

Intervista a Paolo Tomasi, presidente del consorzio

Dal protocollo firmato con il **Coou** opportunità per la filiera **Oli Usati** in Cina

*Dopo l'accordo di tre anni fa con la PSVSA in Venezuela (v. Staffetta 17/7/09) il modello **Coou** per la raccolta e la rigenerazione degli **Oli Usati** si avvia ad essere esportato anche in Cina. Lo prevede un protocollo d'intesa sottoscritto la settimana scorsa nella città di Anqing in occasione del 4° convegno annuale sull'industria della rigenerazione degli **Oli Usati** (v. Staffetta 2/6). Nell'intervista, Paolo Tomasi, presidente del **Consorzio Obbligatorio degli Oli Usati**, illustra il contenuto e le finalità del protocollo che si inserisce in uno scenario scoraggiante del mercato italiano ed europeo dei lubrificanti e ha quindi come obiettivo anche quello di aiutare le aziende italiane a crescere e a svilupparsi in altri mercati.*

Nei giorni scorsi la stampa ha dato risalto a una notizia da "addetti ai lavori": la Cina sceglie il modello italiano per la raccolta e il riutilizzo dell'olio lubrificante usato. È proprio così?

I giornalisti hanno l'obiettivo di sintetizzare ed enfatizzare la notizia. In effetti abbiamo siglato un memorandum of understanding che impegna il nostro Consorzio e l'omologo cinese CRRA (China National Resources Recycling Association) a collaborare nel settore della raccolta e dello smaltimento degli **Oli Usati**.

Un accordo comunque importante, in forma strutturata e su base permanente, che apre ampi spazi di collaborazione quali lo scambio di soluzioni manageriali, esperienze e tecnologie, l'avvio di iniziative che soddisfino l'interesse delle singole parti nei rispettivi Paesi e, soprattutto, il coinvolgimento di imprese rappresentative delle rispettive filiere agevolando i contatti e le relazioni tra di loro.

Quali sono i punti salienti della collaborazione?

Gli argomenti salienti della collaborazione che sono stati stabiliti nel protocollo sono i seguenti:

1. soluzioni e tecnologie nella raccolta degli **Oli Usati**;
2. soluzioni e tecnologie in tema di rigenerazione degli **Oli Usati**;
3. quadro di riferimento legislativo e normativo;
4. procedure e pratiche per ottimizzare il controllo delle catene logistiche;
5. piattaforme ICT, strumenti e standard tecnici.

È anche stato stabilito che il lavoro preparatorio congiunto si svilupperà nell'arco di tre mesi e si concluderà con la formulazione di un Piano Operativo delle iniziative definito dalle rispettive Delegazioni da sottoporre all'approvazione delle Parti.

Le Parti si sono impegnate ad incontrarsi, almeno una volta all'anno, per valutare i progressi della collaborazione e approvare gli adeguamenti del Piano Operativo sulla base dell'evoluzione delle priorità e dei risultati raggiunti.

C'è anche un impegno finale per rendicontare ai rispettivi Ministeri dell'Ambiente lo stato della collaborazione, in particolare: "per ottenere, dai rispettivi Governi, l'incoraggiamento ed

il supporto continui al programma di collaborazione"

Nella sua missione in Cina, quale idea si è fatto del livello dell'imprenditoria e della tecnologia cinese?

Anqing, dove ho partecipato al 4° Convegno annuale sull'industria della rigenerazione degli **Oli Usati**, è una città nella provincia orientale dell'Anhui a circa 700 km ad ovest di Shanghai; una città in rapida trasformazione, protesa verso il futuro, con case, nemmeno tanto vecchie, che cedono il posto a grattacieli e viabilità da metropoli. Un dettaglio che aiuta a comprendere l'evoluzione cinese: l'albergo sede del Convegno "Anqing Country Garden Phoenix" è di buon livello con circa 300 stanze accessoriate all'europea, due ristoranti, parco e teatro. Già questo ci dà l'idea della velocità di crescita del Paese, infatti Anqing e la sua provincia sono fuori dai flussi turistici e le presenze straniere sono limitate.

Ma parliamo del convegno. "The fourth reproduction oil industry conference" si leggeva, assieme a indecifrabili ideogrammi, sul cartellino che abbiamo indossato. Venti sono stati gli operatori iscritti a parlare, oltre 200 i delegati presenti in rappresentanza, oltre al Paese ospitante, di Germania, Francia, Giappone, Stati Uniti e Italia che hanno preso posto in una sala attrezzata con le più avanzate tecnologie di presentazione e traduttori simultanei cinese/inglese.

Partecipanti molto attenti alle relazioni che via via si sono articolate, dopo i tradizionali saluti di benvenuto delle numerose autorità cinesi che si sono alternate sul palco.

Quando è arrivato il nostro turno, avevamo già ascoltato diversi interventi e ci eravamo già resi conto di avere ancora qualcosa da poter insegnare in termini di operatività e di tecnologia. Una conferma l'abbiamo avuta durante la visita ad una raffineria di rigenerazione locale, prevista nel programma del Convegno. Tutto nuovo, impianti e opere civili, e perfettamente funzionante ma la tecnologia utilizzata non era paragonabile alla nostra, per fortuna!

Un Consorzio italiano per legge dedicato alla raccolta e riutilizzo dell'olio lubrificante usato in Italia che va in Cina: cultura convegnoistica o business?

Business certamente, ma mi lasci fare un ragionamento più ampio.

Sono alla guida del Consorzio da parecchi anni, questo mi ha permesso di capire in profondità le tematiche tecnologiche, commerciali ed economiche che ruotano attorno al mondo dei lubrificanti, degli **Oli Usati** e dei loro sistemi di recupero e riutilizzo.

Un Consorzio che non ha finalità di lucro, come il nostro, potrebbe essere tentato di "tirare i remi in barca", sapendo che comunque qualcuno pareggerà i suoi conti: non è il nostro caso. Personalmente ho sempre cercato di realizzare puntualmente l'obiettivo statutario (raccolgere olio usato e comunicare la sua pericolosità), con un occhio al conto economico ma anche all'innovazione. Alcuni anni fa proposi agli interlocutori diretti di creare una filiera integrata, certificata, con capacità di dialogo per superare i problemi. L'obiettivo finale di questa aggregazione è quello di operare coniugando l'interesse individuale delle singole aziende con quello della filiera, così da superare la contrapposizione belligerante delle due anime presenti nella filiera, la raccolta e rigenerazione.

Quali furono allora le reazioni al suo progetto?

L'adesione non fu immediata e il percorso lungo, ma progressivamente tutti furono convinti della bontà del progetto constatando il miglioramento complessivo e i vantaggi equamente ripartiti:

- il Consorzio ha raggiunto livelli di raccolta molto prossimi alla saturazione;

- i Consorziati hanno visto ridotto il contributo obbligatorio a loro carico (8€/ton al netto del corrispettivo nel 2012), un valore irrisorio tenendo conto che si tratta di recuperare e smaltire un rifiuto pericoloso;

- i Concessionari hanno creduto in questo obiettivo, qualificando i loro standard e migliorando quali/quantitativamente la raccolta,

- le società di rigenerazione hanno potuto disporre di maggiori quantità di olio usato ottimizzando gli impianti in un periodo di prezzi crescenti;

Questi i risultati, ma un forte contributo al loro raggiungimento è venuto dalla tecnologia, dallo sviluppo di infrastrutture ICT, da investimenti sugli im-

segue a pag. 11

Il prezzo dei carburanti - Il confronto tra Italia e Germania

Le inefficienze della rete

Il settore	Italia	Germania
numero pv	23.340	14.723
erogato medio	1.500	3.272

La rete italiana presenta il 58% in più di stazioni di servizio rispetto a quella tedesca, e conseguentemente un erogato medio minore della metà vs. Germania

I vincoli normativi

Paese	prezzo al pubblico	durata contratto	disdetta contrattuale
Italia	con discrezionalità del gestore	6+6 anni	disdetta solo per cause specifiche
Germania	gestione remota della società	tempo indeterminato	disdetta da 3 a 6 mesi

Paese	limitazioni orari e turni	limitazioni tabacchi e giornali	vincolo di esclusiva
Italia	si	si	no per i gestori proprietari dei pv
Germania	no	no	si

Economics Eni (€/mc)	Italia	Germania
Margine lordo oil	145	76
Compenso gestore oil	40	17
Margine non oil	6	25
Ebitda eni 2011	24	33

A fronte di un "guadagno lordo" più alto in Italia...
 ... il compenso elevato riconosciuto ai gestori (oltre il doppio vs. Germania)
 ... e la limitata redditività delle attività non oil (un quarto vs. Germania)
 ... rendono le attività in Italia meno redditizie rispetto a quelle in Germania

Fonte: Eni

Segue da pag. 9

Dal protocollo firmato con il **Coou** opportunità per la filiera **Oli Usati** in Cina

pianti di ricezione e spedizione, dai laboratori di analisi, per non parlare della tecnologia maturata nel settore della rigenerazione che ha portato alla possibilità di produrre oli base di grado 2.

Come è nata l'idea di esportare il modello?

Questi risultati hanno creato la consapevolezza di aver dato vita a un vero e proprio "Sistema Consorzio", così lo chiamiamo, che non aveva uguali, fatto di tecnologie operative, gestionali e impiantistiche; una valore eccezionale da far conoscere. Da qui l'idea di valorizzare questo know how proponendolo ad altri Paesi. Così è nata, tre anni fa, la collaborazione con la Società petrolifera di stato venezuelana PDVSA.

Quello che pensiamo di fare con la Cina è qualcosa di più evoluto: proporre uno schema simile a quello in atto oggi in Italia come pacchetto all'interno del quale raccolta e rigenerazione operino con una sola voce.

Tutto questo nell'ambito di uno scenario scoraggiante sulla domanda dei lubrificanti in Italia, certificato dalle ultime previsioni dell'Unione Petroliera (v. Staffetta 15/5). Che riflessi avrà tutto ciò sull'attività del Consorzio?

Certamente oggi c'è un problema aggiuntivo alla crisi che attanaglia il nostro Paese: il trend del consumo di lubrificante in Italia è decisamente negativo. Solo per fare qualche numero, i consumi sono passati da 650.000 ton del 2000 alle 431.000 ton del 2011, ma se guardiamo le previsioni per il futuro nel

2020 l'UP prevede un ulteriore calo a 350.000. Questo trend in discesa è peraltro esteso anche al resto dell'Europa.

Giova ricordare che l'assetto industriale italiano ed il parco auto del nostro Paese restituiscono in termini di Olio Usato circa il 45% delle quantità immesse al consumo; pertanto, la raccolta che nel 2011 è stata di 189.000 ton ha una prospettiva al 2020 di circa 150.000 ton.

Tutta la filiera ne verrà penalizzata. Il Consorzio ha riflettuto a lungo su questi temi, e non da poco tempo; il progetto "recupero emulsioni oleose esauste" non era nato solo per completare il mandato che la legge ci ha assegnato, ma anche per cogliere un'opportunità offrendo al "Sistema Consorzio" una sorta di compensazione per il lavoro che stava drammaticamente calando.

L'analisi sul che cosa fare ci ha portato a riflettere sulla potenzialità del nostro Know how che poteva essere apprezzato, in particolare, da Paesi in via di sviluppo e non solo.

In conclusione una buona ricetta per supportare le imprese italiane della filiera **Oli Usati** a crescere in altri mercati.

Penso proprio di sì. Quando un giornalista chiese, circa un mese fa, al ministro dell'Ambiente Corrado Clini che cosa era andato a fare in Cina, il Ministro rispose "ad accompagnare le nostre imprese che vogliono investire in quel Paese". Per me, nell'ambito di mia competenza, vale una risposta analoga. La nostra filiera è fatta di imprese che hanno know how importanti, che conoscono alla perfezione il loro mestie-

re e che potrebbero affermarsi anche all'estero: il Consorzio si sta prodigando per trarre questo obiettivo.

La Cina è un Paese ideale per avviare un'attività di natura ambientale come la nostra. Il 12° Piano Quinquennale del Governo Cinese attribuisce grande priorità a tutti gli aspetti ambientali, con particolare attenzione al recupero ed al riciclo di materie prime ed in generale all'abbattimento dell'intensità energetica e delle emissioni di gas serra. L'idea è di mettere a disposizione del Governo e del Sistema Industriale Cinese, in modo strutturato, la soluzione italiana di recupero e rigenerazione dei lubrificanti usati, con tutte le esperienze di organizzazione della filiera e di tecnologie. Vedremo come questo possa essere possibile attraverso la collaborazione avviata col China National Resources Recycling Association.

La presenza del Consorzio è l'elemento chiave per il successo dell'iniziativa in quanto per gli interlocutori cinesi è determinante che gli accordi di collaborazione siano inseriti in un contesto istituzionale. Proprio in questo senso, sia il ruolo del Consorzio nato per legge con obiettivi ambientali che l'appoggio del Ministero dell'Ambiente all'iniziativa sono stati la chiave di volta per la sigla del Memorandum.

Il Congresso di Anqing ha evidenziato una serie di opportunità che possono essere colte. L'accordo è, in buona sostanza, un mezzo attraverso il quale individuare lo spazio, per le imprese della nostra filiera, per sviluppare attività ambientali integrate in quel grande Paese. (GCA)