

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
DI INCHIESTA SULLE ATTIVITÀ ILLECITE
CONNESSE AL CICLO DEI RIFIUTI E SU ILLECITI AMBIENTALI
AD ESSE CORRELATI**

RESOCONTO STENOGRAFICO

136.

SEDUTA DI LUNEDÌ 23 GENNAIO 2017

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE **STEFANO VIGNAROLI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:			
Vignaroli Stefano, <i>presidente</i>	2	Schiona Gino, <i>direttore generale del consorzio CIAL</i>	9, 13, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26
Audizione di rappresentanti del consorzio RILEGNO:		Zolezzi Alberto (M5S)	15, 19, 21, 24
Vignaroli Stefano, <i>presidente</i>	2, 3, 5, 6, 7, 8	Audizione di rappresentanti del consorzio COREVE:	
Braga Chiara (PD)	5	Vignaroli Stefano, <i>presidente</i> .	26, 29, 31, 32, 33, 34
Gasperoni Marco, <i>direttore generale del consorzio RILEGNO</i>	3, 5, 6, 7, 8	Grisan Franco, <i>presidente del consorzio COREVE</i>	26, 29, 30, 31, 32, 33, 34
Semeraro Nicola, <i>presidente del consorzio RILEGNO</i>	2, 3, 6, 7, 8	Zolezzi Alberto (M5S)	30, 32, 33, 34
Zolezzi Alberto (M5S)	7, 8	Audizione di rappresentanti del consorzio RICREA:	
Audizione di rappresentanti del consorzio CIAL:		Vignaroli Stefano, <i>presidente</i> .	34, 35, 36, 37, 39, 40
Vignaroli Stefano, <i>presidente</i> ...	9, 13, 15, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26	Fusari Federico, <i>direttore generale del consorzio RICREA</i>	39
Maffei Cesare, <i>presidente del consorzio CIAL</i>	9, 23	Rinaldini Domenico, <i>presidente del consorzio RICREA</i>	34, 35, 36, 37, 39

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
STEFANO VIGNAROLI

La seduta comincia alle 16.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

**Audizione di rappresentanti
del consorzio RILEGNO.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti del consorzio RILEGNO, che ringrazio per la presenza. In particolare, è presente il dottor Nicola Semeraro, presidente, accompagnato da Marco Gasperoni, direttore generale. L'audizione odierna si inserisce nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul mercato del riciclo, con particolare riguardo all'attività dei consorzi che ne hanno la gestione. Ricordo che la Commissione si occupa degli illeciti ambientali relativi al ciclo dei rifiuti, ma anche dei reati contro la pubblica amministrazione e dei reati associativi connessi al ciclo dei rifiuti, alle bonifiche e al ciclo della depurazione delle acque. Avverto i nostri ospiti che della presente audizione sarà redatto un resoconto stenografico e che, facendone espressa e motivata richiesta, in particolare in presenza di fatti illeciti sui quali siano in corso indagini tuttora coperte da segreto, consentendo la Commissione, i lavori proseguiranno in seduta

segreta, invitando comunque a rinviare eventuali interventi di natura riservata nella parte finale della seduta.

Cedo quindi la parola al presidente Semeraro per lo svolgimento di una relazione introduttiva. Vedo che ci ha portato delle schede, che magari ci illustrerà; poi, eventualmente, i commissari le rivolgeranno le relative domande di approfondimento.

NICOLA SEMERARO, *presidente del consorzio RILEGNO*. RILEGNO è il consorzio che rappresenta la filiera industriale degli imballaggi in legno destinati al consumo sul territorio nazionale. Il nostro obiettivo è quello del recupero e del riciclo degli imballaggi in legno. I consorziati di Rilegno sono circa 2.300; ci sono aziende che forniscono materiale per imballaggi, che producono imballaggi di legno, che importano imballaggi di legno e materiali per l'imballaggio, nonché aziende che riciclano i rifiuti di legno.

Il nostro immesso al consumo è di circa 2.600.000 tonnellate; il 72 per cento di questo immesso al consumo è rappresentato da *pallet* nuovi e *pallet* usati reimmessi al consumo. Il 14 per cento è rappresentato dagli imballaggi industriali e circa il 9 per cento dagli imballaggi ortofrutticoli. Abbiamo, poi, altre tipologie di imballaggi, come le bobine per avvolgere i cavi elettrici, i tappi di sughero e le scatole per le confezioni di pregio. Il legno è materia prima naturale, rinnovabile e sostenibile, ed è per questo che ci consente di produrre imballaggi riutilizzabili, riciclabili e a basso impatto ambientale. In fase di recepimento della normativa nazionale, l'obiettivo di riciclo è stato incrementato dall'inizio al 35 per cento. Il recupero complessivo dei rifiuti di imballaggio di legno in Italia da parte di Rilegno è di circa 1,7 milioni di tonnellate.

Questo dato rappresenta il 64 per cento dell'immesso al consumo. Il 34 per cento va a riciclo meccanico, il 25 è rappresentato dalla rigenerazione, l'1 per cento dal compostaggio, il 3 per cento dal recupero energetico. Con il recupero, dal 2000 al 2015, nell'arco di quindici anni, siamo partiti dal 35 per cento per arrivare oggi al 64 per cento.

Quali sono le attività di Rilegno nel circuito degli urbani? C'è un allegato tecnico nell'accordo ANCI-CONAI che prevede due modalità di raccolta: la raccolta selettiva dei soli rifiuti di imballaggio in legno e la raccolta congiunta dei rifiuti di imballaggio in legno e dei rifiuti ingombranti, quali mobili e complementi d'arredo. La modalità più diffusa di raccolta dei rifiuti urbani consiste nell'area ecologica presidiata. I rifiuti urbani sono circa 519.000 tonnellate. Abbiamo 302 convenzioni pubbliche, che a loro volta sono servite da 4.272 comuni, per una rappresentanza di circa 38 milioni di italiani. In allegato c'è una scheda: quanti sono i rifiuti legnosi nel contesto urbano? Rappresentano circa il 3 per cento, suddiviso in 1,8 al sud, 2,7 al centro, 4,4 al nord. Quanto alla copertura dei comuni, abbiamo il 33 per cento al sud, 66 al centro, 86 al nord, una percentuale del 67 per cento di copertura nazionale. È anche allegata una tabella, a fonte ISPRA, del legno raccolto nel circuito urbano, di 695.000 tonnellate.

Le attività di Rilegno attraverso piattaforme consortili garantiscono il ritiro dei rifiuti urbani raccolti dai soggetti pubblici convenzionati con Rilegno in base all'accordo quadro ANCI-CONAI. Le stesse piattaforme si occupano della raccolta e del ritiro di rifiuti speciali di legno, tra i quali gli imballaggi, che rappresentano in peso la parte prevalente, provvedono alla pulizia, alla selezione e alla riduzione volumetrica di tutti i rifiuti legnosi raccolti e ritirati, quindi avviano a recupero e riciclo tutti i rifiuti, sempre legnosi.

Abbiamo, poi, le piattaforme consortili private. Abbiamo oltre 400 piattaforme distribuite su tutto il territorio nazionale. Rilegno oggi coordina e ritira l'avvio al recupero di oltre 1.570.000 tonnellate di

rifiuti in legno di varia natura e provenienza, supportato da una logistica pari a 85.000 trasporti per avviare questi rifiuti verso le industrie del pannello. La destinazione finale di questi rifiuti in legno è così suddivisa: il 97 per cento va verso l'industria del pannello MDF, poi c'è una piccola percentuale di recupero energetico, quindi ci sono dei prodotti per edilizia (blocchetti per *pallet*), infine una piccola percentuale va nell'industria cartaria.

PRESIDENTE. Scusi se la interrompo, ma prima aveva parlato di recupero energetico per il 3 per cento oppure ho capito male io? Adesso, invece, risulta 0,35 per cento.

MARCO GASPERONI, *direttore generale del consorzio RILEGNO*. Intervengo per spiegare questa cosa. Nella *slide* in cui si parla del recupero energetico al 3 per cento facciamo esclusivamente riferimento ai rifiuti di imballaggio di legno. Il 3,08 per cento dei rifiuti di imballaggi di legno è stato sottoposto a una forma di recupero energetico, quindi, di conversione energetica per produrre energia elettrica o termica. Il dato dell'ultima *slide*, che stava esponendo il presidente, si riferisce esclusivamente alla quota parte gestita dal consorzio, ovvero, di 1.570.000 tonnellate di rifiuti misti che Rilegno gestisce, il consorzio destina solo lo 0,35 per cento a impianti di conversione, quindi sono una quota parte del totale.

NICOLA SEMERARO, *presidente del consorzio RILEGNO*. Quali sono i mezzi di finanziamento del consorzio? Abbiamo circa 19.700.000 euro di contributo ambientale, poi un contributo dei consorziati di 500.000 euro, ricavi per circa 4.300.000 euro e altri ricavi per 216.000 euro. Il nostro totale è di 24.716.000 euro.

Passo agli impieghi. I costi operativi sono circa l'85 per cento del totale. Abbiamo 2 milioni circa a sostegno della raccolta differenziata all'interno dell'accordo ANCI-CONAI, abbiamo il sostegno al ritiro e alla riduzione volumetrica nelle piattaforme convenzionate, circa 7.600.000 euro,

abbiamo il sostegno alla rigenerazione degli imballaggi in legno e il sostegno alla logistica per avvio al riciclo di 11 milioni circa di euro. Abbiamo, poi, altri costi, pari a circa il 15 per cento del totale, di 3,6 milioni, per compenso degli amministratori (13 membri, 260.000 euro), nonché il costo del personale (15 dipendenti in totale, 870.000 euro), per un totale circa di 24.900.000 euro.

Passo agli ultimi risultati di disavanzo di gestione dell'anno 2015. Abbiamo 210.000 euro nel preconsuntivo, che andremo nel gestire il 2016, di circa 1.590.000 euro. La previsione per il 2017 è di 1.890.000 euro. Vediamo ora gli incentivi che Rilegno dà sulle raccolte differenziate. In quindici anni di attività Rilegno ha contribuito a sostenere il sistema delle raccolte differenziate urbane e del rifiuto legnoso attraverso le convenzioni. Abbiamo favorito circa 5 milioni di tonnellate di rifiuti urbani, investendo complessivamente 16 milioni di euro. A sostegno del recupero degli imballaggi secondari e terziari, il consorzio ha sostenuto, in quindici anni, altre attività di ritiro e avvio al recupero attraverso operatori privati di commercio, quindi abbiamo favorito il recupero di 8 milioni di tonnellate di rifiuti di imballaggio in legno — qui parliamo di imballaggi, non più di rifiuti urbani misti — e abbiamo contribuito ai costi di ritiro e lavorazioni con oltre 100 milioni di euro.

Che cosa stiamo facendo per la prevenzione nella filiera degli imballaggi di legno? Il riutilizzo e la rigenerazione sono importanti *asset* nella filiera degli imballaggi in legno, vista la caratteristica del materiale. Solamente nel 2015 sono stati ripristinate per la loro funzione originaria oltre 677.000 tonnellate di *pallet*, pari circa a 35 milioni di unità. Sono *pallet* ritirati come rifiuti dal sistema delle piattaforme e riportati al loro utilizzo primario.

Il sistema consortile ha poi messo in atto misure di agevolazioni economica per gli operatori del settore della riparazione e rigenerazione dei *pallet* di legno, agevolazione in fase di gestione dei rifiuti di *pallet* giunti a fine vita. Rilegno, per sostenere il percorso virtuoso della rigenerazione pal-

let, ha attivato, dal 2002, un progetto di trattamento che individua un contributo a favore delle aziende che effettuano riparazioni sui rifiuti di *pallet* in legno. Al percorso attivato nel 2002 hanno aderito 60 aziende, garantendo poi lo sviluppo dello stesso progetto, a cui sono stati erogati circa 6 milioni di euro. Abbiamo reimpresso al consumo, con queste 60 aziende, circa 50 milioni di *pallet*.

A partire dal 2013, tutti i *pallet* usati beneficiano di un abbattimento del contributo ambientale CONAI, fino al 60 per cento del suo valore unitario. Tale agevolazione è stata inoltre estesa a specifiche tipologie di *pallet* nuovi, ma che possono già essere costruiti per essere poi riutilizzati, quindi anche a loro è stato dato un beneficio di contributo ambientale.

Il nostro rifiuto, come dicevo prima, il 97 per cento, prende la strada dell'industria del pannello, quindi scarti di prima e di seconda lavorazione del legno vergine e non vergine, scarti derivati dai processi di costruzione e demolizioni edili, ingombranti, mobili, infissi e via dicendo provenienti dalla raccolta differenziata urbana. Annualmente, i nostri riciclatori e produttori di pannello truciolare ritirano circa 2.500.000 tonnellate di rifiuti legnosi, di cui 500.000 tonnellate sono importate dall'estero (Francia e Svizzera). Il grande lavoro di ricerca nell'ambito dei processi di raffinazione e di progettazione di nuovi macchinari ha portato le aziende riciclatrici italiane a essere oggi una realtà unica in Europa: non ci sono situazioni simili in altri Paesi. Come vedete da questa piantina, le nostre aziende di riciclo sono quasi tutte al nord, eccetto una, in Campania. Questo disequilibrio di distribuzione degli impianti di riciclo sul territorio nazionale, impone al consorzio il trasferimento dei rifiuti legnosi raccolti nelle aree centromeridionali verso le regioni settentrionali. Nella zona centrale raccogliamo circa 335.000 tonnellate, che poi devono essere portate quasi tutte al nord, mentre altre 210.000 tonnellate raccolte dal sud sono avviate verso le aziende di recupero di riciclo, quasi tutte in Lombardia.

Passo agli incentivi che Rilegno dà alla logistica. In questi quindici anni Rilegno ha organizzato dalle regioni centro-meridionali il trasferimento dei rifiuti raccolti dalle piattaforme consortili con oltre 260.000 viaggi. Stiamo parlando del centro-sud, favorendo il recupero di rifiuti legnosi per oltre 5 milioni di tonnellate e investendo, complessivamente, 105 milioni di euro a sostegno della logistica. Vi ringrazio di quest'opportunità e aspetto le vostre domande.

PRESIDENTE. Do ora la parola agli onorevoli colleghi che intendano intervenire per porre quesiti e formulare osservazioni.

CHIARA BRAGA. Vorrei alcuni chiarimenti. Uno è relativo ai numeri dell'accordo quadro ANCI-CONAI. Se ho inteso bene, c'è una forte disparità territoriale tra la copertura nel nord e quella nel centro e nel sud: a che cosa è dovuta questa disparità? È legata anche al numero dei comuni serviti? Mi riferisco, in particolare, alla *slide* a pagina 12, dove c'è questo riferimento.

L'altro punto riguarda i risultati di esercizio: a che cosa è dovuta questa previsione così significativamente aumentata del disavanzo di gestione tra 2016- 2017 e quello chiuso nel 2015, visto che balza all'occhio quest'aspetto?

Tra le destinazioni sul tema del riciclo, quali sono a vostro avviso gli impieghi sul recupero e riciclo più significativi in termini quantitativi? Immagino l'industria dei pannelli, di cui ci avete raccontato. Tra questi, anche in un'ottica di sviluppo di economia circolare, ci sono alcuni settori, alcuni segmenti, ad esempio il tema della bioedilizia — o anche su altri — sui quali intravedete possibilità di sviluppo futuro interessanti?

MARCO GASPERONI, direttore generale del consorzio RILEGNO. In merito alla prima domanda, questo disequilibrio tra le macroregioni è un dato oggettivo. Si tenga conto del fatto che la raccolta differenziata del legno non è una raccolta porta a porta, o una raccolta cassonettizzata, pertanto

necessita di un presidio comunale, quindi di un'area ecologica presso la quale il cittadino può conferire il proprio materiale. La disequilibrata distribuzione è legata, quindi, al fatto che nelle regioni settentrionali ormai quasi tutti i comuni, anche quelli di più piccola entità, dispongono di un'area in cui i propri cittadini possono scaricare, mentre nelle regioni centro-meridionali — e ancora più marcatamente nelle regioni meridionali — ancora non esistono, ciò non consentendo ai cittadini di trovare allocazione per questo materiale.

CHIARA BRAGA. Vuol dire che non si intercetta la frazione del legno se non c'è il punto di raccolta?

MARCO GASPERONI, direttore generale del consorzio RILEGNO. C'è sicuramente una minore intercettazione della frazione legnosa.

CHIARA BRAGA. Finisce nell'indifferenziato, probabilmente.

MARCO GASPERONI, direttore generale del consorzio RILEGNO. Tenga conto che i consorzi non sono tenuti a occuparsi della raccolta, la quale spetta alle amministrazioni comunali. Noi dobbiamo garantire il ritiro di tutto quello che viene raccolto dalle amministrazioni comunali su tutto il territorio, pertanto, sono scelte che spettano alla parte pubblica, quindi ai comuni. Questo si vede anche in una *slide* precedente, dove c'è l'immagine dell'Italia stilizzata, che evidenzia come sia molto più diffusa la raccolta nelle regioni settentrionali, con una raccolta *pro capite* pari a 17 chili per abitante, che scende a circa la metà nel centro Italia, per poi limitarsi a un dato di 6 chilogrammi per abitante nei comuni delle regioni meridionali. In merito al disavanzo, la situazione è da imputarsi a due aspetti differenti. Sicuramente, da un lato, l'incremento tra il 2015 e il 2016 delle componenti di imballaggio è riconducibile alle convenzioni consortili. Ancora non ho i dati precisi, ma siamo passati sicuramente a +50/60.000 tonnellate di materiale raccolto, per cui è tutto materiale su cui ci

sono oneri di raccolta, oneri di ritiro e oneri di logistica quando vengono raccolti dalle regioni centro-meridionali.

L'altro aspetto che impatta sul disavanzo è una contrazione avvenuta nell'anno precedente all'entità unitaria del contributo ambientale, che oggi è pari a 7 euro a tonnellata, ma che nell'esercizio 2015 era pari a 8 euro a tonnellata, quindi minori ricavi.

PRESIDENTE. Per quanto riguarda i rifiuti urbani domestici, abbiamo detto che il legno è circa il 3 per cento. Mentre per l'organico, per esempio, quasi tutti i comuni prevedono la raccolta separata, per il legno soltanto il 67 per cento dei comuni in Italia. Questo 67 per cento dei comuni non viene fatto, ovviamente, al cassonetto — se ho capito bene — oppure esiste qualche realtà, qualche comune che ha deciso di raccogliere con il cassonetto, ovvero, più semplicemente, si affida la raccolta separata all'isola ecologica? Se è così, visto che è anche vostro interesse, vi chiedo quali sono gli sviluppi futuri di aumentare questo 64 per cento che riciclate, che sicuramente è migliorabile. Quali sono i vostri piani, i vostri investimenti per far sì che si scelga una via diversa per raccogliere il legno che non sia quella semplicemente di consegnarlo all'isola ecologica? Anch'io a casa ho una cassetta di fragole ferma lì, in attesa: chissà quando andrò.

MARCO GASPERONI, direttore generale del consorzio RILEGNO. Faccio un inciso. La raccolta dei rifiuti urbani in un contesto urbano, avviene prevalentemente con il circuito delle isole ecologiche. Un altro valido metodo per intercettare questa matrice lignea, è il recupero su chiamata degli ingombranti a domicilio. Sono servizi che il comune e il gestore del servizio di igiene urbana mettono a disposizione dei cittadini. Questa è un'altra modalità. Una parte altrettanto importante, ma accessoria, è la raccolta delle cassette ortofrutticole in un contesto mercatale, quindi nei mercati rionali e nei mercati ambulanti. Queste sono le forme prevalenti.

L'utilizzo del cassonetto, legato alle dimensioni degli imballaggi e al volume dei

rifiuti ingombranti, non è un sistema ritenuto idoneo. Se si vuole arrivare a casa delle famiglie, probabilmente, il metodo migliore è quello di garantire un servizio di ritiro gratuito, ovvero, ma non saprei come, a domicilio presso le famiglie stesse.

PRESIDENTE. Magari dico una cosa non fattibile, ma è percorribile la strada di delegare il mercato rionale, che magari tutte le città hanno, come punto di raccolta dove chi prende le cassette può riportarle? È possibile tecnicamente? Avviene in qualche parte presso qualche comune?

NICOLA SEMERARO, presidente del consorzio RILEGNO. Certo, tutto è possibile perché, comunque, noi siamo presenti nei vari comuni. Chiaramente, spetta al comune modificare consuetudini che hanno. Noi oggi intercettiamo tutto nei comuni, incentiviamo anche la quota dell'imballaggio. È chiaro che quello in legno è un imballaggio secondario e terziario: arriva pochissimo nelle famiglie. Se pensate che nel sistema del consorzio Rilegno gli imballaggi ortofrutticoli, che negli anni passati rappresentavano una quantità enorme di imballaggi, oggi sono pressoché spariti, lasciando spazio a imballaggio tutto riutilizzabile, in plastica, in affitto, nel consorzio l'imballaggio ortofrutticolo in legno riguarda, sì e no, il 9 per cento: dati bassissimi.

Noi ci muoviamo moltissimo — come vedete abbiamo oltre 400 piattaforme private — perché gli imballaggi secondari e terziari sono legati all'industria, al sistema degli speciali. Noi recuperiamo il legno attraverso i privati. Nei comuni si raccoglie, chiaramente, tutto quello che si riesce a portare nelle isole opportune. Bisogna poi vedere se in tutti i mercati il legno viene separato dagli altri imballaggi. Questo è da verificare. Come consorzio noi siamo assolutamente presenti e disponibili a qualsiasi cambiamento gestionale, ma questo riguarda qualcosa che interessa i comuni. Nel settore dei privati riusciamo a lavorare, chiaramente, molto di più e a recuperare molto di più. Rilegno è un consorzio che, come diceva lei, può ancora migliorare quel

64 per cento e possiamo sicuramente recuperare di più, ma tra il recupero e il riciclo c'è una grossa differenza: non è la stessa cosa. Il legno è un materiale che, per riciclarlo, ha dei costi altissimi. Noi siamo un consorzio che ha cinque aziende, che in Italia riciclano circa il 97 per cento. Sono impianti costosissimi, in un mercato molto difficile. Il pannello si muove nel mercato del legno-arredo ed è, quindi, molto in crisi; è un mercato che subisce la concorrenza dei Paesi stranieri. Per noi diventa sempre più difficile cercare di recuperare in maniera molto fluida e molto semplice.

PRESIDENTE. Trasformarlo in MDF non è poi così semplice e conveniente.

NICOLA SEMERARO, presidente del consorzio RILEGNO. Assolutamente, no. Se un'azienda che si occupa del riciclo del legno dovesse mettere in piedi un impianto — sparo una cifra, ma non è molto lontana dalla realtà — che fa pannelli e quindi sfruttare la nostra raccolta del legno, stiamo parlando di 5-600 milioni di euro, in un mercato che poi subisce la concorrenza di Paesi che arrivano da tutta Europa a vendere in Italia. I più grandi venditori di pannelli in Italia non sono gli italiani, ma gli austriaci, gli ungheresi. È un mercato molto difficile.

Per collegarmi a quello che dice l'onorevole, stiamo mettendo appunto delle ricerche con il Politecnico di Milano. Personalmente, ho già incontrato il professor Azzone per sviluppare qualcosa che vada al di là del pannello (si parlava proprio di bioedilizia). Abbiamo già provato a fare altre ricerche negli anni passati, anche il presidente che mi ha preceduto, ma non è semplice perché il legno è un prodotto naturale, un prodotto sicuramente sostenibile, il cui riciclo, però, è molto difficile. Noi abbiamo svolto un lavoro incredibile nella prevenzione e nel riutilizzo. Abbiamo 677.000 tonnellate di imballaggi presi dal circuito dei rifiuti e fatti diventare ancora imballaggi per come erano nati. Questo è un dato molto importante. Ci stiamo sviluppando in quella direzione; possiamo aumentare quel dato attraverso un sistema di

tracciabilità, che vorremmo mettere in piedi con alcune università. Questa è una cosa a cui stiamo già lavorando.

ALBERTO ZOLEZZI. Mi scusi, ha detto 676.000 ?

NICOLA SEMERARO, presidente del consorzio RILEGNO. 677.000 tonnellate. Sono tutti dati certificati perché abbiamo messo in piedi un sistema di tracciabilità.

PRESIDENTE. Non ho capito bene: che cosa si intende con questo progetto di tracciabilità con l'università ?

NICOLA SEMERARO, presidente del consorzio RILEGNO. Noi vorremmo arrivare a tracciare gli imballaggi da quando nascono. Abbiamo un sistema, all'interno del mondo degli imballaggi in legno, espressamente sui *pallet*. Viene chiamato sistema a interscambio. È un sistema per cui, attualmente, in Italia si producono circa 5 milioni di bancali, ma che sviluppano una movimentazione di circa 400 milioni di movimenti, di pezzi. È un progetto iniziato anni fa, che riguardava proprio la prevenzione. Con un numero molto basso di un *pallet* costruito con un capitolato specifico, si possono fare molti movimenti. Noi già facciamo ciò, quindi ci piacerebbe sviluppare un processo di ricerca: abbiamo già fatto un discreto lavoro negli anni passati. Si potrebbe dotare ogni *pallet* di un RFD e far diventare questo *pallet*, che movimentava le merci, un contenitore anche di dati. È un progetto molto grosso, che abbiamo fatto con l'università di Parma e abbiamo fatto delle presentazioni anche a *Il Sole 24 Ore*. È un progetto molto importante, ma per poterlo attuare ci sarebbe bisogno di tutto l'appoggio del mondo produttivo: gli utilizzatori, in alcune prove che erano già state fatte, sono stati abbastanza partecipativi. Si tratta ora di mettere insieme una serie di soggetti per un obiettivo comune. È una cosa molto importante: ci vorrà del tempo, ma se si vuole si può fare.

MARCO GASPERONI, direttore generale del consorzio RILEGNO. Vorrei aggiungere

una cosa. In merito alle destinazioni, faccio presente, comunque, che nelle *slide* abbiamo richiamato – ne approfittiamo per accentuare questa cosa – che il destino, il settore del pannello truciolare, già oggi, in un percorso di 20-25 anni, utilizza solo legno di riciclo, per cui non possiamo immaginare sostituzione di legno vergine in questi progetti. Incrementi possono venire solamente dall'aumento del mercato. Già oggi si ricicla il cento per cento e si utilizza il processo produttivo al cento per cento: siamo *leader* nel mondo.

NICOLA SEMERARO, *presidente del consorzio RILEGNO*. L'85 per cento dei mobili che vengono prodotti in Italia – quello è un settore in cui comunque l'Italia esporta moltissimo – è fatto di legno riciclato.

ALBERTO ZOLEZZI. Per questi dati sul riciclo con percentuali importanti, però, lei ci faceva presente il fatto che, eventualmente, fare nuovi impianti è comunque una spesa importante: parlava di 500 milioni di euro. Mi pare di capire che ci sia una parte della vostra filiera che ancora potrebbe essere valorizzata. Vorrei capire se ci sono integrazioni con la gestione dell'organico. Mi riferisco al compostaggio (quindi a *pellet* per *compost*), e se avete notato un'alterazione del mercato, a mio parere forse negativa, legata al recupero energetico, agli impianti a biomassa legnosi: volete fare un commento su questi due punti?

MARCO GASPERONI, *direttore generale del consorzio RILEGNO*. Fare nuovi impianti costa. Bisogna anche tener conto del fatto che la produzione deve essere funzionale al mercato di riferimento. I distretti del mobile nazionale sono dislocati solamente in certe zone, pertanto la produzione del pannello deve cercare di avvicinarsi a questi distretti industriali.

Per quanto attiene alle forme di impiego nel compostaggio e nel *pellet*, come consorzio tracciamo delle informazioni relative alla presenza di rifiuti di imballaggi nel compostaggio perché, a volte, la componente fibrosa ligneo-cellulosica può essere

richiesta, ma abbiamo avuto modo di notare, tramite le nostre indagini e analisi, che tendenzialmente negli impianti di compostaggio non vanno flussi omogenei di imballaggi: è l'imballaggio che residua assieme alla componente organica. Immaginiamo un mercato ortofrutticolo ambulante, dove si raccoglie tanto organico in vendita, che rimane in mezzo alle cassette di legno, che infatti è presente sempre in tracce: i numeri lo evidenziano. Sicuramente può essere una modalità di trasformazione, ma poi ci sono gli aspetti di natura economica perché, ancora oggi, avviare i processi di compostaggio in Italia ha un costo.

Per quanto riguarda la produzione di *pellet*, non la indagiamo. L'abbiamo indagata nello specifico per quanto attiene alla componente che ci compete istituzionalmente, che sono i rifiuti di imballaggio, ma è un dato di fatto che per produrre *pellet* bisogna possedere autorizzazioni al recupero e devono essere rispettate le normative di settore, pertanto questo va un po' a circoscrivere il campo d'azione sui rifiuti. Si utilizzano più frequentemente componenti vergini o pre-consumo nella produzione del *pellet*.

Il recupero energetico, come avete avuto modo di vedere, è una componente residuale. La conversione energetica per produrre energia elettrica, probabilmente, non conviene. Quello che si è sviluppato ultimamente è l'utilizzo sotto forma di energia termica. Un esempio è l'utilizzo nelle industrie che producono calce.

ALBERTO ZOLEZZI. Ci sono diverse segnalazioni legate all'inquinamento in alcuni impianti che gestiscono *pellet*, come nel caso del distretto di Viadana, in provincia di Mantova: avete qualche progetto di miglioramento delle emissioni e riduzioni di formaldeide, o cose di questo genere, oppure non compete a voi?

NICOLA SEMERARO, *presidente del consorzio RILEGNO*. Sono punti che non competono al consorzio.

PRESIDENTE. Non essendoci altri interventi, ringrazio gli ospiti e dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione di rappresentanti del consorzio CIAL.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti del consorzio CIAL, che ringrazio della presenza. È presente il dottor Cesare Maffei, presidente, accompagnato da Gino Schiona, direttore generale. L'audizione odierna si inserisce nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul mercato del riciclo, con particolare riguardo all'attività dei consorzi che ne hanno la gestione.

Ricordo che la Commissione si occupa degli illeciti ambientali relativi al ciclo dei rifiuti, ma anche dei reati contro la pubblica amministrazione e dei reati associativi connessi al ciclo dei rifiuti, alle bonifiche e al ciclo della depurazione delle acque.

Avverto i nostri ospiti che della presente audizione sarà redatto un resoconto stenografico e che, facendone espressa e motivata richiesta, in particolare in presenza di fatti illeciti sui quali siano in corso indagini tuttora coperte da segreto, consentendo la Commissione, i lavori proseguiranno in seduta segreta, invitando comunque a rinviare eventuali interventi di natura riservata alla parte finale della seduta. Cedo dunque la parola al presidente Maffei per lo svolgimento di una relazione introduttiva, al termine della quale seguiranno eventuali domande o richieste di chiarimento da parte dei commissari.

CESARE MAFFEI, *presidente del consorzio CIAL*. Gentile presidente, gentili onorevoli e senatori, a tutti voi il mio saluto più cordiale e il mio personale ringraziamento per l'invito a partecipare a quest'incontro.

Prima di lasciare la parola al direttore Gino Schiona, desidero ricordare il ruolo fondamentale delle nostre imprese e dell'intera filiera del *packaging* in alluminio nel conseguimento di risultati di assoluta eccellenza nel panorama nazionale e internazionale. Con la loro presenza, consapevolezza e partecipazione attiva nella vita del consorzio, hanno contribuito ad affermare il valore economico, produttivo, sociale e ambientale dell'industria dell'allu-

minio, un'industria che, grazie alle importanti *performance* tecniche e ambientali dei processi e dei prodotti, è in grado oggi di esprimere, più di ogni altra, i principi e i valori della *circular economy*.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Ringrazio il presidente Maffei per l'introduzione. Ovviamente, vorrei partire dalla materia di cui parliamo, per poi entrare più realisticamente nell'attività del consorzio. L'alluminio è una materia giovane, che ha poco più di cento anni: è plastico, malleabile. Ovviamente, con l'aggiunta di piccoli altri componenti metallici cambia le sue caratteristiche. Molto spesso, infatti, si sente parlare della parola lega ma, in realtà, poi si parla di alluminio. L'alluminio ha delle caratteristiche: abbondante, leggero, resistente, malleabile. Direi che, in realtà, tutte le applicazioni hanno sempre uno o più riferimenti alle sue caratteristiche. In particolare, la sua leggerezza, ad esempio, è molto importante per i mezzi di trasporto, sia aerei ma anche ferroviari, addirittura per l'auto. Pensate che, ad esempio, l'aumento di 100 chili di alluminio nel settore auto, diminuisce la CO₂ del 7 per cento. Ci sono, quindi, delle relazioni ed è per questo che il mondo dei trasporti sta andando sempre più verso un alleggerimento dei mezzi. Io penso anche alle applicazioni luminose, dove la parte riflettente è molto importante per incrementare il tasso di rendimento dei corpi illuminanti.

Qui stiamo parlando, però, di imballaggio, quindi che cosa è importante dire? Ovviamente, la leggerezza è estremamente importante, l'effetto barriera è una cosa fondamentale perché ferma la luce (in particolare, ferma i microrganismi, l'umidità); quindi l'effetto barriera farà da riferimento anche per gli altri imballaggi. Si ha, infatti, una completa barriera, in particolare all'ossigeno, quindi ciò permette di conservare al meglio i prodotti tipicamente alimentari. Una delle caratteristiche di questo materiale, è l'essere permanente, cioè non si consuma, ma si usa e riusa attraverso il riciclo, per questo diciamo che è riciclabile all'infinito. È un ciclo virtuoso che si può effettuare senza fine, che conserva in tutte

le applicazioni l'energia necessaria per futuri nuovi impieghi.

L'alluminio è energivoro nella prima fase di produzione, ma poi, evidentemente, ripaga perché, attraverso questo ciclo, si risparmia il 95 per cento dell'energia necessaria per produrlo. Connesso all'energia per produrla, ovviamente, c'è la CO₂, estremamente importante. Voi sapete, meglio di me e di chiunque altro, quanto sia importante raggiungere gli obiettivi di Kyoto, di Rio e quanti altri che vengono replicati. Addirittura, c'è una risoluzione del Parlamento europeo, del 24 maggio 2012, su un'Europa efficiente nell'impiego delle risorse che supera la distinzione tra risorse rinnovabili e non rinnovabili, prendendo in considerazione anche i materiali durevoli permanenti. In particolare, i metalli lo sono ed ecco perché è estremamente importante guardare anche alle risorse naturali e a quelle che provengono dal riciclo con un'ottica diversa.

Come ciò contribuisce allo sviluppo sostenibile? Ci sono alcune indicazioni di massima: nuove leghe e sistemi produttivi, quindi sviluppo sostenibile non solo in campo ambientale, ma anche in termini sociali ed economici, con soluzioni innovative ad ampio spettro di prodotti e applicazioni. Penso al nuovo *airbus*, che è stato sviluppato anche sulla base di una nuova lega sviluppata in Europa (qui anche l'Italia, evidentemente, esplica la sua attività). Più leggerezza vuol dire migliori *performance* in campo energetico, risparmio energetico e anche migliori *performance*. Abbiamo, poi, nuove generazioni di mezzi di trasporto, soluzioni intelligenti, nuovi standard anche per l'edilizia, con alto tasso di rendimento in termini energetici. C'è poi un alto tasso di riciclabilità, la riduzione del consumo energetico e delle emissioni di gas serra. La filiera lunga garantisce occupazione e distribuzione delle risorse economiche.

Veniamo al consorzio. Il consorzio, come probabilmente voi sapete e come diceva il presidente, è stato fondato nel 1997 a seguito della pubblicazione del decreto Ronchi nell'aprile del 1997 e ha avuto un riconoscimento come consorzio previgente

da parte del decreto n. 152 del 2006. Il consorzio ha personalità giuridica di diritto privato, è senza fini di lucro e ne fanno parte oltre 200 aziende che producono alluminio con destinazione imballaggio, ovvero che producono imballaggio. Poi, cosa direi molto particolare nel nostro consorzio rispetto anche ad altri, partecipano stabilmente alla vita del consorzio anche gli utilizzatori. Credo che questo sia molto importante perché è una condivisione che abbiamo trovato utile, anzi, io direi che nel nostro caso è una soluzione vincente. Condividere scelte drastiche, come l'aumento contributivo o la diminuzione del contributo che è avvenuta nel corso del tempo, oppure le scelte strategiche di gestione del consorzio per raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi, è stato molto importante per una condivisione complessiva della politica consortile.

Il consorzio ha il compito di razionalizzare e organizzare il ritiro dei materiali provenienti dalla raccolta differenziata (poi vedremo come), del riciclo e del recupero. Ovviamente, è un ruolo importante all'educazione ambientale, orientata a supportare in particolare le aziende che per conto dei comuni sviluppano la gestione dei rifiuti (quindi, anche la componente raccolta differenziata). CIAL è impiegato stabilmente nella ricerca di nuove soluzioni tese a coniugare sviluppo economico sociale e sostenibilità ambientale. A grandi linee, queste sono le tre categorie e le oltre 200 imprese che rappresentiamo. Tutti i dati che presenterò sono con riferimento ai bilanci 2015. Nel 2016 gli unici bilanci riconducibili delle aziende erano quelli del 2014. Comunque, le imprese consorziate esprimono un fatturato di 14 miliardi di euro e hanno un totale di oltre 36.000 dipendenti. Queste sono le tre categorie. Come potete vedere, la categoria connotata dall'arancione nella *slide* è quella dei produttori di alluminio, la categoria azzurra sono i produttori di imballaggi, mentre la categoria degli utilizzatori su base facoltativa è nella fascia rossa. Questi sono il numero di dipendenti e il fatturato espresso per il singolo segmento.

Ora, come riconoscere gli imballaggi in alluminio? Attraverso un simbolo, riconosciuto a livello europeo dalla normativa CEE, che fa riferimento, ovviamente, alla direttiva europea. È ancora una simbologia non obbligatoria, ma su base volontaria. Noi, però, teniamo evidentemente a proporre ciò perché sarebbe una maniera di riconoscere il materiale sia per il cittadino, sia nella fase successiva, quella di selezione.

Quali sono gli imballaggi? Lattine per bevande, bombolette, bottigliette, scatole, foglio sottile, vaschette, involucri per cioccolato, il *lid* dello yogurt, tubetti, tappi a vite, capsule, coperchi e ghiere. Una cosa molto importante è che non abbiamo imballaggi secondari, non abbiamo imballaggi terziari. Il nostro imballaggio non ha destinazione di superficie privata: tutto l'imballaggio finisce nella raccolta differenziata urbana. Anche questa è una differenza rispetto agli altri consorzi. I nostri interlocutori sono sempre i comuni, quindi, la rappresentanza ANCI.

Passo alle applicazioni. Brevemente, possono essere riconducibili in funzione delle loro caratteristiche fisiche a imballaggi rigidi, che hanno un maggior peso a imballaggi semirigidi e flessibili, che hanno minor peso e hanno queste caratteristiche. La maggior parte degli imballaggi, come potete vedere, per il 45 per cento è applicato nel *beverage* e per il 43 nel *food*, quindi tutto è applicato tendenzialmente al mondo alimentare. Oltre il 70 per cento finisce direttamente nelle nostre case e il 30 per cento finisce nell'HORECA (*hotellerie ristorante catering*), nei negozi i cui i rifiuti sono assimilati — e quindi riconducibili — all'ambito domestico.

Parliamo, essenzialmente, di prevenzione prima di procedere a un'analisi delle vere attività gestite dal consorzio, che sono il ritiro, il riciclo e il recupero. La prevenzione è fondamentale, in particolare nel mondo degli imballaggi in alluminio. Aggiungo che la prevenzione è intrinseca nell'alluminio perché l'alluminio è un materiale che ha un altissimo valore. L'alluminio è quotato, come potete immaginare, in borsa. A livello europeo, se guardate tutti i

giorni su *Il Sole 24 Ore*, vedrete la quotazione del *London Metal Exchange*, quindi potrete vedere la quotazione dell'alluminio.

È chiaro, siccome l'alluminio ha un valore elevato, che questo fa preponderare i produttori per massimizzare, pur rispettando le *performance* nella protezione del cibo e così via. Se è possibile ridurre con i processi l'alluminio impiegato, lo si fa eccome, tant'è che, ad esempio, la lattina, negli ultimi trent'anni, è diminuita di oltre il 25 per cento di peso. Uno dei *driver*, quindi, è il valore; l'altro è l'innovazione perché la riduzione dei pesi è possibile attraverso una coazione dei soggetti della filiera. Se io sviluppo tecnologicamente nuove leghe, riesco a ridurre lo spessore, quindi a valle sarà possibile, con lo sviluppo tecnologico anche dell'automazione dei sistemi produttivi, tentare di ridurre lo spessore anche degli imballaggi. Una cosa molto importante nel campo dell'alluminio, è che non esiste *overpackaging*. Pensate alle famose scatole di cioccolatini o di altro: non c'è mai alluminio nel mondo dell'*overpackaging*. Senza fare nomi di marchi famosi, come quello del famoso ovetto di cioccolato che molti bambini mangiano, pensate solamente ai 10 micron di alluminio, che si adattano perfettamente al contenuto. Credo che quella sia una delle immagini che fa capire perché non c'è *overpackaging*. Anche in questo caso, ovviamente, sia ha un'attenzione al valore (quello dell'uovo di Pasqua, invece, molto spesso non è alluminio, anzi, quasi sempre non lo è). Noi abbiamo instaurato un osservatorio permanente perché la prevenzione non la può fare il consorzio, la può semmai proporre e poi vedremo come. Possono farla in collaborazione e cosviluppo tra imprese, tra produttori e utilizzatori. È lì che ciò avviene, nella collaborazione: questo per noi è importante (lascero, su questo, della documentazione a favore della Commissione, che potrà richiederne ulteriore copia se servisse).

L'anno scorso abbiamo fatto delle linee guida per le imprese per parlare di *design for recycling*, di come progettare correttamente un imballaggio affinché possa essere riciclato nella sua completezza. Si parla di

monomateriali, ma anche di accoppiamenti corretti tra materiali di minimizzazione del peso, in particolare di sistemi produttivi di tutte le tipologie di imballaggio. Queste linee guida per una progettazione ecosostenibile vanno, ad esempio, nel senso indicato dalle indicazioni e dalle strategie europee (anche di questo lasceremo copia). Credo che ciò sia molto importante.

Andiamo ora agli obiettivi del consorzio. Gli obiettivi sono di garantire il superamento degli obiettivi minimi di recupero e riciclo degli imballaggi in alluminio usati a costi sostenibili, facendo perno in particolare sul valore intrinseco del materiale, mettendo in luce la responsabilità sociale in campo ambientale delle imprese della filiera. Anticipo i risultati e poi vediamo le modalità di gestione. Ad oggi, CIAL ha favorito l'attivazione della raccolta dell'alluminio in oltre 6.600 comuni italiani, di cui l'80 per cento convenzionati. Sono stati coinvolti direttamente nella raccolta 47 milioni di abitanti — siamo all'80 per cento della popolazione nazionale — che hanno raggiunto una quota di riciclo del 70 per cento, pari a 46.500 tonnellate, superando gli obiettivi indicati a livello nazionale europeo. Ricordo che è indicato per i metalli il 50 per cento. È stata quindi consolidata una rete di 455 convenzionati. Ricordo che a ogni convenzionato sono raggruppabili più comuni. Sono circa 160 gli impianti di trattamento, ovvero quelli che ricevono i materiali dalla raccolta differenziata. Vedremo che gli *stream* di materiali di cui l'alluminio è componente sono raggruppabili in due grandi categorie: sono vetro metalli e la raccolta plastica metalli. Il consorzio ha un ruolo importante perché ha supportato, anche economicamente, la diffusione di nuove tecnologie e processi di separazione, attivando forme di recupero dell'alluminio innovative.

Questo che vedete è l'andamento del *trend* a partire dal 2000 dell'immesso sul mercato: la linea in alto, la linea blu, indica una certa stabilità, salvo qualche incremento e decremento, anche in funzione di alcune specificità. Ricordo la crisi del 2009. Come potete vedere, c'è stato un elemento molto importante anche all'interno del

mondo degli imballaggi e la riduzione della disponibilità economica dei cittadini si è ripercossa in una diminuzione degli acquisti, di conseguenza anche del mondo degli imballaggi. In basso potete vedere, con la linea blu, il *trend* del recupero. Il riciclo è la linea rossa. Come potete vedere, ci sono state punte negative e punte positive. In questo senso, spiego sin da subito che durante quel periodo le materie prime e seconde hanno avuto valori veramente negativi. In quel momento le fonderie nazionali in parte si sono fermate. Tutto il mondo ha stoccato materiali, per poi « distoccarli » l'anno successivo. Ecco il perché vedete un picco, un contrappunto, nell'anno successivo, che invece, ovviamente, ha registrato un'operazione inversa con riguardo ai materiali stoccati. Questo è il *trend* del riciclo in termini percentuali, quindi non in termini assoluti.

Potete vedere che siamo attualmente intorno al 70 per cento del *trend* di riciclo. In particolare, nel riquadro sotto abbiamo sviluppato un indice: la linea verde, l'immesso al consumo dal 2000, da indice 100 è andato a circa 112, quindi ha avuto un incremento del 12 per cento nell'arco di questi quindici anni, mentre il riciclo si è triplicato a livello nazionale, anche grazie al ruolo del consorzio. Questo è il *trend*; noi abbiamo due tipologie di gestione. Abbiamo una gestione diretta, in cui introitiamo il materiale e lo portiamo in fonderia; c'è poi una gestione indiretta. Le fonderie, libere di acquistare sul mercato, acquistano i materiali e dichiarano annualmente le quantità di imballaggio che hanno introitato direttamente. Questi tengono conto anche dei nostri materiali. Qui potete vedere la componente blu e la componente rossa. La componente rossa è quello che gestiamo direttamente, che nel 2015 è pari al 25 per cento. Posso dare un'anticipazione sul 2016, che farà pervenire l'attività del consorzio al 28 per cento, quindi un incremento. Questo è l'andamento nel corso degli anni. È indubbio che anche le attività di comunicazione del consorzio, dirette e indirette, hanno ripercussioni, in particolare sull'attività di gestione diretta. Il materiale ha un forte valore e quindi una

forte esternalità. Noi abbiamo dei momenti in cui, se la materia prima seconda scende di valore, garantiamo dei corrispettivi fissi e quindi il materiale entra nel consorzio; nel momento in cui la materia prima seconda ha dei valori più alti, tendenzialmente è il mercato che governa: noi siamo sussidiari al mercato. Questo è il concetto.

PRESIDENTE. Questo fa sì che la maggior parte dell'alluminio non venga gestito, quindi non passi per voi?

GINO SCHIONA, direttore generale del consorzio CIAL. Esattamente. Noi gestiamo il 25-28 per cento. Nella strategia abbiamo incluso, a valle della prevenzione, che comunque è da preferire, la raccolta differenziata. La raccolta differenziata è un elemento estremamente importante e primario per raggiungere gli obiettivi di riciclo e recupero. Sappiamo, però, che ci sono delle inerzie nei sistemi di raccolta, quindi ci siamo dati da fare per recuperare l'alluminio anche in altre opzioni di recupero. Conoscete bene anche le terminologie: ci sono impianti di trattamento meccanico biologico che fanno la separazione della parte umida della frazione secca. Anche in questi impianti è possibile separare l'alluminio attraverso la raccolta differenziata, attraverso dei selettori a corrente indotta. Sono delle calamite che funzionano al contrario, quindi respingono i materiali non ferrosi. All'interno delle raccolte differenziate c'è solo l'alluminio, quindi, questo materiale viene spinto oltre un setto separatore, viene accumulato e poi portato al riciclo. Quanto al recupero energetico, in alcuni frammenti, in particolare nei laminati che vedono la presenza di plastica e alluminio, è possibile recuperare energia anche dall'alluminio contenuto. Ricordo che l'alluminio sopra i 700 gradi in strato sottile può ossidarsi, quindi cedere energia.

Non per ultimo, direi che è molto importante anche recuperare dalle scorie di incenerimento la frazione metallica. Noi pensiamo che sia un elemento residuale, ma che sia comunque utile. Prima di mandare le scorie a un'applicazione, è possibile separare i metalli, sia ferrosi, sia non fer-

rosi. Questo è un elemento fondamentale. Teoricamente, sarebbe possibile andare a chiusura del cerchio al 100 per cento del recupero del materiale (ci sono dei bacini che già lo fanno). Il consorzio garantisce un supporto alla progettazione di sistemi di raccolta e affianca nella gestione dei rapporti territoriali per cercare di unire e chiudere il cerchio, posto che la raccolta non è finalizzata al riciclo se a valle non c'è una piattaforma dotata della strumentazione necessaria per separare i metalli non ferrosi (è il famoso sistema a correnti parassite). Partecipiamo, poi, a tavoli istituzionali e accordi di sistema. All'interno del sistema CONAI, partecipiamo a tavoli aperti con le regioni Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte, Abruzzo, Sardegna e numerose in ritardo, quindi ricordo Sicilia, Calabria, Puglia e Campania. Abbiamo inoltre disponibilità dei corrispettivi dell'accordo ANCI-CONAI e premi raccolta (poi entrerà nel dettaglio); abbiamo una parte di comunicazione per la promozione di campagne di informazione e sensibilizzazione; sviluppiamo, inoltre, sistemi di strumentazione per massimizzare il recupero dell'alluminio e incentiviamo, dal punto di vista economico, per adottarli; proponiamo la diffusione di nuove tecnologie e sviluppo di accordi volontari.

Veniamo al sistema di gestione. Ormai è un sistema che, dal 2006, quindi da oltre dieci anni, ha raggiunto un livello di eccellenza in termini di qualità (sto parlando di certificazione ISO/9001, ISO/14001) e siamo stati il primo consorzio a raggiungere la registrazione EMAS a livello europeo. Ricordo anche che, ormai da cinque anni, ci siamo adeguati — a norma di legge — e quindi abbiamo un nostro organo di vigilanza. Qui potete vedere le varie attività del consorzio, dalle convenzioni comuni alle piattaforme, che riguardano la raccolta differenziata, per pervenire, poi, a un controllo qualitativo, al trasporto del materiale e al vero e proprio riciclo, che avviene attraverso una fusione del materiale in fonderia a 700 gradi, dove l'imballaggio diventa nuovo lingotto tendenzialmente, del nuovo alluminio, che poi può ancora trovare applicazione nel campo dell'imballag-

gio (ma trova applicazione anche nel campo dei trasporti, della meccanica, del settore edilizio). Non trascuro la comunicazione a supporto del sistema di rapporto con i comuni, ma neanche l'attività di prevenzione che, come dicevo, è solo un sistema di monitoraggio. La prevenzione vera e propria, infatti, avviene attraverso una collaborazione tra le imprese della filiera a monte: produzione di materia prima, produzione di imballaggi e loro utilizzo.

Dal punto di vista dello schema di flusso e di riciclo, abbiamo, in basso, solo per schematizzare, la raccolta differenziata, che è sempre di tipo multi-materiale e che arriva in piattaforma, dove avviene la vera e propria separazione degli imballaggi in alluminio. Questi, tipicamente, per il 90 per cento vanno direttamente a fonderia, che è l'elemento in arancione in basso a destra. Quando questo materiale non ha la qualità necessaria per andare in fonderia, è necessario fare un *upgrade* e portarlo in un centro di selezione per scartare ulteriormente le frazioni estranee.

In questi centri di selezione può arrivare del materiale che arriva dalla raccolta indifferenziata, dagli impianti di trattamento meccanico biologico, laddove la qualità dell'alluminio che perviene dagli impianti di trattamento meccanico biologico non ha mai la qualità di quelli che pervengono da raccolta differenziata (a monte, infatti, ha avuto una commistione con il rifiuto urbano, quindi ancora con il rifiuto umido, per cui ha dei trascinamenti).

L'alluminio ha un vantaggio: non reagisce con la componente umida. Se sta vicino a una buccia di banana, basta che separiamo la buccia di banana e l'alluminio è ancora riciclabile, mentre per altri prodotti c'è una carica batterica organica che può dare fastidio. Come potete vedere, anche dalle scorie di incenerimento è possibile, attraverso una fase di selezione, recuperare quelli che noi chiamiamo noduli di alluminio interessanti, che possono andare a fonderia. Già vi anticipo che, ad esempio, nella nuova proposta di direttiva, che se non sbaglio è da domani all'attenzione del Parlamento europeo, in votazione in Commissione ambiente, è proprio indicato che an-

che questa parte potrà far parte del nuovo pacchetto economia circolare, in particolare sugli imballaggi, per avere una maggiore chiusura del cerchio, per cui anche questo flusso potrà far parte del flusso di riciclo degli imballaggi in alluminio.

Anticipavo che abbiamo una gestione diretta e una gestione certificata. Gli operatori delegati dai comuni, o i comuni stessi direttamente, hanno una gestione delle proprie raccolte differenziate. Noi possiamo stipulare una convenzione all'interno dell'accordo ANCI-CONAI, che sapete ha una valenza quinquennale, con una possibilità di deroga da parte dei comuni per uscire ed entrare dalle convenzioni ogni anno. Questo materiale raccolto e selezionato fa pervenire ai comuni dei corrispettivi di raccolta molto interessanti. Direi che il CIAL riconosce, in valori medi per tonnellata/comune, il più significativo corrispettivo di raccolta. Credo che questo sia molto interessante per i comuni e gli operatori. Questa parte, come dicevo, rappresenta nel 2016, come anticipazione, circa il 28 per cento. Questo materiale, opportunamente selezionato e trasportato, perviene alle fonderie, che poi garantiscono il riciclo. Di questo abbiamo il formulario e quant'altro.

Abbiamo poi un mercato esterno, che si muove e ha una sua dinamica in funzione del prezzo del materiale: come facciamo a rilevare ciò? Le fonderie in Italia sono undici, condividono con noi i dati e, ogni anno, fanno una dichiarazione che ci perviene per tipologia di rottame, addirittura per tipologia di codice CER, o di rottame, secondo le normative europee, secondo il CEN (tra cui c'è anche quello dell'imballaggio). Noi facciamo delle verifiche sul rottame che loro introitano; in più, abbiamo su questo flusso la certificazione di un ente terzo, il *Det Norske Veritas* (DNV) per conto CONAI, all'interno del progetto di certificazione dei flussi CONAI.

Oltre a questo, ormai da sempre, da oltre quindici anni, attraverso Digicamere acquisiamo i dati MUD, quelli che, in ultima analisi, vanno a ISPRA per la dichiarazione annuale dei dati. Riportiamo annualmente sul nostro programma specifico di prevenzione tutti i dati che ci perven-

gono da Digicamere per certificare anche i flussi esterni al consorzio. In questo modo, come dicevo, certifichiamo gli obiettivi che abbiamo testé indicato. Ricordo per sommi capi che la gestione diretta dà un supporto economico ai comuni a copertura dei costi di raccolta e a garanzia delle campagne di comunicazione locale. Quelle campagne che invece hanno una valenza sovralocale, regionale o anche nazionale, hanno dei flussi complessivi su tutta la raccolta differenziata: ecco perché il tasso di riciclo è aumentato complessivamente, non solo per le quantità gestite. Ritiriamo, quindi, i materiali e li avviamo a riciclo. Nel 2015 il consorzio ha ritirato 12.000 tonnellate, nel 2016 circa 14.500.

La gestione certificata ha un monitoraggio continuo dei sistemi di raccolta, ha accordi con undici fonderie, per una capacità totale di 800.000 tonnellate di riciclo. Questo è molto importante. L'Italia, come vedremo, è *leader* europeo, prima ancora della Germania, nel riciclo dell'alluminio. Storicamente, siamo molto forti: siamo terzi al mondo dopo Stati Uniti e Giappone. Questo vuol dire avere sviluppato tecnologia e avere connaturato a queste fonderie sviluppo tecnologico, ma anche maestranze.

ALBERTO ZOLEZZI. Scusi se la interrompo, diceva di una capacità di 800.000 tonnellate?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Sì, esattamente. Non sto parlando però di imballaggio, sto parlando di alluminio in generale: è qui la differenza. Ciò è chiaramente indicato e questo fa capire la dinamica per cui l'imballaggio è una delle componenti che arriva nella componente rottame, che le fonderie trattano. Non siamo gli unici fornitori delle fonderie da questo punto di vista. Queste quantità sono monitorate attraverso le dichiarazioni, ma anche attraverso il lavoro sviluppato con Digicamere annualmente. Le dichiarazioni sono per codice CER e per tipologia di rottame. Le quantità riciclate nel 2005 sono attestata a 46.500, incluse quelle a gestione diretta e indiretta.

Vediamo ora la raccolta differenziata e le altre opzioni di recupero. Questi sono i

corrispettivi che riconosciamo ai comuni e agli operatori per la raccolta differenziata: fino al 2 per cento di frazioni estranee (poi vedremo il perché). L'abbiamo introdotto due anni fa, quando abbiamo chiuso l'ultimo accordo quadro, l'allegato tecnico alluminio, dedicato al nostro *stream*, alla nostra filiera. Qui la componente selettiva è molto importante perché la raccolta è sempre multimateriale: la componente tecnologica di selezione, quindi, è molto importante. L'impiego delle tecnologie, ma anche dei più moderni aggregati per selezionare, può portare a un'alta resa dal punto di vista economico. Abbiamo, poi, sviluppato una tematica insieme ai recuperatori del vetro per ritirare i tappi e le capsule. Ricorderete che, molto spesso, sull'acqua minerale c'è il tappo a vite in alluminio, come sugli oli e sui superalcolici, ma ci sono anche capsule, come quelle dello champagne o dello spumante nazionale, tutte d'alluminio: che cosa fa il cittadino? Conferisce il vetro, ma anche quelle componenti perché avvita il tappo all'interno della componente. Per le piattaforme del vetro è uno scarto, che però può diventare un'opportunità anche economica nel momento in cui devono selezionarla. Vi dicevo di un'ulteriore selezione negli impianti di trattamento meccanico biologico: anche qui ci sono dei corrispettivi interessanti. La qualità non può raggiungere mai – lo si capisce dal corrispettivo, 250 euro a tonnellata – la raccolta differenziata.

PRESIDENTE. Non è troppa la differenza? Giustamente, lei ha detto che una buccia di banana attaccata all'alluminio si può togliere. Mi sembra un po' esagerato che si deprezzi praticamente più della metà se viene da un TMB.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Le ricordo solamente che nella raccolta differenziata – abbiamo la scalettatura – fino al 2 per cento, il valore è 551, poi si ha 440 (vado a memoria), poi si arriva a circa 250. Le fonderie non vedono di buon occhio il trattamento di altri prodotti che non siano alluminio. Questa è una spinta all'economicità.

Quanto alle scorie di incenerimento, anche questo è un corrispettivo di 300 euro, che però è leggermente diverso e vi spiego subito il perché. Il materiale che arriva da scorie di incenerimento ha già tutte le componenti di plastica e di carta eliminate, così come la frazione organica. La componente di estraneità, quindi, è facilmente selezionabile rispetto all'altra componente: ecco perché c'è questa differenza di corrispettivo. Oltre a questo, CIAL riconosce corrispettivi per servizi aggiuntivi (poi vedremo anche un premio resa) e, ovviamente, per la pesatura. Abbiamo poi un programma, cui accennerò successivamente, di raccolta solidale. Storicamente, le associazioni di volontariato, le ONG — sto parlando ancora prima della nascita di CIAL — fanno la raccolta delle lattine per bevande in alluminio perché sono utili corrispettivi che possono entrare: l'abbiamo chiamata raccolta solidale. È interessante perché qui mettiamo in collaborazione le associazioni di volontariato con le aziende che gestiscono i rifiuti, in modo che possano portare utilmente del materiale a riciclo, ovviamente nella piena legalità, garantendo circa 600 euro a tonnellata di materiale. Può essere una collaborazione utile per chi vuole fare qualcosa: non è solo *green washing*.

Oltre a questo — ciò è estremamente importante, credo da oltre dieci anni — il consiglio d'amministrazione ha deciso, sulla base di una proposta del presidente, di premiare le alte rese di raccolta, cioè di premiare chi va verso una resa *pro capite* all'anno molto elevata. Per chi va oltre 700 grammi per abitante all'anno, ovviamente in funzione dei dati ISTAT e delle tonnellate conferite, c'è in maniera aggiuntiva questo corrispettivo. Vi assicuro che sono dinamiche estremamente interessanti. Noi distribuiamo circa 300-400.000 euro all'anno in più rispetto ai soli corrispettivi. Anche questa è una componente estremamente interessante. Il ruolo di CIAL è importante anche perché supportiamo economicamente la diffusione dei selettori dell'alluminio all'interno dei centri di selezione. I settori più promettenti sono il trattamento cernita-rifiuto indifferenziato, gli impianti di compostaggio, gli impianti di

produzione di CDR, le piattaforme di trattamento per scorie da combustione e gli impianti di termovalorizzazione, qualora dotati di trattamento delle scorie. CIAL è disponibile a valutare forme di incentivazione. Noi abbiamo dato, negli ultimi dieci anni, oltre un milione di euro a fondo perduto. Quando, invece, abbiamo dato a fondo perduto? Quando abbiamo ritenuto che i settori fossero veramente innovativi; l'abbiamo fatto nel settore del CDR, in quello delle scorie di combustione e, solamente in alcuni settori della raccolta differenziata, quando hanno fatto ultimamente la famosa estrazione dell'alluminio — poi vi parlerò di questa possibilità — dal cosiddetto sottovaglio.

CIAL è disponibile a valutare, qualora ci fossero segnalazioni di interesse, forme di incentivazione. Vediamo qui la copertura territoriale, che nel 2015 ha toccato, con 455 convenzioni, oltre 5.433 comuni e 47 milioni di cittadini. Potete vedere anche la suddivisione tra nord, centro e sud. Rispetto all'indagine MUD, ai dati che provengono da ISPRA, siamo — è un paradosso — più presenti nel centro e nel sud, che non al nord. Vi spiego il perché. Nel nord, storicamente, la raccolta differenziata è molto radicata, quindi ha sviluppato una forte esternalità di mercato per i materiali: ecco perché la configurazione che potete vedere rappresentata all'interno del piano specifico di prevenzione.

Questa è la dinamica della raccolta gestita a partire dal 2000. Fattore 2010 uguale a 100, perveniamo — sotto c'è questo *box* — a 145. A partire dal 2010, quindi, la raccolta gestita si è incrementata del 45 per cento. Questa, però, è la dinamica dal 2000. Possiamo vedere, nel riquadro in alto, nella tabella, la dinamica di suddivisione quantitativa nella prima colonna: per nord, centro e sud, abbiamo 60, 20 e 20, rispetto ai corrispettivi erogati, cioè 65 per cento al nord, 11 per cento al centro e 24 per cento al sud. Posso anche spiegare queste differenze. Al nord e al sud si è spinta la qualità. Prima parlavo del 2 per cento e dei 550 euro a tonnellata; in particolare, nel sud si è spinta la raccolta tesa a massimizzare la qualità del prodotto conferito; que-

sto è un elemento forte e innovativo, che abbiamo visto in particolare con quest'accordo quadro.

Del centro direi che conoscete, forse meglio di noi, la situazione, salvo alcune aree, come la Toscana, che devo « salvare » per un'elevata qualità conferita, derivante da un cambiamento del sistema di raccolta, cioè da raccolta multi-pesante a raccolta multi-leggera (più vetro mono materiale). Questo ha portato a un incremento delle quantità e qualità conferite.

Per il resto, in particolare nella regione Lazio e nella sede di Roma, lascio a voi ogni commento perché conoscete la situazione attuale della città di Roma. Nell'ambito di CONAI abbiamo instaurato un canale stabile da sempre — al di là del governo della città — perché crediamo che implementare una raccolta differenziata sia un valore aggiunto, in particolare nella capitale nazionale.

Veniamo ora alla parte economica. Negli ultimi quindici anni abbiamo erogato oltre 50 milioni di euro come valore cumulato. Potete vedere qui il *trend*. Siamo pervenuti, nel 2015, a 6,5 milioni di euro all'anno. Vi posso anticipare che i corrispettivi e i premi erogati complessivamente nel corso del 2016 sono 7,5 milioni di euro, quindi c'è stato un ulteriore incremento in funzione della crescita delle quantità conferite. Sull'asse di destra potete notare il valore medio unitario del corrispettivo erogato per tonnellata riconosciuta: siamo oltre i 500 euro a tonnellata, laddove il 90 per cento è raccolta differenziata delle prime due fasce. Se sommate anche la premialità e i servizi, arriviamo a questi valori, che sono estremamente d'interesse. Qui, poi, entriamo nel dettaglio. Come ben sapete, il consorzio ha due fonti di ricavi che servono a gestire la dinamica consortile, in particolare sul fronte dei costi. Vi è, innanzitutto, il contributo ambientale CONAI, che è attualmente di 45 euro a tonnellata su oltre 65.000 tonnellate di imballaggi e che, depurato della quota riconosciuta a CONAI per i costi generali di gestione del sistema, arriva — come potete vedere — a circa 4,5 milioni di euro. Poi abbiamo, però, dei costi di raccolta, che nel 2015 arrivano a

6,5 milioni di euro e quest'anno a 7,5 milioni. La differenza sono i ricavi di vendita, cioè i valori che ricavavamo dalla vendita. Il resto va a contribuire, anch'esso, ai costi generali del sistema dei consorzi.

Qui possiamo avere un altro interessante *focus* sulla qualità dei materiali di raccolta. Abbiamo dato, nel primo istogramma a sinistra, la qualità media del periodo 2000-2005; nell'istogramma centrale, la qualità media e la composizione media del periodo 2006-2010; nel terzo istogramma, la qualità media del 2011-2015. Sono cinque anni per ogni istogramma. Nella curva tratteggiata rossa, abbiamo la quantità di frazione estranea. La prima cosa che osserviamo è che la quantità di frazione estranea sta diminuendo. Questo è molto importante ed è il motivo per cui riconosciamo corrispettivi sempre maggiori. Abbiamo, poi, 0-8 per cento sul lato destro e una qualità che, dal 7 per cento di media nel periodo 2000-2005, è scesa al 3 per cento nell'ultimo quinquennio. Questo fa riconoscere i corrispettivi aggiuntivi superiori.

L'altro elemento da riconoscere è che prima si raccoglievano solo imballaggi rigidi, quindi lattine per bevande. L'attività del consorzio ha quindi fatto crescere tutte le quantità relative agli altri imballaggi. Come potete vedere — qui è molto in piccolo — abbiamo frazioni merceologiche similari: pentole in alluminio, tappi, fogli, tubetti, vaschette, scatolette, bombolette e lattine. Potete notare che ci sono alcune componenti che si sono veramente dilatate da questo punto di vista e così il *trend* della composizione. Il consorzio, infatti, sta facendo una campagna mirata, cioè quella di conferire, oltre alla lattina, tutti gli *item* di alluminio in raccolta differenziata. Questo è estremamente importante per salvare materia prima utile e far conferire.

PRESIDENTE. La pentola, però, non è considerata imballaggio, giusto?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. La pentola non è considerata imballaggio e la frazione merceologica simile non è conteggiata all'interno di

quei volumi indicati. Viene estrapolata e separata. Noi dobbiamo fare il calcolo, ladove denominatore e numeratore devono essere compatibili, quindi deve essere solo imballaggio. Noi leviamo nel calcolo anche la frazione estranea e quando raccogliamo il materiale con il 2 per cento di frazione, leviamo anche il 2 per cento.

PRESIDENTE. Viene, però, riciclato, giusto?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Certamente, viene avviato a riciclo. Ricordo che sulla frazione merceologica simile, viene riconosciuto lo stesso corrispettivo del materiale, quindi riconosciamo il corrispettivo di 550 euro. Continuo ancora per pochi minuti. L'alluminio è ceduto sul mercato. Nel 2015 abbiamo ricavato, sulla vendita di circa 11.500 tonnellate, 490 euro a tonnellata. Forniamo sei fonderie nazionali; le altre cinque danno i dati, ma non hanno le autorizzazioni e non hanno le tecnologie per trattare questi materiali; sono interessate, però, alla materia perché fanno parte di una filiera che fa della sostenibilità un elemento di vantaggio rispetto ad altre filiere di materiali.

Il valore del materiale è dato dalla curva rossa, che si colloca esattamente tra due curve, una delle quali è quella della camera di commercio di Milano, che ha due valori di riferimento: uno delle sole lattine, la linea blu, che oscilla tra due valori di riferimento, 700 e 800 euro; l'altro è quello degli imballaggi misti, intorno ai 100-200 euro. Noi ci collochiamo intorno ai 500 euro, in un riconoscimento del *mix* per quel *packaging* che avete visto prima tra lattina — quindi imballaggi rigidi — e imballaggi semi-rigidi e flessibili.

Andiamo al riciclo. Le fonderie nazionali sono undici. Come dicevo, complessivamente, esse trattano oltre 800.000 tonnellate di rottami e producono 800.000 di alluminio secondario. I rottami trattati sono stati 895.000; il 52 per cento è di importazione. Potete capire come sia importante recuperare materia prima nazionale perché, evidentemente, si evitano le importazioni. Una buona parte di questi rottami è

di origine continentale europea: più raccogliamo materiale nazionale, più non conferiamo in discarica ma generiamo ricchezza nazionale. Il 52 per cento del materiale avviato a riciclo deriva da post-consumo, quindi da attività come quella degli imballaggi da raccolta, da demolizione auto, edilizia, da pentole o dall'attività del consorzio. La produzione di alluminio, come dicevo, è superiore alle 800.000 tonnellate.

Il riciclo dell'alluminio, evidentemente, consente la riduzione dell'attività estrattive. Se produco alluminio, non estraggo bauxite, che solo in pochi casi arriva dalla Grecia, arrivando da Australia, Nuova Guinea, quindi da altri continenti: risparmiamo il 95 per cento dell'energia necessaria a produrlo da primario. Abbiamo, quindi, una contemporanea riduzione delle emissioni serra CO₂, pari al 95 per cento, cioè appena oltre il 90 per cento delle emissioni serra; abbiamo una limitazione dello smaltimento; abbiamo un recupero di materiale prezioso senza decadimento di qualità. Questo è estremamente importante. Il materiale è disponibile al cento per cento e all'infinito. Abbiamo un *upcycling*, quindi non abbiamo mai materiale che perde le sue caratteristiche dopo 2-3 fasi di riciclo, come avviene per altri materiali.

L'Italia occupa una posizione di assoluta eccellenza nel panorama mondiale: in Europa, viene ancora prima della Germania ed è terza al mondo dopo Stati Uniti e Giappone. L'Italia importa circa il 50 per cento del fabbisogno. Le *performance* ambientali sono molto importanti. Qui rappresento le tonnellate equivalenti a petrolio salvate attraverso il riciclo degli imballaggi, nonché la CO₂ evitata. Vediamo gli aspetti economici. Qui vedete i *trend* dei costi e dei ricavi del consorzio dal 2000. Ricavi vuol dire ricavi di vendita più ricavi da contributo ambientale. Si veda la curva blu: anche qui, il totale dei costi si è incrementato per la gestione dei materiali da raccolta differenziata, sintonico con le attività di raccolta. Come obiettivo del consorzio, del presidente come del consiglio d'amministrazione, un *must*

è quello di avere attività *break-even*, per questo abbiamo un allineamento, salvo nei periodi in cui abbiamo un forte scollamento derivante dai periodi di crisi.

Passo al bilancio. I costi del 2015 sono pari a 11 milioni di euro, i ricavi a 12 milioni di euro. Qui potete vedere le componenti. Sui costi abbiamo il 24 per cento di costi generali dell'organizzazione, l'8 per cento di costi per pagare i servizi di CONAI, il 60 per cento dei costi destinati a raccolta, riciclo e recupero. Sostanzialmente, sono tutti corrispettivi e attività correlate. Abbiamo, poi, un 8 per cento di comunicazione e un 1 per cento di ricerca.

Sul fronte ricavi abbiamo il CAC, la parte verde, 44 per cento; vi è quindi il 48 per cento dei ricavi da vendita, più altre attività finanziarie per l'8 per cento. Queste sono, sostanzialmente, le attività. Deposito le *slide* a favore della Commissione.

Passo alla ricerca (lascero della documentazione interessante al presidente, ma ne abbiamo anche altre copie). Abbiamo fatto uno studio insieme al Politecnico di Milano per il disegno di uno scenario, in collaborazione con Federambiente-Utilitalia, per la separazione, il recupero dei metalli e la valorizzazione delle scorie di combustione. Per capire, è un nuovo fronte di impegno per verificare la possibilità di recuperare. Il secondo è stato sviluppato lo scorso anno insieme ad Ambiente Italia. Abbiamo fatto un bilancio nazionale su dove si può recuperare l'alluminio. Il consorzio, il consiglio di amministrazione, ma anche il presidente — è un elemento di discussione — è pronto a occuparsi anche della materia. Questo valorizza tutte le componenti che possono essere utilmente estratte all'interno del rifiuto solido urbano (non solo, quindi, raccolta differenziata ma anche altre componenti che sono, ad esempio, nelle nostre case e che tipicamente vanno nella raccolta differenziata). Ovviamente, è necessaria una modifica del contesto legislativo. È chiaro che il contributo ambientale non può pagare altre attività. Si innescano, quindi, dei meccanismi che espongono, anche in casi negativi, direttamente le imprese della filiera ad altre valutazioni negative.

Vi do, a questo riguardo, un altro elemento molto importante. Nell'ambito della convenzione di ricerca CONAI-CNR abbiamo fatto un *survey* di processi e tecnologie dedicati al riciclo del foglio sottile di alluminio, anche accoppiato. Voi conoscete la particolarità di alcuni materiali, tipicamente plastica e alluminio, che hanno una funzione fondamentale perché si utilizzano gli imballaggi leggeri per garantire delle alte *performance* di conservazione del prodotto. Finora, però, questo presenta dei problemi dal punto di vista ambientale. Abbiamo fatto un *survey* internazionale e abbiamo verificato che ci sono tecnologie che hanno degli elevati costi di impiego, ma che possono essere utilmente applicate per estrarre l'alluminio da questi imballaggi in raccolta differenziata post-consumo: è possibile farlo. Non ho portato copia di questa ricerca, ma posso fornirla. È una ricerca molto interessante che si è resa disponibile lo scorso anno.

ALBERTO ZOLEZZI. Può dire a grandi linee di che cosa si tratta? Di un'elettrolisi?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Sono delle pirolisi a microonde. C'è, in particolare, un processo nel Regno Unito che si chiama Enval, ma ci sono anche altri processi (non ricordo in quale Paese ma è in uno dell'est Europa) su base solvente, ovvero su base chimica. Sostanzialmente, ci si basa su una dissoluzione dello strato di plastica, che lascia il foglio di alluminio disponibile per la fase di riciclo (vi posso utilmente fornire la ricerca perché credo che sia molto interessante).

Il comitato esecutivo vuole continuare e ha già approvato una continuazione per fare dei test su questo fronte, che è estremamente innovativo e pone l'industria italiana sul fronte del recupero su un piano innovativo a livello europeo. Parlo del sottovaglio. Molto spesso, in particolare nella raccolta plastica e metalli, si separa tutta la componente rigida e semi-rigida, quindi gli imballaggi che hanno volumi e dimensioni rilevanti. Alcune componenti, come i tappi, conferiti, se conferiti alla raccolta multi-

materiale, finivano nel sottovaglio e quindi andavano in discarica o a incenerimento. Abbiamo quindi fatto dei test, in particolare in un impianto in Lombardia, a cavallo tra il 2015 e il 2016; abbiamo notato che è possibile recuperare dell'ulteriore materiale dal sottovaglio. In questo senso, il consiglio di amministrazione ha dato l'okay per procedere, sulla base di una disponibilità dell'operatore locale, all'implementazione di un secondo separatore sullo *stream* da sottovaglio.

PRESIDENTE. Stiamo parlando di piattaforme che separano la raccolta differenziata?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Esattamente.

PRESIDENTE. Non basterebbe quella specie di calamita?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Esattamente, ma posizionata...

PRESIDENTE. Nel sottovaglio?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Esattamente. Anche qui c'è una convenienza a inserire un secondo separatore di alluminio nel sottovaglio degli impianti che trattano multimateria leggera, che comunque è uno spettro: è uno scenario in evoluzione. Stiamo facendo analisi merceologiche sul sottovaglio per verificare l'efficienza di selezione degli impianti. Qualora questi siano disefficienti, metteremo il sottovaglio.

PRESIDENTE. È, quindi, una sperimentazione: quante sono per adesso le piattaforme?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Per il momento, una, in Lombardia, nella provincia di Lecco (è il Bacino di Silea, una piattaforma che copre tutti i comuni di Lecco e due di Como). Costoro sono molto disponibili e hanno una grande motivazione a massimizzare il

recupero. Passo ai progetti speciali. Ci sono tre progetti, che credo siano un fiore all'occhiello: prima di tutto, ci sono le capsule per il caffè in alluminio, che fanno parte di un nuovo tipo di rifiuto. Ci sono nuovi tipi di consumo, ci sono nuovi tipi di rifiuto. Chiaramente, ciò è partito da Nespresso, che ci ha contattato nel 2011. Abbiamo collaborato anche con l'ex assessore al comune di Roma, che ci conosce molto bene e sa che cosa stiamo facendo. Nel 2011 ci hanno chiesto se avessimo l'*expertise* per aiutarli. Costoro hanno 88 punti di raccolta, di cui 42 sono i negozi che vendono e in cui i cittadini possono riportare le capsule usate. Oltre a questo, abbiamo sviluppato la raccolta in 46 isole ecologiche: si tratta dei grandi centri (sono 50 le città italiane, tra cui Torino, Genova, Milano, Verona). Attualmente, il sistema è dimensionato per circa 3.000 ritiri all'anno. Molto spesso andiamo tre volte alla settimana in questi centri e vi assicuro — ne abbiamo uno vicino all'ufficio — che la gente, nel momento in cui ha un servizio, porta le capsule di ritorno. Questa è anche una soddisfazione nell'aver costruito un sistema da zero.

A oggi sono state raccolte circa 1.600 tonnellate di capsule. Potete immaginare che cosa ciò significhi. Stiamo parlando di prodotti da circa 10 grammi cadauno, forse anche meno, conferiti dai cittadini e avviati al riciclo. Queste quantità non rientrano — lo sottolineo — nel calcolo degli obiettivi di riciclo perché non sono considerati imballaggi dalla direttiva europea: come le bustine da tè, seguono la vita del prodotto.

Per ultimo — lo dico anche per questo — per questa gestione non sono state utilizzate risorse provenienti dal contributo ambientale. Si tratta di un contratto di servizio interamente coperto da Nespresso. I materiali che arrivano alla *boutique* vengono raggruppati per città in un centro di stoccaggio e poi sono avviati a un centro di riciclo che fa una triturazione dei prodotti, separa le frazioni estranee ma, in particolare, separa l'alluminio, che va in fonderia, dal caffè, che diventa *compost*. Sostanzialmente, quindi, il materiale è tutto riciclato. Questo è un progetto distintivo e — credo —

molto interessante. Il consorzio si è aperto a dei servizi all'esterno, ma compatibili con l'attuale consorzio. CONAI è informato e sono informati anche i soggetti di vigilanza, cioè i Ministeri.

Vengo al secondo progetto, anche questo molto interessante. Abbiamo sviluppato, dal 2007, la raccolta differenziata delle lattine in alluminio. Voi sapete che nelle navi da crociera c'è un'alta propensione al consumo. Si è in vacanza, quindi la gente consuma, mangia e beve. Guarda caso, per una compatibilità con l'ambiente marino, ma anche per una facilità di stoccaggio, si consumano lattine per bevande. Da questo punto di vista, sia MSC Crociere sia, in particolare, Costa Crociere hanno sviluppato un progetto. Pensate che con Costa Crociere abbiamo sviluppato questo progetto — è un elemento di comunicazione positivo — che ha coinvolto anche il porto di Savona, la città di Savona e così via. Abbiamo portato diverse centinaia di tonnellate a riciclo: ben 334 tonnellate. Pensate che una lattina pesa 12,5 grammi. Potete quindi capire che, complessivamente, sono quantità estremamente importanti.

Che cosa fanno le navi da crociera? Fanno un giro, ma mantengono le lattine separate. Oltre a questo, fanno raccolta di altre tipologie di materiali ma Costa Crociere investe questi ricavi, simili a quelli dei comuni, perché questi introiti vanno in favore del personale che fa il trattamento, che spesso non è italiano. Sono tipicamente persone asiatiche a fare questo lavoro. C'è una premialità del personale, che oltre allo stipendio, quindi, incamera queste economie.

Terzo e non ultimo è il progetto « Tenga il Resto », attivato nel 2014 contro lo spreco alimentare. È un cosiddetto *doggy bag*: che cosa c'è di meglio? Non abbiamo progettato niente. Abbiamo progettato quello che c'è già in produzione: una vaschetta in alluminio per portarsi a casa i cibi. È una cosa semplice, senza tanti fronzoli, solo la caratterizzazione del coperchio. Il sistema è stato avviato con il comune di Monza, ha avuto la collaborazione dei sistemi di ristorazione, dopodiché è andato ad Arezzo,

Pordenone, Treviso e, non ultimo, il mese scorso, a Cremona.

È interessante perché, insieme alla promozione della raccolta differenziata, facciamo prevenzione sul *food*, che sappiamo ha impatti molto importanti in termini economici e ambientali.

A questo punto, ho finito.

PRESIDENTE. Do la parola agli onorevoli colleghi che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

ALBERTO ZOLEZZI. La ringrazio per l'interessante relazione. Avete sperimentato qualche tecnica di recupero senza la fonderia? Fate recuperi con compattazione, pressoestrusione?

Dal punto di vista della qualità del recupero, quando c'è associazione con plastica è meglio o peggio rispetto a quando sia ha l'associazione della raccolta con il vetro?

Vi occupate del mondo dei rifiuti semplicemente speciali, non da recupero urbano? In che proporzione? A titolo informativo, sapete dirci, pressappoco, qual è il quantitativo di rifiuti speciali per quanto riguarda l'alluminio rispetto ai rifiuti urbani?

Inoltre, una mia curiosità: per caso vi siete occupati anche di rifiuti elettronici? Purtroppo, una delle carenze in Italia è il recupero fino in fondo di questa filiera. La fase di diffusione, di solito, non avviene in Italia: su questo avete qualche dato? Vi siete integrati con il settore dei rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche?

GINO SCHIONA, direttore generale del consorzio CIAL. Sono domande molto interessanti. Relativamente ai processi, attualmente il materiale per prendere nuova vita ha bisogno di una fusione. In fonderia avviene la vera e propria fusione, quindi anche la scorificazione. Non dimentichiamo che sugli imballaggi ci sono altre componenti (ci sono vernici, oppure sono sporcati da alimenti e così via). La fusione permette, a oltre 700 gradi, la scorificazione, quindi l'eliminazione delle componenti estranee.

Non dimentichiamo che la fusione deve essere integrata con l'immissione sul mercato a valle, quindi nella fase in fonderia deve avvenire anche il condizionamento: che cosa intendo? Bisogna fare una lega che sia compatibile con i mercati a valle. Tipicamente, ci sono diverse leghe, circa una decina di famiglie. Gli imballaggi sono ricollocabili in tre famiglie. È molto importante comprendere che in fonderia i rottami vengono separati per compatibilità, per produrre poi una lega compatibile a valle. Questo è un elemento fondamentale, cioè l'elemento di fonderia. Si devono avere le produzioni adatte per trattare il materiale in ingresso e poi una forte valorizzazione del materiale stesso, anche attraverso dei pretrattamenti. Prima si parlava della pirolisi, che permette l'eliminazione, ad esempio, delle vernici, dei mastici e delle frazioni estranee, ciò permettendo, quindi, di avere un'alta resa di fusione. In merito alla sua domanda, non ci sono, a mio parere, oltre a impianti pirolitici, altre soluzioni che permettano il riciclo dell'alluminio in tal senso, se non passando attraverso, ad esempio, dei lavori di sinterizzazione, quindi trattando come polvere il materiale e poi compattandolo ulteriormente, ma sono fronti innovativi che sarebbero da esplorare. In ogni caso, si passa sempre attraverso una fusione del materiale. Se non sbaglio, la seconda domanda era in merito al sistema di raccolta per vetro e metalli, plastica e metalli.

Noi abbiamo visto che gli sviluppi migliori si sono avuti rispetto alla compatibilità con plastica e metalli, quindi con la raccolta cosiddetta multimateriali leggera. Ci sono poi campagne sul vetro che parlano della qualità dello stesso, nonché delle sue compatibilità con la raccolta della plastica. Abbiamo imballaggi sia rigidi sia flessibili e abbiamo appurato che la maggior parte dell'ampliamento che abbiamo visto prima sulle tipologie, è avvenuta proprio sul multileggero. Un ulteriore elemento di cui mi posso far carico, con la condivisione del presidente, così come abbiamo scritto nel documento che abbiamo inviato alla Commissione a gennaio dello scorso anno (che ci avete richiesto), è il seguente. A nostro

parere, la raccolta domestica – il porta a porta – multileggera è una delle migliori in termini di *performance*. A questo punto, credo che possa essere un suggerimento quello di favorire la creazione di uno strumento legislativo che ponga dei paletti maggiori sulla compatibilità delle raccolte differenziate, sui modelli di raccolta differenziata e, aggiungo, sui colori e l'uniformità di questi a livello nazionale.

Non nego una proposta che avanzai anni fa nell'ambito dell'accordo ANCI-CONAI, ovvero di dare una premialità per i soggetti che adottano dei colori unici e omogenei secondo il criterio nazionale e vedo che ci sono in giro dei sorrisi, che c'è una condivisione del tema. Quanto ai rifiuti speciali, come vi dicevo, gli imballaggi in alluminio hanno solamente un carattere di origine urbano. Non abbiamo mai la presenza di imballaggi nel settore degli speciali, in particolare dei non assimilati, mentre gli urbani assimilati conferiti dai negozi, da bar, mense e altro, confluiscono comunque negli impianti di trattamento e nelle raccolte differenziate, quindi nell'urbano. Non abbiamo nessun rapporto con piattaforme di commercio e industria o altro, come per gli altri consorzi. Credo che, insieme al vetro, siamo forse gli unici consorzi che hanno un'attività aperta solo ai comuni, ad ANCI e alle piattaforme relative al rifiuto solido urbano. Infine, conosciamo il mondo RAEE, ma non abbiamo mai avuto degli approfondimenti in tal senso, ad esempio sul fronte tecnologico. Potrebbe essere molto interessante metterci in sinergia, ma qui si parla di materiali e non più di imballaggi.

PRESIDENTE. Faccio le ultime considerazioni, visto che siete stati molto esaurienti. Innanzitutto, quali azioni si possono fare per ridurre la quantità di avvio a termovalorizzazione? Mi immagino questi materiali poli-accoppiati: quali sono gli oggetti di uso comune ma problematici che presentano più criticità nel riciclo? Mi vengono in mente i tubetti del dentifricio o quelli in alluminio, se non sono in plastica. Per quanto riguarda la gestione del Tetrapak, in alcuni comuni viene messo nella carta: quanto è effettivamente riciclabile e

ritorna materia prima e quanto alla fine è scarto da avviare in incenerimento? In generale, ho una domanda: c'è una possibilità di espansione dell'uso dell'alluminio a discapito del mercato della plastica? So che è prezioso, ma visto che l'alluminio è riciclabile all'infinito, che ha un valore economico non indifferente — una bottiglia di plastica si butta con molta facilità, senza badarci troppo — c'è la possibilità di conquistare in questo senso quote di mercato maggiori oppure no? Ciò è un bene dal punto di vista dell'ambiente? Inoltre, per aumentare la qualità della raccolta — avete citato i ritardi di alcuni comuni, soprattutto nel centro-sud e magari c'entra anche Roma — quali sono le iniziative che si possono mettere in campo per migliorare la qualità della raccolta dell'alluminio? Qual è il vostro pensiero sul vuoto a rendere?

CESARE MAFFEI, *presidente del consorzio CIAL*. Io sono stato più di vent'anni l'amministratore delegato della Rexam, il più grosso produttore mondiale di lattine. In Italia, abbiamo due stabilimenti e produciamo 1,5 miliardi di pezzi all'anno. Parlo, ovviamente, solo di lattine in alluminio per bevande. Lei parlava di plastica e alluminio, dell'applicazione alle lattine di alluminio in sostituzione della plastica: è questo che diceva?

PRESIDENTE. Sì, negli imballaggi, visto che c'è una predominanza della plastica.

CESARE MAFFEI, *presidente del consorzio CIAL*. Il discorso è abbastanza lungo ma lo sintetizzo davvero molto molto brevemente. L'Italia è il secondo consumatore europeo di acque minerali dopo la Germania: che cosa ha fatto? Ha sviluppato moltissimo soprattutto l'utilizzazione di imballaggi in plastica. Noi abbiamo delle eccellenze, come la San Benedetto, dal punto di vista tecnologico nella produzione e nelle riduzioni di spessore degli imballaggi in plastica, che sono diventati particolarmente competitivi rispetto a una lattina di alluminio. Quella della bottiglia di plastica è una tecnologia molto semplice, mentre la tecnologia dell'alluminio è estremamente

complicata. La produzione di lattine di alluminio è *capital intensive*, mentre non è così *capital intensive* la produzione della bottiglia in plastica: si parte dal granulato, si fa la pre-forma, si soffia e il discorso è finito lì. C'è, quindi, un discorso di economie all'interno che è legato ai consumi di acque in Italia. Per l'acqua minerale, come vi dicevo poc'anzi, l'Italia è il secondo consumatore dopo la Germania. Questo ha fatto sviluppare il settore delle bottiglie in plastica, un settore abbastanza complesso ma anche contraddittorio: si pensi che un Paese latino come la Spagna ha un volume di lattine quattro volte quello italiano, eppure il consumatore è simile. Stiamo parlando, infatti, di aree latine: è un discorso molto simile ma lì la storia è particolarmente complicata perché risale a venti anni or sono, quindi è più complessa. Per rispondere alla sua domanda, direi dietro che c'è un'economicità: si pensi all'auto-produttore. Tra chi produce acqua, molte aziende sono autoproduttori e si fanno le bottiglie; acquistano granulato, fanno pre-forma e soffiano. Tale integrazione non è assolutamente possibile nel settore delle attività di alluminio, dove la tecnologia è estremamente complessa, per cui questo non è immaginabile.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Mi sono prenotato per fare alcune considerazioni. La prima domanda era su come diminuire la quantità avviata a termovalorizzazione: prevenzione, innanzitutto! Ne abbiamo parlato: prevenzione vuol dire educazione del cittadino, educazione civica (una volta si chiamava così a scuola). Credo che i programmi di educazione, quelli veri, che toccano scuole e cittadini nei buoni comportamenti, siano fondamentali. Questo avrà degli effetti a medio-lungo termine.

PRESIDENTE. Sicuramente, sono d'accordo, ma io intendevo farle la domanda seguente: come si riesce a diminuire la percentuale che viene portata a incenerimento del rifiuto da imballaggio prodotto?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. La risposta è: raccolta dif-

ferenziata, innanzitutto. È prioritaria la raccolta differenziata. Come avete visto, abbiamo fatto delle operazioni anche per recuperare l'alluminio nel trattamento meccanico-biologico degli altri impianti che trattano i rifiuti non differenziati, quindi per evitare che questo vada a discarica o a incenerimento materiale, posto che ha un valore. Non ultimo, abbiamo quella possibilità di mandare a recupero tappi presso i recuperatori del vetro e scorie di combustione della termovalorizzazione, ma quello serve più per non portare ulteriormente in discarica altro materiale. Questa è la risposta: non ci sono grandi soluzioni dietro l'angolo, ma solo soluzioni pratiche, che però vedono l'impegno quotidiano di cittadini e amministrazioni pubbliche sul tema della raccolta differenziata.

ALBERTO ZOLEZZI. Ho una domanda velocissima: recuperate sia da ceneri pesanti, sia da ceneri leggere?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Stiamo parlando solo di ceneri pesanti. La ringrazio della domanda e fa bene a richiedermi questa precisazione. Si tratta solo di ceneri pesanti. Aggiungo che questo favorisce il recupero delle ceneri pesanti, quindi delle scorie *tout court* perché l'allontanamento dei metalli permette un loro utilizzo, ad esempio come ammendante nel calcestruzzo o come sottofondo stradale. Questa è una pratica diffusa in tutta Europa ma, guarda caso, non in Italia perché i metalli creano degli idrosidi all'interno della massa...

ALBERTO ZOLEZZI. Abbia pazienza, avrà capito che noi affrontiamo mille argomenti: vuole dire che non viene fatta in Italia nel senso che non viene tirato via l'alluminio?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. In alcuni casi, viene tirato fuori, ma non viene riutilizzato. In alcuni processi di fior di aziende, in particolare nel nord Italia, si opera questa separazione e poi si fa il reimpiego delle scorie. Mi

permetta di dire che non tutte le scorie vengono trattate.

ALBERTO ZOLEZZI. Non è che non avvenga il condizionamento del sottofondo stradale, non avviene il recupero dell'alluminio!

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Sì, dei metalli, ma anche il recupero complessivamente. L'altro elemento era sui poliaccoppiati, ad esempio i tubetti. Direi che proprio la raccolta di plastica e metalli permette al cittadino di conferire, quindi di non dare un segnale negativo, anzi, gli si dice che può comunque conferire. Il cittadino non si può accorgere dall'esterno se il tubetto è di plastica o di plastica e metallo, quindi laminato. Si può accorgere se è di plastica laminato o di alluminio, quello sì, perché l'alluminio è collassabile e l'altro no. Basta quindi dire: tutto l'alluminio insieme. Saranno le macchine e i selectori automatici a separare l'alluminio dalla plastica: è semplicissimo. Questa è una motivazione aggiunta ad adottare un sistema...

PRESIDENTE. Quello in alluminio si riesce comunque a riciclare nonostante ci siano gli scarti di dentifricio!

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Esattamente: sì. La terza domanda era sul Tetrapak, che anzitutto è un marchio. Mi permetta di chiamarli cartoni per bevande. Ci sono diversi produttori (non voglio entrare nel dettaglio). Direi che, all'interno di questa famiglia, ci sono sia i cosiddetti cartoni per bevande per il fresco, che non contengono alluminio ma sono solo plastica e politene, sia quelli per la lunga conservazione, che invece hanno uno strato d'alluminio di 6,3 micron, che è quello che dà la caratteristica della conservabilità del prodotto contenuto. Il resto è il supporto tecnico della materia. Pensate che quei 6,3 micron sono un decimo di capello, ma hanno quella funzionalità, quella specialità di proteggere dalla luce, dai vapori, dai microrganismi il prodotto contenuto.

Mi risulta che nell'ambito del Comieco, il consorzio per la carta, sia previsto un accordo con le aziende, in particolare Tetrapak, per recuperare questo materiale. Mi risulta che un'ampia dose di questo materiale venga raccolto all'interno delle convenzioni, ma che non tutti i bacini territoriali possano accettare questo prodotto. La risposta che quindi le darei è: comune per comune e comune per bacino, viene deciso se questo cartone per bevande è accettato all'interno della raccolta. Poi so che questo materiale va in cartiera o può essere anche separato e andare in apposite cartiere, dove avviene un vero e proprio trattamento, un vero riciclo della fibra, che comunque è una fibra vergine. Questo è quanto so, ma direi che sarebbe meglio fare questa domanda e affrontare questo tema — per competenza, è il materiale prevalente che la spunta — insieme a Comieco. Su plastica e alluminio, l'alluminio si applica dove c'è convenienza, quindi dove c'è un riconoscimento del valore aggiunto del materiale. Certo, la strategia ambientale dovrà far sempre più parte della strategia che affronta anche le tematiche del mercato.

PRESIDENTE. Il *fast food*, ad esempio, ha la ciotola in plastica, mentre il ristorante cinese quella in alluminio.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Questa è una bella osservazione.

PRESIDENTE. In base a cosa si sceglie un prodotto?

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Credo essenzialmente su base economica, in questo momento. Nel momento in cui i prodotti avranno l'internalizzazione della valenza ambientale, si sarà sempre più attenti alla valorizzazione di tale elemento.

PRESIDENTE. Potrebbe essere, quindi, comunque competitivo l'alluminio.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Certamente, lo è! Passo

all'altro elemento, quello relativo alle iniziative sulla qualità delle raccolte. Le nostre iniziative, anche in termini di comunicazione, soprattutto locale, sono quelle di collassare il prodotto: chiediamo di schiacciare la lattina. Questo permette l'ottimizzazione nella fase logistica, sennò si rischia di trasportare aria. Già in fase di conferimento, ma non solo, chiediamo di svuotare bene i prodotti e allontanare le frazioni estranee. La parmigiana di melanzane deve essere tolta dalla vaschetta in alluminio, sennò portiamo del valore economico e del disvalore economico all'interno del rifiuto. Questo c'è sempre nelle nostre comunicazioni locali, in particolare nei supporti anche economici che diamo per le comunicazioni; le operazioni, però, vengono fatte dai comuni. La qualità, quindi, è fondamentale. Per noi l'allargamento anche delle frazioni è fondamentale perché, attraverso una raccolta porta a porta, dobbiamo sfruttare ampiamente il sistema di raccolta esistente. Dobbiamo forzare la mano, quindi, per far capire al cittadino che tutti gli *item* devono essere posizionati. Il punto sono, quindi, la qualità e la quantità. Rimane la domanda, molto interessante, del vuoto a rendere, che lei mi fece già in un'altra occasione, non so se lo ricorda. Sarò molto diretto: che cosa c'è di meglio di una raccolta differenziata porta a porta? Vuol dire che io rendo un servizio al cittadino a casa sua e gli permetto di raccogliere tutto — sottolineo « tutto » — e non solo alcune frazioni, che seppure nobili sono solo « alcune ». La raccolta di quelle sole frazioni non permetterebbe di raggiungere il risultato di riciclo complessivo.

Aggiungo che un sistema di vuoto a rendere è percorribile, ad esempio, con l'articolo 219-bis del 152, quando cioè è previsto che l'imballaggio sia a rendere. Nel caso del *one way* non è possibile farlo. Arriviamo anche a sistemi già instaurati a livello europeo, ma che hanno costi enormi. Un sistema di vuoto a rendere su base cauzionale, che sia non per il riuso ma per il riciclo, costa mediamente otto volte il sistema di raccolta differenziata.

PRESIDENTE. Ci sono, infatti, tanti tipi di vuoto a rendere. Quello migliore non è

quello della cauzione, ma quello che non produce proprio rifiuto a monte.

GINO SCHIONA, *direttore generale del consorzio CIAL*. Nel circuito riuso, per massimizzare la quota del riuso! L'imballaggio deve essere progettato per avere quelle fasi.

PRESIDENTE. Sicuramente. Ringrazio gli ospiti. Dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione di rappresentanti del consorzio COREVE.

PRESIDENTE. Avverto che se non vi sono obiezioni la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso. L'ordine del giorno reca l'audizione dei rappresentanti del consorzio Coreve, che ringrazio per la presenza. Sono presenti l'ingegner Franco Grisan, presidente, accompagnato dall'architetto Dante Benecchi, direttore generale, e dalla dottoressa Elisa Dell'Orto, responsabile amministrazione finanza e controllo.

L'audizione odierna si inserisce nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul mercato del riciclo, con particolare riguardo all'attività dei consorzi che ne hanno la gestione. Ricordo che la Commissione si occupa degli illeciti ambientali relativi al ciclo dei rifiuti, ma anche dei reati contro la pubblica amministrazione e dei reati associativi connessi al ciclo dei rifiuti, alle bonifiche e al ciclo della depurazione delle acque.

Avverto i nostri ospiti che della presente audizione sarà redatto un resoconto stenografico e che, facendone espressa e motivata richiesta, in particolare in presenza di fatti illeciti sui quali siano in corso indagini tuttora coperte da segreto, consentendo la Commissione, i lavori proseguiranno in seduta segreta, invitando comunque a rinviare eventuali interventi di natura riservata alla parte finale della seduta. Cedo, dunque, la parola al presidente Grisan per lo svolgimento della relazione introduttiva (vedo che avete delle *slide* che potete illustrare). Abbiamo orientativamente un quarto d'ora.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Parto da alcuni dati iniziali che riguardano la produzione di vetro e il sistema di raccolta e riciclo. Per il 2015 la produzione del vetro per imballaggio consiste di circa 3,9 milioni di tonnellate all'anno; gli imballaggi immessi al consumo sono 2,3 milioni; la raccolta dei rifiuti che abbiamo fatto è di 1.825.000 tonnellate; le quantità che sono state riciclate sono 1,6 milioni; il tasso di riciclo è stato del 70,9.

Da questi numeri si vede che la produzione di imballaggi è molto superiore a quello dell'immesso al consumo, che significa che c'è uno spazio per riciclare tutto il materiale che riusciamo a raccogliere. Questo dipende dal fatto che le esportazioni soprattutto di prodotti imbottigliati – stiamo parlando soprattutto del vino – sono estremamente elevate. Rispetto alle quantità prodotte, solo una quota parte rimane in Italia.

Il 70,9 per cento è il tasso di riciclo e di questo gran parte diventa una bottiglia. La caratteristica del vetro è che dal rottame di vetro si può creare di nuovo una bottiglia con le stesse caratteristiche, come se fosse una bottiglia di materiale vergine e con cicli che non hanno fine. Questa è una caratteristica molto interessante per il vetro. Questi che vedete sono gli stabilimenti vetrai presenti in Italia e gli impianti di trattamento: in verde questi ultimi e in rosso gli impianti vetrari: sono 20 gli impianti di trattamento e 33 gli impianti vetrari. Apparentemente c'è una certa omogeneità: ci sono impianti vetrari al centro, al nord e al sud, con altrettanti impianti di trattamento. In realtà, gli impianti di trattamento più moderni e di dimensione più elevata sono al centro-nord. Il sud è deficitario di impianti di grandi capacità e qualificati. Questa è la situazione europea del riciclo del vetro.

Questa *slide* viene dalla Federazione europea dei produttori dei contenitori in vetro. Qui si riferisce la quantità di raccolto sull'immesso al consumo, qualcosa che non condividiamo perché quello che deve essere controllato è il riciclo, non il raccolto. Il raccolto comprende anche le quantità che poi vanno a discarica.

Che cos'è il consorzio di recupero? Nasce sulla base della legge n. 22 del 1997, ha carattere privatistico e ha una funzione di interesse pubblico. Ha la missione di promuovere e incentivare la raccolta differenziata dei rifiuti di imballaggi in vetro, di promuovere il recupero e la via al riciclo del rottame ottenuto. Vi aderiscono 84 consorziati, 28 vetrerie e 56 importatori di imballaggi. Non hanno aderito — non era un obbligo per loro — gli importatori di imballaggi pieni, che avrebbero a disposizione 1.500 quote. Il consorzio gestisce il 90,3 per cento di quanto raccolto — mi riferisco ai dati del 2015 — da 467 soggetti convenzionati in maniera volontaria. Ad essi il consorzio riconosce un corrispettivo a fronte degli oneri aggiuntivi per fare la raccolta differenziata, concordato nell'ambito della negoziazione ANCI-CONAI. Le sue attività sono finanziate mediante il CAC e mediante una quota del materiale che viene raccolto, che viene messa all'asta e che quindi viene venduto, i cui introiti vanno al Coreve. Questo è l'andamento del riciclo negli anni, dal 2006 al 2015, quindi in dieci anni: siamo passati dal 58,9 al 70,9 per cento, con risultati che però sono soddisfacenti al nord, inferiori al centro e molto inferiori al sud, sebbene in questi ultimi anni il centro e il sud abbiano dato un tasso di sviluppo importante. Nel 2015, per esempio, il centro è aumentato del 10,9 per cento e il sud del 5,3 per cento. L'Italia, nel 2015, è aumentata del 3,5 per cento.

Penso che sia di un certo interesse la prossima *slide* in cui si vede qual è la situazione del sud in particolare. Si vede che alcune regioni sono andate avanti e hanno tassi di sviluppo notevoli, mentre altre, invece, sono in ritardo. In particolare, la Sicilia è a 6,9 kg per abitante, contro i 30 kg per abitante a livello nazionale, sebbene abbia un tasso di sviluppo del 7,2 per cento. Abbiamo una raccolta nazionale di 30 kg abitante: nel nord 39,4, nel centro 26,4 e nel sud 19,7. La Sicilia è una regione nella quale Coreve si sta concentrando particolarmente. Abbiamo un progetto speciale per quel territorio per cercare di portarlo a livelli accettabili.

La strategia di Coreve è di concentrare gli sforzi nello sviluppo della raccolta differenziata nelle regioni in ritardo, di massimizzare la qualità del rifiuto raccolto, quindi la sua riciclabilità. Il nostro problema è che la raccolta di rifiuti di vetro da imballaggio viene mescolata alla ceramica (piatti e tazzine) o a vetri di cristallo. La ceramica ha una temperatura di fusione superiore a quella del vetro, quindi nei forni fusori si presenta come dei sassetti, che poi creano dei difetti sulle bottiglie prodotte. Se sono di quantità elevata, possono riuscire a passare i controlli di qualità fatti con macchine elettroniche nelle vetrerie e quindi creare un problema sul mercato, cosa che assolutamente cerchiamo di evitare.

Il cristallo, invece, contiene quasi il 30 per cento di piombo. Una registrazione fissa la quantità di piombo che può essere presente negli imballaggi di vetro. Noi lo stiamo combattendo: da una parte stiamo cercando di comunicare al consumatore di non mettere il cristallo insieme al vetro, dall'altra abbiamo installato negli impianti di trattamento delle macchine di selezione che intercettano il cristallo. Il problema di intercettare il cristallo e la ceramica è che quando si individuano il pezzo di ceramica ovvero il pezzo di cristallo e lo si espelle, si espelle anche del vetro. La presenza di queste impurità, quindi, determina anche una perdita di vetro che potrebbe essere riciclato: stiamo cercando di combattere anche questo. Stiamo cercando di combattere per minimizzare gli scarti che vanno in discarica attraverso degli studi, che stiamo facendo proprio per vedere come si può estrarre da questi scarti il vetro eliminato come falso scarto. Gli strumenti che il Coreve ha a disposizione sono le convenzioni e i corrispettivi; la comunicazione, la promozione e la ricerca scientifica. Le convenzioni sono articolate in tre tipi, ma ne vengono utilizzate effettivamente due. Una è la convenzione A, generalmente chiamata convenzione aste. Il convenzionato può essere un comune o un gestore delegato dal comune alla raccolta, oppure una piattaforma delegata allo stoccaggio locale del materiale raccolto. I rifiuti da imballaggio

presenti nella convenzione vengono ceduti a Coreve a fronte di un corrispettivo in funzione della qualità accertata da tecnici terzi, di un istituto che si chiama Rea o della stazione sperimentale del vetro. Sulla base delle qualità di questo materiale, viene dato un corrispettivo secondo l'accordo ANCI-CONAI. Successivamente il consorzio mette all'asta il materiale mediante un sistema telematico a una sola offerta, in base alla disponibilità del flusso raccolto, della durata di venti mesi. L'aggiudicatario ha l'obbligo di riciclare i materiali, oppure, se è una vetreria, di utilizzarlo. Se non è una vetreria, ha l'obbligo di trovare una vetreria per utilizzarlo. Il sistema così disegnato cerca di evitare che ci sia un sistema di commercializzazione del rottame ceduto tramite asta, quindi in intermediazione.

Le aste sono cominciate nel 2012. Questa curva dà l'idea di come siano aumentati i prezzi delle aste. A mano a mano che le vetrerie hanno imparato a utilizzare il sistema di aste e il rottame — inizialmente c'era una diffidenza nei confronti di questo materiale, che creava alcuni problemi all'interno delle vetrerie — c'è stata una domanda crescente di rottami. I prezzi delle aste danno l'idea di quello che è stato l'incremento della domanda.

Il secondo tipo di convenzione è la convenzione assegnata, il più antico sistema di convenzione, che però sta cadendo in disuso, tanto che nel 2016 non è più utilizzato. In questo caso la vetreria stipulava un accordo diretto con il comune per la cessione del materiale e, a fronte di questa cessione, la vetreria versava il corrispettivo; Coreve interveniva quindi con un concorso ai costi di trasporto e la vetreria faceva fare un conto lavorazione.

Sempre per questi due sistemi, convenzione ad aste e convenzione assegnata, di un certo interesse è questa tabella, che dà un'idea dei soggetti ai quali il Coreve dà il materiale. Nel nord, non viene dato il materiale ai comuni, ma ai gestori delegati dai comuni, pubblici per il 68,5 per cento e privati per il 5,5. In alternativa, la convenzione viene fatta con piattaforme, cioè il luogo dove viene raccolto il materiale, che sono nel nord e sono tutte private. Al

centro, i gestori delegati sono sempre la maggior parte. C'è qualche comune convenzionato, in particolare ci sono cinque comuni. I gestori delegati privati sono sempre abbastanza marginali, mentre sono importanti le piattaforme delegate: il 24 per cento del totale della raccolta. Nel sud sono convenzionati con Coreve 109 comuni, per il 4,7 per cento di materiale ceduto. I gestori pubblici delegati sono il 20 per cento, i privati sono il 14 per cento; le piattaforme delegate pubbliche sono il 6,4 per cento, le private il 54 per cento. A differenza che nel centro-nord, dove il pubblico prevale sul privato, al sud è il contrario: il 68,5 per cento di quello che è raccolto all'interno di queste convenzioni è con un privato, mentre nel 31,5 per cento dei casi si tratta di una struttura pubblica.

L'altra convenzione utilizzata, la B, cosiddetta PAF (pronta al forno), è una tipologia utilizzata sin dall'inizio del recupero del ciclo dei rifiuti di imballaggio. È utile specialmente nel caso in cui la raccolta differenziata sia qualitativamente non soddisfacente perché si è iniziato a fare la raccolta o si ha un andamento incostante. In questo caso il problema del comune viene risolto con una delega che il comune dà a un trattatore e con un accordo che il trattatore fa con una vetreria. L'uso di questo tipo di convenzione è limitato al 30 per cento di quanto viene raccolto dalle vetrerie. È questo, però, un caso particolare e dovrebbe servire solo per situazioni particolari.

Come dicevo, in questo caso Coreve non è un trattatore, ma sancisce un accordo che è stato stipulato tra il trattatore, che è un recuperatore che ha ricevuto delega dal comune a fare recupero e riciclo, e una vetreria, che è la destinataria di quel materiale una volta che è stato trattato e trasformato in materiale che può essere utilizzato nei forni. La qualità del materiale ricevuto dal trattatore è fissata convenzionalmente. Il prezzo di cessione è negoziato tra trattatore e vetreria sulla base della convenzione per cui il materiale sia di una certa fascia, cioè una fascia medio-alta. Il prezzo, come dicevo, è onnicomprensivo del corrispettivo che il tratta-

tore dà al comune dei costi di trasporto e dei costi di trattamento. In questo caso, Coreve offre alle vetrerie un concorso nella raccolta e nel trasporto. Questa convenzione, sebbene molto datata, formalizzata tre anni fa, è in fase di sperimentazione e scadrà a giugno 2017. Dopo faremo il punto sull'uso di questo tipo di convenzione. La nostra idea è che, probabilmente, questa ha una funzione nella raccolta e nel riciclo, per cui pensiamo di poterla ancora utilizzare nell'ambito di questo 30 per cento: mentre prima, nelle convenzioni tipo aste, era convenzionato in questo modo un milione di tonnellate, in questo caso sono 531.000 tonnellate e i convenzionati sono 14, di cui 2 sono pubblici e 12 sono privati, per la maggior parte al nord. Questo che vedete ora è il *mix* dell'MPS, materia prima seconda, utilizzato dalle vetrerie. Qui non si vedono le percentuali.

PRESIDENTE. A livello grafico, più o meno si capisce.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Ho preparato per tutti voi una copia di tutte queste *slide*.

PRESIDENTE. Sì, grazie. Se le distribuiamo adesso, la seguiamo meglio.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Certamente. Abbiamo preparato una copia di questo materiale per tutti i componenti. Abbiamo anche una copia della nostra *brochure*. Queste sono le *slide* di cui stiamo parlando (siamo alla *slide* 16). Tutta la parte verde è il sistema convenzionato: le convenzioni tipo aste sono il 42 per cento; quelle autorizzate alle vetrerie, convenzione tipo PAF, sono il 27,3 per cento; quelle assegnate, che stanno scomparendo, sono l'1,7 per cento. Le vetrerie utilizzano anche del materiale che viene dal mercato di imballaggio libero, cioè non convenzionato. Utilizzano anche vetro che viene dal mercato, ma non degli imballaggi: stiamo parlando di lastre soprattutto. Ci sono anche delle importazioni. Questa *slide* dà l'idea anche della domanda che c'è di rottame, proprio per la

ragione che vi dicevo inizialmente, cioè uno squilibrio tra la produzione e la disponibilità in questo momento.

Per quel che riguarda i costi per Coreve, si vede che grosso modo che la situazione è allineata. Per il PAF, il Coreve ha un costo di 21,48 euro a tonnellata; per le aste, da mediamente ai comuni o ai loro delegati 41,20 euro a tonnellata, ma riceve dal sistema, cioè attraverso le aste, 15,38 euro a tonnellata; il saldo è 25,82 euro a tonnellata.

Questo è il bilancio di Coreve del 2015, per darvi un'idea delle cifre che gestiamo e di come le allochiamo. Il ricavo totale sono 72 milioni, dei quali dal contributo ambientale CONAI chiediamo 54,5 milioni e dalle aste 16,4 milioni. I corrispettivi che vengono dati ai comuni, direttamente o indirettamente, da Coreve sono 54,7 milioni, il 75,7 per cento. Poi dobbiamo fare un'attività di promozione e comunicazione ai cittadini e ai comuni, per 2,3 milioni. Poi c'è il concorso per altre destinazioni: una parte del rottame di vetro, che non può essere utilizzato dalle vetrerie, viene dato alla ceramica o all'edilizia, proprio perché anche se inquinato da ceramica o da altri materiali può essere utilizzato.

PRESIDENTE. Come inerti.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Come inerti, assolutamente. Le analisi merceologiche che facciamo e le attività di ricerca sono per 715.000 euro, mentre per il funzionamento del Coreve ci sono 1,8 milioni, circa il 2,5 per cento; per i concorsi al funzionamento del CONAI ci sono invece 2,7 milioni. I risultati raggiunti, come vedete, sono 10,3 milioni e sono alquanto elevati perché le aste ci hanno dato ricavi inaspettati, che hanno apportato risorse importanti. In relazione a ciò, abbiamo diminuito il CAC già nel 2015, da 20,80 a 19,30; nel 2016, poi, l'abbiamo diminuito da 19,30 a 17,30 e nel 2017 è previsto che vi sia un'altra riduzione. Stiamo, quindi, riducendo il CAC. Abbiamo ricevuto, attraverso i CAC, 308 milioni dal 2009 al 2015 e, direttamente o indirettamente, attraverso quello che viene

dato anche dalle vetrerie — lo vedremo dopo — sono stati dati al sistema 321 milioni di euro, più di quello che abbiamo ricevuto.

Questo che segue è il meccanismo. Coreve ha dato direttamente, tramite le convenzioni A, cioè il sistema ad aste, 41,6 milioni ai comuni o ai loro delegati; alle vetrerie sono andati 13,1 milioni per quel che riguarda la convenzione PAF; le vetrerie — questo era un concorso — hanno quindi aggiunto e alla fine ai comuni sono stati dati 26,26 milioni. In totale, i comuni e i loro delegati hanno ricevuto 67 milioni. Questo ci dà l'indicazione della situazione delle riserve. Le riserve sono cicliche. Inizialmente il sistema di raccolta e riciclo non si era sviluppato, quindi le riserve crescevano, almeno fino al 2002. Successivamente il sistema si è sviluppato e le riserve sono scese, anzi nel 2006 il risultato d'esercizio è stato negativo. A quel punto si è aumentato il CAC (il sistema stava crescendo ancora, quindi non c'erano abbastanza risorse per dare i corrispettivi ai comuni, per cui si è aumentato ancora il CAC). Nel 2010 abbiamo fatto partire il sistema di aste — la curva verde scuro in basso — che ha portato alle risorse di cui vi parlavo.

In relazione ai ricavi che abbiamo avuto attraverso le aste, abbiamo deciso di fare il percorso inverso, cioè abbiamo cominciato a diminuire il CAC. Nella *slide* successiva si vedono proprio i momenti in cui abbiamo aumentato: le prime due frecce indicano i momenti in cui abbiamo aumentato il CAC, momenti nei quali le risorse diminuivano per effetto di sviluppo. Ultimamente, poi, le risorse sono aumentate per effetto dei ricavi delle aste, quindi stiamo adesso operando per diminuire i CAC.

ALBERTO ZOLEZZI. Lei dice, in pratica, che nei periodi in cui siete stati costretti ad aumentare il CAC, i ricavi totali in realtà diminuivano: ho capito male?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Scusi, può ripetere, per piacere?

ALBERTO ZOLEZZI. Stavo guardando il grafico: quando siete stati costretti ad

aumentare il CAC, in realtà poi cosa è accaduto ai ricavi totali?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Abbiamo aumentato il CAC nel momento in cui, nel 2006, i risultati d'esercizio stavano diminuendo. Dalla curva verde chiaro, dati dei risultati d'esercizio, si vede che nel 2005-2006 eravamo negativi. In quel momento, quindi, stavano diminuendo le riserve patrimoniali. A quel punto, abbiamo aumentato il CAC. Il problema delle riserve patrimoniali è che il consorzio non ha risorse proprie, non ha beni, quindi non ha la possibilità neanche di andare dal sistema bancario e farsi dare dei prestiti nel caso in cui abbia bisogno di risorse. Nel momento in cui si configurasse la situazione per cui il mercato delle bottiglie per ragioni congiunturali dovesse diminuire, quindi il CAC diminuisse, dunque i ricavi dovessero diminuire, ma contemporaneamente il sistema di raccolta stesse aumentando, il Coreve avrebbe bisogno di pagare i comuni o i loro delegati con i corrispettivi, ma senza risorse sufficienti provenienti dal CAC, dal sistema, ovvero dai produttori. In questo caso si dovrebbe andare da CONAI e spiegare il bisogno di aumentare il CAC ma, per fare questo, c'è una certa inerzia: bisogna che ciò venga deciso dal consiglio di amministrazione CONAI e, successivamente, si devono avere questi introiti. Abbiamo fatto i conti: servono circa 260 giorni perché tutto questo avvenga.

Abbiamo esaminato due punti nella nostra storia che erano stati critici: uno riguarda l'andamento del mercato nel 2009, quando c'è stato un crollo della domanda delle bottiglie perché, dopo la crisi finanziaria, c'era stata la crisi del mercato, per cui c'era stata una diminuzione significativa del CAC. Successivamente, mi pare nell'anno 2005, c'è stato un aumento significativo, ma non di *trend* della raccolta differenziata (quindi un aumento non previsto di esborsi per i corrispettivi). Abbiamo pensato che la cosa peggiore che poteva succederci fosse laddove i due fenomeni si fossero verificati contemporaneamente poiché avremmo dovuto far fronte, con poche risorse, ai corrispettivi che dovevamo. Abbiamo valutato che per essere

in questa situazione e avere la possibilità di operare senza aiuti dal sistema bancario – aiuti che non ci darebbero – ma dando i corrispettivi ai comuni, dobbiamo avere riserve per circa 21 milioni (possono essere un po' meno o un po' di più, ma circa 21 milioni è la nostra valutazione).

Devo dire che adesso siamo molto più alti di 21 milioni, infatti abbiamo preso provvedimenti per diminuire il CAC. Stiamo cogliendo l'occasione quest'anno, proprio in vista della situazione nella quale siamo, per fare delle operazioni straordinarie e per sviluppare la raccolta al sud. Stiamo investendo in due progetti: uno è in atto in Sicilia, il « Due poli Sicilia ». Ci siamo concentrati nella provincia di Catania e in quella di Trapani per dare risorse in quella zona e cercare di far vedere che anche in Sicilia si può avere uno sviluppo della raccolta e arrivare a situazioni soddisfacenti. Inoltre stiamo dando dei premi – ciò dovrebbe essere a giorni, ma è una notizia non ancora pubblicata – alle regioni meridionali che avranno dei risultati di raccolta superiori a certi livelli: se queste riescono a dare un'accelerazione alla raccolta, avranno un premio. Troviamo le risorse di questo premio attraverso questa situazione nella quale ci troviamo.

PRESIDENTE. Riguardo a questo, come mai nel grafico non ci sono i ricavi da aste prima del 2010?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Perché non c'erano!

PRESIDENTE. Non c'erano le aste, va bene, però anziché diminuire il CAC, non è stato preso in considerazione di utilizzare quel *surplus* in ingresso proprio per sviluppare...

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Lo stiamo facendo! Stiamo facendo tutte e due le cose. C'era l'alternativa: fare delle azioni per promuovere la raccolta e mettere tutte le risorse su queste azioni, oppure fare delle azioni sulla raccolta e diminuire il CAC. Questo è stato discusso in CONAI e, alla fine, è prevalso il

secondo, che era più sicuro dal punto di vista della riduzione delle risorse. Le risorse finanziarie elevate, infatti, sono state drenate dal sistema di produttori-utilizzatori, ma non vengono utilizzate: è questa la considerazione che è stata fatta. Va benissimo che si investano delle cifre importanti per sviluppare la raccolta, ma bisogna vedere se poi si hanno dei risultati. Per il sistema premiante bisogna che ci siano risultati, affinché poi ci siano gli esborsi. La decisione, alla fine, è stata di fare un po' questo e un po' quello, in modo da essere sicuri che le riserve finanziarie arrivino abbastanza velocemente a livelli normali e non siano così elevate.

Gli altri due strumenti che abbiamo sono la comunicazione e la promozione. Noi investiamo, come avete visto, 2 milioni di euro circa per cercare di migliorare la qualità della raccolta attraverso comunicati ai cittadini a livello nazionale e anche locale. In Toscana, infatti, probabilmente per tradizione locale, ci sono delle cristallerie e abbiamo rilevato che c'è un particolare inquinamento di cristallo nel vetro raccolto. Sul miglioramento della qualità investiamo il 39 per cento di questa spesa. Sull'aumento delle quantità, azioni di supporto ai comuni, in particolar modo per quelli del sud, in particolare in Puglia e Sicilia, generalmente facciamo cofinanziamenti di comunicazione locale e investimenti riguardanti la raccolta: abbiamo investito il 43 per cento su questo. Poi facciamo della formazione nelle scuole, con attività in accordo con il MIUR e con il MATTM: è circa il 4 per cento della spesa. Il resto sono altre attività: comunicazione, fiere, eventi, convegni, partecipazioni consortile (abbiamo partecipato insieme agli altri consorzi a un'attività di comunicazione impostata dal MATTM).

L'ultima *slide* riguarda la ricerca scientifica attuata dalla Stazione sperimentale del vetro, che si è avvalsa anche di finanziamenti ricevuti dal CONAI. I temi attualmente allo studio sono il recupero della frazione fine di parte degli scarti da selezione di ceramica tramite la trasformazione in sabbia di vetro. Sostanzialmente, quando una bottiglia viene conferita in un

contenitore, è possibile che si rompa e, rompendosi, formi dei piccoli pezzettini sotto i 16 millimetri che sono difficili da selezionare, nel senso che le macchine non riescono a distinguere il cristallo dal vetro per elementi così piccoli: che cosa fare di questa frazione fine? Come la si può utilizzare? Come si può recuperare il vetro che si scarta come falso scarto quando si scartano ceramica e cristallo?

Questi sono temi che stiamo studiando e cercando di risolvere poiché ci dovrebbero permettere di diminuire quelle 164.000 tonnellate di scarti che attualmente abbiamo e che mandiamo in discarica: sono 80 chilometri di camion che vanno, uno dopo l'altro, tutti in discarica. Parte di questi sono vetro per falsi scarti, che abbiamo l'obiettivo di diminuire proprio attraverso la ricerca scientifica che sta facendo la Stazione sperimentale.

ALBERTO ZOLEZZI. Ho una curiosità. Mi risulta che una parte del prodotto finale, ma posso anche avere dei dati erronei, finisca in ambito di sottofondi stradali: quale percentuale, pressappoco, le risulta? Vorrei anche un commento sui dati quantitativi, che per quanto mi risulta — afferiscono poi ai dati dell'Osservatorio rifiuti sovraregionale; in questo caso i comuni fanno un po' fatica a controllare i dati quantitativi anche tramite questo passaggio da alcune piattaforme. Vorrei un commento su questi due aspetti.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Per quel che riguarda l'utilizzo stradale, questo è bassissimo. Non so se abbiamo dei dati — adesso li estrapoliamo, se li abbiamo — ma quando all'inizio abbiamo detto che l'MPS, quindi il materiale che possiamo riciclare, consiste di 1.660.000 tonnellate e il materiale che mandiamo in vetreria di 1.136.000 tonnellate, significa che ci sono circa 24.000 tonnellate per altri usi, che possono essere usi dell'edilizia o usi stradali, ma possono essere anche usi per realizzare filtri per le piscine.

Per quel che riguarda l'uso stradale, c'è un problema particolare. Infatti le caratteristiche del rottame devono rispondere a

un assorbimento del CO₂, che è particolare: sono 18.000 tonnellate. Per quel che riguarda i dati dei comuni e i dati dei loro delegati, innanzitutto c'è una cosa che riguarda poco Coreve e molto il rapporto tra il comune e i soggetti che i comuni delegano. Comunque, nell'ultimo accordo ANCI-CONAI è previsto che sia i delegati, sia i subdelegati, se ci sono, debbono far affluire ai comuni le informazioni per quel che riguarda la raccolta. Anche nell'ultimo comitato di coordinamento ANCI-CONAI, è stato trattato quest'argomento ed è stato deciso che, se i delegati o i subdelegati non danno le informazioni, i comuni possono chiedere ai consorzi di non pagare i corrispettivi ai delegati o ai subdelegati, cosa che i consorzi faranno. Le informative dovrebbero confluire a questo punto.

PRESIDENTE. Io vorrei chiederle in particolare per quanto riguarda l'aumento della raccolta differenziata del vetro. Contestualmente, c'è stato un aumento anche degli scarti avviati in discarica. Presuppongo che la quantità sia aumentata in sproporzione rispetto alla qualità. Relativamente alla qualità della raccolta, per esempio, dei comuni adottano le campane, mentre altri non lo fanno e a volte c'è un cambio, a seconda dell'amministrazione, del metodo di raccolta. Secondo voi qual è la via più efficace: quella delle campane? Queste, peraltro, sono abbastanza grandi, per cui quando si lancia il vetro, spesso questo si frantuma: qual è il grado di frantumazione che crea problemi alla qualità? Di che ordine di grandezza stiamo parlando?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. La qualità migliore viene dalle campane stradali; quella peggiore dalla raccolta multimateriale, quando il materiale viene raccolto insieme alle lattine e insieme alla plastica.

PRESIDENTE. Perché?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Perché i materiali da una parte si mescolano intimamente tra loro; dall'altra perché è difficile separare com-

pletamente, anche se viene fatta una pre-selezione. I dati che abbiamo – li dico a memoria, ma possiamo fornirveli – sono delle analisi che abbiamo fatto qualche tempo fa: l'ordine di grandezza è che la qualità del rottame è buona al 92 per cento quando viene dalle campane, buona al 75 per cento quando viene dalla raccolta multimateriale.

PRESIDENTE. Avete pensato di favorire – non so se esista, ma credo non in Italia – delle raccolte del vetro a seconda del colore, come avviene in Germania? Che cosa comporterebbe questo?

FRANCO GRISAN, presidente del consorzio COREVE. Spingevamo, fino a qualche tempo fa, questo tipo di raccolta e abbiamo fatto anche delle prove, per esempio prove ampie con la città di Verona. In realtà, abbiamo avuto difficoltà perché nelle regioni in generale, ma in particolare in quelle non abituate alla raccolta differenziata, fare quella per colore è ancora più difficile. Inoltre, gran parte delle nostre città non è adatta né per le macchine, né per le campane, nel senso che le strade sono molto strette, quindi mettere un'ulteriore campana è difficile. Quello che noi abbiamo fatto è stato sviluppare la tecnologia, cioè negli stabilimenti di trattamento selezioniamo i colori.

ALBERTO ZOLEZZI. Anche quando c'è la raccolta porta a porta, però, anche in questo caso la qualità del vetro non è assoluta. Lei ha parlato delle campane, ma anche nel porta a porta monomateriale...

FRANCO GRISAN, presidente del consorzio COREVE. Abbiamo preso atto che la raccolta porta a porta è quella che i comuni, o comunque i gestori delegati, favoriscono perché permette loro di ottenere maggiori risultati in termini di raccolta differenziata. Noi non combattiamo la raccolta porta a porta, a patto che venga fatta una raccolta differenziata di vetro, cioè che il vetro sia isolato dagli altri materiali quando viene raccolto porta a porta. In questo caso riusciamo ad avere una qualità

abbastanza buona. In ogni caso, temiamo molto che il consumatore non distingua il cristallo dal vetro. Tuttora, circa il 30 per cento dei consumatori metterebbe il cristallo insieme al vetro.

Per quel che riguarda la ceramica, abbiamo rilevato che i ristoratori sono poco sensibili a questo tipo di problema e che mettono i piatti che si rompono, le tazze che si rompono, insieme al vetro. Una delle campagne di comunicazione che stiamo facendo, infatti, è una campagna estensiva con la spedizione di circa 300.000 comunicazioni a persone che operano nella ristorazione. Abbiamo impostato una campagna collegata, in modo da cercare di dare l'informazione e di convincere queste persone a non mettere le ceramiche insieme al vetro.

PRESIDENTE. I ristoratori, quindi, non usano le campane?

FRANCO GRISAN, presidente del consorzio COREVE. No, hanno un servizio loro porta a porta. In questo caso, loro mettono il piatto che si rompe insieme al vetro. L'inquinamento da ceramica a causa dei ristoratori è, in rapporto a quello delle famiglie, due volte e mezzo. Se la percentuale di ceramica delle famiglie è 1, loro mettono 2,5.

PRESIDENTE. Ho un'ultima domanda: com'è la « concorrenza » con la plastica per quanto riguarda gli imballaggi?

FRANCO GRISAN, presidente del consorzio COREVE. Per quello che riguarda il recupero e la raccolta, se loro fanno il loro mestiere e noi facciamo il nostro, quindi senza farlo assieme, siamo tutti molto felici. La cosa peggiore che può succedere è quando la plastica e il vetro vengono raccolti assieme e poi compattati, con il compattatore che viene utilizzato per ottimizzare il trasporto. In questo caso il vetro si rompe, si mescola intimamente con la plastica e quindi si perde plastica e si perde vetro.

PRESIDENTE. Solo per capire, di che ordine di grandezza è la rottura – di qual-

che centimetro, di quale millimetro — che crea problemi all'effettiva possibilità di riciclo?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Quando sono dei pezzettini piccoli.

ALBERTO ZOLEZZI. Lei boccia, quindi, anche la raccolta del vetro insieme all'alluminio?

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. No. La raccolta del vetro insieme all'alluminio è un problema di costi. Quando il vetro viene trasportato insieme all'alluminio e insieme all'acciaio, si riesce a portare molto meno vetro. Le latine occupano molto volume, quindi il costo del trasporto è molto elevato. Il problema è che se il sistema vetro deve assorbirsi in questo tipo di costo, è un costo improprio quello che si assume: questo è il problema.

ALBERTO ZOLEZZI. Teoricamente, sulla qualità si riescono a separare abbastanza bene.

FRANCO GRISAN, *presidente del consorzio COREVE*. Sì, abbastanza bene.

PRESIDENTE. Non essendoci altre domande, ringrazio i nostri ospiti e dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione di rappresentanti del consorzio RICREA.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso. L'ordine del giorno reca l'audizione dei rappresentanti del consorzio RICREA, che ringrazio per la presenza. Sono presenti il presidente Domenico Rinaldini, accompagnato dal dottor Federico Fusari, direttore generale. L'audizione odierna si inserisce nell'ambito dell'approfondimento che la Commissione sta svolgendo sul mercato del riciclo, con particolare riguardo all'attività

dei Consorzi che ne hanno la gestione. Ricordo che la Commissione si occupa degli illeciti ambientali relativi al ciclo dei rifiuti, ma anche dei reati contro la pubblica amministrazione e dei reati associativi connessi al ciclo dei rifiuti, alle bonifiche e al ciclo della depurazione delle acque.

Avverto i nostri ospiti che della presente audizione sarà redatto un resoconto stenografico e che, facendone espressa e motivata richiesta, in particolare in presenza di fatti illeciti sui quali siano in corso indagini tuttora coperte da segreto, consentendo la Commissione, i lavori proseguiranno in seduta segreta, invitando comunque a rinviare eventuali interventi di natura riservata alla parte finale della seduta.

Cedo, dunque, la parola al presidente Rinaldini per lo svolgimento di una relazione introduttiva al termine della quale seguiranno eventuali domande o richieste di chiarimento da parte dei commissari.

DOMENICO RINALDINI, *presidente del consorzio RICREA*. Prima di introdurre l'attività del consorzio, farò una breve introduzione per quanto riguarda l'acciaio. L'acciaio, come sappiamo, è una lega composta da ferro e carbonio che si distingue per la notevole resistenza. L'acciaio è uno dei materiali più diffusi e impiegati al mondo, secondo solamente al cemento. La produzione mondiale nel 2015 si è attestata su 1.670 milioni di tonnellate. Chiaramente, qui parliamo di produzione di tutto l'acciaio, non dell'acciaio destinato all'imballaggio. L'Italia, dopo la Germania, è il secondo produttore europeo di acciaio. L'acciaio è una materia prima che si ricicla e che si può riciclare al cento per cento, per infinite volte, inoltre ha come sua caratteristica il fatto che nell'operazione di riciclo non perde le sue qualità essenziali. Passo a una breve introduzione sugli imballaggi in acciaio, oggetto dell'attività del nostro consorzio.

L'imballaggio in acciaio è ermetico, inviolabile, impenetrabile, robusto, resistente eocompatibile e magnetico, nel senso che si può individuare facilmente attraverso operazioni di selezione, fundamentalmente con calamite. Ha poi la caratteristica di

essere facilmente stampabile e serigrafabile, in maniera da poter pubblicizzare il prodotto che l'imballaggio contiene o pubblicizzare eventuali altre informazioni.

Abbiamo, in queste *slides*, riportato le tipologie degli imballaggi che il nostro consorzio raccoglie. Quando si parla di imballaggi in acciaio, si va dal tappo corona, quello usato per le bottiglie di birra, o della Coca Cola, alle capsule, cioè i tappi di acciaio che si usano per i vasetti di vetro (per dare un'idea, alle scatole che contengono principalmente alimenti vegetali, come fagiolini, come pelati, scatole per il contenimento del tonno, per oli minerali, aerosol e simili).

PRESIDENTE. Ero convinto che quello del tonno fosse alluminio, invece è acciaio: è robusto!

DOMENICO RINALDINI, presidente del consorzio RICREA. La scatoletta si identifica proprio come imballaggio di acciaio per il tonno. Poi ci sono i contenitori di aerosol. Si va, quindi, ai grandi contenitori industriali, ai fusti da 60, 100, 200 litri per il contenimento di prodotti alimentari, oli minerali, oli lubrificanti, prodotti chimici, ai contenitori medi, da 20-30 litri, in banda stagnata, fondamentalmente per vernici e per oli. Altri tipi di imballaggio sono le reggette, ovvero i tubi. Qui, per esempio, vedete la fotografia di una cisternetta da mille litri: si usa una gabbia di acciaio, che contiene poi un contenitore fatto di altri materiali.

PRESIDENTE. I fusti di birra alla spina sono in acciaio o in alluminio?

DOMENICO RINALDINI, presidente del consorzio RICREA. Quelli sono in acciaio inossidabile (non è acciaio al carbonio).

PRESIDENTE. Quindi non ve ne occupate voi?

DOMENICO RINALDINI, presidente del consorzio RICREA. No, anche per un'altra ragione: in genere, i fusti che contengono birra sono riutilizzati, cioè non entrano nel

circuito del riciclo. Passo ad alcune informazioni sul consorzio RICREA, che è stato costituito il 18 novembre 1997, quindi, quest'anno, festeggiamo i vent'anni di attività; il consorzio riunisce i fornitori, gli importatori e i produttori di materia prima e di imballaggi in acciaio. A fine 2015 le aziende consorziate ammontavano a 272 unità. Lo scopo dell'attività del consorzio è di sensibilizzare gli utilizzatori degli imballaggi in acciaio a un corretto conferimento e di coordinare i flussi di raccolta, di riutilizzo e di riciclo dell'imballaggio usato presso le acciaierie. L'obiettivo del consorzio era quello fissato dal decreto-legge di raggiungere un tasso del 50 per cento di riciclo sulle quantità immesse al consumo. Segue una breve illustrazione dei compiti istituzionali del consorzio e di come poi avvengono le operazioni di raccolta e di riciclo. Il primo compito è certamente la prevenzione, che si concretizza attraverso attività a monte, cioè prima che gli imballaggi diventino rifiuti. Quest'attività – lo ripeto – si concretizza con iniziative di supporto e con la collaborazione dei produttori, degli utilizzatori, ma anche con iniziative a valle, cioè dopo, una volta che l'imballaggio è diventato rifiuto. C'è poi l'operazione di raccolta e di avvio al riciclo. La raccolta avviene, fondamentalmente, da superficie pubblica. Il consorzio, quindi, si coordina con i comuni o con i gestori che gestiscono la raccolta differenziata e che effettuano la raccolta, raccogliendo l'imballaggio usato da superficie privata attraverso accordi diretti con gli operatori che operano in questo settore. La raccolta da superficie pubblica avviene attraverso due modi di intercettazione: mediante raccolta differenziata, laddove i comuni o i gestori della raccolta effettuano una raccolta differenziata del materiale. Tale raccolta avviene oggi sostanzialmente in tre modi. Ci sono infatti comuni che effettuano la raccolta dei soli imballaggi metallici, quindi una raccolta monomateriale (quando parliamo di imballaggi metallici, parliamo di imballaggi in acciaio e imballaggi in alluminio), oppure la raccolta cosiddetta multileggera, laddove ci sono comuni che raccolgono negli stessi contenitori imballaggi di metallo, quindi

acciaio e alluminio, più imballaggi in plastica. Infine, c'è la raccolta multipesante, laddove la raccolta viene effettuata sempre con gli imballaggi metallici, acciaio e alluminio, più il vetro. Queste sono le tre forme di raccolta. La monomateriale è quella meno utilizzata.

PRESIDENTE. Per monomateriale intende, però, sempre acciaio e alluminio insieme ?

DOMENICO RINALDINI, *presidente del consorzio RICREA*. Imballaggi metallici. È molto più sviluppata la raccolta multipesante e multileggera. La raccolta da superficie pubblica avviene attraverso due modalità e per due diversi tipi di materiale. Laddove c'è la raccolta indifferenziata, attraverso operazioni meccaniche di separazione, quindi utilizzando attrezzature magnetiche, si può separare la frazione metallica da quella non ferrosa. Una quantità di materiale viene recuperata anche dalla raccolta indifferenziata, così come una frazione ferrosa viene individuata e recuperata dai processi che avvengono attraverso gli inceneritori. Fatte, cioè, le operazioni di incenerimento, rimane una frazione ferrosa, che pure si può raccogliere, anche se non è di altissima qualità, per poi inviarla al riciclo. Poi ci sono i flussi di raccolta da superficie privata. Anche qui abbiamo sostanzialmente due diverse modalità. La raccolta specifica di imballaggi industriali avviene con una rete di operatori che collaborano con il consorzio o attraverso il monitoraggio della raccolta di materiali ferrosi, sia nella fase di raccolta e riciclo, sia presso le acciaierie, cioè prima della fusione. Una volta raccolto, il materiale viene avviato a un processo che noi chiamiamo di valorizzazione, cioè il processo di rendere più appetibile il riciclo dei materiali raccolti. Questo processo può avvenire attraverso un primo procedimento, che si chiama di stagnazione, laddove con un processo elettrolitico viene separata la copertura di stagno dall'acciaio (lo stagno non è gradito nel processo di fusione, quindi c'è questa necessità).

PRESIDENTE. Solo lo stagno ?

DOMENICO RINALDINI, *presidente del consorzio RICREA*. Sì, solo lo stagno. Negli imballaggi piccoli il materiale usato è acciaio coperto da stagno. L'operazione di recupero prevede questa separazione. L'alternativa è un processo di frantumazione: l'acciaio raccolto viene frantumato, triturato e poi viene separata la parte di acciaio, sempre con operazioni magnetiche; dopodiché c'è una riduzione volumetrica, ossia questo viene impacchettato, ridotto volumetricamente e, finalmente, avviato al riciclo finale presso le acciaierie. Presso le acciaierie il materiale viene utilizzato per la produzione di nuovo acciaio, destinato non solo e non sempre all'imballaggio. Una volta riprodotto, l'acciaio può essere utilizzato per la produzione di imballaggio metallico o anche per la produzione di nuovo acciaio per le rotaie, per i ponti, per i tondini e simili (chi più ne ha più ne metta). Quanto all'andamento della raccolta dei rifiuti di imballaggio in acciaio, l'attività del consorzio è iniziata nel 1997. Il primo anno di attività sono state raccolte complessivamente 44.000 tonnellate, di cui una parte minima, 9.000 tonnellate, da servizio pubblico e 35.000 da superficie privata.

È chiaro che all'inizio dell'attività i comuni erano nella fase di implementazione della raccolta differenziata. Come si vede dal grafico, l'aumento è stato costante; nel 2015 il consorzio ha raggiunto un valore complessivo di 410.085 tonnellate raccolte, di cui la maggior parte, 227.000, proveniente da superficie pubblica, cioè fondamentalmente dalla raccolta differenziata. È un dato che credo sia importante sottolineare: quando parliamo di 410.000 tonnellate, questi sono dati di raccolta trasparenti e documentati. In questo senso, tutti i materiali raccolti da superficie pubblica sono materiali accompagnati da formulari, per cui le quantità sono definite, precise e documentate.

Quanto ai dati di materiale raccolto da superficie privata, una parte dei materiali è accompagnata anch'essa da formulari. Si tratta di imballaggi industriali. Gli operatori forniscono al consorzio dati certi, cer-

tificati e documentati da formulari. Una parte di materiali è proveniente da superficie privata. Si tratta di quelli di cui prima riferivo come di materiali su cui c'è un monitoraggio. Il monitoraggio è effettuato periodicamente, direttamente dal consorzio con l'aiuto e la certificazione di enti esterni, enti qualificati che certificano che i valori monitorati sono rilevati scientificamente e quindi sono vicini o corrispondono alla realtà.

In questa *slide* abbiamo, nuovamente, il ciclo dell'acciaio. L'acciaio viene prodotto dalle acciaierie e viene trasformato in semilavorati che poi vengono inviati ai produttori di imballaggio, i quali confezionano, producono l'imballaggio e lo mandano all'utilizzatore, cioè al riempitore, nonché alle aziende che ci mettono dentro il prodotto; infine, va al consumatore. Dopo l'utilizzo, il contenitore viene di norma raccolto, per quanto riguarda gli imballaggi destinati al consumo, dai comuni o dalle società convenzionate con i comuni; passa quindi a impianti di selezione, a impianti di trattamento e, infine, di valorizzazione, per ritornare all'acciaieria e riprendere il ciclo. È una caratteristica specifica dell'acciaio il fatto che il rottame di ferro può essere riutilizzato per la produzione di acciaio, il quale mantiene le stesse caratteristiche di un acciaio prodotto con materiale vergine.

Quali sono le fonti di finanziamento del consorzio? Sono sostanzialmente due. La prima fonte di finanziamento è il contributo ambientale CONAI. Qui potete vedere l'andamento del contributo in questi anni. Siamo partiti da un contributo di 31 lire al chilo, diventate poi 15,49 euro a tonnellata quando è entrata in vigore la moneta unica. Questo contributo è stato aumentato a 31 euro a tonnellata nel 2010, dopo la famosa crisi degli anni 2008-2009, per poi ridiscendere a 26 euro a tonnellata a gennaio 2012, quindi a 21 euro a tonnellata ad aprile 2015 e, infine, a 13 euro a tonnellata a ottobre 2015. Oggi abbiamo un contributo ambientale più basso di quello che era all'inizio dell'attività del consorzio, grazie anche alla seconda fonte di finanziamento, su cui dopo darò maggiori informazioni.

Qui abbiamo invece un grafico che fa vedere l'andamento dei ricavi da CAC (la linea blu) con i costi di raccolta, cioè con quello che poi il consorzio paga ai comuni o ai convenzionati. Nei primi tre anni di attività si vede chiaramente che i costi di raccolta erano molto bassi perché non c'erano i volumi. Dal 2002 al 2015 i costi di raccolta superano complessivamente i ricavi da CAC. Per darvi un riferimento, dal 2002 al 2015 il consorzio ha ricevuto ricavi da contributo ambientale CONAI pari a 166.741.000 euro, mentre ne ha pagati ai comuni e ai convenzionati 169.272.000, quindi ha dato più di quanto ha ricevuto.

PRESIDENTE. Perché non si è aumentato il CAC?

DOMENICO RINALDINI, *presidente del consorzio RICREA*. Le faccio vedere qui perché il CAC non si è aumentato. Questo è l'andamento dei ricavi da CAC (linea rossa) e questo l'andamento dei ricavi da valorizzazione del materiale (linea blu).

PRESIDENTE. Scusi, si può avere questo documento?

DOMENICO RINALDINI, *presidente del consorzio RICREA*. Sì, certo, ne abbiamo fatto delle copie che possiamo distribuire. A pagina 17, si può vedere che, nei primi anni di attività, il materiale raccolto aveva poco valore, non era molto gradito alle acciaierie e agli operatori del sistema, quindi noi avevamo una fonte di finanziamento delle attività che proveniva essenzialmente da contributo ambientale. Nel corso dei primi anni una delle principali attività del consorzio è stata quella di cercare di valorizzare il materiale, di renderlo molto più appetibile. Questo è stato fatto attraverso contatti con le acciaierie, attraverso la qualificazione del materiale, con l'operazione a cui ho accennato prima, cioè di stagnazione e frantumazione. Negli ultimi anni — si vede molto evidente — il valore del materiale è molto cresciuto, a livelli tali che oggi il 46 per cento dei ricavi è costituito da ricavi provenienti dalla vendita dei materiali, mentre il 54 per cento proviene da

CAC. Questo ci ha consentito di ridurre, negli ultimi anni, il contributo ambientale.

Mi faceva piacere sottolineare, a pagina 16, il confronto dei ricavi in un certo periodo. Nella *slide* n. 16 abbiamo preso in considerazione gli anni 2004-2009, gli anni in cui è iniziata lentamente la crisi, che poi ha avuto il suo apice negli anni 2008-2009. Qui è evidente la forbice dei ricavi da CAC, che si sono abbassati per effetto delle riduzioni dell'immesso al consumo, mentre i costi — quindi quello che si dà ai comuni — continuavano ad aumentare perché intanto la raccolta cresceva, in quanto i comuni progressivamente implementavano i sistemi di raccolta.

In questi cinque anni abbiamo ricevuto 59 milioni da CAC e dato ai comuni 68 milioni. Questo serve a evidenziare solamente la necessità che il consorzio abbia pronte delle riserve per far fronte a periodi critici. Quando si abbassa il costo dei materiali ferrosi o quando si abbassa l'imballaggio al consumo, non diminuisce la raccolta, quindi i costi sono sempre quelli, quindi bisogna comunque pagare i comuni e i convenzionati.

La *slide* n. 18 dà l'idea dell'andamento dei costi di raccolta, passati da 2,2 milioni a circa 15,3 milioni di euro nel 2015. La *slide* n. 19 mostra i corrispettivi unitari pagati ai comuni e ai convenzionati: si è passati da un riconoscimento di inizio attività del valore unitario, per la prima fascia di qualità, di 61,46 euro a tonnellata, all'ultimo, nel 2015, di 99,12. Questo è un ulteriore elemento che conferma le ragioni per cui i costi di raccolta aumentano: aumentano progressivamente i volumi e sono aumentati anche i riconoscimenti unitari che si pagano ai comuni e ai convenzionati.

Passo a fare un accenno alle coperture, cioè al sistema di lavoro del consorzio. Il consorzio lavora su tutto il territorio nazionale: non ha aree specifiche di intervento, ma garantisce la raccolta su tutto il territorio nazionale. Noi copriamo con convenzioni 5.750 comuni, pari al 71 per cento del totale dei comuni, nonché una popolazione di circa 49 milioni, 48.810.000 per la precisione, che rappresenta l'82 per cento del totale della popolazione. Dallo schema

è evidente che c'è ancora molto da fare in alcune aree, particolarmente nel sud. In Sicilia, Calabria e qualche area del centro, sia come numero di convenzioni, quindi come comuni che hanno avviato la raccolta differenziata, sia come popolazione, siamo al di sotto della media delle regioni del nord.

Se guardiamo alla resa di chilometro per abitante, anche qui vediamo che si passa dalla resa migliore, di 4,57 chili per abitante nel Piemonte, allo 0,41 in Sicilia. In queste aree, insieme al CONAI e, evidentemente, agli altri consorzi, siamo impegnati con azioni di sostegno e di promozione con i comuni. È evidente che bisogna aiutare i comuni a implementare i sistemi di raccolta differenziata, sennò il materiale non si raccoglie.

Questi sono, in breve, i numeri di quello che vi abbiamo presentato, degli ultimi due anni. Nel 2015 sono state immesse al consumo 473.840 tonnellate, con un incremento del 2,28 per cento rispetto al 2014; sono state raccolte 410.085 tonnellate, di cui 347.687 avviate a riciclo, con una percentuale sull'immesso al consumo del 73,4 per cento, che supera ampiamente l'obiettivo del 50 per cento previsto dalla legge ed è molto vicino al 75 per cento che rappresenta l'obiettivo che l'Unione europea ha posto, se non ricordo male, per il 2025. Sostanzialmente, abbiamo già raggiunto l'obiettivo previsto per il 2025. Come dicevo, i comuni coinvolti nelle convenzioni sono 5.750, il 71 per cento del totale dei comuni, con una popolazione servita di 48,8, cioè l'82 per cento del totale della popolazione.

L'ultimo accenno che vorremmo darvi è a quello che abbiamo in mente in termini di quello che oggi rappresenta un progetto di ricerca che stiamo sviluppando per il futuro, che ci potrebbe consentire di accorciare la catena di processo, eliminare un passaggio, almeno per alcune aree o per alcuni centri che hanno volumi consistenti. L'idea è quella di utilizzare degli impianti mobili per la frantumazione del materiale. Questi impianti mobili si potrebbero utilizzare direttamente nei centri di raccolta. Questo avrebbe due grossi vantaggi: eliminerebbe il turismo dei materiali, con note-

voli benefici ambientali, in quanto si eliminano movimenti di materiale, trasporto, quindi inquinamento; consentirebbe anche ai comuni convenzionati, laddove ripeto che ci sono raccolte di almeno 6.000 tonnellate all'anno, di aumentare i loro ricavi, e quindi di valorizzare ancora di più il materiale.

PRESIDENTE. Mi hanno incuriosito alcune dichiarazioni che ho letto da parte del precedente presidente, il quale diceva che nei comuni di Catania e Bari si sta introducendo un nuovo modello di raccolta differenziata, immagino per favorire anche la raccolta dell'acciaio. In che cosa consiste e quali sono i miglioramenti principali che bisognerebbe introdurre o stanno per essere introdotti? Inoltre, potrebbe brevemente dire come avviene la contrattazione del prezzo dei rottami ferrosi?

FEDERICO FUSARI, direttore generale del consorzio RICREA. Per quanto riguarda le iniziative a supporto della raccolta nelle aree in ritardo, abbiamo collaborato con il comune di Catania e con il comune di Bari, provvedendo in certi casi, oltre che alla sottoscrizione della convenzione, a incentivi di natura prettamente economica (in certi casi attraverso l'acquisto di attrezzature, che possono essere dei cassonetti, oppure, nel caso del materiale multileggero, per esempio nel comune di Catania, di sacchi appositi per il conferimento del materiale multileggero). Se parliamo di risultati, al momento non sono particolarmente incoraggianti. Nonostante gli sforzi profusi notiamo che ci sono ancora dei ritardi da parte delle amministrazioni che cozzano anche contro la sensibilizzazione che è stata fatta nei confronti dei cittadini. Crediamo che non ci sia niente di più frustrante per il cittadino, educato e sensibilizzato al conferimento corretto delle raccolte differenziate, che assistere alla mancanza di una reattività dall'altra parte, nell'assenza di efficienza e rapidità rispetto a quelle che sono state le nostre istanze. Abbiamo collaborato anche con iniziative nei confronti degli istituti scolastici, soprattutto degli istituti primari. Abbiamo sem-

pre notato che c'è una reazione estremamente positiva, entusiastica e di effetto volano nei confronti delle famiglie. Secondo noi, però, adesso la palla è veramente nelle mani dei comuni e dei gestori della raccolta. Nel momento in cui la raccolta viene fatta, i corrispettivi vengono erogati, altrimenti non ci sono.

DOMENICO RINALDINI, presidente del consorzio RICREA. Ci chiedeva come si stabilisce l'andamento dei prezzi dei rottami ferrosi.

FEDERICO FUSARI, direttore generale del consorzio RICREA. I corrispettivi che eroghiamo nei confronti dei convenzionati sono stabiliti dall'accordo quadro ANCI-CONAI. Sono dei corrispettivi negoziati validi cinque anni. Nel nostro caso c'è un percorso di crescita dei corrispettivi stessi del 2,5-3 per cento ogni anno. I corrispettivi non dovrebbero essere legati al valore del materiale, ma semplicemente ai maggiori oneri.

PRESIDENTE. Io parlavo proprio del prezzo!

FEDERICO FUSARI, direttore generale del consorzio RICREA. Credo che sia importante legarli.

PRESIDENTE. Va bene.

FEDERICO FUSARI, direttore generale del consorzio RICREA. Il prezzo di cessione del materiale agli operatori avviene, invece, in due modi. In un caso, avviene con un legame al listino della categoria di rottami della camera di commercio pubblicato dalla camera di commercio di Milano, con degli aggiustamenti mensili in funzione di un indice, che può assumere valori positivi o negativi, sempre in percentuale. L'altro, che abbiamo implementato negli ultimi due anni, riguarda il ricorso alle aste. I lotti più importanti sono pubblicati sul nostro sito e, con una cadenza media semestrale, quelli più importanti vengono fatti oggetto di bando d'asta. In quel caso, il livello di prezzo è basato sulla nostra esperienza e sulla no-

stra conoscenza, legato alla cessione del materiale fuori asta (di solito, è leggermente superiore).

Perché siamo ricorsi alle aste? Negli anni in cui il materiale non era appetibile, quelli che il presidente citava prima, i primi 6-7 anni, era faticoso trovare degli operatori che collaborassero con RICREA. Nel momento in cui, invece, il materiale è diventato appetibile, c'è stata una corsa a diventare operatori nostri.

Qual è il criterio per il quale si inserisce nel sistema o lo si tiene fuori? Non esiste! L'unico criterio è quello di natura economica. Il ricorso alle aste si determina in funzione della correttezza del comportamento commerciale e del rispetto delle regole della concorrenza da parte di tutti. Tutti coloro che hanno i requisiti (autorizzazioni, dimensioni e tipologie di lavorazioni) possono accedere alle aste RICREA. A quel punto, è solo il prezzo che determina l'aggiudicazione o meno.

L'altro aspetto, è quello che stiamo implementando negli ultimi anni e riguarda invece la cessione diretta in acciaieria. Noi siamo delle « cenerentole » rispetto al totale della massa siderurgica. Considerate che in Italia, dei 25 milioni di tonnellate prodotte, circa 13 milioni sono prodotte da ciclo rottame e, di queste, le nostre 400.000 sono veramente una goccia nell'oceano. La nostra capacità negoziale nei confronti delle acciaierie, quindi, non è brillantissima.

Cionondimeno, abbiamo visto che con il tempo l'acciaieria si è rivolta con favore all'acquisto direttamente dal consorzio, in

quanto noi abbiamo una capacità di fornire un materiale che si caratterizza per il suo livello qualitativo omogeneo e uniforme. Soprattutto, noi facciamo il mestiere unico di avviare il riciclo di imballaggi in acciaio, mentre la categoria più diffusa degli operatori, i cosiddetti rottamai, hanno la missione sul mercato di raccogliere tipologie diverse di rottami, di lavorarli e di inviarli in acciaieria. L'acciaieria gradisce essere padrona sia nel momento della fusione, sia delle sue scelte sulle categorie di rottame da utilizzare. Nella miscelazione che fa, quindi, ci premia il fatto che si abbia la possibilità di decidere e la certezza che il 5 per cento, il 3 per cento o l'8 per cento di quelle quantità di fusione sia, fatto, di imballaggi in acciaio. Abbiamo verificato che i livelli di prezzo spuntati in acciaieria sono esattamente equivalenti a quelli degli altri fornitori tradizionali: è una strada da seguire.

PRESIDENTE. Va bene. Ringraziamo i nostri ospiti per la presenza. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 20.05.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOTT. RENZO DICKMANN

*Licenziato per la stampa
il 3 maggio 2017*

