



Columna



Benjamín González Esnaola,
 emprendedor socioambiental

Guerra, petróleo e informalidad

Desde que el conflicto en Medio Oriente escaló en febrero, el petróleo pasó de 69 a más de 113 dólares por barril. El precio de la resina de polietileno –base de la mayoría de los plásticos industriales– subió entre 70% y 80% en los mercados spot europeos en pocas semanas. Y el plástico reciclado, cuyo costo de producción se acercaba al valor del virgen pre-guerra, de pronto empezó a parecer barato.

Es decir: la geopolítica acaba de hacer lo que años de política ambiental no habían logrado del todo. Poner al plástico reciclado en el centro de la conversación económica, no sólo ambiental. En teoría, esto es una oportunidad histórica para la industria de valorización de residuos en Chile. Cuando el plástico virgen se encarece, la demanda por material reciclado de calidad crece. Los compradores que antes miraban el reciclado con escepticismo, empiezan a buscar proveedores serios. Los mercados se abren.

Pero hay un problema estructural que nos impide aprovechar ese momento: la informalidad. Una parte de quienes hoy operan en la cadena de valorización de residuos en Chile –tanto gestores como proveedores– no tiene las condiciones mínimas para competir en un mercado que exige trazabilidad, condiciones laborales, seguridad, certificación y consistencia. Aún existen actores que reciben residuos sin registros, procesan sin estándares, venden material sin garantía de origen ni calidad homologada, rematan residuos peligrosos, ni se aseguran que el destino final sea el correcto.

En tiempos de bajo precio del plástico virgen, eso era un problema ambiental. En tiempos de escasez y alza, es un factor inhabili-

tante. Porque cuando un comprador serio –una empresa con compromisos REP, un exportador con estándares internacionales, una marca con metas de contenido reciclado– busca material, no puede trabajar con quien no tiene trazabilidad. No puede arriesgar su cadena de suministro en un proveedor sin certificación. Prefiere importar material reciclado desde otro país antes que comprar localmente a quien no puede demostrar qué es lo que vende.

Eso es exactamente lo que pasa hoy. Y es una paradoja enorme: tenemos residuos, tenemos demanda, y la informalidad de algunos (grandes y pequeños) actúa como un muro que impide que ambos se encuentren de manera virtuosa. Aquí es donde el rol del Estado y de las industrias generadoras se vuelve decisivo.

Si los grandes generadores de residuos –salmonicultura, retail, manufactura– exigen trazabilidad real a sus gestores, la cadena se ordena desde arriba. Si la autoridad aplica los registros que ya exige la Ley REP con efectividad real, los actores informales no pueden seguir compitiendo en igualdad de condiciones con quienes sí invierten en cumplimiento. Y si los compradores de material reciclado establecen criterios mínimos de certificación, el mercado premia a quienes hacen las cosas bien. La industria de valorización de residuos en Chile es joven. Está en formación. Eso es comprensible. Lo que no es comprensible es que sigamos tolerando que esa informalidad se normalice justo cuando el mundo está ofreciendo las condiciones para dar el salto. La ventana está abierta. Pero para pasar por ella se necesitan estándares mínimos, registros reales y proveedores que puedan demostrar lo que hacen. No mañana. Ahora.