

EcoCarga

VISION CIRCULAR

Todo comenzó con una pregunta incómoda: ¿y si vendemos sin envase? Esa idea, lanzada en una reunión de directorio, fue el punto de partida para una de las apuestas más disruptivas del *retail* chileno: una red de máquinas que permite a los consumidores recargar detergentes, lavalozas y productos de limpieza, usando una botella reutilizable, tantas veces como sea necesario.

“Una sola botella puede ser reutilizada más de cuarenta veces. Eso significa que, en todo este tiempo, ya hemos evitado que más de 870 mil botellas lleguen al vertedero. El impacto es enorme, no solo en reducción de plástico, sino también en ahorro de agua. Para fabricar una botella de tres litros de detergente se requieren cerca de veinte litros de agua. Si haces la suma, hablamos de un ahorro estimado de veintidós millones de litros de agua. Eso equivale, para que te hagas una idea, al consumo anual de unas doscientas mil personas. Así de tangible es el cambio cuando reutilizas en lugar de desechar”.

En un país donde el envase vale casi tanto como el producto, y donde el reciclaje es una tarea todavía pendiente, Paolo Mazza decidió ir más allá. No esperó a que el mercado cambiara por sí solo: lo provocó. Desde el corazón de Empresas Demaria —la histórica compañía detrás de marcas como Virginia— lidera EcoCarga, un spinoff que cambió el paradigma del vending: una máquina que no entrega, sino que recarga.

Por Macarena Ríos R./ Fotografías Javiera Díaz de Valdés.





“ Cuando hablamos de vender productos fraccionados estás modificando tu modelo de negocios. Nosotros creemos que la economía circular, y llevar adelante una agenda verde, es lo correcto, más que adaptar materiales. Tenemos que ayudar a que las personas consuman de una manera distinta”.



Paolo Mazza no solo dirige EcoCarga. Es también presidente de la Asociación Gremial de Aseo y Desinfección de Chile (AGAD) y de ALIADA, su par latinoamericana. Desde ahí, empuja reformas legales que permitan comercializar más categorías de productos en formato recargable. Su apuesta: que la política pública abrace la reutilización como eje estratégico. “No podemos esperar cincuenta años a que el mercado solo resuelva esto. Necesitamos estándares, incentivos y valentía”.

VENTA A GRANEL

EcoCarga nació como un experimento en la calle San Antonio de Viña del Mar. “Instalamos un pequeño local de venta de productos fraccionados y vimos que sí había demanda”, recuerda Mazza. Desde ahí, y a partir del impulso de la Ley REP (Responsabilidad Extendida del Productor) — que obliga a las compañías a hacerse cargo de un porcentaje de los residuos posconsumo—, la empresa apostó por escalar el modelo. Pero no como una tienda más, sino como un canal de distribución inteligente, trazable y sin residuos.

“Tuvimos que diseñar nuestras propias máquinas de recarga. En el mundo no existían máquinas que vendieran productos como detergente a granel. Lo hicimos todo desde cero: *hardware*, *software* y lógica de uso”.

Hoy, EcoCarga tiene cincuenta puntos de recarga distribuidos entre municipios, estaciones de metro, estacionamientos de supermercados, cajas de compensación, almacenes y *malls*. Cada envase tiene un código QR único que registra su historial. Si el código es nuevo, se paga el envase; si es antiguo, solo se cobra la recarga. La máquina rechaza envases inadecuados o con residuos de otros productos, cumpliendo con la normativa chilena de seguridad sanitaria. “Las máquinas que nosotros diseñamos son ultra inteligentes —provistas de cámara y micrófono— y están conectadas a través de internet, desde donde las podemos monitorear y lograr la trazabilidad”.

¿Crees que el *vending* sostenible puede ser parte de las políticas públicas del país?

Un estudio reciente, financiado por la ONG Oceana en colaboración con Algramo, analizó cómo la política pública chilena podría fomentar efectivamente el “reuso” de envases. Entre sus principales recomendaciones, el informe propone liberar las categorías de productos autorizados para ser comercializados en formato fraccionado, lo que

requeriría modificar la normativa vigente. En segundo lugar, sugiere establecer, explícitamente, que la responsabilidad del lavado de los envases reutilizables recaiga en el consumidor final y no en el proveedor. Por último, plantea que el *retail* con más de mil metros cuadrados de superficie de venta esté obligado a destinar, al menos, un veinte por ciento de ese espacio a productos en formato fraccionado, creando así las condiciones físicas necesarias para una oferta de consumo más sostenible.

UNA INDUSTRIA EN TRANSICIÓN

EcoCarga no solo cambió la forma en que compramos productos de limpieza. Cambió la conversación. Paolo es tajante al decir que reciclar no es la solución, sino lo último que deberíamos hacer.

“La ley REP es lo peor que podía pasar. Algunos decidieron que para no seguir contaminando el planeta lo mejor era reciclar, y eso es lo último que hay que hacer. Tú lo que necesitas es un cambio en los hábitos de consumo de la gente y que empiece a reutilizar. En los últimos diez años se ha triplicado la producción de botellas, el plástico que se va al vertedero es el mismo que antes. Hay una señal errónea, les estás diciendo a los consumidores que no cambien sus hábitos de consumo, sino que reciclen. Nuestra visión es que todo eso está mal hecho. Debes adaptar tu modelo de negocio, modificarlo, replantearte y partir de cero. Volver a preguntarte qué necesidad estás satisfaciendo, cómo lo estás haciendo y cuando des la solución agregar la restricción: que no genere basura, que regenerar, que no destruya recursos naturales, etc.”.

“En Chile, el 80% de nuestros clientes llega por el precio, y se queda por la calidad. Eso es fidelidad real”. Las cifras lo respaldan: 75% de recompra en los primeros seis meses y más de 125 mil clientes afiliados. “Nuestros clientes sienten que comprar en EcoCarga es una decisión inteligente. No solo cuidan el planeta: ahorran. Esa combinación es muy poderosa”.

Empresas Demaria tiene por delante un desafío clave: optimizar la última etapa de la logística para el abastecimiento eficiente de sus máquinas. El objetivo es claro: ampliar el parque de máquinas de productos a granel a lo largo de Chile durante el próximo año. Dado que el modelo requiere distribución física, la expansión debe ser territorialmente estratégica. “Mientras más máquinas concentremos en una zona, más eficiente y económica se vuelve la logística. Es



“

Chile tiene que dejar de pensar que reciclar es la meta. Lo primero es reducir. Y para eso, necesitamos innovación con propósito”.

más simple llegar, abastecer y operar”, explica. La apuesta es ambiciosa: convertir estas máquinas *vending* en un canal de distribución sostenible, escalable y directo al consumidor. Para Mazza, este modelo no es una alternativa más: es el futuro del consumo masivo.

Liderar un proyecto de triple impacto no es fácil. Pero, para Paolo, no hay vuelta atrás. “Cuando el propósito es loable, contable y vendible, el compromiso es total”, asegura. Lo dice con la certeza de quien conoce el terreno y con la convicción de que el futuro —si queremos uno— se construye con menos residuos y más ingenio.

“Me imagino un hogar sin basura. Y para llegar ahí, hay que dar al consumidor la misma facilidad de siempre, pero con otra lógica”.

@ecocargachile