

Responsabilidad Extendida del Productor (REP)

Cómo prepararse para el
cambio estratégico
más importante de la
LGEC 2026.

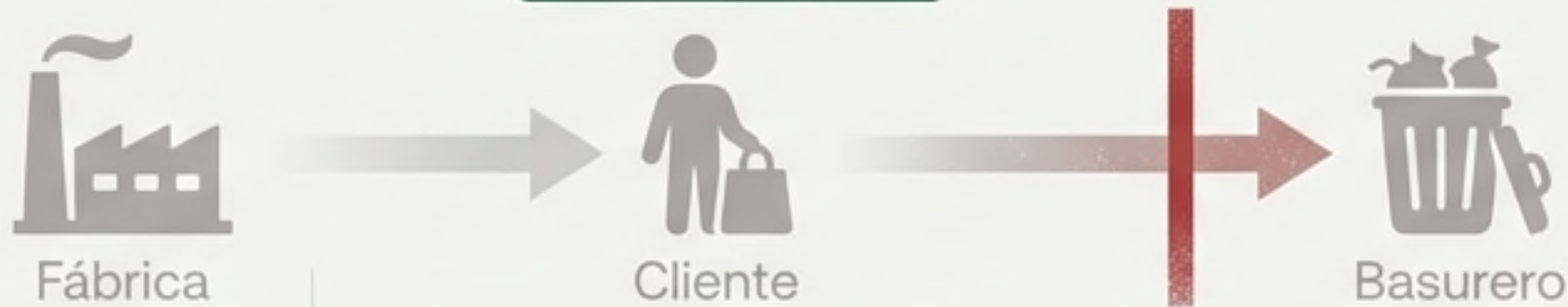
ECONOMÍA CIRCULAR APLICADA A
NEGOCIO Y REGULACIÓN.



Vender ya no es el final.

Su producto lo sigue persiguiendo después de vendido.

VIEJO MODELO LINEAL

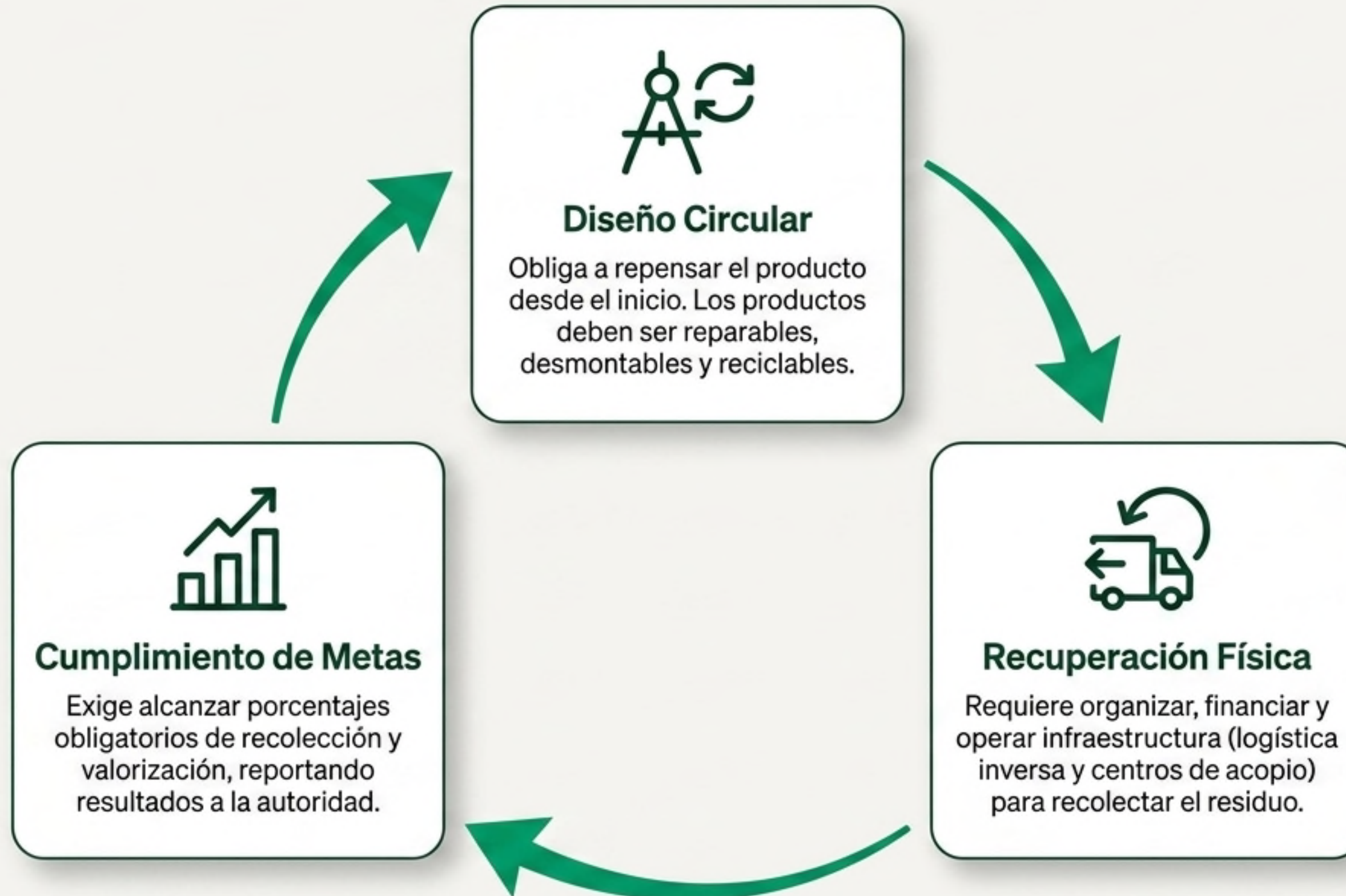


EL NUEVO PARADIGMA REP



Durante décadas, la responsabilidad de un fabricante terminaba en la factura. Con la REP, su empresa es legal y financieramente responsable del producto post-consumo.

Anatomía de la REP: Las 3 Obligaciones Centrales



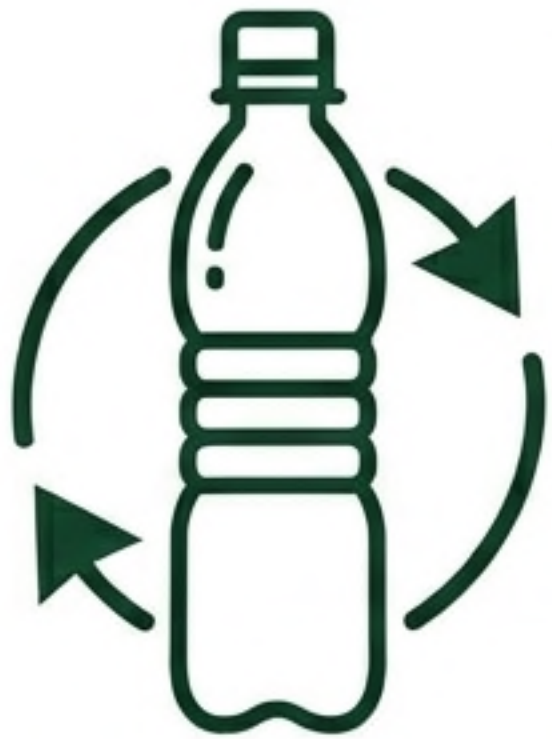
Diagnóstico Inmediato: ¿Le aplica la ley a su empresa?



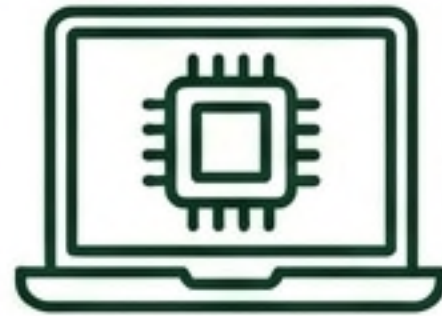
CONCLUSIÓN: La REP impacta a toda la cadena de suministro y comercialización, no solo a las fábricas tradicionales.

La Zona Cero: Categorías Prioritarias

Basado en alto volumen, alta peligrosidad y potencial de valorización, **estas 6 industrias enfrentarán la regulación primero.**



Plásticos (Envases, bolsas, botellas).



Aparatos Electrónicos (RAEE).



Pilas y Baterías.



Envases a lilcsanos.



Llantas fuera de uso.



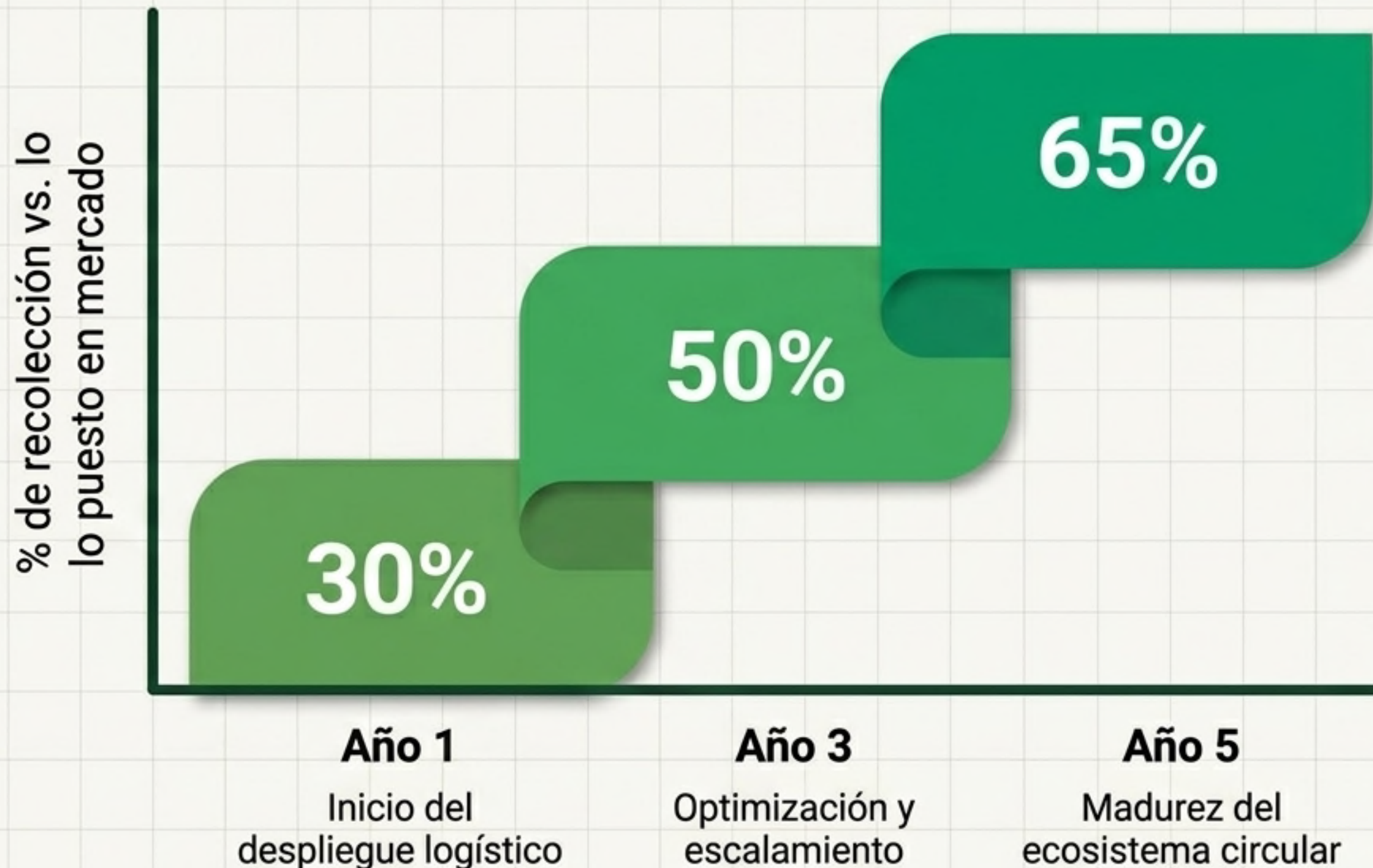
Envases Multimaterial.



Vehículos al final de su vida útil.

La Escalera de Cumplimiento

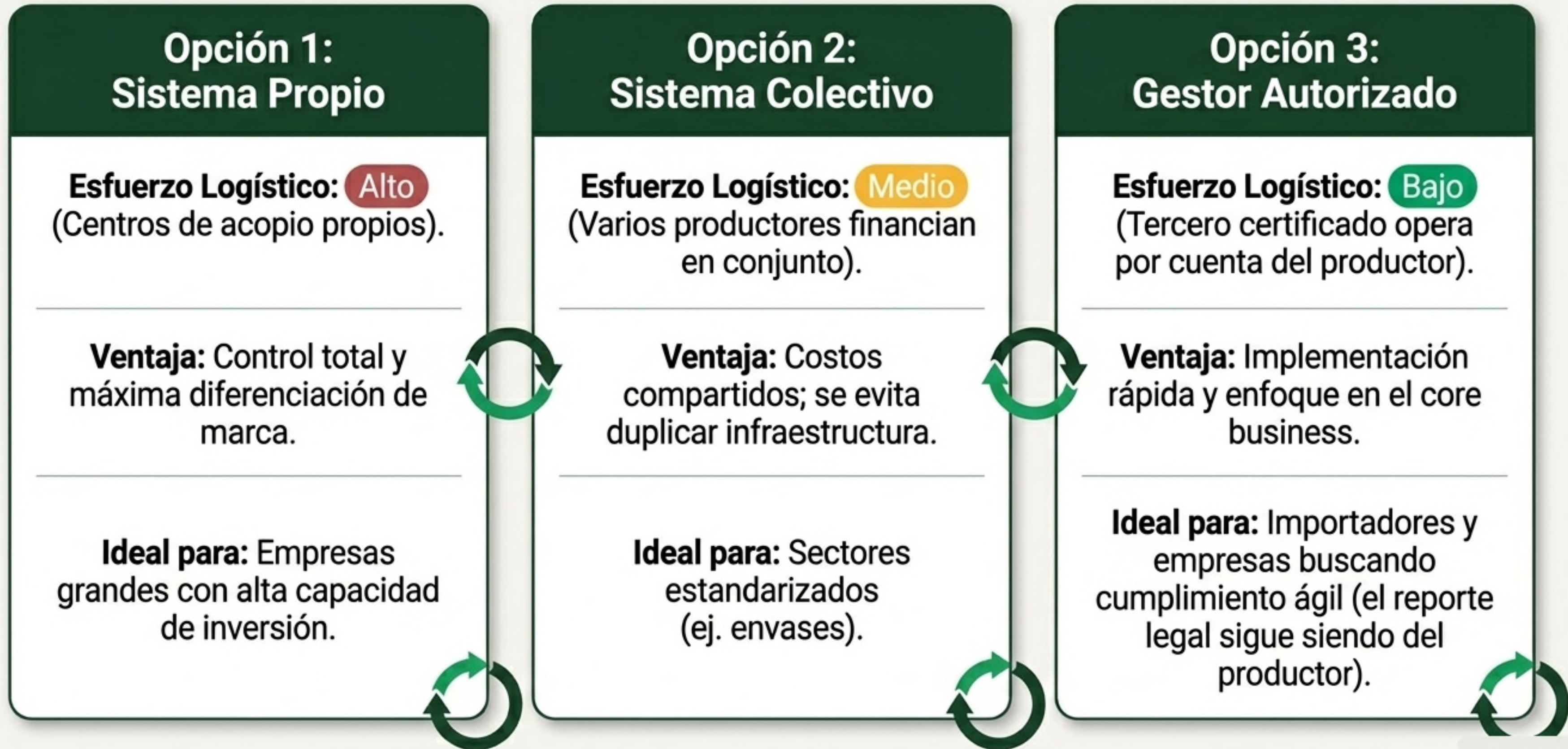
Proyección de metas de recolección basadas en estándares internacionales (Europa/Chile).



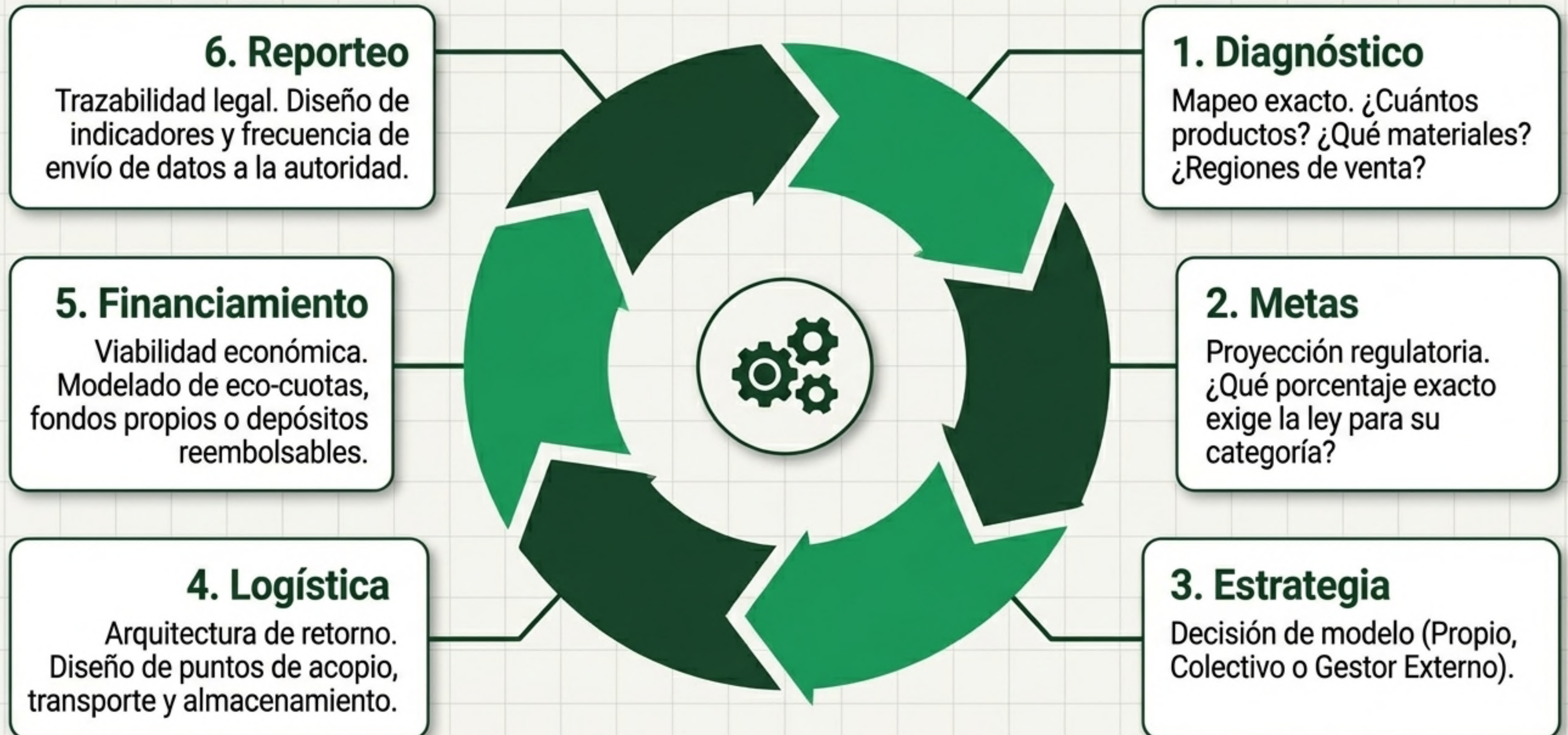
Flexibilidad Estratégica

La ley contempla metas diferenciadas y convenios de concertación más flexibles para las MiPyMes.

Matriz de Decisión Operativa: Modelos de Gestión



El Motor de Implementación: 6 Fases Críticas



El Lado Oscuro: Errores Críticos y Riesgos Financieros

Error 1: Esperar la obligación formal



Impacto: Llegar tarde garantiza costos más altos por improvisación y saturación de gestores.

Error 2: Cumplir solo por el trámite



Impacto: Asumir un costo operativo elevado sin extraer ningún beneficio comercial o de marketing.

Error 3: Ignorar al consumidor final



Impacto: Sin incentivos claros (descuentos, depósitos), la gente no devuelve el producto, causando incumplimiento de metas.

Error 4: Fallar en la medición



Impacto: Si no hay trazabilidad en los datos, será imposible reportar ante la autoridad, desencadenando sanciones.



Síntesis Estratégica: Casos de Éxito Multi-Industria

Envases de Plástico

(Embotelladora, 100M botellas)

Mecanismo: Puntos de acopio en 30 tiendas. Fondo de \$0.10 por botella (10M pesos/año) operado por gestor.

ROI / Resultado: Recupera el 25% en el año 1. Asegura suministro de resina reciclada, bajando costos futuros.

Electrónicos RAEE

(Distribuidora, 50k laptops)

Mecanismo: Programa de Trade-in (descuento al devolver equipo viejo). Alianza con reciclador.

ROI / Resultado: Fideliza clientes al forzar la recompra. Recupera metales de alto valor (oro, cobre, paladio).

Voluminosos

(Fabricante de Muebles)

Mecanismo: Recogida de mueble viejo al entregar el nuevo. Madera donada o reciclada.

ROI / Resultado: Incremento de ventas del 15% por servicio superior. Reducción del 12% en costos de materiales.

EL PATRÓN: La circularidad fideliza clientes y reduce costos de materiales vírgenes en cualquier industria.

El Giro Estratégico: De Gasto a Ventaja Competitiva

Lo que su competencia ve como un costo, usted debe operarlo como un nuevo modelo de negocio.



Despejando Dudas Críticas (FAQ)

Q: ¿Qué pasa si vendo a través de plataformas (Amazon, Mercado Libre)?

A: Usted sigue siendo legalmente el productor. La plataforma de e-commerce no absorbe su responsabilidad.

Q: ¿Puedo transferir mi responsabilidad legal a un gestor?

A: Puede transferir la operación física, pero la responsabilidad del reporte ante la autoridad sigue siendo estrictamente suya.

Q: ¿Las MiPyMes tienen que cumplir exactamente igual?

A: Sí, pero bajo convenios de concertación y con una rampa de metas más flexible.

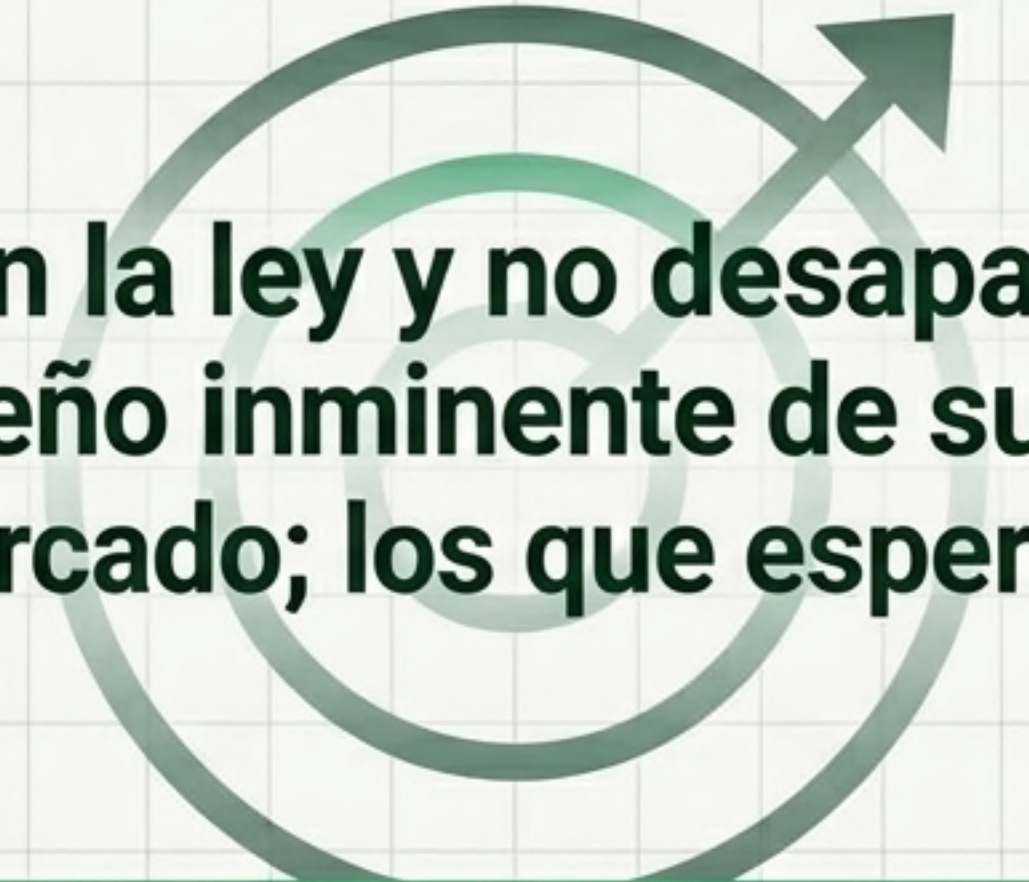
Q: ¿Cuáles son los plazos reales?

A: Se anticipan periodos de gracia de 6 a 12 meses tras la publicación del reglamento por categoría.

Plan de Batalla: Ruta Crítica a 90 Días



El Veredicto Final



“La REP ya está en la ley y no desaparecerá. No es una amenaza, es el rediseño inminente de su negocio. Los que se adelanten ganarán mercado; los que esperen, pagarán más caro.”

Acelerador Estratégico: Taller In-Company

Pase de la teoría a la acción en 1 solo día. Mapeo de portafolio, definición de modelo de gestión (Propio/Colectivo/Gestor), modelado de presupuesto y cronograma de cumplimiento exclusivo para su empresa.

**Inicie su transición
circular hoy.**