

Fecha: 17-02-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: El nuevo rumbo del ejecutivo que enfrentó el cierre de Huachipato

Pág.: 3
Cm2: 740,4
VPE: \$ 9.725.742

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

Julio Bertrand y sus planes en la industria de revalorización de residuos:

El nuevo rumbo del ejecutivo que enfrentó el cierre de Huachipato

El CEO corporativo de Resiter analiza la “permisología” y expectativas en el próximo gobierno como el motor de una reactivación que obligará a las empresas a gestionar mejor sus residuos. “Hoy la pretensión es valorizar”, dice a “El Mercurio”.

MAX COBO

Tras bajar las cortinas de la Siderúrgica Huachipato, Julio Bertrand aterrizó en la matriz de Resiter con un diagnóstico claro: la reactivación económica de Chile no depende de intenciones, sino de “las condiciones para que tú tengas los permisos ambientales para desarrollar proyectos”. El ejecutivo apunta a una industria que se acerca a una inminente reactivación, que debe mirar hacia la revalorización para mitigar sus efectos colaterales.

“Hoy lo que está pasando es que tú presentas un proyecto y si lo modificas en una pequeña dimensión, tienes que volver a ingresar al sistema. Yo entiendo que lo que está cambiando hoy dice: no lo reingrese, comuníquese esos cambios”, explica como lo que falta para reactivar la actividad industrial.

Para Bertrand, la reactivación a través de agilizar la “permisología” no es un “regalo”, sino una exigencia: “Se nos va a exigir ser incluso más vanguardistas. Nos van a decir, señores, ahora tienen que traer propuestas de valor bastante más potentes respecto a qué hacer con sus residuos”.

La revalorización consiste en cambiar la disposición de residuos de la economía lineal, que se hace en rellenos sanitarios, por una economía circular en donde se capturan los residuos y se procesan para volver a darles valor y crear subproductos con materiales que, por el contrario, hubiesen sido desechados.

De acuerdo con Bertrand, en Chile, solo el 30% de los residuos industriales se valoriza. En minería la cifra cae a entre el 20% y 30%, mientras en la agroindustria supera el 50%. Resiter—que aumentó sus ventas en un 9% el año pasado—, en tanto, ya valoriza el 70% en la agroindustria, acuicultura y silvicultura. El cambio es prag-

Su incursión en hidrógeno verde para la minería

El ejecutivo también es cofundador de Star Energy Partners, empresa que tiene un *joint venture* con Susterra. Juntos poseen un proyecto llamado H2 Green Mining, el cual se enfoca en producir hidrógeno verde para el distrito minero de Antofagasta. Su objetivo es reducir el uso de combustibles fósiles en los procesos de fundición, refinación, transporte y consumos térmicos.

mático: “Las empresas más reputadas del mundo hoy procesan sus descartes porque eso mitiga riesgos de mercado. Tú en la minería puedes ser muy productivo, pero si no eres eficiente en gestionar tu residuo, puedes perder tu licencia para operar”, previene Bertrand.

Ganar-ganar

El ejecutivo de Resiter asegura que el principio de la circularidad solo “tiene sentido en la medida que haya beneficios para todos”. La premisa marca un quiebre con el modelo tradicional: “Antes los residuos industriales se disponían; hoy día la pretensión es valorizar”.

“La economía circular no es filantropía, la economía circular es porque tú, en un acto co-creativo con tu cliente, eres capaz de diseñar un modelo para circularizar el residuo, es decir, para valorizarlo en vez de disponerlo, y así volver a utilizarlo”.

Bertrand asegura que este proceso se traduce para el generador del residuo en un beneficio económico, ya que valorizar sus residuos puede ser más barato que disponerlos, y además obtienen una “licencia para operar” y resiliencia operativa al mejorar su reputación y relación con las comunidades al dis-

minuir los efectos colaterales de la industria. Para Resiter, el beneficio radica en la creación de nuevos modelos de negocio y la inversión en infraestructura para la valorización.

Pasos a seguir

Para enfrentar este desafío, la firma activó un plan de US\$ 220 millones a tres años. La apuesta escalará en 2026: “El año pasado invertimos cerca de \$40.000 millones y este año vamos a invertir \$75.000 millones”. El capital irá a infraestructuras de gran escala para evitar la atomización en sectores con alta concentración de industria. “Es mejor hacer un centro grande que reciba casi todos los residuos y que le preste servicio a todos, que tener muchos centros chiquititos”, explica.

Los proyectos de expansión ya tienen nombre y apellido, además de una ubicación estratégica basada en la concentración industrial. En la Región de Antofagasta, Resiter levantará un gran centro diseñado para “segregar residuos metálicos y no metálicos para ponerlos en valor”, atacando directamente el volumen crítico de desechos mineros que hoy satura los vertederos del norte.

Hacia el sur, la apuesta se traslada para resolver la caren-

cia de rellenos sanitarios para la salmonicultura y la agroindustria desde la Región de O'Higgins a la Región de Los Lagos. A través de una red de plantas de compostaje, el objetivo es procesar lodos y desechos orgánicos—históricamente complejos por sus emanaciones de metano y olores— para transformarlos en un “recurso estable para mejorar los suelos” y otros productos, reutilizando descartes en un ciclo de economía circular cerrada.

Todo revalorizado

La firma también profundiza en la revalorización a través de diferentes gamas de materiales, un área que Bertrand describe como un ejercicio de ingeniería más que de simple reciclaje. A través de Calagro—una filial de Resiter—, las conchas de mejillón se convierten en carbonato de calcio, que sirve de abono para el suelo, mientras que en Natpro—empresa donde tienen el 50% de la propiedad— utilizan larvas de mosca soldado para procesar residuos orgánicos de la industria salmonera.

“Esa larva se alimenta del residuo, crece, se muere y es proteína. Me han dicho que sabe a nuez”, comenta el ejecutivo sobre este insumo que alcanza un 48% de proteína y ya se posiciona en mercados europeos como base para alimentación animal en harinas, aceites y fertilizantes.

Esta diversificación incluye reciclaje de electrónicos operada por Degraf, donde se dismantelan productos para rescatar metales como oro y estaño. Incluso la industria forestal entra en el esquema: a partir de la lignina de la celulosa, Resiter fabrica pegamentos de alta resistencia para fijar cerámicas en la construcción. “La ciencia aquí es armar modelos económicos eficientes para que esta cuestión haga sentido”, dice Bertrand.



FELIPE BALZ

“La economía circular no es filantropía, la economía circular es porque tú en un acto co-creativo con tu cliente, eres capaz de diseñar un modelo para circularizar el residuo, es decir, para valorizarlo en vez de disponerlo, y así volver a utilizarlo”.

JULIO BERTRAND
CEO CORPORATIVO DE RESITER

RE MATES

REMATE online

JORGE DEL RÍO VARELA
MAURICIO VIERA RETAMAL
MAESTROS CIRCULARES

24 FEBRERO - 11 HRS.

Contacto Fernando Pizarro
+569 4405 8212

ORDENADO POR DON RAÚL CORNEJO MENDOZA, LIQUIDADOR TITULAR DE
“MARTINEZ / UNIVERSIDAD LA REPUBLICA” ROL C-13598-2024, DEL 1º JUZGADO CIVIL DE SANTIAGO

UNIVERSIDAD LA REPUBLICA

TODO AL MEJOR POSTOR

GRAN CANTIDAD DE ARTÍCULOS:
EQUIPAMIENTO, MOBILIARIO Y
TEXTOS UNIVERSITARIOS
(DIVERSAS SEDES Y CARRERAS)

VISTA 20 Y 23 FEBRERO DE 10 A 16 HRS. EN EDUARDO FREI MONTALVA 7020, QUILICURA - AGUSTINAS Nº 1831,
SANTIAGO - YUNGAY Nº 374, ARIICA - KM 1355 PANAMERICANA NORTE, SECTOR LA NEBRIA, ANTOFAGASTA
(ARIICA Y ANTOFAGASTA, PREVIA COORDINACIÓN)