



RAEE: LA GESTIONE OPERATIVA



Un volume che spiega gli obblighi, gli adempimenti e le eventuali sanzioni relative all'entrata in vigore della nuova normativa è "Rae, la gestione

operativa. Per imprese e soggetti pubblici", scritto da Valerio Angelilli e Maria Letizia Nepi ed edito da Edizioni Ambiente. Il testo presenta il quadro normativo, definendo il sistema e i soggetti coinvolti, tra cui i distributori, e si completa con un'appendice normativa di facile consultazione, per poter chiarire ogni dubbio sul tema. Il libro è realizzato in collaborazione con il Centro di Coordinamento Rae.

QUANDO CONFERIRE È UN PROBLEMA

Un'ulteriore difficoltà che i retailer devono affrontare è il conferimento ai Centri di raccolta comunali. I problemi nascono dall'insufficienza in molte regioni delle piazzole ecologiche, ma anche dal fatto che esse hanno orari di apertura limitati e scomodi per chi deve far funzionare un'attività commerciale o dal fatto che in alcuni casi, perlomeno subito dopo l'entrata in vigore del decreto, non accettano Rae direttamente dalla distribuzione, contrariamente a quanto a noi dichiarato dal vicepresidente Anci (vd. box p. 39) - nonché a quanto stabilito dal Dlsg. 151/2005. Per un funzionamento più efficiente del sistema è stato firmato lo scorso 24 giugno un protocollo d'intesa tra distribuzione, Anci e Centro di coordinamento Rae per ottimizzare la fase di raccolta dei rifiuti elettrici ed elettronici. L'accordo prevede che i Comuni disponibili a ricevere i Rae dalla distribuzione si scrivano sul sito del Cdc Rae (www.cdcræe.it), dichiarando

il tipo e la quantità di rifiuti accettati; parallelamente anche la distribuzione deve registrarsi, indicando il quantitativo di Rae che prevede di conferire. In base a questi dati, all'atto della prenotazione, al distributore viene indicato il Cdr più vicino di cui può servirsi. Al momento in cui scriviamo, però, a detta della distribuzione, il sistema non è ancora funzionante. L'alternativa più semplice per il trade è stata inizialmente quella di rivolgersi ai centri di raccolta privati, i quali però fanno pagare per il conferimento: un costo ulteriore di cui i retailer non dovrebbero farsi carico.

PARTICOLARI DA NON TRASCURARE

Per i retailer le preoccupazioni non sono finite qui: bisogna ad esempio adempiere all'obbligo di informazione al consumatore, per il quale la legge prevede anche l'affissione di comunicazioni nel punto vendita. Un altro aspetto rilevante è quello della formazione che si rende necessaria per il personale dell'azienda, dai magazzinieri agli impiegati agli addetti alla vendita, che devono

informare correttamente il cliente e compilare la documentazione. Infine rimane da chiarire come comportarsi con le vendite on line, per le quali la legge non fornisce alcuna specifica indicazione.

UN OBIETTIVO DA RAGGIUNGERE

Concludendo questa panoramica delle numerose difficoltà della fase di start up, non resta che darsi appuntamento a fine anno per fare una valutazione più ponderata sul sistema introdotto dal Dm. 65/2010, sperando che ci si avvicini all'obiettivo di 4 Kg raccolti per abitante. Un obiettivo fissato per il 2008 e raggiunto dall'Italia, a due anni di distanza, per poco più del 50%. La raccolta è comunque solo il primo aspetto su cui lavorare; il sistema di trattamento e smaltimento dei Rae necessita anche di impianti di riciclaggio efficienti (vedi p. 47) che, c'è da augurarsi, consentiranno presto di recuperare un quantitativo sempre maggiore di preziose materie prime.