cuyas cuentas sean auditadas por un auditor externo deberán pedir a éste que emita un anexo a la auditoría indicando las unidades vendidas por cada tipo de referencia envasada. En los casos en que esto no sea posible, cada SIG realizará una estimación en función de muestreos llevados a cabo en el mercado.

**¿Qué garantía existe de que no va a haber fraude?**

En principio, la participación en un SIG garantiza el cumplimiento de la ley por parte de la empresa, o lo que es lo mismo, si una empresa deja de pertenecer a un SIG, o comete fraude, deja de cumplir la Ley, algo que según el borrador de reglamento puede llegar a costar hasta 100 millones de pesetas.

Los productos que yo importo traen ya el Punto Verde marcado en el envase. ¿Estoy ya cumpliendo con la legislación española?

Muchos fabricantes decidieron incluir el logotipo del Punto Verde en todos sus embalajes cuando esta normativa entró en vigor en Alemania o Francia, como una forma de no incurrir en el coste de tener que hacer dos tipos de envase. Por eso en España hace años que circulan productos con el Punto Verde. Sin embargo, desde que entre en vigor la normativa española relativa a los SIG o al sistema de depósito, devolución y retorno, los productos deberán pagar al SIG la cantidad correspondiente por los productos envasados puestos en el mercado español.

¿Qué hago con los envases que tengo en stock y que no llevan el punto verde?

El reglamento que está en vías de aprobación parece que dará un plazo para que estos envases puedan salir al mercado. Eso sí, a la hora de pagar el

canon al SIG deberán de ser tenidos en cuenta.

**¿Es el Punto Verde un impuesto más?**

Técnicamente no lo es, puesto que se trata de una aportación a un consorcio -el SIG- de carácter privado. Pero, en la práctica, podría asimilarse a una especie de impuesto sobre el envase y el embalaje, un impuesto con un destino fijo para el dinero recaudado -la recuperación de los envases o sus materias primas- y gestionado por la iniciativa privada.

**¿Qué ventajas tiene el Punto Verde?**

De momento, los productos alemanes y franceses deberán de competir ahora en el mercado español de la misma forma en la que los productos españoles han de hacerlo en el mercado alemán o francés, pagando el canon correspondiente a un SIG. Por otra parte, podemos obtener una ventaja competitiva si aprovechamos la implantación de esta legislación para repensar los envases de nuestros productos, reduciendo lo superfluo y generando así un ahorro en el canon a abonar al SIG y también en el coste que tienen los envases y embalajes de por sí.

**Entonces, ¿qué hacer?**

Decididamente, si sus principales clientes le han dicho que se ponga en contacto con un SIG para poder seguir siendo suministrador, hágalo. Además de cumplir la ley, mantendrá un cliente. Si no se ha dado aún el caso, también sería conveniente ir contactando con un SIG para estar preparados para cumplir la legislación. Conozca sus envases, piense cómo puede reducir el número de materiales de los que se compone, y cómo puede sustituir aquellos con un canon más elevado por otros más económicos. Elimine el peso superfluo en sus envases. Y no se lleve mal rato: en la mayoría de los casos, el canon que se debe abonar a los SIG no es porcentualmente muy significativo.

**Para saber más...**

- Este artículo ha sido publicado anteriormente en el Boletín Informativo de la Cámara O. de Comercio e Industria de Alava, y reproducido (en parte) con la autorización de sus editores. [cocia@jet.es](mailto:cocia@jet.es)