



RAEE, la raccolta in negozio vale oltre 20.000 tonnellate

By Redazione Top Trade - 11/07/2018



L'Uno contro Uno e l'Uno contro Zero affidano ai punti vendita un ruolo importante nella gestione dei RAEE. Per Ecolight "la Distribuzione ha fatto molto. Molto resta da fare sul piano dell'informazione"

Il ritiro in negozio dei rifiuti elettronici vale oltre 20.000 tonnellate. È una stima al ribasso quella che fa **Ecolight**,

consorzio nazionale per la gestione dei RAEE, delle pile e degli accumulatori esausti, sul contributo della Distribuzione alla raccolta dei rifiuti hitech.

La norma **dell'Uno contro Uno**, entrata in vigore nel 2010 e quella **dell'Uno contro Zero**, diventata operativa solamente due anni fa, prevedono per i negozi l'obbligo di ritirare gratuitamente le vecchie apparecchiature elettroniche secondo due modalità: se l'Uno contro Uno richiede l'acquisto contemporaneo di un'apparecchiatura equivalente a quella lasciata in negozio, l'Uno contro Zero non richiede alcun acquisto, ma che il rifiuto abbia dimensioni ridotte (inferiore ai 25 cm) e interessa i negozi che hanno una superficie di vendita superiore ai 400 mq.

*"L'impegno della Distribuzione è stato elevato e supportato da **Ecolight** – afferma **Marco Pagani, vicepresidente del Consorzio** -. A fronte di un nuovo, quanto importante ruolo che la norma gli ha attribuito, la GDO ha messo in campo soluzioni diverse per rispondere alle richieste dei consumatori. La situazione può sicuramente migliorare, ma i passi in avanti fatti negli ultimi anni sono stati significativi in termini di gestione dei RAEE. Stiamo lavorando anche sotto il profilo dell'informazione, per fare in modo che i cittadini siano maggiormente consapevoli delle possibilità di conferimento dei loro rifiuti elettronici".*

Ecolight, di fatto, fin dall'inizio ha fatto una scelta di campo mettendosi al fianco della Distribuzione. **Solamente l'anno scorso il consorzio ha erogato il servizio ritiro RAEE a oltre 2.800 punti vendita, arrivando a raccogliere circa 700 tonnellate di rifiuti elettronici.** Non solo. Ecolight ha sviluppato una serie di soluzioni capaci di mettere i negozi nelle condizioni di rispondere agli obblighi normativi, in particolare l'Uno contro Zero. Con **l'Ecoisola RAEE** il consorzio ha studiato una nuova modalità di raccolta dei piccoli RAEE per grandi spazi commerciali. Si tratta di un cassonetto automatizzato dove, strisciando la propria tessera sanitaria, è possibile conferire il rifiuto, tracciandolo. E per lo svuotamento, è la stessa macchina che avverte i tecnici quando i contenitori interni sono quasi pieni. L'altra soluzione proposta da Ecolight in oltre 200 negozi sono i **RAEEbox**, una sorta di "cestini" per i rifiuti elettronici di piccolissime dimensioni. Per quanto riguarda i grandi elettrodomestici, in ottemperanza a quanto previsto dall'Uno contro Uno, Ecolight ha predisposto un apposito servizio di consegna a domicilio con contestuale ritiro del vecchio per le principali catene della Distribuzione, indifferentemente dalle modalità di vendita: un negozio tradizionale o un operatore e-commerce.

*"Le prescrizioni normative sono andate di fatto a gravare sulla Distribuzione con una serie di obblighi e paletti che hanno reso piuttosto macchinosa la gestione amministrativa dei RAEE" ammette Pagani. Davanti a precise modalità di raccolta, tempi e spazi di stoccaggio, trasporto e smaltimento la Distribuzione ha saputo trovare la formula più corretta. "Qualche problema è rimasto in termini di informazione ai consumatori e di gestione, ma dal nostro osservatorio è stato fatto molto", ribadisce. Ed è sull'informazione che Ecolight insiste: "**I piccoli rifiuti elettronici sono quelli che più facilmente sfuggono ad una corretta catena di raccolta-recupero-riciclo.** Se è vero che la raccolta degli R4 – i piccoli elettrodomestici e l'elettronica di consumo – è cresciuta del 43% nell'ultimo quinquennio, resta il fatto che solamente poco più di un quinto tra cellulari, frullatori e telecomandi rotti segue un corretto iter". Conclude Pagani: "Le iniziative messe in campo dalla Distribuzione sono utili, ma di certo non è la Distribuzione che da sola può colmare il gap di 4 punti percentuali che mancano all'Italia per raggiungere il target europeo di raccolta".*