



*Oficina Comercial de
España en Düsseldorf*

FICHA DE MERCADO:
**REGULACIÓN DE LOS SISTEMAS DE ENVASADO PARA
PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS EN ALEMANIA**

Abril de 2003



ÍNDICE

I PARTE: ENVASES NO RETORNABLES; LA NUEVA SITUACIÓN TRAS LA INTRODUCCIÓN DEL DEPÓSITO OBLIGATORIO	2
1. Introducción	2
2. Antecedentes.....	4
3. Situación en el comercio.....	9
4. Implementación del sistema.	10
5. Reacciones del consumidor.....	13
6. Perspectivas, evolución futura: “debate abierto”.....	15
II PARTE: MERCADO DEL PUNTO VERDE “GRÜNE PUNKT”.....	17
1. Reglamento sobre la prevención de residuos de envases.....	17
2. Tarifas	18
2.1. Reducción de tarifas.	20
2.2. Ejemplos	23
3. Gestión del punto verde	24
4. Compatibilidad de los dos sistemas de depósito.	25
BIBLIOGRAFÍA.....	27



I PARTE: ENVASES NO RETORNABLES; LA NUEVA SITUACIÓN TRAS LA INTRODUCCIÓN DEL DEPÓSITO OBLIGATORIO

1. Introducción

El depósito obligatorio para los envases no retornables entró en vigor el 1 de enero de 2003, siguiendo el camino marcado por el Reglamento sobre Aprovechamiento de Residuos de Envases de 1998. Este depósito se cobrará para los envases no retornables de cerveza, agua mineral y bebidas refrescantes con burbujas, aplicándose independientemente del tipo de envase. Es decir, afecta tanto a las latas, a los envases no retornables de cristal, como a los envases no retornables de plástico. Su importe asciende a 25 céntimos para envases no retornables que contengan hasta litro y medio y 50 céntimos para los envases con una capacidad mayor.

Para las siguientes bebidas el depósito es obligatorio desde el 1 de enero:

- Cerveza: el depósito se aplicará para todos los tipos de cerveza, incluidas las mezclas que contengan cerveza. También se incluyen las cervezas sin alcohol, mezclas de cerveza con coca-cola o con limonada, cerveza con sirope (como por ejemplo, la *Berliner Weiße*), mezclas de cerveza con otras bebidas alcohólicas (como la cerveza con vodka) y cervezas aromatizadas (cerveza con tequila). Así pues, el grado de pureza no es el factor decisivo en este caso.
- Agua mineral: todos los tipos de agua comercializados se ven afectados por la nueva legislación, independientemente de los aditivos (incluso agua con sabor, agua con cafeína y agua con oxígeno).
- Bebidas refrescantes con burbujas: el depósito afecta también a todas las bebidas con gas que contienen poco o nada de alcohol. Esto incluye tanto los refrescos de cola y limonadas como mezclas de bebidas que contienen zumos de frutas y agua mineral carbonatada (como zumo de manzana con gas), bebidas “light” con burbujas, bebidas deportivas con burbujas, refrescos conocidos como “bebidas energéticas”, bebidas carbonatadas de té y café, bebidas amargas carbonatadas, etc...



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Por el contrario, no existe el depósito obligatorio para zumos de frutas y otras bebidas no carbonatadas, vino, vino espumoso, bebidas espirituosas y leche. Las mezclas de bebidas que contienen bebidas espirituosas (como por ejemplo, la mezcla de vodka con limonada) se clasifican como bebidas espirituosas y por lo tanto están exentas del depósito obligatorio. Las bebidas de yogurt y de kefir están asimismo libres de depósito.

La cuantía del depósito para envases no retornables es superior a la de la correspondiente a los envases retornables. Como ejemplo, una lata de cerveza se grava con 25 céntimos, mientras que una botella reutilizable de cerveza continúa teniendo un depósito de 8 céntimos. Asimismo, mientras que el litro de agua mineral en envases no retornables tiene un depósito de 25 céntimos, la misma cantidad de agua en un envase retornable se grava con 15 céntimos. Con este diferencial no sólo se pretende eliminar la percepción popular de que los envases retornables resultaban más caros para los consumidores, sino que también se persigue una política favorable hacia éstos. Así, el depósito obligatorio también se presenta como un incentivo para que los ciudadanos consuman más bebidas en envases retornables. Éstos resultan mucho menos dañinos para el medio ambiente que los no retornables, siendo ésta la principal cuestión en términos de impacto medioambiental (no si están fabricados a base de cristal o plástico).



2. Antecedentes.

El Reglamento sobre Aprovechamiento de Residuos de Envases (*Verordnung über die Vermeidung und Verwertung von Verpackungsabfällen*) aprobado el 21 de agosto de 1998 perseguía eliminar, o cuando menos reducir, las consecuencias negativas que los envases provocan en el medio ambiente. Aunque el principal objetivo de este reglamento era el de evitar los residuos de envases, también se pretendía con él la devolución de los mismos. En este reglamento se encuentra la razón por la cual el depósito se aplica sólo a cierto tipo de bebidas. Éste establecía, por una parte, que el depósito obligatorio se introduciría en el caso de que el porcentaje de envases retornables en el mercado alemán cayera por debajo del 72% de los envases totales. Por otra parte, este depósito sólo se aplicaría a aquellos sectores de bebidas en los que la cuota de envases retornables fuera inferior a la que tenían en 1991. Éste es el caso de la cerveza, agua mineral y bebidas carbonatadas, pero no el de los zumos de frutas y vinos. Por esta razón, estos últimos productos no deben soportar el depósito. El porcentaje que el Reglamento sobre Envasados, aprobado en 1991 y enmendado en 1998, fijaba como límite para introducir el depósito obligatorio fue alcanzado en 1997. Ese año la cuota de envases no retornables superó el 28% del total, y la tendencia se acentuó en los años siguientes. Esto significa que, según la ley, el depósito obligatorio debería haber sido introducido 6 meses después de la publicación de los nuevos datos estadísticos de 1997.

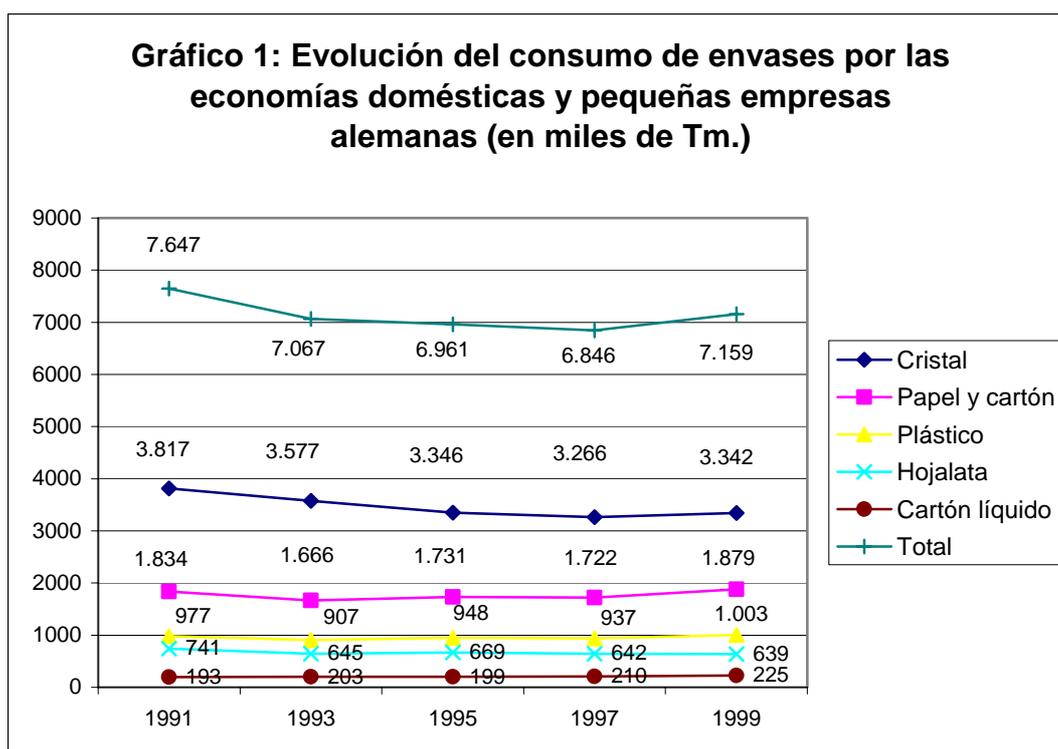




Gráfico 2: Evolución en el consumo de envases por las economías domésticas y pequeñas empresas alemanas (kg. per capita)

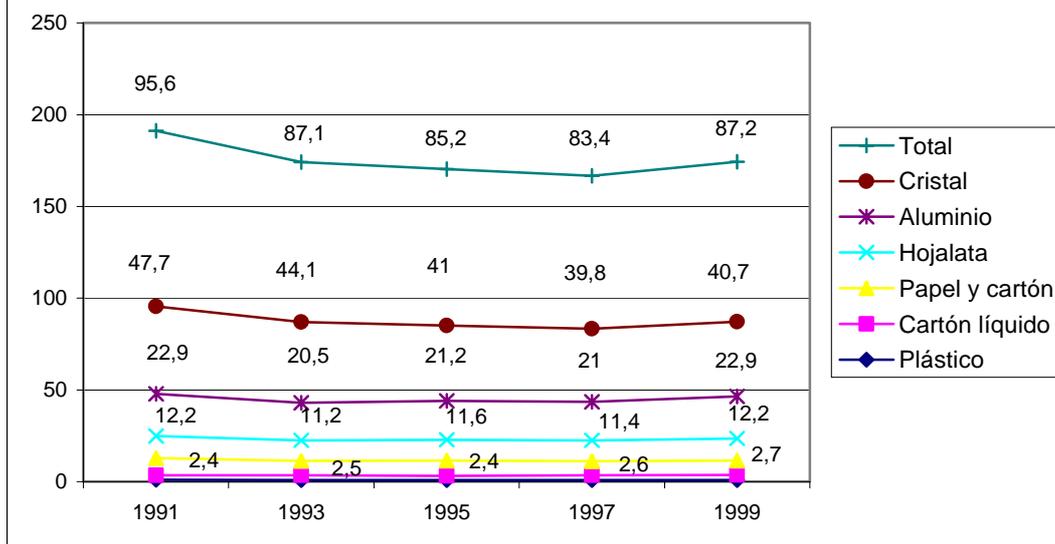
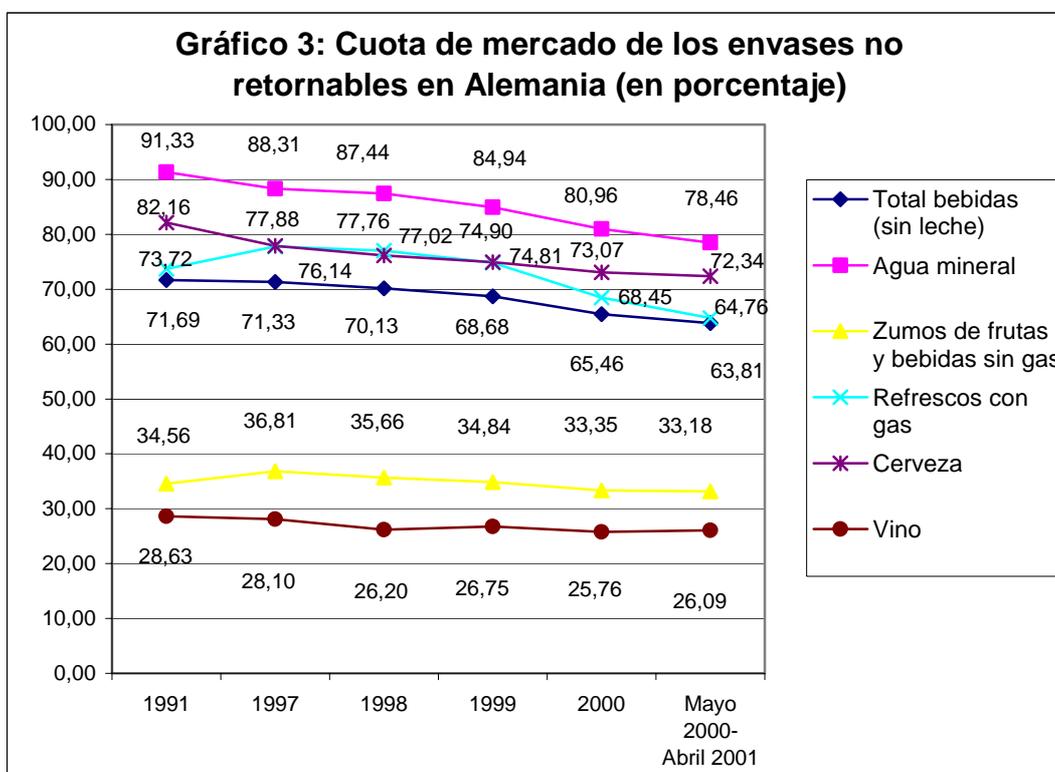
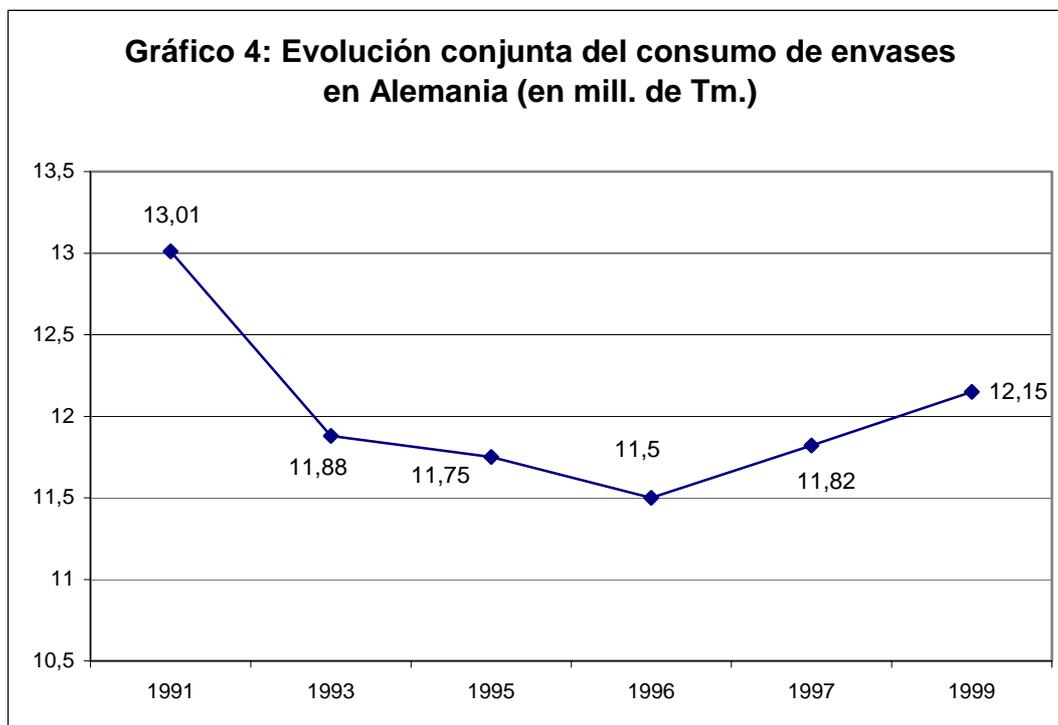


Gráfico 3: Cuota de mercado de los envases no retornables en Alemania (en porcentaje)





El impacto medioambiental de este incremento en términos absolutos del consumo de envases no retornables ha llevado al Gobierno, una coalición de socialistas y ecologistas, a introducir el depósito obligatorio. La cuota de latas de cerveza consumidas en Alemania se ha multiplicado por dos en la última década, alcanzando el 24%. Los envases no retornables generan mucho más residuos que los retornables, necesitan más energía durante el proceso de fabricación y provocan un mayor efecto invernadero. El objetivo de esta medida es, pues, contrarrestar estos efectos perniciosos para el medio ambiente y favorecer a los envases más ecológicos. El depósito también obliga a una recogida de envases separada y, por lo tanto, a un mayor grado de recuperación de materiales de valor. Finalmente, también se intenta orientar a los ciudadanos hacia una cultura del reciclaje, poner fin a la mentalidad del “usar y tirar”. Esto contribuirá a disminuir la suciedad en zonas rurales y urbanas.

A pesar de que en los últimos años se han desarrollado técnicas para fabricar los envases no retornables de un modo más ecológico, las botellas retornables (tanto de plástico como de cristal) continúan teniendo un menor impacto medioambiental, según los datos de la Agencia Federal Alemana del Medio Ambiente. Ésta aporta como ejemplo el hecho de que las botellas retornables puedan ser utilizadas hasta un máximo de 40 veces.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Tanto los partidarios como los detractores del depósito obligatorio señalan a Suecia como ejemplo, ya que este país dispone de un reglamento sobre envases parecido al ahora implantado en Alemania. Desde 1984 las latas están sujetas en Suecia a un depósito que asciende a 6 céntimos de euro por lata y desde 1994 también las botellas de plástico no retornables (aproximadamente 25 céntimos por un envase de 1,5 litros). El sistema de depósito establecido en Suecia ha contribuido a estabilizar el consumo de envases retornables. Durante los primeros años de introducción del sistema de depósito en Suecia se produjeron casos de fraude; éste consistía en traer latas de países del Este de Europa con la finalidad de obtener el depósito por latas que no lo habían pagado previamente. Para evitar estas prácticas fraudulentas se implantó un sistema de reconocimiento de las latas vendidas en Suecia con el correspondiente depósito por el código de barras. Dinamarca introdujo en octubre de 2002 un sistema de depósito en las latas, presionada por las críticas que la Comisión Europea había realizado a su anterior proyecto de prohibir totalmente estos envases.

Asimismo, existen políticas similares en diez estados de Estados Unidos, donde se carga un depósito en latas y botellas de plástico no retornables de 10 centavos de dólar. Debido al constante incremento del volumen de residuos de envases (incremento superior al 50% desde 1992), los estados que no cuentan con ningún tipo de sistema de depósito se están planteando actualmente la conveniencia de introducirlo.

La introducción del sistema de depósito obligatorio ha venido precedida de una intensa controversia, en la que se han visto implicados todos los sectores de la sociedad alemana afectados por esta medida (Gobierno, oposición, empresarios, consumidores, etc...). En noviembre de 2002 el Tribunal Superior Contencioso-Administrativo de Münster dio luz verde a la puesta en marcha de la medida prevista en el Reglamento sobre Aprovechamiento de Residuos de Envases de 1998, que afecta al conjunto del sector de bebidas alemán, sin ninguna excepción territorial. Con el objetivo de incrementar el porcentaje de envases retornables usados por los consumidores, el Gobierno alemán presentó un Proyecto de Ley favorable a un sistema de depósito por cada lata de refresco consumida. Este proyecto fue rechazado por el Bundesrat (Cámara Baja alemana). Desde comienzos del año 2002 se cuantificó el importe de la fianza de los envases de bebidas en 25 céntimos de euro, o 50 céntimos para las botellas con un contenido a partir de un litro y medio.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Los Estados Federados de Renania-Palatinado, Baviera y Hessen propusieron una resolución alternativa a la elaborada por el Gobierno socialdemócrata-ecologista, por la que sería la industria la que se obligaría a sí misma a producir una cantidad mínima de residuos en “envases favorables ecológicamente”. Según esta propuesta, se introduciría la fianza obligatoria para los envases de las bebidas únicamente en el caso de que en los dos próximos años la industria de refrescos no hubiera introducido la cantidad mínima acordada de envases retornables.

El Reglamento sobre Envasado de 1991 establecía una cuota mínima del 72% de envases retornables. En este reglamento ya se preveía un depósito obligatorio para aquellos segmentos del mercado de bebidas en los que se sobrepasara este límite. Desde hace algunos años, ya habían traspasado este límite los envases de cerveza y de agua mineral. Finalmente no se introdujo el depósito obligatorio para estos envases ya que esta medida excluiría a las muy consumidas latas de refrescos de cola y podría ser vista como una “política a medias”. Según opinaba el ministro de Medio Ambiente, Jürgen Trittin, la introducción de un sistema de depósito para un tipo de bebidas únicamente llevaría a una mayor confusión entre los consumidores.

La ley de depósito obligatorio de envases no retornables sufrió un revés el 10 de septiembre de 2002 al ser declarada no conforme a derecho por el Tribunal Administrativo de Dusseldorf, capital del muy poblado estado de Renania del Norte-Westfalia. Con anterioridad al fallo del Tribunal, una asociación de grandes fábricas de cervezas, fuentes de aguas minerales, las empresas de distribución minorista *Rewe* y *Norma* y grandes productores de envases de bebidas habían presentado una querrela conjunta contra el Ministerio de Medio Ambiente de Renania del Norte-Westfalia.

La Sala 17 del Tribunal Administrativo consideró ilegal el proyecto de ley. Según el titular de esta sala, el juez Clemens Weidemann, el reglamento de envases no podía ser introducido en el ordenamiento jurídico alemán para proteger el marco legal existente relativo al sistema de recogida de envases retornables. Finalmente, la polémica se zanjó el 26 de diciembre de 2002, al validar el Tribunal Administrativo de Leipzig la postura gubernamental.



3. Situación en el comercio.

Los ministerios federales de Medio Ambiente y de Finanzas han estimado que los comerciantes e industriales deberán pagar 135 millones de euros anuales para introducir y mantener el sistema de depósito y devolución. Esto equivale a menos de 1 céntimo por envase. Los comerciantes que no carguen el correspondiente depósito están incumpliendo la ley y pueden ser sancionados por ello. Las autoridades responsables del cumplimiento del Reglamento en los distintos Estados Federados supervisarán si los comerciantes están cumpliendo con sus obligaciones legales.

Examinando los posibles costes que la entrada del depósito obligatorio originará, se calcula que serán necesarias alrededor de 80.000 máquinas de devolución de envases. Cada una de estas máquinas cuesta una media de 12.500 euros. Los Ministerios Federales de Medio Ambiente y de Finanzas estiman en aproximadamente mil millones de euros la inversión necesaria para producir estas máquinas. Esta inversión será financiada fundamentalmente por los *discounters* y grandes establecimientos comerciales, canales de distribución que venden cerca del 80% del total de envases no retornables. El Gobierno afirma que los gastos de la introducción del depósito se verán compensados en cierta forma por el ahorro en el pago de la licencia del Punto Verde y por los ingresos que proporcionen la venta de los materiales reciclados. Estos gastos de introducción consisten fundamentalmente en los originados por el etiquetaje, por la reparación y mantenimiento de las máquinas de devolución, etcétera.

Las pequeñas y medianas cerveceras, empresas de agua mineral, grandes mayoristas y minoristas de bebidas son en general favorables a la introducción del depósito obligatorio porque la mayor parte de ellas ya han invertido en los últimos años gran cantidad de dinero en envases retornables. Con el depósito desaparece para los envases retornables una desventaja competitiva respecto a los no retornables. Las asociaciones en defensa del medio ambiente también dan la bienvenida a la nueva legislación. Por otra parte, los fabricantes que utilizan envases no retornables y los *discounters* y grandes supermercados que venden estos productos se encuentran entre los grandes detractores de la nueva situación.

Según la asociación de bebidas no alcohólicas de Berlín, lo que debía hacer el Gobierno sería impulsar los envases retornables, en lugar de restringir el uso de los no retornables. Este impulso se podría llevar a cabo a través de eliminar el IVA para los envases que cuenten con depósito obligatorio, incremento de las inversiones en el sistema de envases retornables, etc...



4. Implementación del sistema.

Los envases no retornables se podrán devolver en el establecimiento comercial donde fueron comprados y también en comercios que vendan el mismo tipo de envases no retornables. Las pequeñas tiendas (con una superficie dedicada a la venta inferior a 200 m²) sólo se ven obligadas a recoger envases de las marcas que comercializan. La ley afirma que los comerciantes no pueden rechazar envases vendidos en otros establecimientos. A pesar de esta norma, durante un período transitorio con una duración no especificada claramente, los consumidores deben recoger un comprobante de compra al adquirir el envase no retornable y sólo podrán devolverlo en el mismo establecimiento donde ha sido comprado. Las latas, botellas no retornables y otros envases no retornables que hayan sido comprados con anterioridad al 1 de enero de 2003 no podrán ser devueltos al no haber pagado el correspondiente depósito en el momento de su compra. Estos antiguos envases serán recolectados aparte y reciclados como se hacía anteriormente, mediante el Sistema Dual (el conocido Punto Verde alemán, *Grüner Punkt*). Los comerciantes también están obligados a aceptar envases dañados y a rembolsar el depósito si la marca del envase se puede distinguir como una marca comercializada por el establecimiento.

En el caso de que la devolución se haga a través de una máquina de retorno de envases, la etiqueta que identifica al envase como susceptible de soportar el depósito debe estar intacta. En cualquier caso, el Gobierno espera introducir esta etiqueta a lo largo de 2003, al mismo tiempo que se generalicen las máquinas de retorno de envases.

El depósito se aplica a todas las bebidas vendidas a partir del 1 de enero de 2003, independientemente de cuándo hayan sido embotelladas y cuánto tiempo lleven en almacén. Este depósito se carga en su totalidad a todos los escalones integrantes de la distribución; desde los importadores y los primeros distribuidores, los mayoristas e intermediarios comerciales, hasta el distribuidor final. Los comerciantes que, de acuerdo con la legislación, hayan recogido envases no retornables, pueden devolvérselos a sus proveedores. Éstos, a su vez, tienen la posibilidad de devolver estos envases a sus predecesores en la cadena de distribución. Todos ellos están sujetos a la obligación de recogida de envases de la que habla el Reglamento de Envases. Sin embargo, los distribuidores pueden acordar que todos los envases recogidos por un detallista puedan ser recogidos directamente. A tal efecto, se podría contratar a una empresa de gestión de residuos, compartiendo los gastos que ésta ocasionara.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Esta gestión debe ser autorizada por un profesional acreditado y la certificación de este experto se presentará ante la Cámara de Comercio e Industria Alemana (DIHK). La empresa de gestión de recursos que previamente se encargaba del reciclaje de latas y de cristal puede ser contratada para esta nueva labor. Las Cámaras de Comercio e Industria pueden suministrar información sobre las empresas que se encargan de estas tareas, así como también se pueden localizar a través de las asociaciones de gestión de residuos.

Las **bebidas importadas** también tienen la obligación de soportar el depósito en la misma cuantía que los envases fabricados en Alemania. Esto significa que los distribuidores deben cargar el depósito, recoger y reciclar los envases. También se debe aplicar el depósito a los envases suministrados a los pequeños comerciantes en 2002, pero vendidos en 2003. En este caso, el comerciante tendría dos opciones: o bien devolver los envases a sus proveedores o distribuidores, o bien alcanzar un acuerdo con éstos respecto a la empresa gestora de residuos. Si el envase todavía tiene la etiqueta identificativa del "Punto Verde" (*Grüner Punkt*) y la empresa encargada de rellenar el envase ha pagado la licencia del *Duales System Deutschland AG*, las partes pueden acordar que este envase sea reciclado según el sistema normal del Punto Verde.

En el sector de las bebidas no alcohólicas ha surgido la duda sobre la situación de las latas y otros envases no retornables expendidos a través de máquinas de *vending*. Estas máquinas siguen en funcionamiento, pero el distribuidor tiene que asegurarse de que en las cercanías de la máquina hay un mecanismo de entrega y almacenamiento de latas. Como ejemplo de este mecanismo, las autoridades competentes sugieren una máquina de devolución y depósito, o la cooperación con una tienda o gasolinera cercana a la máquina.

En los primeros meses de 2003 se está planteando la creación de un sistema de liquidación; éste serviría para compensar las posibles pérdidas o ganancias en que los distribuidores hayan incurrido a la hora de aplicar el depósito. En el caso de que un comerciante haya recogido más envases no retornables de los que ha vendido, la oficina de liquidación le reembolsaría la cantidad correspondiente. Una vez que esté instaurado este sistema, los consumidores podrán devolver sus envases no retornables sujetos al depósito en cualquier punto de venta en Alemania, siempre y cuando este punto de venta distribuya esta bebida en el mismo tipo de envase.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

La razón por la que este sistema no se ha puesto en marcha al mismo tiempo que se ha introducido el depósito obligatorio es que el Gobierno Alemán ha garantizado a los comerciantes y a la industria de bebidas un plazo de nueve meses para prepararse ante la nueva situación. También hay que tener en cuenta el hecho de que hasta fechas muy recientes diversos sectores afectados por la nueva legislación han luchado contra ella interponiendo demandas judiciales. Por ello, los principales agentes del sector de las bebidas únicamente empezaron a desarrollar un sistema de liquidación para todo el territorio alemán a partir de octubre de 2002. Recientemente han anunciado los comerciantes e industriales que este sistema no estará listo hasta el último trimestre de 2003. Entretanto, los comerciantes buscan sus propias soluciones para el reembolso de los depósitos. La mayor parte de ellos se aseguran de que el depósito se carga en los envases que ellos venden y posteriormente sólo aceptan recoger estos mismos envases. Los responsables de instaurar este sistema de liquidación común para toda Alemania son las empresas embotelladoras y los distribuidores. En los primeros meses de 2003 han comenzado las asociaciones de comerciantes y embotelladoras los correspondientes preparativos.

Algunos comerciantes y empresas embotelladoras han propuesto un “sistema de prenda”. El sistema consistiría en que el consumidor recibiría una señal al comprar un envase sujeto a depósito. Posteriormente, sólo se reembolsaría el depósito si el consumidor devuelve conjuntamente el envase con la señal. Esta devolución puede tanto llevarse a cabo a través de un empleado del establecimiento comercial, como a través de una máquina de devolución. De hecho, en este período transitorio muchos comercios están aplicando este sistema. Sin embargo, la obligación de devolver los envases donde fueron adquiridos que implica este sistema contradice al Reglamento sobre Envasados.



5. Reacciones del consumidor.

Entre los contrarios a esta ley, se encuentran los consumidores que fijan su atención en la mayor incomodidad que supone la devolución forzosa del envase. Al igual que los comerciantes, los consumidores se ven obligados a disponer en sus viviendas de un lugar de almacenamiento de latas. Incluso, algunas empresas de cartones han desarrollado un producto específico para transportar las latas usadas. Otra queja que se repite por parte de los consumidores es la molestia que provoca el consumir bebidas en lata fuera de casa, pues ahora hay que conservar la lata después de su uso.

Según distintos analistas de mercado, la tendencia del consumo de cerveza en lata había experimentado un incremento importante en los últimos años, a la vez que su precio descendía. La cerveza en lata aparecía como el único segmento dentro del sector de la cerveza que mostraba un crecimiento positivo. El porcentaje de cerveza vendida en latas en el comercio minorista alimentario pasó de un 5,4% en 1983 a un 25,5% en 2000. Al mismo tiempo, la venta de cerveza en envases retornables experimentaba un descenso considerable, ya que mientras que en 1983 la cuota ascendía a 87,5%, en el año 2000 ésta se redujo al 71,8%. Lo mismo ocurrió con la cerveza vendida en botellas no retornables, que experimentó un descenso similar (6,9% en 1983 y 2,2% en 2000). La razón de este éxito de las latas radica en el hecho de ser un producto *convenience*, pero principalmente se debe a su precio económico. En el año 2000 podían adquirirse en los *discounters* latas de medio litro de cerveza con un precio inferior a medio marco alemán (aproximadamente 25 céntimos de euro). La cuestión a dilucidar sería ahora si la introducción del depósito obligatorio en las latas cambiará esta tendencia o no. Es de esperar que, aunque sin duda la nueva legislación afectará negativamente a la venta de latas, no servirá como punto de inflexión de la tendencia apuntada anteriormente; ya que el depósito no afecta tanto al factor precio, que sigue siendo el mismo, sino al factor *convenience*. Incluso desde varios sectores se apunta la posibilidad de que la introducción del depósito lleve consigo una intensificación de la tendencia favorable a las latas. El experto en temas de medio ambiente Peter Michaelis explica que existe un porcentaje de latas que no se devuelven en los comercios, con lo que éstos experimentan una ganancia. Con esta ganancia, las inversiones en logística necesarias para asegurar el buen funcionamiento del sistema de depósito se amortizan más rápidamente, constituyendo al mismo tiempo una buena razón para mantener las latas en el surtido de productos que oferta el comercio minorista alimentario.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Según algunos analistas, las empresas alemanas de la distribución deben incrementar considerablemente su ofertas de productos en envases no retornables, con lo que a través de un uso intensivo del sistema de devolución de envases se conseguiría una disminución de sus cargas financieras; mientras que otras voces apuntan en la dirección opuesta. Éstas creen posible un desplazamiento pasajero del consumo hacia los envases retornables, debido a que el depósito es interpretado por muchos consumidores como una subida real en el precio de la bebida en cuestión. Pero, en ese caso, la tendencia a largo plazo sería la contraria porque los consumidores de latas habrían perdido su mala conciencia por comprar productos poco “ecológicos”.

Las latas resultan más fáciles de utilizar que otro tipo de envases en el exterior de las viviendas y en eventos al aire público. Si a esto se le añade la naturalidad con que los consumidores concienciados respecto a los temas medioambientales compran latas desde la existencia del depósito, se entiende entonces por qué los expertos esperan un incremento en el consumo de bebidas en lata.

Otra razón que podría beneficiar el incremento en el consumo de latas radica en que muchos comerciantes se ven sobrepasados por los dos sistemas independientes de devolución de envases. En el hipotético caso de que se vieran obligados a elegir entre uno de ellos, los expertos en el sector opinan que el favorito sería el sistema aplicado a las latas, esto es, un sistema de envases no retornables. Según estos análisis, el sistema de recogida de los envases retornables representa un coste importante para el comercio minorista alimentario, al que renunciarían de muy buen grado. Según una encuesta del Ministerio de Medio Ambiente Alemán, casi la mitad de los comerciantes alemanes estarían dispuestos a dejar de vender bebidas en envases retornables, mientras que sólo el 3% renunciarían a los envases no retornables.



6. Perspectivas, evolución futura: “debate abierto”.

El Ministerio Alemán Federal de Medio Ambiente (*Bundesumweltministerium*, BUM) no prevé por el momento la puesta en marcha de un depósito obligatorio para las bebidas envasadas en cartón (los envases conocidos popularmente como Tetra-Bricks), sino que planea eximir a estos productos del depósito obligatorio a través de una enmienda al Reglamento de Envases (*Verpackungsverordnung*). Los Estados Federales Alemanes, responsables de implementar el Reglamento de Envases, han sido informados sobre este aspecto por el Ministerio Federal de Medio Ambiente. Es en el párrafo 2 del artículo 9 del Reglamento donde se especifica en qué casos un envase debe ser vendido con depósito, no en la clasificación establecida por la ley de comidas.

En la industria de las bebidas se han hecho oír voces previniendo contra el posible mal uso de los envases retornables, que se podría traducir en prácticas de *dumping*. Según estas opiniones, las grandes empresas cerveceras y el comercio minorista alimentario podrían utilizar estos envases como instrumento para ganar cuota de mercado a las gamas medias del comercio y de la industria del envasado. El comercio de bebidas especializado, que apenas vende envases no retornables, y asociaciones en defensa del medio ambiente fueron los principales defensores de la introducción del depósito obligatorio. Según una encuesta realizada por la Asociación Alemana en Defensa del Medio Ambiente (DUH, en sus siglas alemanas), a finales del año 2001 el 73,5% de la población estaría a favor de la nueva legislación en materia de envases. Posteriores encuestas e investigaciones mostraban un porcentaje favorable a esta medida que oscilaba entre el 68 y el 72%.

Con la introducción del nuevo depósito obligatorio, la industria y el comercio se ven obligados a buscar una solución conjunta para el problema de la devolución de envases. Klaus Stadler, presidente del Comité Técnico, donde se dan cita voces especializadas del comercio y la industria, afirma que gran parte de los comerciantes prefieren el sistema de las máquinas automáticas para realizar la devolución. En contra de esta opinión destaca el hecho de que la opción de las máquinas de devolución automáticas resultaría muy cara para la mayor parte de los explotadores. Los expertos calculan que para amortizar una máquina de devolución sería necesaria la devolución de al menos 700 latas por semana. La opción de la devolución sin máquina supondría para los comerciantes un riesgo para su seguridad, teniendo en cuenta que un saco de latas vacías tiene un valor que oscilaría entre los 50 y los 60 euros. Stadler no considera relevante el peligro de robo, afirmando que también los envases retornables pueden ser susceptibles de ser robados.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

El Comité Técnico recomendó en enero de 2003 una tecnología para que las máquinas de devolución pudieran reconocer los envases. Ésta añadía a las características obligatorias ya existentes un sello obligatorio en la tapa de las latas o, para el resto de los envases, un distintivo ultravioleta.

La repercusión que la introducción del depósito obligatorio tendrá en los *discounters* es un asunto del que todavía no se pueden sacar conclusiones definitivas. Mientras que en un principio *Aldi* se negaba a ofrecer en su surtido latas si éstas debían soportar el depósito obligatorio, a finales del año 2002 se vio obligado a rectificar. En diciembre de 2002, días antes de la entrada en vigor del depósito, *Aldi* había rebajado el precio de las latas de cerveza de medio litro a 9 céntimos. Esto hizo que se agotaran sus existencias de cerveza y de cerveza mezclada en la víspera de Navidad de 2002. Los refrescos de cola, limonadas y el agua mineral se ofrecían a un precio inferior al 50% del precio habitual. Por su parte, *Lidl* vendía las latas de cerveza de medio litro a 14 céntimos. También la cadena Edeka ofertaba sus bebidas con unas rebajas superiores al 30%. Los portavoces de la cadena de *discounters Plus* (del Grupo Tengelmann) ya anticiparon en diciembre de 2002 que ofrecerían en el futuro envases no retornables con depósito y que esperaban contar ya desde el 1 de enero de 2003 en sus 2.700 filiales con un sistema de devolución de envases cómodo para el consumidor.

La tendencia que prevén los responsables de las cadenas de alimentación es, al menos a corto plazo, un incremento en el consumo de envases retornables y una disminución en el de los no retornables. En una reunión celebrada en diciembre de 2002 entre los principales responsables del comercio, industria y Jürgen Trittin, Ministro de Medio Ambiente alemán, se fijó el plazo de octubre de 2003 para dotarse de un sistema de devolución común para todo el mercado alemán.



II PARTE: MERCADO DEL PUNTO VERDE “GRÜNE PUNKT”.

1. Reglamento sobre la prevención de residuos de envases.

El Reglamento afecta a todos los envases y embalajes, así como elementos auxiliares, usados en la comercialización y distribución de los productos. Impone a fabricantes y distribuidores la obligación de recoger los envases y embalajes al margen de los sistemas públicos de eliminación de residuos. Esta obligación se puede traspasar a un tercero, siempre que este ofrezca garantías de recogida y reciclado o recuperación. Este ha sido la solución adoptada en Alemania, a través de empresas como *Interseroh, Grow, Resy, Vfw*, etc..

Para envases de venta no retornables, se creó la empresa “*Duales System Deutschland GmbH - DSD*”, que gestiona el sistema de recogida de estos envases en todo el país. DSD se creó como organización de ayuda para la industria y comercio en 1990, siendo su principal tarea liberar al comercio de los residuos de envases. DSD ejerce de intermediario entre los municipios y recoge los envases de los contenedores amarillos (*Gelbe Tonnen*) y las bolsas amarillas (*Gelbe Sack*). En 2001 los ingresos de DSD por parte de las empresas licenciatarias ascendieron a 1.879 millones de euros, mientras que el resultado neto fue de unas ganancias superiores a 126 millones de euros. Según la memoria de DSD del mismo año, el fondo de previsión llegó hasta los 728,8 millones de euros.

En la actualidad el número de empresas licenciatarias de DSD ronda las 19.000, mientras que el número de empresas de reciclaje en Alemania asciende a 414. Las empresas que se adhieran a este sistema pueden incorporar a sus envases el *Grüner Punkt* (punto verde). La adhesión al mismo supone la firma de un contrato, así como la presentación periódica de los volúmenes comercializados. El pago está en función del tipo de material del envase, peso y volumen de éste.

La adhesión al *Grüner Punkt* no es obligatoria para el exportador español que quiera comercializar sus productos en Alemania, pero la inmensa mayoría de los distribuidores y grandes cadenas se han acogido a este sistema, ya que es mucho más sencillo que hacerse cargo por cuenta propia de la recogida de envases, por lo que, o bien han contratado directamente con el DSD, o bien han pedido a sus proveedores que lo hagan.



2. Tarifas

La tarifa tiene dos componentes, uno en concepto de peso y otro por unidad de envase. El componente unidad está en función del volumen del envase, o por la superficie de éste si es de un material flexible (papel, estaño, mallas), o si el volumen del envase no se puede determinar. La tarifa a aplicar sería la suma de estos dos componentes.

A) En concepto de peso.

MATERIAL	Cent./kg	Categoría
Vidrio	7,60	G.1
Papel/cartulina/cartón	20,40	G.2
Hojalata	28,60	G.3
Aluminio y otros metales	76,60	G.4
Plásticos	150,80	G.5
Cartón combinado para productos líquidos o pastosos	86,40	G.6
Otros materiales combinados	107,30	G.7
Materiales naturales	10,20	G.8

B) En concepto de unidad.

1. Por volumen.

VOLUMEN	Cent./Ud.	Categoría
< 50 ml y \leq g., (acumulable)**	0,05	V.1
< 50 ml, envases de porciones cada 15 Uds.	0,10	V.2
< 50 ml y > g.	0,10	V.3
50 - 200 ml y \leq 3 g., (acumulable)***	0,15	V.4
50 - 200 ml y > 3 g	0,30	V.5
>200 - 400 ml	0,35	V.6



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

>400 ml - 3 l	0,46	V.7
> 3 l	0,61	V.8

2. Por superficie.

SUPERFICIE	Cent./Ud	Categoría
< 150 cm ² y ≤ 2 g, (acumulable)*	0,05	F.1
< 150 cm ² , envases de porciones, cada 15 Uds	0,10	F.2
< 150 cm ² y > 2 g	0,10	F.3
150 - 300 cm ² y ≤ 3 g, (acumulable)**	0,15	F.4
150 - 300 cm ² y > 3 g	0,20	F.5
> 300 - 1.600 cm ²	0,30	F.6
> 1.600 cm ²	0,46	F.7

* Para este tipo de envases, está permitido sumar los envases individuales hasta un máximo de 2 g, pagándose solo una vez la tarifa por unidad de 0,05 céntimos de euro.

** Para este tipo de envases, también se permite una suma de envases individuales, pagándose solo una tarifa de 0,15 céntimos. en concepto de unidad.

Como alternativa a los dos casos anteriores, pueden los envases menores de 50 ml ó en su caso menores de 150 cm², y que contengan porciones(15), pagar una tarifa de 0,10 céntimos en concepto de unidad.



2.1. Reducción de tarifas.

- a) **Reducción general.** Desde el 1 de enero de 1999, la empresa DSD aplicaba un descuento general del 9,5 % sobre las tarifas indicadas anteriormente. El descuento se aplicaría a la tarifa resultante de la suma de los conceptos A) y B) mencionados anteriormente. A partir del 1 de enero de 2002 este descuento pasó a ser del **11%**.
- b) **Reducción por ventas fuera del circuito doméstico.** Para ciertos grupos de productos, para los que un volumen considerable de la distribución se destina fuera del circuito doméstico (fuera “de casa”), podrían aplicarse las siguientes reducciones adicionales (a partir del 1 de octubre de 2000):

<u>% fuera “de casa”</u>	<u>Reducción (%)</u>
15 – 29,9	12
30 - 49,9	20
50 – 84,9	30
85	35
86	

La DSD ofrece una tabla con los más productos más usuales que se pueden acoger a esta reducción:

Tipo de producto	% fuera de casa	% Reducción
Productos de lavado y limpieza para uso profesional	30 – 49,9	20
Velas para uso profesional	15 – 29,9	12
Productos profesionales de peluquería	>85	35
Utensilios de jardinería (incluidos aparatos)	30 – 49,9	20
Semillas y piensos	30 – 49,9	20
Electrónica y software	15 – 29,9	12
Producción y distribución eléctrica	30 – 49,9	20
Pequeños electrodomésticos, lámparas e iluminación	15 – 29,9	12
Fotografía y óptica	50 – 84,9	30
Muebles	50 – 84,9	30
Técnicas de comunicación e información	50 – 84,9	30
Grandes electrodomésticos	15 – 29,9	12
Revestimientos para suelos, madera, materiales para construcción, herramientas, herrajes, cerraduras, sistemas de seguridad, sistemas de sujeción, quincallería, productos químicos para	30 – 49,9	20



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

Tipo de producto	% fuera de casa	% Reducción
construcción, pinturas, lacas, herramientas para pintura, moquetas y alfombras, accesorios para el automóvil, moto y bicicleta, otras máquinas.		
Papel higiénico para uso fuera del hogar	>85	35
Artículos de escritorio	50 – 84,9	30
Artículos de imprenta	30 – 49,9	20
Porcelana y enseres domésticos	15 – 29,9	12
Productos médicos	> 85	35
Medicamentos	30 – 49,9	20
Elementos y sustancias químicas, lubricantes y aceites	50 – 84,9	30

Para productos por debajo del 15%, a partir del 1 de enero de 2002, se aplica una rebaja general del 3,5%. Bajo este descuento entrarían los siguiente grupos de productos:

- Productos textiles, de deporte, juguetes, zapatos, joyas.
- Frutas y hortalizas, incluso conservas.
- Ultracongelados, helados.
- Bebidas, con y sin alcohol.
- Leche, carne, pescados, huevos.
- Productos básicos, alimentos infantiles, especialidades
- Dulcería.
- Otros productos no contemplados.

c) Descuento para botellas de PET transparente. Para este tipo de botellas y en envases de menos de 5 litros, a partir del 1 de enero de 2002, puede aplicarse una rebaja adicional del 18% sobre el componente de peso A).

d) Reducción de precios para grandes envases. Desde el 1 de octubre del 2000 se aplica una reducción del 25% en el componente peso (A) para los siguientes tipos de envases:

- Envases rígidos:
 - Plástico: a partir de un volumen de 5 litros
 - Papel/cartulina/cartón: a partir de un volumen de 25 litros
 - Otros materiales: a partir de un volumen de 25 litros
- Envases flexibles: Plástico, papel/cartulina/cartón, u otras combinaciones, a partir de un volumen de 25 litros o una superficie de 0,75 m².



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

e) Descuentos en “envases de servicio”. Para “envases de servicio”, y desde el 1 de octubre de 2000, se establece una reducción del 50% en las tarifas. En concreto afecta esta reducción a:

- Bolsas
- Material para envolver
- Vasos en dispensadores automáticos
- Envases para fast-food, etc..



2.2. Ejemplos

Ejemplo 1: Envase para yogur de 250 g, tarrina de plástico y cubierta de aluminio.

La tarrina pesa 6,62 g y la cubierta 0,51 g.

- Tarrina de plástico: 6,62 g x 150,8 cent/kg (Cat. G.5).....0,998 cent.
- Cubierta de aluminio: 0,51 g x 76,6 cent/kg (Cat. G.4).....0,039 cent.
- A) En concepto de peso: suma anteriores.....1,037 cent.
- B) En concepto de unidad: volumen V6.....0,350 cent
- Tarifa total envase: suma A) y B).....1,387 cent
- Tarifa resultante de aplicar el 3,5% de descuento.....1,338 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 11 % de descuento.....**1,191 cent.**

Ejemplo 2: Botella de vidrio para vino. Peso de la botella 400 g.

- A) En concepto de peso. Botella: 400 g x 7,6 cent/kg.....3,040 cent.
- B) En concepto de unidad: volumen V.7.....0,460 cent.
- Tarifa total envase: suma A) y B).....3,500 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 3,5% de descuento.....3,377 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 11 % de descuento.....**3,006 cent.**

Ejemplo 3: Malla para 500 g de tomate, de plástico con banda para etiquetado.

Peso de la malla y de la banda: 3,5 g.

- A) En concepto de peso. 3,5 g x 150,8 cent/kg.....0,528 cent.
- B) En concepto de unidad: superficie F6.....0,300 cent.
- Tarifa total envase: suma A) y B).....0,828 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 3,5% de descuento.....0,799 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 11 % de descuento.....**0,711 cent.**

Ejemplo 4: Envase de hojalata para pintura, de 2,5 litros. Peso del envase:

284,73 g.

- A) En concepto de peso:0,28473Kg x 28,60 cent/kg.....8,143 cent.
- B) En concepto de unidad: volumen (V.7).....0,460 cent.
- Tarifa total envase: suma A) y B)8,603 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 20 % de descuento..... 6,882 cent.
- Tarifa resultante de aplicar el 11 % de descuento.....**6,125 cent.**



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

3. Gestión del punto verde

La solicitud para la adhesión al sistema del punto verde, se puede hacer directamente ante la oficina de la DSD:

Duales System Deutschland GmbH

Frankfurter Strasse 720-726

51145 Köln

Tel: 07 49 2203 937260

07 49 2203 937261

Fax: 07 49 2203 937191

Internet: <http://www.gruener-punkt.de> (en alemán e inglés)

También la Cámara de Comercio en Fráncfort ofrece un servicio para la adhesión al punto verde, así como para la presentación de las declaraciones trimestrales:

Cámara Oficial Española de Comercio en Alemania

Schaumankai 83

60596 Frankfurt

Tel: 07 49 69 638031

Fax: 07 49 69 638047



4. Compatibilidad de los dos sistemas de depósito.

Según Michael Scherer, gerente de la asociación responsable de las marcas y los envases de las empresas cerveceras alemanas, la existencia de dos sistemas de depósito diferenciados (el de envases retornables y el de no retornables) no se explica ni por razones económicas ni ecológicas. Éste opina que el depósito obligatorio para los envases no retornables puede ser identificado por los sectores implicados como un sistema que implica menores esfuerzos y menores costes. De hecho, las necesidades de espacio para la venta y almacenamiento de envases retornables son considerablemente superiores a las necesidades que implican los envases no retornables. Lo mismo ocurre en lo referente a las necesidades de personal y del sistema de liquidación. Por esta razón, se teme que los establecimientos del comercio minorista alimentario tomen como pretexto la nueva situación legislativa en materia de envasado para reducir en gran medida el sistema de devolución de envases retornables. Con ello se produciría un cambio fundamental en la estructura de ventas del sector de las bebidas.

El director de la Asociación Alemana en Defensa del Medio Ambiente, Jürgen Resch, no comparte este punto de vista. Éste no considera necesaria la elección entre un sistema de depósito u otro. Según su perspectiva, los envases retornables cuentan con una ventaja considerable respecto a los no retornables, que es su menor precio. Esta ventaja se mantendrá incluso después de octubre de 2003, fecha en la que está prevista la generalización de las máquinas de devolución automáticas para envases no retornables. Por ello, Resch confía en que en el futuro incluso los *discounters* mantengan en su surtido las bebidas embotelladas en envases retornables y afirma que no puede haber ningún tipo de obligación de adquirir escáners o máquinas de devolución automáticas. Tanto los pequeños establecimientos expendedores de envases (quioscos, etc...), como el sector predominante en la venta de bebidas recogen en la actualidad los envases no retornables manualmente. Las empresas del sector de las bebidas con una orientación PYME ofrecen al comercio la devolución, descomposición y reutilización de envases no retornables devueltos manualmente como una prestación de servicios adicional. Según Resch, el comercio mediano o grande de bebidas podrá encontrar una solución para combinar las dos formas de devolución de envases, apuntando como posible salida la utilización de máquinas que acepten ambos tipos de envases.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

En enero de 2003 asumió la dirección de la empresa *Duales System Deutschland* (DSD) Hans-Peter Repnik, convirtiéndose en el responsable de compatibilizar la pervivencia del Punto Verde con la nueva situación creada a raíz del depósito obligatorio para los envases no retornables. En una entrevista reciente, éste afirmaba que no consideraba el nuevo depósito como una razón para que disminuyeran dramáticamente los ingresos de DSD. A pesar de ello, Repnik reconoce que los primeros meses de convivencia de ambos sistemas han causado pérdidas a su compañía, aunque asegura que DSD ya ha tomado las medidas necesarias para disminuir estas pérdidas en el futuro.

A raíz de la puesta en marcha del depósito obligatorio ha surgido la necesidad de administrar los flujos financieros que conlleva esta nueva situación. La empresa DSD ha solicitado formar parte en la gestión del sistema de compensación del depósito obligatorio. Repnik estima que dirige una empresa con un importante *know-how* en torno a la contabilidad de los flujos monetarios y con numerosos contactos con los potenciales licenciarios. También afirma que el proyecto presentado por DSD cumple con los requisitos del Ministerio de Medio Ambiente Alemán, al igual que se ajusta a los plazos y contenidos establecidos para crear un sistema de compensación común para toda la República Alemana.

Además de DSD, otras nueve empresas o consorcios se habían presentado al concurso para poner en marcha el sistema de compensación del depósito obligatorio. El día 5 de mayo de 2003 el grupo director del sistema de depósito formado por comercio e industria se decidió por la compañía perteneciente al grupo Bertelsmann BFS Finance GmbH. Este sistema deberá proporcionar la infraestructura necesaria para crear un sistema de depósito unificado en el mercado alemán para todos los envases no retornables.



BIBLIOGRAFÍA

Publicaciones especializadas.

- Lebensmittel Zeitung (20.12.2002, 27.12.2002, 17.01.2003, 24.01.2003, 31.01.2003, 07.02.2003, 14.02.2003 y 17.04.2003).
- Lebensmittel Report (08.2001).
- Lebensmittel Praxis (21.02.2003).

Estudios e informes.

- Nota informativa Soivre sobre el punto verde, marcado y tarifas. Autor: Pedro M. Pascual Fernández. Febrero de 2002.

Páginas web.

- www.umweltministerium.de: página web oficial del Ministerio de Medio Ambiente alemán. En ella se encuentra gran información sobre todas las competencias de este Ministerio y, en particular, sobre la legislación sobre envasado. Aunque la página está en alemán, también se encuentran secciones traducidas al inglés, francés y español.
- www.gruener-punkt.de: página de la empresa que gestiona la marca Punto Verde o *Grüner Punkt*, *Duales System Deutschland AG*. Idiomas: alemán e inglés.
- www.pfandpflicht.de: página de *INTERSEROH GmbH*, empresa que se encarga de la prestación de servicios en todo lo referente al depósito obligatorio. Idioma: alemán.
- www.agvu.de: página oficial del *Arbeitsgemeinschaft Verpackung+Umwelt e.V.*, Grupo de Trabajo sobre los envases y el medio ambiente. Idioma: alemán (también está disponible una presentación en inglés).
- www.gesetze.2me.net: portal con textos legislativos alemanes. Idioma: alemán.



*Oficina Económica y Comercial de España
en Düsseldorf*

- www.ecoembes.com: página de Ecoembalajes España, S.A., empresa española acogida al Duales System Deutschland. El objetivo de esta empresa es el diseño y desarrollo de Sistemas encaminados a la recogida selectiva y recuperación de envases usados y residuos de envases.

Este documento ha sido elaborado en el Departamento de Agroalimentarios por el becario ICEX / PIPE 2000 de la Ofecomes Düsseldorf

Luis F. Doncel de la Colina

La información contenida en este documento es para uso exclusivo del destinatario y no podrá ser reproducida, copiada o reenviada a terceros sin autorización expresa por escrito de su propietario. La difusión de este documento es gratuita a través de la Oficina Comercial de España en Düsseldorf.