TOKENSCO

INFORME ESTRATÉGICO

ESPR: el fin del e-commerce barato en Europa.

Cómo el Reglamento (UE) 2024/1781 cambiará la rentabilidad de vender en Amazon y en el comercio electrónico europeo

ALCANCE

Análisis por sectores de venta y países · Fabricantes, importadores y distribuidores europeos; y extracomunitarios

CIERRE DE DATOS

2 de agosto de 2026

FUENTES PRIMARIAS

60 fuentes normativas y de mercado verificadas

CONTENIDO

Índice

1. Resumen ejecutivo 4
1.1 La conclusión central 4
1.2 Los cinco hallazgos 5
1.3 Qué significa para el vendedor 6

2. Objeto, alcance y metodología 8
2.1 Objeto 8
2.2 Alcance 8
2.3 Fuentes 9
2.4 El modelo de costes 9

3. El punto de partida: qué es hoy el mercado de Amazon en Europa 11
3.1 Dimensión y estructura 11
3.2 La paradoja de la competencia 12
3.3 La inversión de la base de vendedores 13
3.4 La barrera de activación 14
3.5 Dónde duele el margen hoy 15

4. El bloque normativo: siete normas que actúan como una sola 17
4.1 El ESPR: el marco 18
4.2 El Pasaporte Digital de Producto: la pieza que lo une todo 19
4.3 Las tres figuras de representación: una distinción que cuesta dinero confundir 20
4.4 La responsabilidad ampliada del productor: el coste que escala con los países 22
4.5 La prohibición de destruir excedentes 24
4.6 La reforma aduanera: el fin del arbitraje de bajo valor 25
4.7 La ley francesa contra la moda ultra-express: el precedente 25
4.8 El PPWR y el envase: lo que cambia en 2026 y lo que cambia en 2030 26

5. Análisis por sectores de venta 28
5.1 La matriz de exposición 28
5.2 Textil y ropa: el sector de máxima exposición 29
5.3 Calzado: exposición alta con menor densidad de catálogo 30
5.4 Marroquinería y accesorios: la exposición más contenida del bloque moda 30
5.5 Muebles y hogar: el sector de mayor participación y menor presión relativa 31
5.6 Electrónica de consumo: menor densidad, mayor complejidad 31

6. Análisis por países 33
6.1 El mapa de obligaciones de la UE-27 33

6.2 Los mercados de venta: dónde compensa estar 34
6.3 El caso español 35

7. Fabricantes europeos frente a fabricantes extracomunitarios 36
7.1 Las cuatro asimetrías que introduce la norma 36
7.2 La brecha cuantificada 37
7.3 La contra-asimetría: por qué el fabricante europeo no gana automáticamente 38

8. Cuantificación: resultados del modelo de costes 40
8.1 El coste normativo por escenario 40
8.2 La composición del coste 41
8.3 El coste que no aparece en el modelo 41

9. El nuevo paradigma: siete tesis 43
Tesis 1. El cumplimiento pasa de coste de entrada a coste de permanencia 43
Tesis 2. El coste escala con la complejidad, no con las ventas 43
Tesis 3. La plataforma se convierte en autoridad delegada 43
Tesis 4. La expansión europea deja de ser gratuita 43
Tesis 5. El pasaporte digital es una barrera y un activo a la vez 44
Tesis 6. La ventaja del fabricante europeo es real pero estrecha y temporal 44
Tesis 7. La consolidación se acelera y la banda media desaparece 44

10. Riesgos y ventanas de oportunidad 45
10.1 Riesgos 45
10.2 Ventanas de oportunidad 46

11. Recomendaciones 47
11.1 Los próximos 90 días 47
11.2 Los próximos 12 meses 47
11.3 El horizonte de 24 a 36 meses 48

12. Limitaciones del análisis 50

Anexo A Calendario normativo detallado 52

Anexo B Responsabilidad ampliada del productor en la UE-27 55

Anexo C Tarifas de eco-contribución verificadas 57
Eco-contribución textil 58

Anexo D Fuentes 59
D.1 Informes aplicados 59
D.2 Fuentes normativas 59
D.3 Fuentes oficiales consultadas en línea 60
D.4 Tarifarios y fuentes sectoriales 60

01 CAPÍTULO 1 Resumen ejecutivo

Entre julio y septiembre de 2026 se ha cerrado, en apenas nueve semanas, el andamiaje normativo que reordena la venta de productos físicos en la Unión Europea. No se trata de una norma aislada que haya que cumplir, sino de un sistema de siete piezas que encajan entre sí y que, por primera vez, convierten el cumplimiento normativo en un coste recurrente, medible y auditable por la propia plataforma de venta.

Los seis hechos que definen el momento

1 de julio de 2026. Desaparece la franquicia aduanera de 150 euros. Todo envío de venta a distancia paga un derecho fijo de 3 euros por artículo, no por paquete.

8 de julio de 2026. Francia promulga su ley contra la moda ultra-express, con un recargo de 0,25 a 12 euros por prenda desde el 1 de septiembre, que exime expresamente a los fabricantes de la UE.

19 de julio de 2026. Entra en aplicación la prohibición de destruir ropa y calzado no vendidos para las grandes empresas.

20 de julio de 2026. La Comisión abre el Registro del Pasaporte Digital de Producto. La infraestructura ya existe; faltan los actos delegados que la hagan obligatoria sector por sector.

12 de agosto de 2026. El Reglamento de envases (PPWR) pasa a ser aplicable y obliga a designar representante autorizado de envases en cada Estado miembro donde se venda.

1 de septiembre de 2026. Se activa el recargo francés. Es la primera vez que una norma europea de producto discrimina explícitamente por lugar de establecimiento del fabricante.

1.1 La conclusión central

El cumplimiento normativo ha dejado de ser un coste de entrada para convertirse en un coste de permanencia. Hasta ahora, vender en la Unión Europea exigía un esfuerzo inicial —certificar, etiquetar, registrarse— que después se amortizaba durante años. A partir de 2026 el modelo cambia: hay una cuota anual por cada país, por cada flujo de residuo, por cada referencia de catálogo y por cada pasaporte digital. El coste ya no escala con las ventas; escala con la complejidad del catálogo y con el número de mercados. Son dos variables que la mayoría de los vendedores nunca ha gestionado como una partida de coste.

Para un vendedor tipo que factura entre 400.000 y 900.000 euros al año, el coste normativo anual se sitúa entre el 1,2 % y el 7,3 % de la facturación según el sector y el número de mercados, y entre el 1,8

% y el 11,9 % si el fabricante es extracomunitario. En un ecosistema donde el margen neto más frecuente se sitúa entre el 11 % y el 20 %, y donde el 46 % de los vendedores declara márgenes decrecientes, esa horquilla no es un detalle contable: decide quién sigue siendo viable.

1.2 Los cinco hallazgos

Primero: el coste normativo escala con los países, no con las ventas

Vender en un solo mercado europeo cuesta, en términos normativos, entre 7.900 y 13.900 euros anuales según el sector. Vender en cinco cuesta entre 9.500 y 21.900. Vender en los veintisiete cuesta entre 18.300 y 65.800. La facturación no ha cambiado en ninguno de los tres escenarios. Lo que cambia es el número de registros nacionales, que el vendedor declare. Esto convierte la expansión europea —que la infraestructura logística de Amazon y del e-commerce habían hecho casi gratuita hasta ahora — en un cálculo a considerar.

Segundo: el Pasaporte Digital de Producto vs catálogo profundo

El DPP se factura por referencia, (aún por definir los actos delegados). En textil, donde un único modelo genera de treinta a sesenta SKUs por la multiplicación de tallas y colores, el pasaporte se convierte en el mayor componente del coste normativo. En electrónica de consumo, donde el 77 % de los vendedores maneja menos de diez productos, el mismo requisito es marginal por unidad. Dos sectores, la misma norma, efectos económicos opuestos. La consecuencia estratégica es que la racionalización de catálogo pasa de ser una buena práctica a ser una palanca financiera directa.

Tercero: la asimetría de origen se ha invertido, pero solo a medias

Durante una década, el fabricante extracomunitario tuvo ventaja estructural: proximidad a la producción, subsidios a la exportación, aranceles calculados sobre coste de fábrica y no sobre precio mayorista. Los datos de mercado lo confirman: los vendedores de origen chino pasaron del 7,1 % de los nuevos registros en 2015 al 62,3 % en 2024, y superaron el 50 % de la base global activa en septiembre de 2025. El bloque normativo de 2026 ataca esa ventaja por tres flancos —el derecho aduanero fijo, la obligación de representante autorizado en la UE, (ya que Amazon dejo de admitirlo) y el recargo francés que exime a los fabricantes europeos—. Nuestro modelo estima que la brecha de coste normativo entre un fabricante extracomunitario y uno europeo se sitúa hoy, de media, en el 86 %.

Ahora bien, esa brecha no se traduce automáticamente en ventaja competitiva europea. El fabricante europeo que vende fuera de su país de establecimiento está igual de obligado a registrarse y a designar representante autorizado en cada mercado de destino. La ventaja real del fabricante europeo es más estrecha de lo que sugiere el titular: se concentra en su mercado doméstico, en la exención del recargo francés y en la ausencia de fricción aduanera. Fuera de eso, paga lo mismo.

Cuarto: la barrera regulatoria ya es visible en los datos de mercado, antes incluso de aplicarse

La tasa de activación —el porcentaje de nuevos vendedores que logran su primera venta en doce meses— es del 60 % en Estados Unidos, del 42 % en Alemania, del 33 % en Reino Unido, del 29 % en Francia, del 24 % en Italia y del 23 % en España. La diferencia no se explica solo por el tamaño del mercado: Alemania, con la mitad del GMV de Estados Unidos, tiene una tasa de activación un tercio inferior, y los analistas de mercado la atribuyen explícitamente al coste de dominar la normativa de envases, el etiquetado, el IVA y la protección al consumidor. Lo que el bloque de 2026 hace es amplificar una barrera que ya operaba.

Quinto: la plataforma se ha convertido en el brazo ejecutor de la norma

Desde el 12 de agosto de 2026, Amazon verifica los números de registro de responsabilidad ampliada del productor en los veintisiete Estados miembros, cuando hasta entonces solo lo hacía en un grupo reducido de mercados —Alemania y Francia con certeza, y España según la mayoría de las fuentes sectoriales—. Sin número válido, la oferta se desactiva en ese país o el vendedor queda inscrito de oficio en el programa de pago por cuenta ajena, con un recargo fijo de 25 euros por categoría y año desde enero de 2026. El regulador no necesita inspeccionar a cientos de miles de vendedores: le basta con obligar al marketplace a hacerlo. Esta es la novedad institucional más importante y la que más difícil hace la estrategia del incumplimiento silencioso.

1.3 Qué significa para el vendedor

Tres decisiones se vuelven urgentes y una cuarta se vuelve estratégica.

1. Auditar la exposición real. Antes de decidir nada, hay que saber en cuántos países se vende, cuántas referencias activas hay, qué flujos de residuo genera cada producto y qué números de registro se tienen. La mayoría de las empresas descubre en esta fase que vende en más países de los que creía y que tiene más referencias de las que necesita.
2. Decidir el perímetro de mercados de forma explícita. La expansión ya no es gratis. Cada país adicional tiene un coste normativo fijo conocido, que se puede comparar con su contribución al margen. Un mercado que aporte menos de 15.000 euros de margen bruto anual difícilmente justifica su carga de cumplimiento, o sí, dependerá de la estrategia de cada vendedor a la hora de posicionar su marca y producto.
3. Racionalizar el catálogo. Ha falta de la definición de los actos delegados, el coste por referencia del DPP, puede hacer que los abultados SKU´s sin rotación pasen de ser inocuas a ser deficitarias.

4 Convertir el cumplimiento en posicionamiento. Los datos de mercado muestran que los consumidores alemanes, franceses e italianos prefieren activamente marcas locales y europeas cuando la calidad lo justifica. El DPP es, además de una obligación, el primer soporte estandarizado y verificable para demostrar esa procedencia y esa trazabilidad. Quien lo implante bien tiene un argumento comercial que su competidor no puede replicar sin incurrir en el mismo coste.

La tesis del informe en una frase

La combinación del ESPR, la responsabilidad ampliada del productor, la obligación del representante autorizado en la UE y la verificación delegada en la plataforma de e-commerce, no encarece el comercio electrónico de forma uniforme: lo encarece de forma selectiva, penalizando el catálogo profundo, la dispersión geográfica sin escala y el origen extracomunitario, y creando por primera vez en una década una ventana en la que el fabricante europeo con catálogo corto y trazabilidad documentada puede recuperar terreno.

02 CAPÍTULO 2 Objeto, alcance y metodología

2.1 Objeto

Este informe analiza el impacto económico y estratégico que el Reglamento (UE) 2024/1781 de diseño ecológico para productos sostenibles —el ESPR— y el conjunto de normas concurrentes que producen sobre las empresas que comercializan productos físicos a través de Amazon u otros e-commerce en la Unión Europea. El análisis se desagrega por sectores de venta y por países, y distingue entre fabricantes establecidos en la Unión y fabricantes extracomunitarios.

2.2 Alcance

El perímetro normativo cubierto incluye ocho bloques que actúan de forma coordinada:

- **Reglamento (UE) 2024/1781 (ESPR)** — diseño ecológico, Pasaporte Digital de Producto y prohibición de destruir excedentes.
- **Reglamento (UE) 2023/988 (GPSR)** — seguridad general del producto, persona responsable en la Unión y obligaciones de los mercados en línea.
- **Reglamento (UE) 2019/1020** — vigilancia del mercado y figura del representante autorizado para productos armonizados.
- **Reglamento (UE) 2025/40 (PPWR)** — envases y residuos de envases.
- **Directiva marco de residuos revisada** — responsabilidad ampliada del productor en textil, obligatoria en los veintisiete.
- **Reglamento (UE) 2023/1542** — pilas, baterías y pasaporte de baterías.
- **Reforma aduanera de la Unión** — eliminación de la franquicia de 150 euros y derecho fijo transitorio.
- **Legislación nacional relevante** — con especial atención a la ley francesa contra la moda ultra-express y al Real Decreto 1055/2022 español.

Los sectores analizados resultan del cruce entre los grupos de producto prioritarios del Plan de Trabajo ESPR 2025-2030 y las categorías de mayor peso en el marketplace: textil y ropa, calzado, marroquinería y accesorios, muebles y hogar, y electrónica de consumo.

2.3 Fuentes

El informe se apoya en dos capas de información.

Capa primaria. Cuatro documentos: una encuesta a 181 vendedores realizada entre el 25 de febrero y el 6 de marzo de 2026, que representan más de 2.000 millones de dólares de facturación agregada —, un análisis de once mercados principales que suman el 99 % del ecosistema de vendedores de Amazon y más de 500.000 millones de dólares de GMV de terceros—, un balance anual de 2025 y un documento interno de planificación estadística y normativa.

Capa de verificación normativa. Investigación documental realizada en agosto de 2026 sobre fuentes oficiales —EUR-Lex, portales de la Comisión Europea, boletines oficiales nacionales, tarifarios publicados por los organismos de responsabilidad ampliada— y sobre fuentes sectoriales especializadas. El anexo D recoge la trazabilidad completa.

2.4 El modelo de costes

La cuantificación se construye sobre un vendedor tipo por sector, definido a partir de la densidad de SKUs, la comisión aplicable, el precio medio de venta y el peso de envase característicos de cada categoría. No representa a ninguna empresa concreta: es un perfil calibrado para situarse en el tramo de 400.000 a 900.000 euros de facturación anual, que es precisamente donde la encuesta a vendedores de 2026 localiza la mayor presión sobre el margen —el 39 % de los vendedores que crecen en ingresos pero pierden rentabilidad se concentra en ese rango.

Sobre ese perfil se aplican cinco bloques de coste: seguridad de producto, cuotas fijas y representación de responsabilidad ampliada, eco-contribuciones variables, Pasaporte Digital de Producto y, en el caso extracomunitario, barreras específicas de origen. Cada bloque se calcula en tres niveles —bajo, central y alto— y en tres escenarios geográficos —un mercado, cinco mercados y los veintisiete—.

Cómo leer las cifras de este informe

Las cifras del modelo son órdenes de magnitud para decidir estrategia, no presupuestos contractuales. Las tarifas reales dependen del país concreto, del organismo de gestión elegido, del peso exacto de cada envase y de la eco-modulación aplicable a cada referencia.

Se distingue sistemáticamente entre lo que ya es Derecho vigente y lo que es previsión o propuesta. Ningún acto delegado sectorial del ESPR estaba adoptado a 20 de agosto de 2026: el de hierro y acero cerró consulta pública el 12 de agosto y el de textiles sigue en fase de estudio preparatorio.

Cuando una obligación nacional no ha podido verificarse contra fuente primaria, se marca como sin dato confirmado. Eso no significa que no exista: en la práctica casi todos los Estados miembros exigen registro y representante a los productores no establecidos.

Este documento no constituye asesoramiento jurídico. Antes de tomar decisiones con efectos legales conviene verificar el texto vigente en EUR-Lex y consultar con un asesor especializado.

CAPÍTULO 3

03 El punto de partida: qué es hoy el mercado de Amazon en Europa

Antes de medir el impacto de la norma conviene fijar sobre qué se aplica. El mercado europeo de Amazon no es un bloque homogéneo, y las diferencias entre sus mercados nacionales condicionan de forma directa cómo se distribuye la carga normativa.

3.1 Dimensión y estructura

Los cinco grandes mercados de la Unión —Alemania, Francia, Italia, España y los Países Bajos— suman 135.900 millones de dólares de volumen bruto de mercancías de terceros y 465.594 vendedores activos. Si se añade el Reino Unido, tercer país a efectos normativos desde el Brexit pero mercado europeo a efectos comerciales, la cifra asciende a 189.600 millones. Para dimensionarlo: es aproximadamente dos tercios del mercado estadounidense, repartido entre siete regímenes fiscales, siete lenguas y —esta es la novedad— veintisiete regímenes de responsabilidad ampliada del productor.

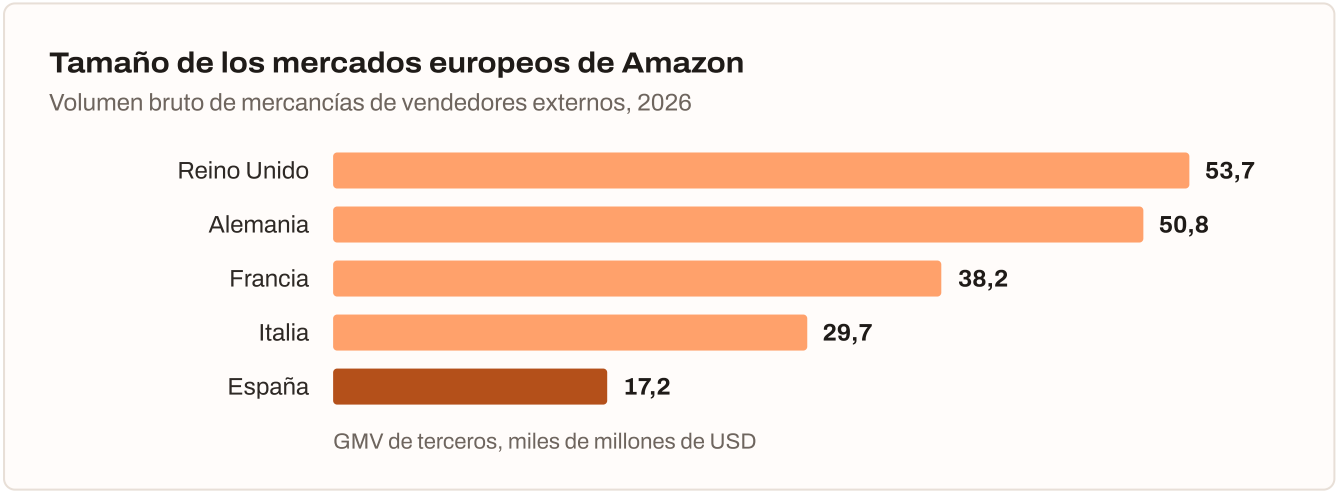

Gráfico 1. GMV (Volumen Bruto de Mercancías) de terceros en los mercados europeos de Amazon, 2026.

La tabla siguiente recoge las métricas completas de los mercados europeos, que se utilizarán a lo largo del informe.

Mercado	GMV 3P (M USD)	Vendedores activos	Tasa de actividad	Tráfico por vendedor	Ingresos por vendedor (USD)	Vendedores de siete cifras
Reino Unido	53.700	157.074	15 %	2.375	341.961	10.139
Alemania	50.800	151.435	16 %	2.688	335.175	10.814

Mercado	GMV 3P (M USD)	Vendedores activos	Tasa de actividad	Tráfico por vendedor	Ingresos por vendedor (USD)	Vendedores de siete cifras
Francia	38.200	118.512	13 %	1.755	322.674	6.068
Italia	29.700	105.062	12 %	2.151	282.847	5.072
España	17.200	90.585	11 %	1.402	190.304	3.099
Países Bajos	400	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Bélgica	500	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Suecia	200	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Polonia	200	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Ref: EE. UU.	305.300	547.958	15,5 %	4.909	557.088	50.949

Tabla 1. Métricas de los mercados europeos de Amazon. Los cuatro últimos mercados europeos son mercados emergentes para Amazon y no publica métricas detalladas.

El dato que más condiciona el análisis normativo es el de ingresos por vendedor activo. Un vendedor medio en España factura 190.304 dólares al año; uno en Alemania, 335.175. Cuando el coste normativo de operar en un país adicional se sitúa entre 1.500 y 3.000 euros anuales según el sector, la diferencia entre esos dos mercados determina si la expansión tiene sentido. Y explica por qué España, pese a tener la mejor distribución de ingresos entre niveles de vendedor de toda Europa —índice 85, el más equilibrado del continente—, es también el mercado europeo con menor tasa de activación de nuevos vendedores.

3.2 La paradoja de la competencia

El mercado global de Amazon vive una concentración acelerada. El número de vendedores activos cayó un 25 % desde su máximo, pasando de 2,4 a 1,8 millones. Simultáneamente, los vendedores que superan el millón de dólares de facturación anual casi se duplicaron, de 60.000 a más de 100.000, y los que superan los 100 millones pasaron de unos 50 hace cuatro años a más de 230.

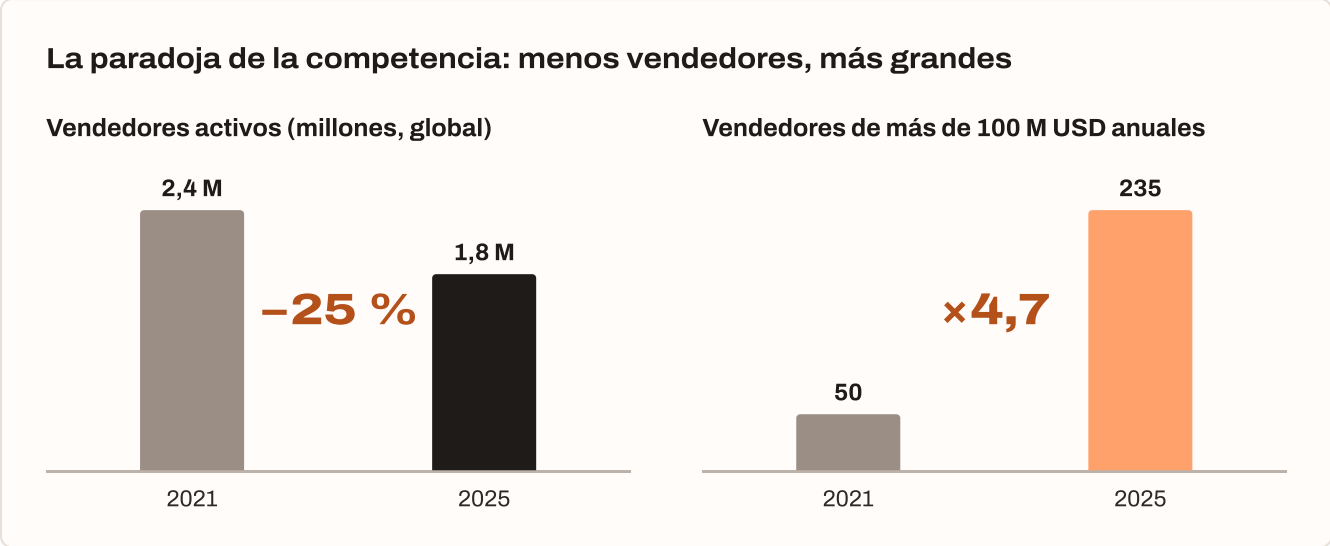

Gráfico 2. Evolución del número de vendedores activos y de vendedores de más de 100 millones de dólares.

Esta dinámica tiene una lectura normativa directa. Los costes de cumplimiento son, en su mayor parte, costes fijos: la persona responsable en la Unión, el registro por país, la licencia de la plataforma de pasaporte digital. Un vendedor que factura cinco millones absorbe esos costes en menos de medio punto de margen. Uno que factura trescientos mil los absorbe en tres o cuatro puntos. La normativa, por tanto, no es neutral respecto al tamaño: acelera la misma concentración que el mercado ya venía produciendo por su cuenta.

La encuesta a vendedores lo confirma desde otro ángulo: entre los que facturan menos de 500.000 dólares, el 53 % declara márgenes decrecientes, frente al 45 % de los que superan los cinco millones. Y una caída significativa de margen —más de cinco puntos porcentuales— afecta al 25 % de los pequeños frente al 17 % de los grandes.

3.3 La inversión de la base de vendedores

El cambio estructural más profundo de la última década es la recomposición del origen de los vendedores. En 2015, los vendedores de origen chino representaban el 7,1 % de los nuevos registros en Amazon.com, frente al 70,6 % de los estadounidenses. En 2024 las cifras se habían invertido casi por completo: 62,3 % frente a 26,8 %. En septiembre de 2025 los vendedores chinos superaron el 50 % de la base global de vendedores activos de Amazon en todos los mercados internacionales.

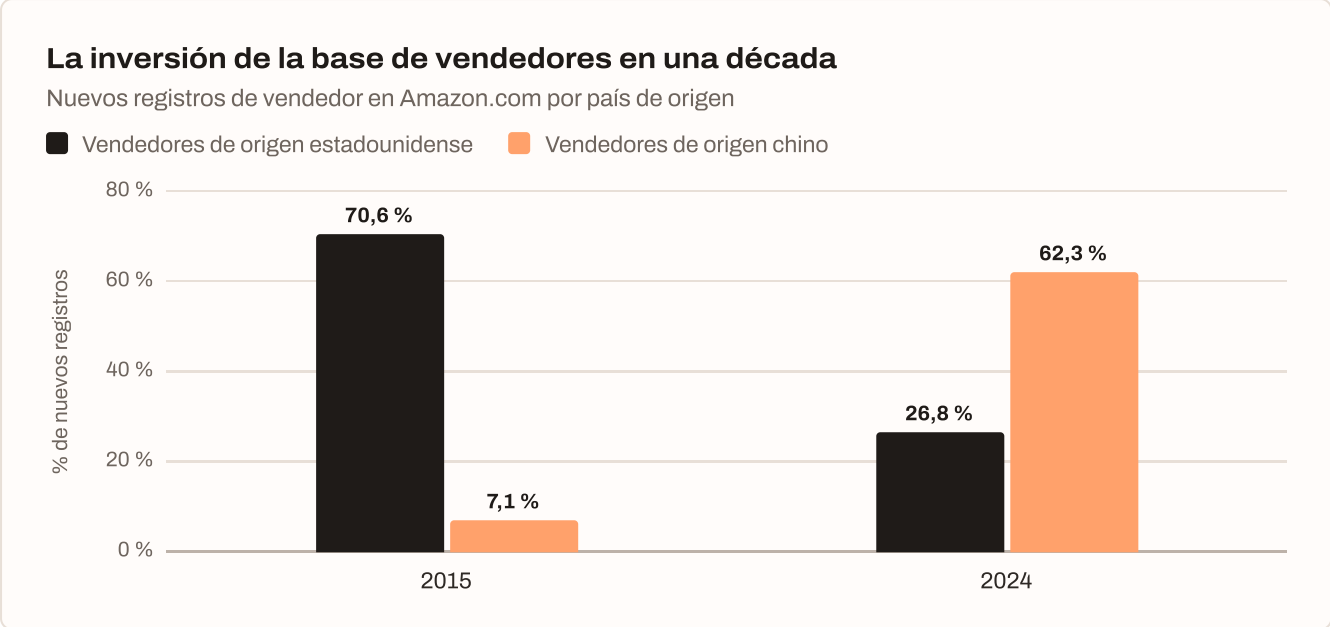

Gráfico 3. Composición de los nuevos registros de vendedor en Amazon.com por país de origen.

En Europa el patrón se repite y en algunos casos se agudiza. En el Reino Unido, los vendedores de origen chino representan el 51 % de la base activa. Los mercados europeos muestran, en conjunto, una penetración de vendedores chinos superior a la representación local. El informe de mercado lo resume con una fórmula precisa: el ecosistema ha pasado de "fabricado en China, vendido por Estados Unidos" a "fabricado, vendido y comercializado por China".

Por qué esto importa para el análisis normativo

Las ventajas que produjeron esa inversión son exactamente las que el bloque normativo de 2026 ataca: el arbitraje aduanero del envío directo de bajo valor, la ausencia de una entidad responsable en territorio europeo y la posibilidad de operar sin asumir el coste de fin de vida del producto.

Al mismo tiempo, la inteligencia artificial eliminó en 2025 la última desventaja estructural del vendedor extracomunitario: la barrera lingüística y la calidad del contenido comercial. La traducción, la optimización y la adaptación cultural se hacen ahora a gran escala y a coste marginal.

El resultado es que la competencia se decide cada vez más en el terreno donde la norma sí discrimina: la trazabilidad documentada, la representación legal y el coste de fin de vida.

3.4 La barrera de activación

Existe un indicador que mide, mejor que ningún otro, el peso de la fricción regulatoria: la tasa de activación, definida como el porcentaje de nuevos vendedores que logran su primera venta dentro de los doce meses siguientes a su registro.

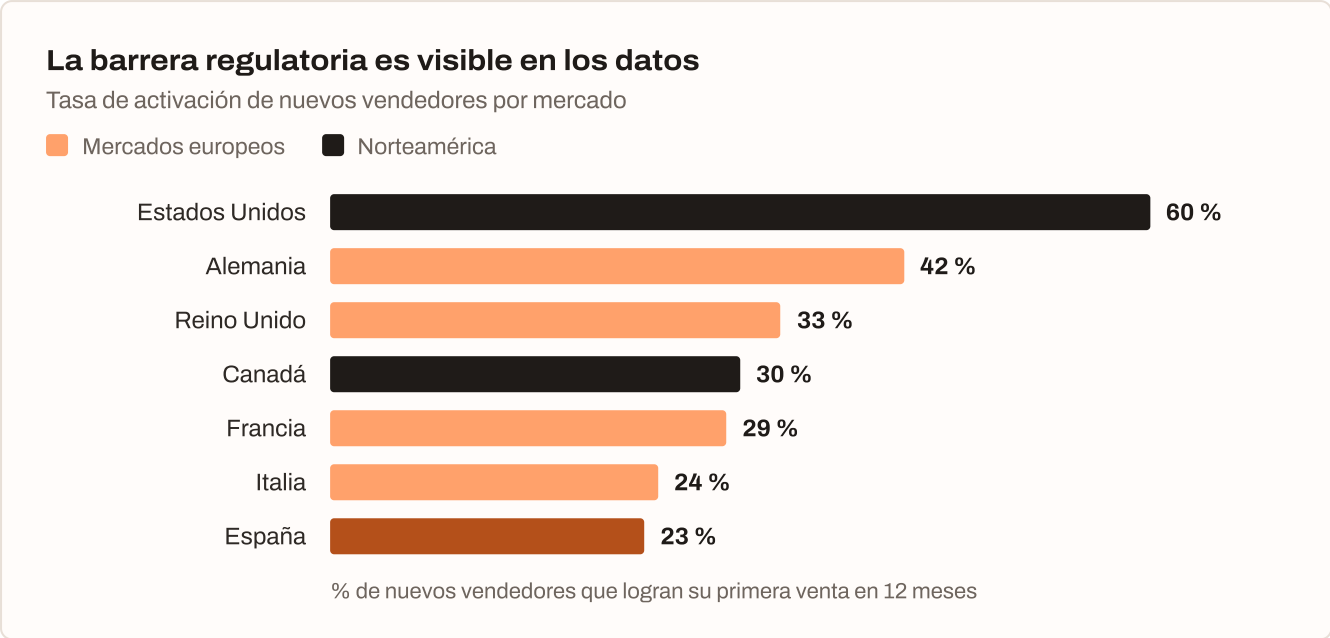

Gráfico 4. Tasa de activación de nuevos vendedores por mercado.

El análisis de mercado atribuye estas diferencias de forma explícita al coste de cumplimiento. Sobre Alemania: el éxito exige dominar la normativa de envases VerpackG, los requisitos de etiquetado alemanes, el cumplimiento del IVA y las leyes de protección al consumidor. Sobre Francia: requisitos normativos complejos que incluyen listados obligatorios en francés y cumplimiento de la normativa medioambiental de residuos electrónicos. Sobre Italia: complejidad regulatoria y requisitos de adaptación cultural, con la tasa de activación más baja de los principales mercados europeos. Sobre España: cumplimiento de la normativa de la Unión y requisitos de etiquetado específicos.

Conviene subrayar el momento en que se miden estos datos: **reflejan la situación anterior a la aplicación del PPWR, de la prohibición de destrucción y de la verificación de responsabilidad ampliada en los veintisiete. La barrera que ya se observa se va a intensificar, no a atenuar.**

3.5 Dónde duele el margen hoy

La encuesta a 181 vendedores identifica con precisión las presiones actuales sobre el margen. El 46 % declara márgenes decrecientes en los últimos doce meses; solo el 31 % experimentó mejora. El margen neto más frecuente se sitúa entre el 11 % y el 20 %, y únicamente el 19 % supera el 20 %.

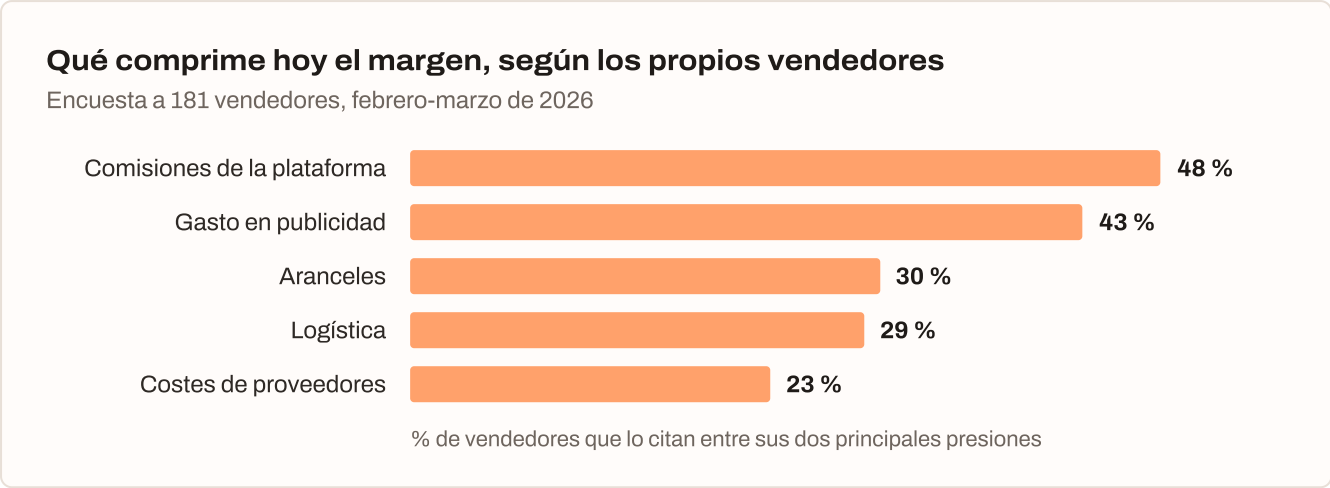

Gráfico 5. Presiones sobre el margen citadas por los vendedores.

Obsérvese qué no aparece en esta lista: el cumplimiento normativo. En febrero y marzo de 2026, cuando se realizó la encuesta, los vendedores no lo percibían como una de sus dos principales presiones de coste. Cinco meses después, con el PPWR aplicable y la verificación extendida a los veintisiete, esa percepción está desactualizada. Este desfase entre la percepción del sector y la realidad normativa es, en sí mismo, una ventana de oportunidad para quien la reconozca antes.

Un dato adicional de la encuesta merece atención: preguntados por la mayor amenaza de la que no se habla lo suficiente, el 34 % de los vendedores señaló las comisiones y costes de la plataforma y el 20 % la competencia de los vendedores chinos. Y al describir esa amenaza, los encuestados no hablaron de precio sino de asimetría: evasión arancelaria, elusión fiscal y mejoras de calidad de contenido habilitadas por inteligencia artificial. Los vendedores en dificultades la citan en el 35 % de los casos, frente a solo el 7 % de los vendedores prósperos. Es el mayor divisor de cohorte de todo el estudio.

CAPÍTULO 4

04 El bloque normativo: siete normas que actúan como una sola

El error de análisis más frecuente es tratar estas normas por separado. No lo son. Están diseñadas para encajar: el **ESPR** fija qué debe cumplir el producto, el Pasaporte Digital de Producto **(DPP)** es el soporte donde se acredita, la responsabilidad ampliada **(RPA)** del productor financia su fin de vida, el **GPSR** exige alguien a quien reclamar dentro de la Unión, el **PPWR** regula lo que lo envuelve, la reforma aduanera controla cómo entra y el marketplace verifica que todo lo anterior existe antes de permitir la venta.

Secuencia de aplicación del bloque normativo

■ Ya vigente a 20 de agosto de 2026 ○ Previsto

13 dic 2024	GPSR aplicable: persona responsable en la UE obligatoria
16 oct 2025	RAP textil obligatoria en los 27 (entrada en vigor)
1 jul 2026	Fin de la franquicia de 150 EUR: 3 EUR por artículo
8 jul 2026	Ley francesa anti fast-fashion (exime a fabricantes de la UE)
19 jul 2026	Prohibición de destruir ropa y calzado no vendidos
20 jul 2026	Registro del Pasaporte Digital de Producto operativo
12 ago 2026	PPWR aplicable: representante autorizado de envases en cada país
1 sep 2026	Malus francés: 0,25 - 12 EUR por prenda
18 feb 2027	Pasaporte de baterías obligatorio
Q4 2027	Acto delegado ESPR de textiles (previsto)
abr 2028	RAP textil plenamente operativa en los 27
ago 2028	Códigos QR obligatorios en envases (PPWR)
1 ene 2030	50 % de aire máximo + clasificación de reciclabilidad A/B/C
19 jul 2030	La prohibición de destruir se extiende a empresas medianas

Gráfico 6. Secuencia de aplicación del bloque normativo, 2024-2030. El anexo A recoge el calendario detallado.

4.1 El ESPR: el marco

El Reglamento (UE) 2024/1781, de 13 de junio de 2024, entró en vigor el 18 de julio de 2024 y derogó la Directiva 2009/125/CE de ecodiseño. Amplía el enfoque desde los productos relacionados con la energía hacia prácticamente cualquier producto físico comercializado en la Unión, y añade tres instrumentos nuevos: requisitos de diseño ecológico por grupo de producto, el Pasaporte Digital de Producto y la prohibición de destruir bienes de consumo no vendidos.

Su arquitectura es de reglamento marco: el ESPR no impone requisitos concretos por sí mismo, sino que habilita a la Comisión para adoptarlos mediante actos delegados sector por sector. Esto tiene una consecuencia práctica de primer orden que conviene entender bien.

Estado real de los actos delegados a 20 de agosto de 2026

Ningún acto delegado sectorial de diseño ecológico ha sido adoptado todavía. Ni textil, ni acero, ni aluminio, ni muebles, ni neumáticos, ni colchones.

El más avanzado es el de hierro y acero: su consulta pública se abrió el 20 de mayo de 2026 y cerró el 12 de agosto de 2026. La adopción está prevista para el cuarto trimestre de 2026.

El de textiles y prendas de vestir sigue en fase de estudio preparatorio, con estudios publicados en diciembre de 2025 y mayo de 2026. Su adopción se prevé para el cuarto trimestre de 2027.

Lo que sí está adoptado y aplicándose es la parte del ESPR que no requiere acto delegado sectorial: la prohibición de destruir ropa y calzado no vendidos, en vigor desde el 19 de julio de 2026.

El Plan de Trabajo ESPR 2025-2030, adoptado como COM(2025) 187 final el 16 de abril de 2025, fija el orden de prioridad. La tabla siguiente lo recoge con el calendario indicativo, que está sujeto a la revisión intermedia prevista para 2028.

Grupo de producto	Acto delegado (indicativo)	DPP aplicable (indicativo)	Relevancia para el análisis
Hierro y acero	Q4 2026	2027-2028	Insumo crítico de mueble y electrodoméstico
Aluminio	Q3-Q4 2027	2028-2029	Insumo de electrónica y mobiliario
Textiles y prendas de vestir	Q4 2027	2028-2029	Sector de mayor densidad de SKUs
Neumáticos	2027	2028-2029	Fuera del perímetro de este informe
Reparabilidad horizontal	2027	2028-2029	Electrónica: repuestos 5 años, precio máximo 30 %
Muebles	2028	2029-2030	Categoría de mayor participación de vendedores

Grupo de producto	Acto delegado (indicativo)	DPP aplicable (indicativo)	Relevancia para el análisis
Colchones	2029	2030-2031	Subcategoría de hogar
Reciclabilidad de equipos eléctricos	2029	2030-2031	Segunda ola sobre electrónica
Calzado	Estudio viabilidad hasta 2027	Sin fecha	No confirmado como grupo prioritario

Tabla 2. Plan de Trabajo ESPR 2025-2030. Fechas indicativas, no vinculantes. Fuente: COM(2025) 187 final y estudios preparatorios del JRC. Los químicos, detergentes, pinturas y lubricantes quedaron excluidos de esta primera fase y se revisarán en 2028.

4.2 El Pasaporte Digital de Producto: la pieza que lo une todo

El DPP es el instrumento con mayor impacto operativo a medio plazo y el peor comprendido. No es una etiqueta ni un certificado: es un registro estructurado de datos, accesible mediante un portador —típicamente un código QR—, que acompaña al producto durante todo su ciclo de vida y que debe contener la información exigida por el acto delegado de su grupo de producto.

La infraestructura ya existe. El 20 de julio de 2026 la Comisión Europea abrió el Registro del Pasaporte Digital de Producto, junto con un entorno de pruebas. El Reglamento de Ejecución (UE) 2026/1778, de 16 de julio de 2026, establece sus disposiciones de aplicación y entró en vigor el 6 de agosto de 2026. El registro almacena los identificadores únicos; los datos de producto permanecen descentralizados en servidores de los operadores económicos, pero cada pasaporte debe registrarse centralmente.

En paralelo, el comité técnico conjunto CEN-CENELEC JTC 24 ha desarrollado ocho normas de la familia EN 18xxx que definen los protocolos de intercambio de datos, los identificadores únicos, los portadores, la persistencia del almacenamiento, las interfaces de gestión del ciclo de vida, la interoperabilidad, la gestión de derechos de acceso y la autenticación. Seis de las ocho ya han sido citadas en el Diario Oficial a julio de 2026, lo que les otorga presunción de conformidad.

El primer pasaporte plenamente exigible no procede del ESPR sino del Reglamento (UE) 2023/1542 de pilas y baterías: el pasaporte de baterías será obligatorio desde el 18 de febrero de 2027 para baterías industriales y de vehículo eléctrico de más de 2 kWh. Es el banco de pruebas del sistema completo.

La estructura de coste del DPP

El mercado de proveedores ha explotado: se estima que más de cien operadores verificados prestan servicio en Europa. El modelo comercial dominante es de software como servicio, con tres componentes.

Componente	Rango de mercado 2026	Comentario estratégico
Alta e implantación	1.000 - 5.000 EUR para pyme; más de 20.000 EUR para gran empresa	Pago único. Incluye la integración con el ERP o la tienda. Se amortiza normalmente en tres años.
Licencia anual	2.000 - 10.000 EUR/año	Coste recurrente de plataforma y alojamiento. Es el suelo del coste: se paga aunque el catálogo sea pequeño.
Coste por pasaporte	0,10 - 1,50 EUR por SKU y año	Es la variable crítica. A mayor volumen, menor coste unitario. Determina el impacto diferencial entre sectores.
Recopilación de datos	No tarifado; coste interno	El cuello de botella real. Exige obtener de cada proveedor certificados de origen y composición química. Es el mayor coste oculto y el que más tarda en resolverse.

Tabla 3. Estructura de coste del Pasaporte Digital de Producto. Fuente: proveedores de mercado y documento interno del cliente.

El DPP no es solo un coste: es también una palanca de ahorro

Frente al ESPR es un coste de acceso al mercado: sin el dato digitalizado, el producto no puede comercializarse legalmente.

Frente a la responsabilidad ampliada del productor es un ahorro potencial: si el pasaporte demuestra que el producto es fácil de reciclar, las eco-tasas se modulan a la baja. La eco-modulación es el mecanismo por el que un buen DPP se paga a sí mismo.

Frente al GPSR es una simplificación: aloja digitalmente la declaración de conformidad y los datos del representante autorizado, centralizando la documentación que Amazon exige y evitando bloqueos de oferta.

4.3 Las tres figuras de representación: una distinción que cuesta dinero confundir

Uno de los errores más caros que comete un vendedor es asumir que designar "un representante en Europa" resuelve todas sus obligaciones. No es así. Existen tres figuras jurídicamente independientes, con bases legales distintas, que pueden recaer o no en el mismo proveedor comercial.

Figura	Base legal	Ámbito	Función
Persona responsable	Reg. (UE) 2023/988 (GPSR), art. 16	Productos de consumo no armonizados	Punto de contacto en la Unión para seguridad del producto. Recibe notificaciones de Safety Gate. Sus datos deben figurar en el producto, el embalaje o la documentación.
Representante autorizado del marcado CE	Reglamentos sectoriales de armonización y Reg. (UE) 2019/1020, art. 4	Productos con marcado CE del anexo I del Reg. 2019/1020	Custodia de la documentación técnica y de la declaración UE de conformidad durante 10 años. Cooperación con la vigilancia del mercado.
Representante autorizado de RAP	PPWR1, Directiva RAEE, Reg. (UE) 2023/1542, normativa textil	Obligaciones de fin de vida, no de seguridad	Registro del productor en el registro nacional, adhesión a un sistema colectivo, declaración de cantidades puestas en el mercado y pago de eco-tasas. Se necesita uno por Estado miembro y por flujo.

Tabla 4. Las tres figuras de representación en la Unión Europea. Fuente: elaboración propia sobre los textos normativos citados.

PPWR: Packaging and Packaging Waste Regulation (**Reglamento de Envases y Residuos de Envases)**

RAP: Responsabilidad Ampliada del Productor

GPSR: Reglamento General de Seguridad de los Productos

El caso que ilustra la acumulación

Un juguete electrónico con pilas, fabricado fuera de la Unión y vendido en cinco mercados europeos, necesita simultáneamente:

· una persona responsable GPSR — una para toda la Unión;

· un representante autorizado de marcado CE para la Directiva de juguetes y para la normativa de compatibilidad electromagnética;

· un representante autorizado de envases en cada uno de los cinco países;

· un representante autorizado de RAEE en cada uno de los cinco países;

· un representante autorizado de pilas en cada uno de los cinco países.

Son dos figuras únicas más quince registros nacionales. Y ninguno de ellos es sustituible por otro.

El GPSR es aplicable desde el 13 de diciembre de 2024. Su artículo 16 establece que ningún producto dentro de su ámbito puede comercializarse en la Unión sin un operador económico establecido en ella que asuma esas tareas. Su artículo 22 impone a los mercados en línea el registro en el portal Safety Gate, la designación de un punto de contacto único y la retirada de productos peligrosos en un plazo de dos días laborables desde la orden de la autoridad.

En términos de coste, los servicios de persona responsable se mueven en un rango de mercado muy amplio —de unos 200 a 5.000 euros anuales según el modelo de servicio— con estructuras que combinan alta, cuota anual y coste por referencia. Sitúa el rango práctico entre 300 y 1.500 euros anuales según la complejidad técnica del producto.

4.4 La responsabilidad ampliada del productor: el coste que escala con los países

La responsabilidad ampliada del productor —RAP, o EPR en su acrónimo inglés— traslada al productor el coste de recogida y tratamiento de los residuos que genera su producto: el envase, el propio producto al final de su vida útil y, según el flujo, sus componentes. Es un régimen antiguo en envases y residuos electrónicos, nuevo en textil, y radicalmente reforzado en 2026 por dos vías.

Primera vía: el PPWR. El Reglamento (UE) 2025/40 sobre envases y residuos de envases es aplicable desde el 12 de agosto de 2026, directamente y sin necesidad de transposición. Obliga a registrarse en el registro nacional de productores de cada Estado miembro donde se comercialicen envases y a designar representante autorizado en cada uno de ellos. Impone además una declaración de conformidad por artículo de embalaje, restricciones de PFAS en contacto alimentario y la prohibición de dobles paredes o falsos fondos diseñados únicamente para aumentar el volumen percibido.

Segunda vía: la RAP textil obligatoria. La revisión de la Directiva marco de residuos, en vigor desde el 16 de octubre de 2025, establece la responsabilidad ampliada del productor textil en los veintisiete Estados miembros. El plazo de transposición vence el 17 de junio de 2027 —veinte meses desde la entrada en vigor— y los esquemas deben estar operativos, a más tardar, en abril de 2028. Cuatro países se adelantaron: Francia desde 2007 con Refashion, Países Bajos desde julio de 2023, Hungría desde 2023 y Letonia desde 2022. España lo tiene en fase de proyecto de Real Decreto, informado por la CNMC en 2026 pero aún no aprobado.

El diferencial de tarifas entre países

Este es probablemente el hallazgo operativo más accionable del informe. Las eco-contribuciones no están armonizadas: cada Estado miembro y cada organismo de gestión fija sus propias tarifas, y las diferencias son de un orden de magnitud.

Material de envase	España (Ecoembes)	Francia (Citeo)	Austria (ARA)	Bélgica (Fost Plus)
Papel y cartón	0,0410	0,1487	0,2080	0,1503
Plástico rígido / PET	0,1920	0,3397	1,0400	0,3604 (transparente) 1,2568 (color)
Plástico flexible / film	0,1770	0,3397	0,1800 (comercial)	1,0804 (PE) 2,2095 (PP)
Acero	0,1610	0,0267	0,4500	0,1864
Aluminio	0,0400	0,0798	0,4800	0,0491 - 0,4513
Vidrio	n. d.	0,0076	0,1080	0,1052
Madera	0,0200	0,0323	0,0200	n. d.

Tabla 5. Eco-contribuciones de envases en euros por kilogramo, tarifarios 2026. Fuentes: Ecoembes, Citeo (barème 2026), ARA (Tarifblatt 2026), Fost Plus. Solo se recogen los países con tarifario oficial verificado.

Lo que revela la tabla 5

El mismo kilogramo de film de polipropileno cuesta 0,177 euros en España y 2,2095 euros en Bélgica. Una diferencia de 12,5 veces.

El cartón, el material más barato en todos los mercados, cuesta cinco veces más en Austria que en España.

Consecuencia estratégica: la elección del material de envase deja de ser una decisión logística y pasa a ser una decisión fiscal. Sustituir film plástico por cartón en un catálogo que vende en Bélgica y Austria puede ahorrar más que cualquier renegociación con el proveedor.

En textil, donde el régimen es más reciente, las tarifas confirmadas son: Francia entre 0,01 y 0,06 euros por prenda con eco-modulación, Países Bajos 0,20 euros por kilogramo, Hungría 0,42 euros por kilogramo y Letonia en torno a 0,50 euros por kilogramo a través de su sistema colectivo. España aún no ha publicado tarifa (agosto 2026).

El mecanismo de ejecución: Amazon como brazo verificador

Aquí se produce el cambio institucional decisivo. Desde el 12 de agosto de 2026, coincidiendo con la aplicación del PPWR, Amazon verifica los números de registro de responsabilidad ampliada en los veintisiete Estados miembros. Hasta esa fecha lo hacía únicamente en un grupo reducido de mercados: Alemania y Francia de forma confirmada, y España según la mayoría de las fuentes sectoriales consultadas. Amazon no publica esta información en un canal normativo oficial, de modo que el alcance exacto de la verificación previa debe tomarse con cautela; lo que sí convergen todas las fuentes es en la fecha y en la extensión a los veintisiete.

Si el vendedor no aporta un número válido para cada país y categoría, ocurre una de dos cosas: la oferta se desactiva en ese mercado, o el vendedor queda inscrito de oficio en el programa de pago por cuenta ajena. Ese programa, vigente en Bélgica, Francia, Italia y España, aplica desde el 1 de enero de 2026 una tarifa fija de 25 euros por categoría de responsabilidad ampliada y año, que sustituye al esquema anterior de 24,99 euros más un 3 % variable sobre la contribución ecológica. El coste real de la eco-tasa se repercute además de esa tarifa.

La implicación regulatoria de fondo es que **el regulador ya no necesita inspeccionar a cientos de miles de vendedores dispersos: le basta con obligar al marketplace a hacerlo.** Esto hace inviable la estrategia del incumplimiento silencioso, que durante años fue económicamente racional para un vendedor pequeño o extracomunitario. La sanción ya no es una multa improbable de una autoridad nacional; es la desactivación inmediata de la oferta.

4.5 La prohibición de destruir excedentes

Desde el 19 de julio de 2026, el artículo 25 del ESPR prohíbe destruir los bienes de consumo no vendidos enumerados en su anexo VII: ropa, complementos de vestir y calzado, incluidos sombreros, corbatas, cinturones y bufandas. La obligación recae sobre las grandes empresas; las medianas la asumen desde el 19 de julio de 2030. El artículo 24 añade, además, una obligación de divulgación anual pública sobre cantidad, peso, motivos de descarte y destino de esos bienes.

Las exenciones existen pero son estrechas: productos peligrosos o dañados irreparables, infracción de propiedad intelectual, falsificaciones, y descarte tras intentos infructuosos de donación —que exigen haber ofrecido el producto a al menos tres empresas de economía social o haber mantenido una licitación pública durante ocho semanas—.

El impacto económico real de esta prohibición

La tasa de devolución en moda se sitúa entre el 30 % y el 50 %; en calzado, entre el 25 % y el 35 %. Buena parte de ese producto devuelto no puede revenderse como nuevo.

Hasta ahora, la destrucción era la salida más barata para el excedente y la devolución no revendible. Esa salida ya no existe para las grandes empresas.

Las alternativas —almacenamiento prolongado, donación gestionada, reacondicionamiento, canales de liquidación— tienen todas un coste superior y, en el caso del almacenamiento, se acumula con los recargos por antigüedad de inventario de Amazon, que alcanzan los 261,97 euros por metro cúbico y mes a partir de 455 días.

El sector textil es, por tanto, el que sufre el efecto combinado más severo: mayor tasa de devolución, mayor densidad de SKUs para el pasaporte digital, RAP textil de nueva creación y prohibición de destrucción.

4.6 La reforma aduanera: el fin del arbitraje de bajo valor

El 1 de julio de 2026 desapareció la exención de derechos de aduana para los envíos de hasta 150 euros. En su lugar se aplica, como medida transitoria hasta el 1 de julio de 2028, un derecho fijo de 3 euros por artículo —no por paquete— calculado por partida arancelaria. Un paquete que contenga una camiseta y un reloj paga 6 euros.

La magnitud del problema que aborda explica la contundencia de la medida: en 2024 se importaron a la Unión 4.600 millones de artículos de bajo valor, frente a 1.400 millones en 2022, y el 91 % de esos envíos procedía de China. La reforma estructural de fondo —acordada entre Consejo y Parlamento el 26 de marzo de 2026, con la creación de la Autoridad Aduanera de la Unión— culminará con el centro de datos aduaneros para comercio electrónico el 1 de julio de 2028.

La tasa de manipulación de aproximadamente 2 euros por envío, que se ha discutido ampliamente en prensa, no ha sido adoptada a 20 de agosto de 2026. Sigue siendo una propuesta de la Comisión apoyada por una resolución del Parlamento de julio de 2025, cuyo importe y fecha se determinarán, según la propia Comisión, en otoño de 2026.

4.7 La ley francesa contra la moda ultra-express: el precedente

Francia promulgó el 8 de julio de 2026 su ley para reducir el impacto ambiental de la industria textil. Es, hasta la fecha, la norma más agresiva del bloque y merece atención por su diseño, no solo por su contenido.

Medida	Contenido	Aplicación
Penalización por prenda	De 0,25 a 12 EUR por prenda, modulada por impacto ambiental, amplitud del catálogo y frecuencia de renovación de la oferta	Desde el 1 de septiembre de 2026. Sube a 2-20 EUR en 2030
Exención por origen	Quedan exentas las empresas de la UE-27, Noruega, Liechtenstein e Islandia	Vigente
Prohibición publicitaria	Prohibición total de publicidad en medios para marcas y artículos de moda ultra-express; prohibición de promoción por influencers comerciales, con multas de hasta 100.000 EUR	Desde el 1 de enero de 2027
Transparencia	Obligación de indicar el lugar de fabricación junto al precio; prohibición del término "gratis" en marketing	Vigente
Fiscalidad	Eliminación de la deducción fiscal del 60 % para donaciones de ropa ultra fast-fashion	Vigente

Tabla 6. Ley francesa de 8 de julio de 2026 sobre el impacto ambiental de la industria textil.

Lo relevante no es la cuantía sino el precedente. Es la primera vez que una norma europea de producto discrimina explícitamente por lugar de establecimiento del fabricante. Si el modelo francés resiste el escrutinio de compatibilidad con el mercado interior y con las normas de la Organización Mundial del Comercio, es razonable esperar que otros Estados miembros lo repliquen. Para un fabricante europeo, esto convierte el establecimiento en la Unión en un activo con valor económico cuantificable por primera vez.

4.8 El PPWR y el envase: lo que cambia en 2026 y lo que cambia en 2030

Conviene separar bien las dos fechas, porque en el debate público se mezclan.

Desde el 12 de agosto de 2026 son exigibles: la declaración de conformidad por artículo de embalaje bajo control de producción interno, las restricciones de PFAS en envases en contacto con alimentos, la prohibición de dobles paredes y falsos fondos destinados únicamente a aumentar el volumen percibido, el registro en cada Estado miembro y la designación de representante autorizado de envases en cada uno.

Desde el 1 de enero de 2030 entran en vigor, simultáneamente: la clasificación obligatoria de reciclabilidad en grados A, B y C; el contenido mínimo de material reciclado en envases plásticos; y el ratio máximo del 50 % de espacio vacío en envases de transporte, agrupado y de comercio electrónico. Los portadores de datos —códigos QR compatibles con el DPP— serán obligatorios desde agosto de 2028.

Precisión importante sobre el "50 % de aire"

El documento de planificación aportado sitúa la regla del 50 % de espacio vacío como ya aplicable. La verificación realizada indica que esa obligación entra en vigor el 1 de enero de 2030, no en 2026.

Lo que sí es exigible desde agosto de 2026 es la prohibición de dobles paredes, falsos fondos y capas diseñadas únicamente para aumentar el volumen percibido del envase.

La diferencia importa para la planificación: hay tres años y medio para rediseñar formatos de caja antes de que el ratio del 50 % sea vinculante. Es tiempo suficiente para hacerlo bien, y suficientemente poco como para empezar ya.

05 CAPÍTULO 5 Análisis por sectores de venta

Esta sección cruza los grupos de producto prioritarios del ESPR con las categorías de mayor peso en el marketplace. La conclusión de partida es que la misma norma produce efectos económicos muy distintos según la estructura de catálogo del sector, y que esa estructura —no el tamaño de la empresa— es la variable que mejor predice el impacto.

5.1 La matriz de exposición

Sector	% vendedores que participan	SKUs en catálogo (millones)	SKUs medios por vendedor	Comisión Amazon	Tasa de devolución
Textil y ropa	25 - 30 %	más de 50	150 - 200	15 %	30 - 50 %
Calzado	10 - 12 %	unos 15	120	15 %	25 - 35 %
Marroquinería y accesorios	8 %	unos 8	menos de 40	15 %	10 - 15 %
Muebles y hogar	35 %	más de 70	1 - 5 (mueble pesado) 60 (decoración)	15 %	5 - 8 %
Electrónica de consumo	16 - 20 %	más de 40	3 - 10	8 %	10 - 18 %

Tabla 7. Radiografía de los sectores. Fuentes: documento interno de planificación aportado por el cliente y ZigZag Annual Returns Benchmark España 2025.

La lectura correcta de esta tabla exige entender una asimetría estructural. En el sector textil, un único modelo de pantalón vaquero genera con facilidad de treinta a sesenta SKUs distintos si se consideran seis tallas y cinco colores. La media técnica de referencias por vendedor activo supera holgadamente las ciento cincuenta, aunque comercialice muy pocas prendas realmente distintas. En electrónica de consumo ocurre lo contrario: el 77 % de los vendedores globales ofrece menos de diez productos en total, y un vendedor especializado puede facturar millones gestionando tres o cinco referencias.

Por qué esa asimetría lo decide casi todo

El Pasaporte Digital de Producto se factura por referencia, no por unidad vendida ni por facturación.

Un vendedor de textil con 175 referencias paga, al coste central de 0,80 euros por pasaporte y año, unos 140 euros anuales solo en pasaportes, más la licencia de plataforma.

Un vendedor de electrónica con 8 referencias paga unos 6 euros. Facturando el doble.

La consecuencia es que en textil el DPP es el mayor componente del coste normativo, mientras que en electrónica lo son las cuotas fijas de RAEE y pilas, que escalan con los países y no con las referencias.

5.2 Textil y ropa: el sector de máxima exposición

El textil concentra simultáneamente todos los vectores de coste del bloque normativo. Es el único sector que soporta los cinco a la vez.

1. **Responsabilidad ampliada** del productor textil de nueva creación, obligatoria en los veintisiete desde abril de 2028, con cuatro países ya operativos.
2. **Prohibición de destruir excedentes**, en vigor desde el 19 de julio de 2026 para grandes empresas, sobre un sector con tasas de devolución del 30 % al 50 %.
3. **Máxima densidad de SKUs**, lo que multiplica el coste del pasaporte digital.
4. Acto delegado ESPR sectorial previsto para el cuarto trimestre de 2027, con requisitos de durabilidad, reparabilidad y contenido reciclado.
5. **Penalización francesa específica** de 0,25 a 12 euros por prenda desde el 1 de septiembre de 2026, que exime a los fabricantes europeos.

El modelo estima el coste normativo anual del vendedor tipo textil —500.000 euros de facturación, 175 referencias— en 9.477 euros si opera en un solo mercado, 13.337 euros en cinco y 34.567 euros en los veintisiete, siempre para un fabricante establecido en la Unión.

Para un fabricante extracomunitario, esas cifras ascienden a 28.520, 38.183 y 59.413 euros respectivamente. En el escenario de cinco mercados, el coste normativo representa el 2,67 % de la facturación para el fabricante europeo y el 7,64 % para el extracomunitario.

La implicación operativa es directa: **en textil, la palanca de ahorro más potente no es negociar tarifas sino reducir el número de referencias activas.** Consolidar tallas en rangos, eliminar colores de baja rotación y racionalizar la estructura de variantes padre-hijo tiene un efecto financiero inmediato y medible, que además reduce la exposición a la prohibición de destrucción al disminuir el excedente estructural.

5.3 Calzado: exposición alta con menor densidad de catálogo

El calzado comparte con el textil la responsabilidad ampliada, la prohibición de destrucción y una tasa de devolución elevada —del 25 % al 35 %, motivada por los cambios de media talla—, pero con dos diferencias relevantes.

La primera es que su catálogo, aunque profundo, es menos extenso: unos 120 SKUs medios por vendedor frente a 175 en textil. La segunda, más importante, es que el calzado no figura como grupo de producto prioritario confirmado en el Plan de Trabajo ESPR 2025-2030: solo se contempla un estudio de viabilidad que debe completarse antes de finales de 2027. Esto le concede un margen temporal adicional respecto al textil, aunque la responsabilidad ampliada y la prohibición de destrucción le apliquen ya en los mismos términos, porque el anexo VII del ESPR incluye expresamente el calzado.

El coste normativo estimado es de 9.083 euros en un mercado, 12.943 en cinco y 34.173 en los veintisiete para el fabricante europeo. La brecha con el fabricante extracomunitario es menor que en textil —del 80 % frente al 186 % en el escenario de cinco mercados— precisamente porque el recargo francés no le aplica.

5.4 Marroquinería y accesorios: la exposición más contenida del bloque moda

La marroquinería se beneficia de tres características estructurales favorables. Su catálogo es sensiblemente más compacto —menos de cuarenta referencias activas, porque la dependencia de la talla se reduce drásticamente y la variedad se concentra en color y modelo—. Su tasa de devolución es moderada, entre el 10 % y el 15 %, por la misma razón. Y no está incluida como grupo prioritario en el Plan de Trabajo ESPR.

Sus obligaciones se concentran, por tanto, en la responsabilidad ampliada de envases, la persona responsable GPSR, las restricciones sobre tintes químicos y metales pesados derivadas de REACH, y —cuando el producto sea textil a efectos de la definición nacional— la responsabilidad ampliada textil. Con 7.939 euros en un mercado y 9.539 en cinco, es el sector con menor coste normativo absoluto del análisis, aunque su menor facturación tipo haga que el porcentaje sobre ventas —2,38 % en cinco mercados— sea comparable al del calzado.

5.5 Muebles y hogar: el sector de mayor participación y menor presión relativa

Es la categoría en la que participa el mayor número de vendedores —aproximadamente el 35 % ofrece algún producto de esta área— y la que más SKUs acumula en catálogo agregado, más de setenta millones. Sin embargo, su exposición normativa relativa es la más baja del análisis: 1,38 % de la facturación en el escenario de cinco mercados.

Tres factores lo explican. Su tasa de devolución es la más baja —entre el 5 % y el 8 %—, aunque el coste unitario de cada devolución sea el más alto. Su catálogo por vendedor es reducido en mueble pesado, donde los vendedores independientes tienden a especializarse en uno a cinco modelos para optimizar el coste logístico. Y su acto delegado ESPR no llegará hasta 2028, con pasaporte digital hacia 2029-2030.

El vector específico del mueble: el envase

El peso de envase del mueble es un orden de magnitud superior al del resto de sectores: en torno a 2,5 kilogramos por unidad frente a 0,12 en textil.

Esto convierte la eco-contribución variable de envases en su principal partida normativa, muy por encima de las cuotas fijas.

Y lo expone de forma singular a la regla del 50 % de espacio vacío que entra en vigor en 2030, así como a la prohibición ya vigente de dobles paredes y falsos fondos.

El mueble es también el sector más expuesto al primer acto delegado del ESPR, el de hierro y acero, previsto para el cuarto trimestre de 2026, por su condición de insumo.

5.6 Electrónica de consumo: menor densidad, mayor complejidad

La electrónica presenta el perfil inverso al textil: catálogo ultracompacto y obligaciones normativas densas por referencia.

Es el único sector del análisis que soporta tres flujos simultáneos de responsabilidad ampliada —envases, residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, y pilas y baterías—, cada uno con su registro nacional en cada Estado miembro, a través de su representante autorizado. Es también el único con marcado CE obligatorio y ensayos de laboratorio significativos: entre 1.500 y 4.000 euros para compatibilidad electromagnética y baja tensión, y hasta 8.000 euros si incorpora radiofrecuencia bajo la Directiva RED.

A ello se añaden los requisitos horizontales de reparabilidad previstos para 2027: disponibilidad de repuestos durante cinco años, precio máximo de las piezas del 30 % del precio del producto, acceso a la información de reparación durante cinco años y prohibición del emparejamiento de piezas por

software. Y el pasaporte de baterías, obligatorio desde el 18 de febrero de 2027 para las baterías de más de 2 kWh.

El resultado es el coste normativo absoluto más alto del análisis en el escenario UE-27 — 65.776 euros anuales, un 7,31 % de la facturación— pero el segundo más bajo en un solo mercado. La electrónica es, de todos los sectores, el que más penaliza la dispersión geográfica y el que menos penaliza la profundidad de catálogo. Su decisión estratégica no es reducir referencias, sino elegir mercados.

06 CAPÍTULO 6
Análisis por países

La dimensión geográfica del análisis tiene dos caras que no deben confundirse: el país donde se vende, que determina las obligaciones de registro y las tarifas aplicables, y el país donde está establecido el fabricante, que determina si es un operador de la Unión o un tercer país. Esta sección trata la primera; el capítulo 7 trata la segunda.

6.1 El mapa de obligaciones de la UE-27

La tabla del anexo B recoge, Estado miembro por Estado miembro, la obligación de registro y de representante autorizado en los cuatro flujos relevantes. El resumen es el siguiente: los veintisiete exigen registro de envases y designación de representante autorizado a los productores no establecidos desde el 12 de agosto de 2026 por aplicación directa del PPWR; los veintisiete exigen registro de residuos electrónicos; y cuatro tienen ya operativa la responsabilidad ampliada textil, que será obligatoria en todos en abril de 2028.

Grupo de países	Situación	Países	Implicación operativa
Régimen maduro y verificado desde antiguo	Amazon ya verificaba antes de 2026	Alemania y Francia (confirmado); España (según fuentes sectoriales)	El incumplimiento ya tiene consecuencias inmediatas. Son los mercados donde la base de datos de registros está más depurada.
RAP textil ya operativa	Esquema nacional anticipado	Francia (2007), Países Bajos (2023), Hungría (2023), Letonia (2022)	Tarifa textil ya exigible. Francia añade además el recargo por moda ultra-express.
Régimen en reforma	Transición normativa en curso	Polonia (nueva ley de envases, implantación gradual 2026-2028), España (RD textil en proyecto)	Las tarifas van a subir de forma escalonada. Polonia aplica en 2026 el 8 % de la tarifa plena, el 20 % en 2027 y el 100 % en 2028.
Régimen aplicable pero con tarifa no publicada	Obligación cierta, coste por confirmar	La mayoría de los Estados miembros pequeños	La obligación existe aunque la tarifa no esté verificada. No debe interpretarse la ausencia de dato como ausencia de obligación.

Tabla 8. Agrupación de los Estados miembros por madurez del régimen de responsabilidad ampliada.

6.2 Los mercados de venta: dónde compensa estar

Cruzando el tamaño del mercado con su coste normativo se obtiene una jerarquía de prioridades bastante estable.

Mercado	GMV 3P (M USD)	Ingresos por vendedor (USD)	Tasa de activación	Valoración normativa
Alemania	50.800	335.175	42 %	El mejor equilibrio entre tamaño y accesibilidad. Régimen exigente pero maduro y predecible. Es la puerta natural de entrada al continente y hub logístico paneuropeo.
Francia	38.200	322.674	29 %	El régimen más exigente de Europa: RAP textil desde 2007, eco-modulación agresiva y ley anti fast-fashion. Para un fabricante EU es donde la exención de origen vale más.
Italia	29.700	282.847	24 %	Distribución de ingresos muy equilibrada (índice 75) que favorece a vendedores medianos. Complejidad administrativa alta sin sobrecargas específicas de origen.
España	17.200	190.304	23 %	La mejor distribución de ingresos de Europa (índice 85) y las eco-tasas de envases más bajas de los tarifarios verificados. RAP textil aún pendiente de Real Decreto.
Países Bajos, Bélgica, Suecia, Polonia	1.300 (agregado)	n. d.	n. d.	Mercados emergentes para Amazon. Bélgica tiene las eco-tasas de plástico más altas de Europa; Países Bajos ya aplica RAP textil. El coste normativo por país puede superar el margen que aportan.

Tabla 9. Valoración cruzada de los mercados europeos. Fuente: investigación normativa propia.

La regla de decisión que se deriva del modelo

El coste normativo incremental de añadir un mercado europeo se sitúa, según el sector, entre 800 y 3.300 euros anuales. Para electrónica, con tres flujos de RAP, está en el extremo alto; para marroquinería, con solo envases, en el bajo.

Aplicando un margen bruto típico del 25 % sobre ventas, un mercado necesita generar entre 3.200 y 13.200 euros de facturación anual solo para cubrir su propio coste normativo.

Por debajo de esa cifra, la presencia en ese mercado destruye valor. Y esto es nuevo: hasta 2026, con la logística paneuropea de Amazon, el coste marginal de estar presente en un país adicional era prácticamente cero.

6.3 El caso español

Por su relevancia para el destinatario de este informe, conviene detallar la situación española.

- **Envases.** El Real Decreto 1055/2022 está plenamente vigente. Desde el 1 de enero de 2025 la responsabilidad ampliada se extiende a los envases comerciales e industriales, antes excluidos, incluidos palés y cajas. Es obligatorio inscribirse en el Registro de Productores de Producto e integrarse en un sistema colectivo o implantar uno individual. Las tarifas de Ecoembes para 2026 son las más bajas de los cuatro tarifarios verificados en este informe.
- **Impuesto al plástico.** El Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizable grava con 0,45 euros por kilogramo el plástico no reciclado contenido en el envase. Se acumula a la eco-contribución de Ecoembes, no la sustituye. Es una carga específicamente española que no tiene equivalente en la mayoría de los Estados miembros.
- **Textil.** El Real Decreto de residuos textiles sigue en fase de proyecto. El borrador fue publicado por el Ministerio para la Transición Ecológica y sometido a informe de la CNMC en 2026, pero no está aprobado. La Ley 7/2022 de residuos ya contiene la habilitación legal. El plazo europeo obliga a tenerlo operativo en abril de 2028.
- **Verificación en Amazon.** España es uno de los tres mercados donde Amazon verifica los registros desde 2021, junto con Alemania y Francia. Es también uno de los cuatro donde opera el programa de pago por cuenta ajena.

Para una empresa española que fabrica en España y vende en España, el bloque normativo es comparativamente benigno: las eco-tasas más bajas de los tarifarios verificados, exención del recargo francés, ausencia de fricción aduanera y persona responsable ejercida internamente. El coste normativo del vendedor tipo español en su mercado doméstico se sitúa entre el 1,18 % y el 1,98 % de la facturación según el sector. En el momento en que esa misma empresa se expande a cinco mercados, la cifra sube al 1,38-2,67 %; en los veintisiete, al 2,48-7,31 %.

CAPÍTULO 7

07 Fabricantes europeos frente a fabricantes extracomunitarios

Este capítulo aborda la pregunta que más condiciona la estrategia: ¿cambia realmente el bloque normativo de 2026 el equilibrio competitivo entre el fabricante europeo y el extracomunitario? La respuesta es que sí, pero de forma más matizada de lo que sugiere el titular.

7.1 Las cuatro asimetrías que introduce la norma

Primera: la representación obligatoria en la Unión

El fabricante extracomunitario necesita designar y pagar una **persona responsable GPSR** y **un representante autorizado de marcado CE cuando proceda**. El fabricante europeo puede ejercer ambas funciones internamente, con un coste marginal muy inferior. El modelo aplica un factor del 35 % sobre el coste de mercado para reflejar esa diferencia. En términos absolutos son entre 200 y 1.000 euros anuales; en términos estratégicos, es la diferencia entre depender de un tercero para recibir las notificaciones de Safety Gate o gestionarlas directamente.

Segunda: el derecho aduanero fijo

Desde el 1 de julio de 2026, cada artículo enviado desde fuera de la Unión en un envío de venta a distancia de hasta 150 euros paga 3 euros. Sobre un producto de 28 euros de precio medio —el vendedor tipo textil—, eso es un 10,7 % del precio de venta. El fabricante europeo no paga nada. Esta es, con diferencia, la asimetría de mayor cuantía.

Con un matiz importante: solo aplica al envío directo desde el país de origen. Un fabricante chino que sitúe stock en un centro logístico europeo y despache desde allí paga el arancel una sola vez, en la importación a granel, y evita el derecho fijo por artículo. El modelo asume que el 35 % de las unidades del vendedor extracomunitario se envían directamente. Este es el parámetro más sensible de todo el modelo, y también el que más rápido puede cambiar por decisión del propio vendedor.

Tercera: la discriminación explícita por origen

La ley francesa de 8 de julio de 2026 exime expresamente a las empresas de la UE-27, Noruega, Liechtenstein e Islandia de su penalización de 0,25 a 12 euros por prenda. Es la primera norma del bloque que discrimina por lugar de establecimiento y no por características del producto. Solo aplica a textil y solo en Francia, pero establece un precedente que otros Estados miembros pueden replicar.

Cuarta: el acceso a la cadena de datos

Esta es la asimetría menos visible y probablemente la más duradera. El Pasaporte Digital de Producto exige acreditar composición, origen y trazabilidad de materiales. Obtener esos datos de un proveedor con el que se tiene una relación directa y contractual es un problema de gestión; obtenerlos de una cadena de suministro larga, opaca y situada en otra jurisdicción es un problema estructural. El documento de planificación aportado por el cliente lo identifica correctamente como el coste oculto más alto del DPP y el verdadero cuello de botella.

7.2 La brecha cuantificada

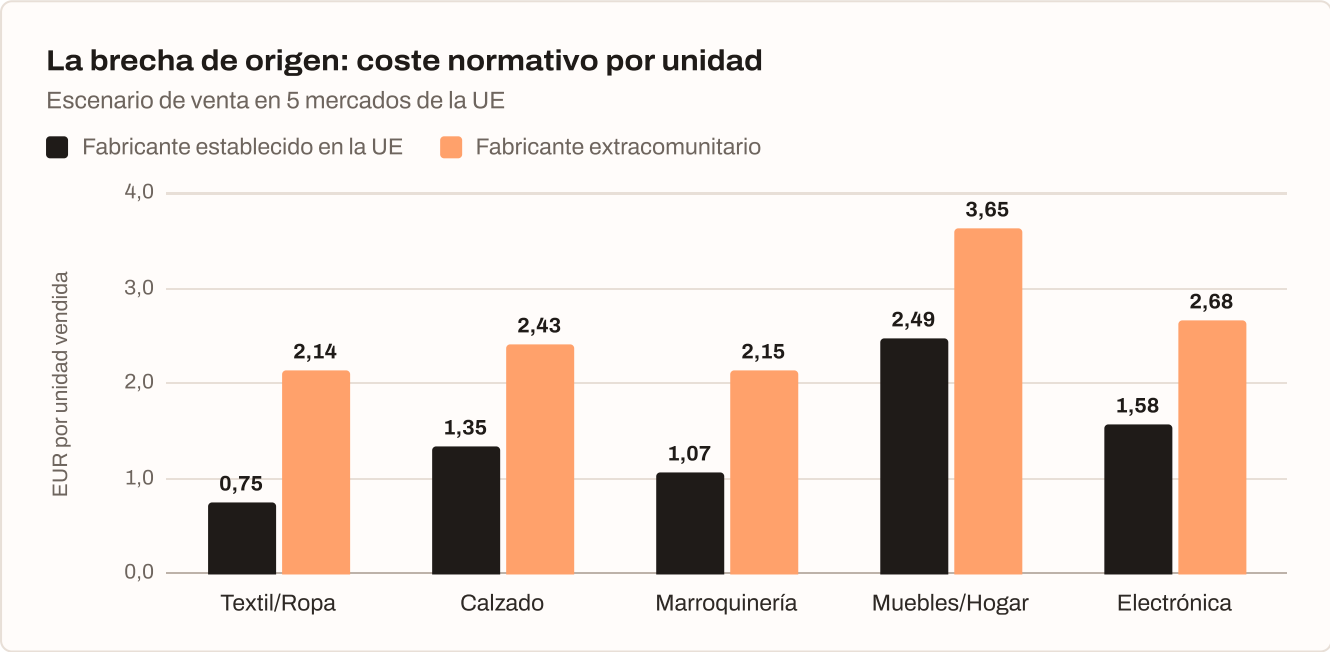

Gráfico 7. Coste normativo por unidad vendida según origen del fabricante, escenario de cinco mercados de la Unión. Fuente: modelo propio.

La brecha media entre el fabricante extracomunitario y el europeo, promediada sobre los quince escenarios del modelo, es del 86 %. Pero el promedio esconde una dispersión muy relevante que conviene leer con cuidado.

Sector	Brecha en 1 mercado	Brecha en 5 mercados	Brecha en UE-27	Lectura
Textil y ropa	+201 %	+186 %	+72 %	La mayor de todas por el recargo francés y el precio unitario bajo
Calzado	+114 %	+80 %	+30 %	Alta por precio unitario, sin recargo francés
Marroquinería	+121 %	+101 %	+52 %	Alta por precio unitario y catálogo corto
Muebles y hogar	+55 %	+47 %	+26 %	La menor: precio unitario alto diluye el derecho fijo

Sector	Brecha en 1 mercado	Brecha en 5 mercados	Brecha en UE-27	Lectura
Electrónica	+109 %	+70 %	+23 %	Se diluye rápido al añadir mercados

Tabla 10. Brecha de coste normativo entre fabricante extracomunitario y fabricante europeo, por sector y escenario. Fuente: modelo propio.

El patrón que revela la tabla 10

La brecha es máxima en un solo mercado y se estrecha conforme aumenta el número de países. La razón es que las barreras de origen —derecho aduanero, recargo francés— son proporcionales al volumen de ventas, mientras que las cuotas de responsabilidad ampliada son fijas por país y las paga igual el fabricante europeo.

Dicho de otro modo: la ventaja del fabricante europeo es máxima cuando vende concentrado y se diluye cuando se dispersa. Es exactamente lo contrario de lo que la intuición sugiere.

La brecha es también inversamente proporcional al precio unitario. Un derecho fijo de 3 euros pesa un 10,7 % sobre una camiseta de 28 euros y un 1,7 % sobre un mueble de 180 euros.

7.3 La contra-asimetría: por qué el fabricante europeo no gana automáticamente

Sería un error de análisis concluir que la norma resuelve el problema competitivo europeo. Hay cuatro razones para la cautela.

1. El fabricante europeo que vende fuera de su país de establecimiento está tan obligado como el extracomunitario a registrarse y designar representante en cada mercado de destino. Un fabricante español que vende en Alemania es, a efectos del régimen de responsabilidad ampliada alemán, un productor no establecido. Su ventaja real se concentra en su mercado doméstico.
2. Las ventajas estructurales del competidor extracomunitario permanecen intactas: proximidad a la fabricación, integración vertical, subsidios a la exportación y aranceles calculados sobre coste de fábrica en lugar de sobre precio mayorista. El propio consejero delegado de Amazon lo explicitó: el minorista que compra a un fabricante chino paga aranceles sobre un precio mayorista inflado, mientras el fabricante chino que vende directamente los paga sobre su coste de fábrica.
3. La inteligencia artificial eliminó en 2025 la última barrera que protegía al vendedor local: la calidad del contenido comercial y la adaptación lingüística y cultural. Esa protección no volverá.

4 El vendedor extracomunitario tiene una salida técnica al derecho aduanero fijo: situar stock en la Unión y despachar desde allí. Es una decisión logística que muchos operadores ya han tomado. Temu pasó del 20 % de entregas locales a mediados de 2024 a una horquilla del 50-80 % tras la suspensión de la exención de minimis, y Shein introdujo su opción de importación masiva. La adaptación es rápida.

La conclusión honesta es que el bloque normativo **no cierra la brecha competitiva: la estrecha y, sobre todo, cambia el terreno en el que se compite.** Pasa de competirse en precio —donde el fabricante europeo pierde— a competirse en trazabilidad documentada, representación legal y coste de fin de vida —donde el fabricante europeo tiene ventaja natural—. Aprovecharla exige convertir el cumplimiento en argumento comercial, no limitarse a soportarlo como carga.

CAPÍTULO 8

08 Cuantificación: resultados del modelo de costes

8.1 El coste normativo por escenario

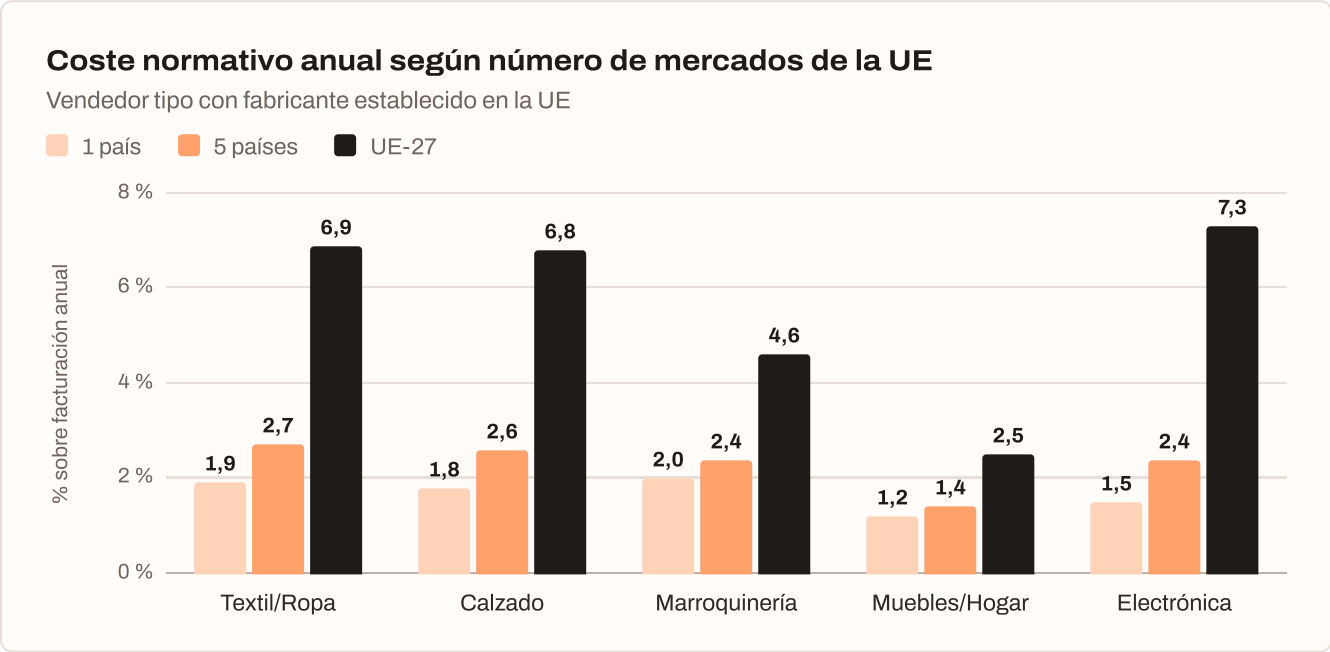

Gráfico 8. Coste normativo anual sobre porcentaje de facturación, vendedor tipo con fabricante establecido en la Unión. Fuente: modelo propio

El gráfico condensa el hallazgo principal del modelo. En un solo mercado, el coste normativo se sitúa entre el 1,18 % y el 1,98 % de la facturación en todos los sectores: es una carga asumible y bastante uniforme. En cinco mercados sube al 1,38-2,67 %: sigue siendo manejable pero ya diferencia sectores. En los veintisiete se dispara al 2,48-7,31 % y la dispersión entre sectores se multiplica.

Sector	1 mercado UE	5 mercados UE	UE-27 UE	1 mercado extra	5 mercados extra	UE-27 extra
Textil y ropa	9.477	13.337	34.567	28.520	38.183	59.413
Calzado	9.083	12.943	34.173	19.472	23.332	44.562
Marroquinería	7.939	9.539	18.339	17.532	19.132	27.932
Muebles y hogar	9.448	11.048	19.848	14.602	16.202	25.002
Electrónica	13.906	21.886	65.776	29.127	37.107	80.997

Tabla 11. Coste normativo anual en euros del vendedor tipo, escenario central. "UE" indica fabricante establecido en la Unión; "extra", fabricante extracomunitario. Fuente: modelo propio.

8.2 La composición del coste

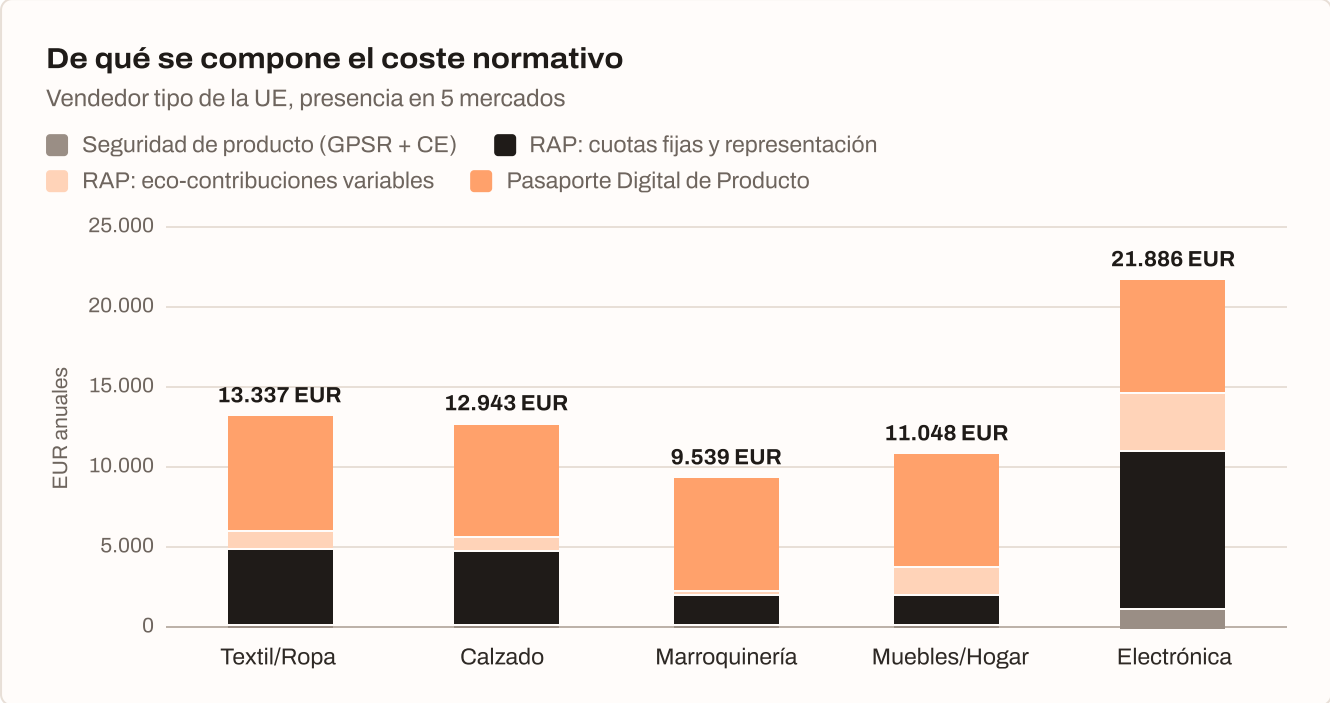

Gráfico 9. Descomposición del coste normativo por bloques, vendedor tipo de la Unión con presencia en cinco mercados. Fuente: modelo propio.

La descomposición explica por qué cada sector debe actuar sobre palancas distintas.

- **En textil y calzado** dominan las cuotas fijas de responsabilidad ampliada —dos flujos, envases y textil, en cinco países— seguidas del pasaporte digital. La palanca es reducir referencias y concentrar mercados.
- **En marroquinería** el pasaporte digital es, con diferencia, el mayor componente, porque solo hay un flujo de responsabilidad ampliada. La palanca es negociar el coste por referencia con el proveedor de DPP.
- **En muebles** las eco-contribuciones variables pesan más que en cualquier otro sector por el peso del envase. La palanca es el rediseño del embalaje y la elección de material.
- **En electrónica** las cuotas fijas dominan abrumadoramente —tres flujos por país— y son la única partida que crece linealmente con la expansión. La palanca es la selección de mercados.

8.3 El coste que no aparece en el modelo

El modelo cuantifica los costes directos e identificables. Hay tres bloques que no incorpora y que, según toda la evidencia disponible, pueden ser tan grandes como los cuantificados.

El coste de recopilación de datos. Obtener de cada proveedor los certificados de origen, la composición química y los datos de trazabilidad que el pasaporte digital exige requiere personal y

tiempo. No hay tarifa de mercado porque es coste interno. El documento de planificación aportado lo identifica como el mayor coste oculto y el verdadero cuello de botella operativo. Para un catálogo de 175 referencias con una cadena de suministro asiática, es razonable estimar varios meses de trabajo de una persona a tiempo parcial en el primer año.

El coste de la devolución no destruible. Con tasas de devolución del 30 % al 50 % en moda y la prohibición de destruir excedentes ya vigente, el producto devuelto no revendible pasa de ser un coste de eliminación a ser un coste de almacenamiento, gestión de donación o reacondicionamiento. Los recargos de Amazon por antigüedad de inventario alcanzan los 261,97 euros por metro cúbico y mes a partir de 455 días de almacenamiento.

El coste del rediseño de producto y envase. Los actos delegados del ESPR impondrán requisitos de durabilidad, reparabilidad y contenido reciclado que exigirán rediseñar producto. El PPWR impondrá desde 2030 el ratio del 50 % de espacio vacío y la clasificación de reciclabilidad. Ninguno de estos costes es estimable hoy porque los requisitos concretos no están adoptados, pero ignorarlos en la planificación a tres años sería un error.

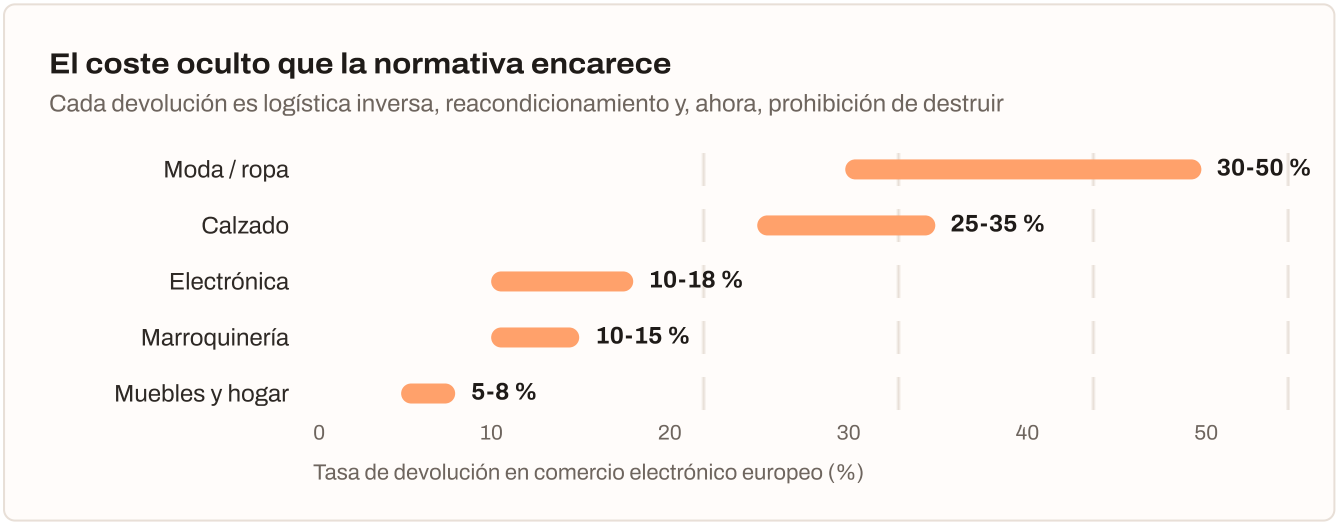

Gráfico 10. Tasas de devolución por sector en el comercio electrónico europeo.

Fuentes: ZigZag Annual Returns Benchmark España 2025 y benchmarks sectoriales europeos

09 CAPÍTULO 9 El nuevo paradigma: siete tesis

Recogidos los datos y cuantificado el impacto, esta sección formula las conclusiones estructurales del análisis. No son predicciones: son lecturas de lo que la evidencia disponible ya permite afirmar.

Tesis 1. El cumplimiento pasa de coste de entrada a coste de permanencia

Hasta 2025, cumplir era un proyecto: certificar, etiquetar, registrarse una vez. A partir de 2026 es una operación continua con cuota anual por país, por flujo, por referencia y por pasaporte. Esto exige una capacidad organizativa que la mayoría de los vendedores no tiene y que no puede externalizarse por completo, porque la recopilación de datos de la cadena de suministro es intransferible.

Tesis 2. El coste escala con la complejidad, no con las ventas

Las dos variables que determinan el coste normativo son el número de mercados y el número de referencias. Ninguna de las dos guarda relación directa con la facturación. Un vendedor puede duplicar sus ventas sin aumentar su coste normativo, o multiplicarlo por tres sin vender un euro más. Esto invierte la lógica de gestión habitual y convierte la racionalización de catálogo y la selección de mercados en decisiones financieras de primer orden.

Tesis 3. La plataforma se convierte en autoridad delegada

La verificación de los registros de responsabilidad ampliada en los veintisiete Estados miembros, ejecutada por Amazon desde agosto de 2026, traslada la función inspectora del Estado al marketplace. Esto tiene tres consecuencias. El incumplimiento silencioso deja de ser viable. La relación con la plataforma incorpora una dimensión de dependencia regulatoria además de la comercial. Y la plataforma adquiere, de facto, poder para decidir qué vendedores pueden operar en el mercado interior.

Tesis 4. La expansión europea deja de ser gratuita

La logística paneuropea de Amazon había hecho que el coste marginal de vender en un país adicional fuese prácticamente cero. El bloque normativo lo devuelve a un rango de 800 a 3.300 euros anuales por país. El dato de mercado que enmarca esta tesis es contundente: **el 69 % de los vendedores opera todavía en un solo mercado** y **menos del 1 % está presente en once o más**

países. Esa reticencia, que hasta ahora se leía como oportunidad no explotada, se ha convertido retrospectivamente en prudencia.

Tesis 5. El pasaporte digital es una barrera y un activo a la vez

Como barrera, impone un coste recurrente proporcional a la profundidad del catálogo y exige datos que muchas cadenas de suministro de momento o no pueden aportar. Como activo, es el primer soporte estandarizado y verificable para acreditar procedencia, composición y durabilidad, en mercados —Alemania, Francia, Italia— cuyos consumidores prefieren activamente marcas locales y europeas cuando la calidad lo justifica. Además, la eco-modulación permite que un buen pasaporte reduzca las eco-tasas. A la vez es una herramienta comercial de comunicación directa con el consumidor, así que no solo hay que verlo como una obligación, porque quien lo implante obtendrá un retorno que su competidor no puede replicar sin incurrir en el mismo coste.

Tesis 6. La ventaja del fabricante europeo es real pero estrecha y temporal

Real, porque la brecha media de coste normativo del 86 % es material en un sector con márgenes del 11 % al 20 %. Estrecha, porque se concentra en el mercado doméstico en el textil francés, y se diluye conforme el fabricante europeo se dispersa geográficamente. Temporal, porque la salida del vendedor extracomunitario —situar stock en la Unión y despachar desde allí— es una decisión logística que las evidencias desde 2025 demuestra que se toma en meses, no en años. La ventana existe; conviene no confundirla con una posición defendible a largo plazo.

Tesis 7. La consolidación se acelera y la banda media desaparece

Los costes normativos son mayoritariamente fijos y, por tanto, regresivos: pesan proporcionalmente más cuanto menor es la empresa. Se suman a una dinámica de mercado que ya venía concentrando —25 % menos de vendedores activos, cuatro veces más vendedores de más de 100 millones de dólares—. El análisis de mercado de 2025 lo formulaba como una pregunta abierta: si el punto intermedio, el vendedor rentable sin escala masiva, volverá alguna vez. El bloque normativo de 2026 inclina la respuesta hacia el no, salvo para quienes encuentren un modelo que no dependa de la escala: catálogo corto, mercados seleccionados y audiencia propia.

CAPÍTULO 10

10 Riesgos y ventanas de oportunidad

10.1 Riesgos

Riesgo	Horizonte	Descripción y mitigación
Desactivación de ofertas por falta de registro RAP	Inmediato	Desde el 12 de agosto de 2026 Amazon verifica en los 27. Sin número válido la oferta se desactiva o se aplica el pago por cuenta ajena a 25 EUR por categoría y año. Mitigación: auditoría inmediata de registros por país y flujo, priorizando los mercados con mayor facturación.
Bloqueo por incumplimiento del GPSR	Inmediato	La persona responsable en la Unión es obligatoria desde diciembre de 2024 y sus datos deben figurar en el producto o el embalaje, no solo en la ficha. Mitigación: verificar que la información física coincide con la declarada en Seller Central.
Excedente textil no destruible	Inmediato para grandes empresas	La prohibición está vigente desde el 19 de julio de 2026 e incluye obligación de divulgación pública anual. Mitigación: establecer canal de donación con al menos tres entidades de economía social y documentar los intentos.
Erosión de margen por acumulación de tarifas	12 meses	El coste normativo se suma al recargo de combustible del 1,5 % vigente desde abril de 2026 y a las tarifas de baja rotación. Mitigación: repricing selectivo por referencia incorporando el coste normativo unitario.
Sobrecoste del DPP por catálogo inflado	24-36 meses	El coste por pasaporte y año multiplica el número de referencias. Mitigación: racionalización de catálogo antes de que el acto delegado sectorial sea exigible.
Datos de cadena de suministro no obtenibles	24-36 meses	Si el proveedor no puede acreditar composición y origen, el producto no podrá tener pasaporte y no podrá comercializarse. Mitigación: iniciar ahora la recogida de certificados e incluir la obligación en los contratos de suministro.
Replicación del modelo francés	24-48 meses	Si otros Estados miembros adoptan penalizaciones discriminatorias por origen, el fabricante extracomunitario verá cerrarse mercados de forma escalonada. Mitigación para quien fabrique fuera: evaluar el establecimiento de una entidad productora en la Unión.

Tabla 12. Matriz de riesgos.

10.2 Ventanas de oportunidad

Ventana 1. El desfase de percepción del sector

La encuesta de febrero-marzo de 2026 muestra que los vendedores no identificaban el cumplimiento normativo entre sus dos principales presiones de coste. Cinco meses después esa percepción está desfasada.

Quien ajuste su estructura de costes y sus precios ahora lo hará antes que la mayoría de sus competidores, en un mercado donde el 46 % declara márgenes decrecientes y el 43 % ha situado la protección del margen como su prioridad estratégica número uno.

Ventana 2. El arbitraje de eco-tasas entre países y materiales

Las diferencias verificadas llegan a ser de 12,5 veces para el mismo material entre dos Estados miembros, y de 5 veces entre materiales dentro del mismo país.

Cambiar film plástico por cartón, reducir gramaje o reformular el envase produce ahorros inmediatos, no requiere aprobación regulatoria y además mejora la posición ante el requisito de reciclabilidad de 2030.

Ventana 3. La eco-modulación como retorno del pasaporte digital

Los sistemas de responsabilidad ampliada modulan sus tarifas según criterios de ecodiseño, reparabilidad y contenido reciclado. Un pasaporte digital bien construido acredita esos criterios y permite acceder a bonificaciones.

Esto convierte al DPP en la única obligación del bloque que puede llegar a pagarse a sí misma, siempre que se implante con esa intención desde el diseño y no como mero cumplimiento formal.

Ventana 4. El posicionamiento de origen europeo, mientras dure

Los mercados alemán, francés e italiano muestran preferencia activa por marcas locales y europeas cuando la calidad lo justifica. El índice de diversidad de Francia es 59 y el de Italia 60, los más altos de Europa después de España.

La ley francesa de julio de 2026 convierte esa preferencia cultural en ventaja económica cuantificable, al eximir del recargo a los fabricantes de la Unión.

Es una ventana temporal: se cerrará conforme los operadores extracomunitarios establezcan entidades productoras en la Unión. Conviene explotarla ahora.

CAPÍTULO 11

11 Recomendaciones

Las recomendaciones se ordenan por horizonte temporal y por urgencia, no por importancia.

11.1 Los próximos 90 días

1. Auditoría de exposición. Inventariar países de venta, referencias activas, flujos de residuo por producto y números de registro existentes. La mayoría de las empresas descubre en esta fase que vende en más países de los que gestiona conscientemente y que tiene entre un 20 % y un 40 % de referencias sin rotación relevante.
2. Regularización de registros RAP prioritarios. Empezando por los mercados que aportan más facturación y por los flujos con mayor riesgo de desactivación: envases en todos, RAEE y pilas en electrónica, textil en Francia y Países Bajos. El coste de regularizar es siempre inferior al del pago por cuenta ajena más la pérdida de ventas por desactivación.
3. Verificación física de la información GPSR. Comprobar que los datos de la persona responsable figuran en el producto, el embalaje o la documentación adjunta, y no solo en la ficha de Seller Central. Es un incumplimiento frecuente y de detección inmediata.
4. Protocolo de excedentes textiles. Para empresas grandes, establecer el circuito de donación y la documentación de los intentos, que la norma exige conservar. Para empresas medianas, aprovechar el margen hasta 2030 para diseñarlo sin urgencia.

11.2 Los próximos 12 meses

1. Decisión explícita de perímetro geográfico. Comparar, mercado a mercado, el margen bruto que aporta con su coste normativo específico. Aplicando el umbral derivado del modelo, un mercado que genere menos de 3.200 a 13.200 euros de facturación anual según sector no cubre su propio coste de cumplimiento. Salir de un mercado deficitario es una decisión legítima y, ahora, cuantificable.
2. Racionalización de catálogo. Es la palanca de mayor retorno inmediato en textil, calzado y marroquinería. Reducir en un 30 % las referencias activas de un catálogo de 175 ahorra en torno a 1.500 euros anuales solo en pasaportes y licencias, y reduce proporcionalmente el excedente estructural sujeto a la prohibición de destrucción.

3 Rediseño de envases. Sustitución de materiales de alto coste de eco-contribución, reducción de gramaje y eliminación de dobles paredes y falsos fondos, ya prohibidos. Con el horizonte de 2030 —ratio del 50 % de espacio vacío y clasificación de reciclabilidad— conviene hacer un solo rediseño que resuelva ambos requisitos.

4 Selección de proveedor de pasaporte digital. El mercado tiene más de cien operadores con perfiles muy distintos: especialistas en moda y trazabilidad de cadena, plataformas industriales para materiales complejos, y soluciones ágiles para pyme. El criterio decisivo no es el precio de licencia sino la capacidad de exportar los datos en un formato que Amazon acepte automáticamente, para evitar bloqueos de oferta cuando el requisito sea exigible.

5 Contratos de suministro con cláusula de datos. Incorporar a los contratos con proveedores la obligación de aportar certificados de origen, composición y trazabilidad en el formato que el pasaporte digital requiera. Hacerlo ahora, cuando aún no es urgente, da margen de negociación que no existirá cuando el acto delegado sea exigible.

11.3 El horizonte de 24 a 36 meses

1 Preparación del acto delegado sectorial. Textil en el cuarto trimestre de 2027, electrónica en 2027 para reparabilidad, mueble en 2028. Cada uno traerá requisitos de producto que exigirán rediseño. El seguimiento de las consultas públicas del JRC permite anticiparlos con doce a dieciocho meses de margen.

2 Evaluación del establecimiento en la Unión, para quien fabrique fuera. La combinación del derecho aduanero fijo, la obligación de representación y la discriminación explícita de la ley francesa puede hacer que el coste de establecer una entidad productora en la Unión sea inferior al de mantener el modelo actual. Es un cálculo que conviene hacer explícitamente, no por defecto.

3 Construcción de canal propio. El dato de mercado es concluyente: los vendedores prósperos tienen un 40 % más de probabilidad de operar con venta directa al consumidor como canal principal de ingresos. Reducir la dependencia de la plataforma reduce simultáneamente la exposición a las comisiones, a la publicidad y —esto es nuevo— a la capacidad de la plataforma de desactivar la oferta por motivos regulatorios.

4 Conversión del cumplimiento en argumento comercial. Trazabilidad verificable, origen europeo acreditado, reparabilidad demostrable y datos de composición accesibles mediante código QR. Es el terreno donde la norma otorga ventaja al operador europeo, y es un terreno que se ocupa comunicando, no solo cumpliendo.

La recomendación de síntesis

Las cuatro decisiones que más valor generan son, por este orden: saber exactamente dónde se vende y cuántas referencias se tienen; recortar lo que no rota; elegir mercados en lugar de acumularlos; y convertir el dato de producto en argumento de venta.

Ninguna de las cuatro requiere esperar a que se adopten los actos delegados. Las cuatro son rentables aunque el calendario normativo se retrase.

12 CAPÍTULO 12 Limitaciones del análisis

La utilidad de un informe de este tipo depende de que sus límites estén claros. Los principales son cuatro.

Primero, el estado del Derecho. Ningún acto delegado sectorial del ESPR está adoptado a 20 de agosto de 2026. Todo lo que este informe dice sobre requisitos concretos de producto por sector —durabilidad, reparabilidad, contenido reciclado, contenido del pasaporte— procede de estudios preparatorios y de fechas indicativas del Plan de Trabajo, sujetas a la revisión intermedia de 2028. Las obligaciones ya vigentes —GPSR, PPWR, prohibición de destrucción, responsabilidad ampliada, régimen aduanero— sí están verificadas contra fuente oficial.

Segundo, la cobertura de la UE-27. La investigación confirmó con fuente primaria las obligaciones y tarifas de un subconjunto de Estados miembros. Para el resto, la obligación general deriva de la aplicación directa del PPWR y de las directivas sectoriales, pero las tarifas concretas no pudieron verificarse. En la tabla del anexo B esos casos se marcan como sin dato confirmado. No debe interpretarse como ausencia de obligación.

Tercero, la naturaleza del vendedor tipo. El modelo se construye sobre perfiles sectoriales, no sobre empresas reales. Sus resultados son órdenes de magnitud comparables entre sí, no presupuestos. Aplicarlo a una empresa concreta exige sustituir los parámetros del modelo por sus datos reales de facturación, referencias, peso de envase y precio medio.

Cuarto, los parámetros más sensibles. Tres hipótesis concentran la mayor parte de la incertidumbre del modelo: el porcentaje de unidades que el vendedor extracomunitario envía directamente desde origen —fijado en el 35 %—, el coste por pasaporte y SKU —con un rango de mercado de 0,10 a 1,50 euros, quince veces entre extremos— y el tramo del recargo francés aplicable. Los tres son editables en el libro adjunto y conviene hacer análisis de sensibilidad sobre ellos antes de tomar decisiones de inversión.

Un apunte de verificación. Las afirmaciones normativas de este informe se sometieron a una revisión adversarial contra fuentes oficiales. De dieciséis afirmaciones clave, catorce quedaron confirmadas contra fuente oficial. Una se corrigió: el plazo de transposición de la responsabilidad ampliada textil vence el 17 de junio de 2027, no en abril de 2027 como indicaban algunas fuentes secundarias. Y una quedó como no verificable de forma concluyente: el alcance exacto de los mercados en los que Amazon verificaba los registros antes de agosto de 2026, sobre el que las fuentes sectoriales discrepan y del que no existe publicación oficial de la plataforma.

Este documento no constituye asesoramiento jurídico. Para cualquier decisión con efectos legales conviene verificar el texto vigente en EUR-Lex —en particular el CELEX 32024R1781 en su versión consolidada— y contrastar con un asesor especializado en la jurisdicción correspondiente.

ANEXO A

Calendario normativo detallado

Estado a 20 de agosto de 2026. Las entradas marcadas VIGENTE son Derecho ya aplicable. Las marcadas PREVISTO proceden del Plan de Trabajo COM(2025) 187 o de plazos de transposición, y son indicativas.

Fecha	Norma	Hito	Estado	Sectores
2024-07-18	ESPR · Reg. (UE) 2024/1781	Entrada en vigor del Reglamento de Ecodiseño	VIGENTE	Todos
2024-12-13	GPSR · Reg. (UE) 2023/988	Aplicación: persona responsable en la UE obligatoria (art. 16) y obligaciones de mercados en línea (art. 22)	VIGENTE	Todos
2025-01-01	RD 1055/2022 (España)	La RAP de envases se extiende a envases comerciales e industriales	VIGENTE	Todos
2025-04-16	Plan de Trabajo ESPR 2025-2030 · COM(2025)187	Adopción del plan: se fijan los grupos de producto prioritarios	VIGENTE	Textil, acero, aluminio, muebles, neumáticos, colchones, TIC
2025-10-16	Directiva marco de residuos revisada	Entrada en vigor: RAP textil obligatoria en los 27	VIGENTE	Textil, calzado
2026-03-26	Reforma aduanera de la UE	Acuerdo final Consejo-Parlamento; se crea la Autoridad Aduanera de la UE (EUCA)	VIGENTE	Todos · importación
2026-07-01	Franquicia aduanera de 150 EUR	Eliminación: derecho fijo de 3 EUR por artículo en envíos de venta a distancia de hasta 150 EUR	VIGENTE	Todos · importación directa
2026-07-08	Ley francesa anti fast-fashion	Promulgación; exime a los fabricantes de la UE y del EEE	VIGENTE	Textil
2026-07-19	ESPR art. 25 y anexo VII	Prohibición de destruir ropa y calzado no vendidos · grandes empresas	VIGENTE	Textil, calzado
2026-07-20	Registro DPP de la Comisión	Registro del Pasaporte Digital de Producto operativo (Reg. Ejec. 2026/1778)	VIGENTE	Todos
2026-08-12	PPWR · Reg. (UE) 2025/40	Aplicación general: declaración de conformidad de envases, PFAS y representante autorizado de envases en cada Estado miembro	VIGENTE	Todos

Fecha	Norma	Hito	Estado	Sectores
2026-09-01	Malus francés fast-fashion	Penalización de 0,25 a 12 EUR por prenda para moda ultra-express extracomunitaria	VIGENTE	Textil
2026-11-01	Reforma aduanera de la UE	Identificadores de producto (PID) obligatorios en las declaraciones	PREVISTO	Todos · importación
2026-12-31	Directiva 2009/125/CE	Fin del periodo de transición para 19 grupos de producto relacionados con la energía	PREVISTO	Electrónica, electrodomésticos
2026-Q4	ESPR · acto delegado	Adopción prevista del primer acto delegado sectorial: hierro y acero	PREVISTO	Acero (insumo de mueble y electrónica)
2027-01-01	Ley francesa anti fast-fashion	Prohibición total de publicidad de moda ultra-express; multas a influencers de hasta 100.000 EUR	PREVISTO	Textil
2027-02-18	Reg. (UE) 2023/1542 de pilas	Pasaporte de baterías obligatorio (baterías industriales y de vehículo eléctrico de más de 2 kWh)	PREVISTO	Electrónica, movilidad
2027-06-17	Directiva marco de residuos revisada	Fin del plazo de transposición de la RAP textil (20 meses desde la entrada en vigor)	PREVISTO	Textil, calzado
2027-Q4	ESPR · acto delegado	Adopción prevista del acto delegado de textiles y prendas de vestir	PREVISTO	Textil
2027-Q4	ESPR · acto delegado	Adopción prevista de los requisitos horizontales de reparabilidad	PREVISTO	Electrónica
2028-04-30	Directiva marco de residuos revisada	RAP textil plenamente operativa en los 27 Estados miembros	PREVISTO	Textil, calzado
2028-01-01	ESPR	Primeros pasaportes digitales sectoriales exigibles (acero y textil, según acto delegado)	PREVISTO	Acero, textil
2028-08-12	PPWR	Portadores de datos (códigos QR) obligatorios en envases, compatibles con el DPP	PREVISTO	Todos
2028-12-31	ESPR	Revisión intermedia del Plan de Trabajo; posible entrada de químicos y detergentes	PREVISTO	Químicos
2029-Q1	ESPR · acto delegado	Adopción prevista del acto delegado de muebles	PREVISTO	Mueble
2030-01-01	PPWR	Ratio máximo del 50 % de espacio vacío en envases de comercio electrónico; clasificación obligatoria de reciclabilidad A/B/C; contenido mínimo reciclado	PREVISTO	Todos

Fecha	Norma	Hito	Estado	Sectores
2030-01-01	Malus francés fast-fashion	La penalización sube a 2-20 EUR por prenda	PREVISTO	Textil
2030-07-19	ESPR art. 25	La prohibición de destruir excedentes textiles se extiende a las empresas medianas	PREVISTO	Textil, calzado

ANEXO B

B Responsabilidad ampliada del productor en la UE-27

AR indica que se exige representante autorizado a los productores no establecidos. "n. c." significa que el dato no pudo confirmarse contra fuente primaria en la investigación realizada; no debe interpretarse como ausencia de obligación.

País	Envases	RAEE	Pilas	Textil	Organismo nacional
Alemania	Sí (LUCID/ZSVR) + AR	Sí + AR	Sí (BattG) + AR	Marco UE 2028	ZSVR-LUCID / stiftung ear
Austria	Sí (ARA u otro) + AR	Sí + AR	Sí + AR	Marco UE 2028	ARA / Umweltbundesamt
Bélgica	Sí (Fost Plus/Valipac) + AR	Sí + AR (regional)	Sí + AR	Marco UE 2028	Fost Plus
Bulgaria	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Medio Ambiente y Aguas
Chequia	Sí (EKO-KOM) + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	EKO-KOM
Chipre	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Agricultura y Medio Ambiente
Croacia	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Fondo de Protección Ambiental
Dinamarca	Sí + AR	Sí (DPA) + AR	n. c.	Marco UE 2028	Dansk Producentansvar
Eslovaquia	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Medio Ambiente
Eslovenia	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Medio Ambiente
España	Sí (RPP + SCRAP) + AR	Sí + AR	Sí + AR	RD en proyecto	MITECO / Ecoembes / Ecolec
Estonia	Sí + AR	Sí (PROTO) + AR	n. c.	Marco UE 2028	Consejo Ambiental de Estonia
Finlandia	Sí + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Suomen Pakkauskierrätys
Francia	Sí (Citeo/ADEME) + AR	Sí + AR	Sí + AR	SÍ · Refashion (2007)	ADEME / Citeo / Refashion
Grecia	Sí + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Hellenic Recycling Agency

País	Envases	RAEE	Pilas	Textil	Organismo nacional
Hungría	Sí (MOHU) + AR	Sí + AR	n. c.	SÍ · MOHU (2023)	MOHU
Irlanda	Sí (Repak) + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Repak
Italia	Sí (CONAI) + AR	Sí + AR	Sí + AR	En preparación	CONAI
Letonia	n. c.	Sí + AR	n. c.	SÍ · LZP o impuesto (2022)	LEtERA / LZP
Lituania	n. c.	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Medio Ambiente
Luxemburgo	Sí + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Administration de l'Environnement
Malta	n. c.	Sí (ERA) + AR	n. c.	Marco UE 2028	Environment and Resources Authority
Países Bajos	Sí (Verpact) + AR	Sí + AR	Sí + AR	SÍ · Stichting UPV Textiel (2023)	Verpact
Polonia	Sí (BDO) + AR	Sí + AR	Sí + AR	Marco UE 2028	BDO / NFOŚiGW
Portugal	Sí (SPV/APA) + AR	Sí (SILiAmb) + AR	n. c.	Marco UE 2028	APA
Rumanía	Sí + AR	Sí + AR	n. c.	Marco UE 2028	Min. Medio Ambiente
Suecia	Sí (FTI/NPA) + AR	Sí + AR	Sí + AR	Proyecto de ley 2028/32/36	Naturvårdsverket / FTI

ANEXO C

C Tarifas de eco-contribución verificadas

Tarifarios oficiales 2026 de los organismos de gestión con datos publicados y verificados. Importes en euros por kilogramo salvo indicación en contrario.

País	Material	EUR/kg	Fuente
España	Plástico rígido	0,1920	Ecoembes 2026
España	Plástico flexible	0,1770	Ecoembes 2026
España	Acero	0,1610	Ecoembes 2026
España	Papel y cartón	0,0410	Ecoembes 2026
España	Aluminio	0,0400	Ecoembes 2026
España	Madera	0,0200	Ecoembes 2026
Francia	PET / HDPE / PP	0,3397	Citeo, barème 2026
Francia	Cartoncillo	0,2349	Citeo, barème 2026
Francia	Cartón ondulado	0,1487	Citeo, barème 2026
Francia	Papel	0,1078	Citeo, barème 2026
Francia	Aluminio	0,0798	Citeo, barème 2026
Francia	Madera	0,0323	Citeo, barème 2026
Francia	Acero	0,0267	Citeo, barème 2026
Francia	Vidrio	0,0076	Citeo, barème 2026
Austria	Plástico doméstico	1,0400	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Aluminio	0,4800	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Hierro	0,4500	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Papel	0,2080	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Plástico film comercial	0,1800	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Vidrio	0,1080	ARA-Tarifblatt 2026
Austria	Madera	0,0200	ARA-Tarifblatt 2026

País	Material	EUR/kg	Fuente
Bélgica	Film PP	2,2095	Fost Plus 2026
Bélgica	PET color	1,2568	Fost Plus 2026
Bélgica	Film PE	1,0804	Fost Plus 2026
Bélgica	Aluminio (máx.)	0,4513	Fost Plus 2026
Bélgica	PET transparente	0,3604	Fost Plus 2026
Bélgica	Acero	0,1864	Fost Plus 2026
Bélgica	Papel y cartón	0,1503	Fost Plus 2026
Bélgica	Vidrio	0,1052	Fost Plus 2026

Eco-contribución textil

País	Organismo	Tarifa
Francia	Refashion	0,01 - 0,06 EUR por prenda, eco-modulado
Países Bajos	Stichting UPV Textiel	0,20 EUR/kg (2025)
Hungría	MOHU	164 HUF/kg, aproximadamente 0,42 EUR/kg (2025)
Letonia	LZP o impuesto directo	Aproximadamente 0,50 EUR/kg a través del sistema colectivo
España	Pendiente de Real Decreto	Sin tarifa publicada

D

ANEXO D

Fuentes

D.1 Informes aplicados

- Marketplace Pulse, The Marketplace Pulse Seller Index Report 2026. The Amazon Marketplace Trends Report 2026. The Marketplace Pulse Year in Review 2025.

D.2 Fuentes normativas

- Reglamento (UE) 2024/1781, de 13 de junio de 2024, por el que se establece un marco para el diseño ecológico de productos sostenibles (ESPR). En vigor desde el 18 de julio de 2024.
- Comisión Europea, COM(2025) 187 final, Plan de Trabajo ESPR 2025-2030, de 16 de abril de 2025.
- Reglamento de Ejecución (UE) 2026/1778, de 16 de julio de 2026, sobre el registro del Pasaporte Digital de Producto. En vigor desde el 6 de agosto de 2026.
- Reglamento (UE) 2023/988, de seguridad general de los productos (GPSR). Aplicable desde el 13 de diciembre de 2024. Artículo 16 sobre persona responsable; artículo 22 sobre obligaciones de los mercados en línea.
- Reglamento (UE) 2019/1020, de vigilancia del mercado y conformidad de los productos. Artículo 4 sobre tareas de los operadores económicos.
- Reglamento (UE) 2025/40, de envases y residuos de envases (PPWR). Aplicable desde el 12 de agosto de 2026.
- Directiva marco de residuos revisada, publicada en el Diario Oficial el 26 de septiembre de 2025 y en vigor desde el 16 de octubre de 2025. Establece la responsabilidad ampliada del productor textil obligatoria; transposición el 17 de junio de 2027 y aplicación en abril de 2028.
- Reglamento (UE) 2023/1542, de pilas y baterías. Pasaporte de baterías obligatorio desde el 18 de febrero de 2027 para baterías industriales y de vehículo eléctrico de más de 2 kWh.
- Reglamento del Consejo (UE) 2026/382 y disposiciones de ejecución publicadas el 8 de junio de 2026, sobre el derecho fijo transitorio para importaciones de bajo valor. Aplicable desde el 1 de julio de 2026 hasta el 1 de julio de 2028.
- Ley francesa de 8 de julio de 2026 dirigida a reducir el impacto ambiental de la industria textil.

- Real Decreto 1055/2022, de envases y residuos de envases (España). Extensión a envases comerciales e industriales desde el 1 de enero de 2025.
- Ley 7/2022, de residuos y suelos contaminados para una economía circular (España).

D.3 Fuentes oficiales consultadas en línea

- Comisión Europea, Registro del Pasaporte Digital de Producto operativo: single-market-economy.ec.europa.eu/news/digital-product-passport-registry-now-live-2026-07-20_en
- Comisión Europea, entrada en aplicación de la prohibición de destruir ropa y calzado no vendidos: environment.ec.europa.eu/news/ban-destruction-unsold-clothes-and-shoes-enters-application-2026-07-17_en
- Comisión Europea, entrada en vigor de la Directiva marco de residuos revisada: environment.ec.europa.eu/news/revised-waste-framework-directive-enters-force-2025-10-16_en
- Comisión Europea, Fiscalidad y Unión Aduanera, guía y texto legal sobre el derecho fijo temporal para importaciones de bajo valor: taxation-customs.ec.europa.eu
- CEN-CENELEC, familia de normas EN 18xxx del comité técnico conjunto JTC 24 sobre Pasaporte Digital de Producto: cencenelec.eu/news-events/news/2026/en-in-the-spotlight/2026-07-15-dpp/
- Centro Común de Investigación (JRC), estudios preparatorios y propuesta de contenido del pasaporte digital para acero: susproc.jrc.ec.europa.eu

D.4 Tarifarios y fuentes sectoriales

- Ecoembes, tarifario de eco-contribución 2026 (España).
- Citeo, barème 2026 (Francia).
- ARA, ARA-Tarifblatt 2026 (Austria).
- Fost Plus, tarifas Punto Verde 2026 (Bélgica).
- Verpact, tarifas 2026 (Países Bajos). CONAI, guía de contribución ambiental 2026 (Italia).
- Refashion, criterios de eco-modulación (Francia).
- Agencia Tributaria, Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizable: 0,45 euros por kilogramo de plástico no reciclado.
- Amazon, tarifas de venta en Europa: sell.amazon.es/precios y FBA Rate Card España, julio de 2026.

- Amazon, actualización de tarifas de referencia y logística en Europa para 2026: aboutamazon.eu
- ZigZag y Retail Economics, Annual Returns Benchmark España 2025: moda 31 %, calzado 27 %, electrónica 23 %.