



**ALTHESYS**  
Strategic Consultants

**WAS**  
Waste Strategy

Annual Report 2019

# L'industria del waste management in Italia

## Quadro competitivo, scenari impiantistici, innovazione

BOZZA RISERVATA FINO AL 28/11/2019

Sintesi dei risultati

In cooperation with:

**FISE ASSOAMBIENTE**  
Associazione Imprese Servizi Ambientali

**iren**  
ambiente

**HERAmbiente**  
Società del Gruppo Hera

**UTILITALIA**  
imprese acqua ambiente energia

**marche multiservizi**

**acea**  
ambiente

**AIMAG**

**CONTARINA**  
SPA

**cobat**

**Nestlé**  
Good Food, Good Life

**SAVVO**  
SERVIZIO AMBIENTALE VENETO NORD ORIENTALE

**MONTELLO**  
Industria del Recupero e Riciclo  
Plastica - Fertilizzanti - Energia - Biometano



Endorsed by:

 **ISPRA**

  
MINISTERO DELL'AMBIENTE  
E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE

# L'industria del waste management in Italia

## Quadro competitivo, scenari impiantistici, innovazione

Direttore scientifico:

Alessandro Marangoni

Team:

Gianluca Cencia

Alberto Porta

Alessandra Zacconi

*In cooperation with:*

**FISE ASSOAMBIENTE**  
Associazione Imprese Servizi Ambientali

**iren**  
ambiente

**HERAmbiente**  
Società del Gruppo Hera

**UTILITALIA**  
imprese acqua ambiente energia

**marche multiservizi**

**aceq**  
ambiente

**AIMMAG**

**CONTARINA**  
SPA

**cobat**

**Nestlé**  
Good Food, Good Life

**SAVVO**  
SERVIZI AMBIENTALI E SERVIZI SOCIO-COMUNITARI

**MONTELO**  
Industria del Recupero e Riciclo  
Plastica - Fertilizzanti - Energia - Biometano



*Endorsed by:*

**ISPRA**

**MINISTERO DELL'AMBIENTE  
E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE**

Si ringraziano per la preziosa collaborazione i partner del rapporto che hanno contribuito con informazioni, idee e suggerimenti. Un ringraziamento particolare ad ISPRA che ha fornito gli ultimi dati aggiornati sugli impianti nel settore dei rifiuti urbani. Si intende che la responsabilità circa i contenuti, le valutazioni e le tesi sostenute rimane a totale carico dell'Autore.

## Indice

### **1. Introduzione**

### **2. Lo scenario competitivo**

- 2.1. Il quadro dei maggiori player
- 2.2. Gli investimenti
- 2.3. Il segmento della selezione e valorizzazione
- 2.4. Le operazioni straordinarie e i trend strategici

### **3. L'adeguatezza del sistema impiantistico**

- 3.1. Il quadro attuale e l'evoluzione futura
- 3.2. Gli scenari e l'analisi del fabbisogno

### **4. Regolazione e concorrenza**

- 4.1. I primi orientamenti di ARERA  
e le posizioni degli stakeholder
- 4.2. La regolazione tariffaria
- 4.3. Le tariffe in alcune realtà europee
- 4.4. La concorrenza nel settore dei rifiuti in Europa

### **5. La transizione verso l'economia circolare**

- 5.1. L'industria del riciclo e i mercati dei recovered material
- 5.2. Innovazione e convergenza tra settori

## 1. Introduzione

Il settore del waste management italiano è interessato da molteplici fattori di cambiamento: dallo sviluppo della circular economy all'avvento della regolazione, dall'innovazione tecnologica al consolidamento industriale. Questa evoluzione si inserisce in un quadro con luci e ombre, nel quale risultati di eccellenza si uniscono a situazioni critiche di alcune aree e alla mancanza di una chiara strategia nazionale per la gestione dei rifiuti.

Il WAS Annual report 2019, sintetizzato in questo documento, analizza la trasformazione in corso, approfondendo diversi temi tra loro interconnessi:

- lo scenario competitivo e le principali tendenze strategiche;
- l'analisi dell'adeguatezza impiantistica, anche alla luce dei target europei;
- la regolazione, le tariffe e la concorrenza nel settore dei rifiuti;
- la transizione verso l'economia circolare e i mercati dei recovered material.

Il **quadro competitivo** mostra dinamiche diverse per i vari gruppi strategici, con i player maggiori che si rafforzano e crescono più del resto del settore, il cui valore della produzione aumenta del 4,9%. Prosegue l'integrazione del segmento della raccolta verso quello della selezione e valorizzazione dei materiali che vede però in difficoltà alcuni operatori minori. Crescono gli investimenti, che restano tuttavia concentrati nelle imprese maggiori e nei territori più avanzati. Ciononostante, calano le operazioni straordinarie, probabilmente a causa dell'incertezza delle policy nel nostro Paese.

Il sistema impiantistico mostra ancora significative criticità, come evidenzia l'**analisi di adeguatezza** dinamica che aggiorna quella svolta nel WAS 2017. Non solo denuncia un deficit di capacità, attuale e in vista dei target UE al 2035, ma mostra anche che il basso tasso di natalità di nuovi termovalorizzatori non è sufficiente a compensare quello di mortalità. Per il trattamento della Forsu l'inadeguatezza riguarda piuttosto la distribuzione territoriale.

La relazione tra **regolazione e mercato** diviene ancora più complessa con l'avvio delle attività di Arera e la crescente attenzione di AGCM al sistema di gestione e riciclo dei rifiuti. La definizione del meccanismo tariffario pare piuttosto complicata, sebbene pure in altri Paesi, come Francia, Germania e Spagna il panorama sia abbastanza articolato. Ugualmente, anche a livello europeo, vari sono gli interventi delle autorità antitrust nel settore.

La **transizione verso l'economia circolare** presenta due facce diverse, assumendo connotazioni in parte inaspettate e innovative. Da un lato, si assiste a un'accelerazione nell'evoluzione dell'industria del riciclo storica, che sta diventando sempre più dinamica e globalizzata. Cambiano anche l'assetto e il ruolo dei sistemi collettivi in diverse nazioni europee. Dall'altro, nuove tecnologie e player provenienti da altri settori sviluppano attività innovative, partnership nel settore, nuovi prodotti e mercati.

## 2. Lo scenario competitivo

### 2.1 Il quadro dei maggiori player

I principali gestori italiani dei rifiuti urbani (RU), nonostante le criticità del contesto macroeconomico, nel 2018 sono cresciuti, migliorando i risultati ambientali e proseguendo nel percorso di consolidamento industriale. Nel corso dell'anno, infatti, una multiutility ambientale e un operatore del trattamento e smaltimento hanno portato a termine le rispettive fusioni in grandi multiutility. La mappatura considera i 124 maggiori operatori della raccolta e/o del trattamento e smaltimento degli RU.

*124 top player  
del waste  
management*

Nel 2018 il valore della produzione (VP) delle Top 124 ha raggiunto i 9,18 miliardi di euro (Fig. 1). Le imprese attive nella raccolta operano in 4.143 Comuni italiani (52,1% del totale), servono 40,5 milioni di abitanti (quasi il 70% della popolazione) e gestiscono 22,3 milioni di tonnellate di RU (75,5% degli RU prodotti nel 2017).

*9,2 miliardi  
di euro di valore  
della produzione,  
22,3 milioni di  
tonnellate gestite*

**Fig. 1 - I numeri delle 124 maggiori aziende del waste management nel 2018\***

Operatori della raccolta, trattamento e smaltimento mappati (n.)	124	Operatori pubblici e privati
Valore della produzione (mld €)	9,18	di cui il 93% da sole aziende della raccolta
Comuni serviti (Raccolta) (n.)	4.143	52,1% dei Comuni italiani
Popolazione servita (Raccolta) (mln abitanti)	40,45	66,9% della popolazione italiana
Rifiuti urbani gestiti (Raccolta) (mln ton)	22,34	75,5% dei RU prodotti in Italia nel 2017
Raccolta differenziata (%)	58,8%	rispetto a 55,5% media RD Italia nel 2017

\*Per alcune voci, allo scopo di evitare duplicazioni, si sono inseriti i soli dati degli operatori della raccolta.

La raccolta degli RU vede un aumento del 3% rispetto all'anno precedente, mentre è proseguita l'attuazione di misure volte a favorire la differenziata (RD). In questo modo, è passata dal 55,9% nel 2017 al 58,8% nel 2018.

Gli operatori mappati, in continuità con la precedente edizione, sono stati analizzati ripartendoli in sei cluster strategici: Grandi multiutility, Operatori metropolitani, Piccole e medie multiutility, Piccole e medie monouility, Operatori privati e Operatori del trattamento e smaltimento.

*Dinamiche diverse  
per i vari cluster  
strategici*

**Fig. 2 - I raggruppamenti strategici nel settore dei RU nel 2018**

Cluster	n. aziende	Valore della produzione 2018 (mln €)	Comuni serviti (n.)	Popolazione servita (mln ab.)	RU raccolti/gestiti (mln ton)
Grandi multiutility	3	2.756	576	9,0	5,6
Operatori metropolitani	7	1.551	104	7,2	4,8
Piccole e medie monouility	54	2.061	1.605	10,1	5,7
Piccole e medie multiutility	23	918	820	5,3	2,3
Operatori privati	19	1.243	1.038	8,9	3,9
Operatori del trattamento e smaltimento	18	650	421	3,0	3,0
<b>TOTALE</b>	<b>124</b>	<b>9.179</b>			

Nel complesso, prosegue il rafforzamento delle tre "major", le Grandi multiutility quotate che puntano a crescere per aggregazioni e integrarsi lungo la value chain. Non si risolvono, invece, le criticità che affliggono da tempo gli Operatori metropolitani, ancora concentrati in prevalenza sulla raccolta e carenti di impianti. Mentre le Piccole e medie utility continuano a

*Grandi multiutility:  
22% rifiuti raccolti,  
21% degli abitanti*

presidiare con buoni risultati i rispettivi ambiti locali, gli Operatori privati, soffrono ancora un mercato incentrato solo sulla price competition.

Nel 2018 il 30% del VP è stato realizzato dalle tre Grandi multiutility, che hanno raccolto il 22% dei rifiuti e servito il 21% degli abitanti (Fig. 2). Il peso sul VP dei sette Operatori metropolitani è rimasto stabile al 17%, con una popolazione servita di circa 7,2 milioni e il 19% degli RU raccolti.

Il 44% delle imprese sono Piccole e medie monoutility, che hanno generato più di 2 miliardi di VP (22%), raccolto 5,7 milioni di tonnellate e servito 10,1 milioni di abitanti. Piccole e medie multiutility, concentrate principalmente nel Centro-Nord, pesano per il 10% del VP, con un bacino di oltre 5 milioni di abitanti e il 9% di tonnellate raccolte. Gli Operatori privati hanno raccolto il 16% dei rifiuti e servito il 23% dei Comuni, incidendo per il 14% del VP totale. I 18 Operatori del trattamento e smaltimento, infine, hanno generato il 7% del VP a fronte di 3 milioni di tonnellate gestite.

Il valore della produzione aggregato è cresciuto tra il 2017 e il 2018 del 4,9% (Fig. 3). Tutti i cluster segnano un andamento positivo. *In primis*, le Piccole e medie monoutility (+7,5%), seguite dagli Operatori del trattamento e smaltimento (+6,2%) e dalle Grandi multiutility (+5,4%). All'ultimo posto, gli Operatori metropolitani, che passano tuttavia dal -4,2% del periodo 2016-2017 al +0,4% di quello 2017-2018.

**Fig. 3 – Risultati economico-finanziari per cluster nel 2018**

Cluster	Valore della produzione		EBITDA		EBITDA/VP	
	2018 (mln €)	Δ2018-2017 (%)	2018 (mln €)	Δ2018-2017 (%)	2018 (%)	Δ2018-2017 (%)
Grandi multiutility	2.756	5,4%	675	2,9%	24,5%	-0,6%
Operatori metropolitani	1.551	0,4%	153	-12,3%	9,8%	-1,4%
Piccole e medie monoutility	2.061	7,5%	215	-0,2%	10,5%	-0,8%
Piccole e medie multiutility	918	5,1%	79	-10,0%	8,6%	-1,4%
Operatori privati	1.243	4,7%	94	20,7%	7,5%	1,0%
Operatori del trattamento e smaltimento	650	6,2%	188	9,7%	28,9%	0,9%
<b>TOTALE</b>	<b>9.179</b>	<b>4,9%</b>	<b>1.404</b>	<b>1,6%</b>	<b>15,3%</b>	<b>-0,1%</b>

Nel 2018 migliora anche l'EBITDA per il comparto nel suo insieme, dopo l'arretramento dell'anno precedente. Gli Operatori privati mostrano la crescita maggiore (+20,7%), ma restano quelli con la redditività più bassa (EBITDA/VP del 7,5%). Seguono le imprese del trattamento e smaltimento (+9,7%). Gli Operatori metropolitani registrano anche qui il valore peggiore (-12,3%), pur migliorato rispetto al -19,4% del periodo 2016-2017.

La redditività generale vede un lieve calo (-0,1%). Il cluster degli Operatori del trattamento e smaltimento resta quello con il rapporto EBITDA/VP più alto (28,9%), cresciuto dello 0,9% rispetto al 2017. Ciò si deve alla struttura più *capital intensive* in ragione degli investimenti negli impianti e delle diverse caratteristiche dell'offerta rispetto a quella della raccolta. Seguono le Grandi multiutility, con il 24,5%, e le Piccole e medie monoutility (10,5%), entrambe in lieve flessione sul 2017. Gli Operatori privati continuano ad

*Piccole e medie monoutility servono 23% popolazione*

*Valore della produzione in crescita*

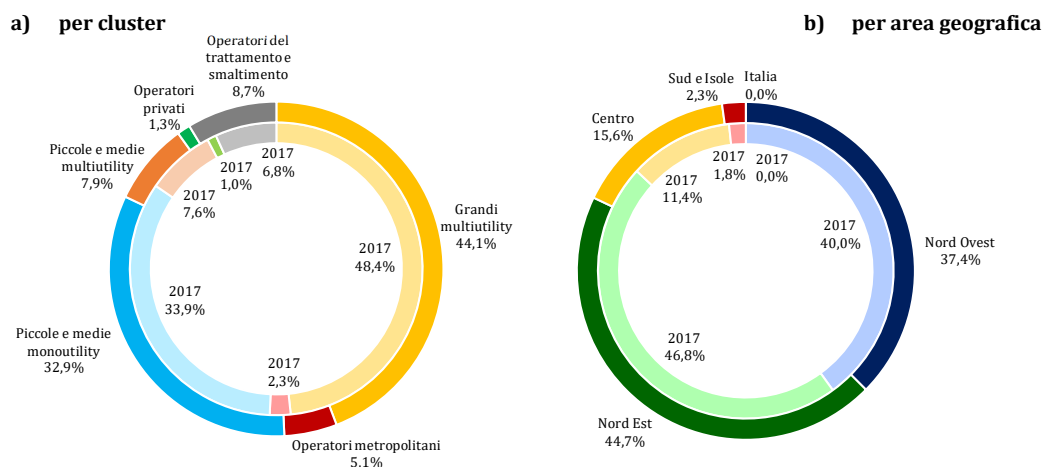
*Redditività degli Operatori del trattamento e smaltimento più elevata e in crescita*

avere il valore più basso (7,5%), nonostante un aumento dell'1% rispetto all'anno precedente. Le attività di raccolta, tipicamente più *labour intensive*, il sistema degli appalti al massimo ribasso e la durata limitata degli affidamenti del servizio sono tra le cause principali.

## 2.2 Gli investimenti

Nel 2018 gli investimenti dei Top 124 player hanno raggiunto i 477,5 milioni di euro, in aumento del 17,4% rispetto al 2017.<sup>1</sup> Le Grandi multiutility pesano per il 44% del totale, confermandosi il primo raggruppamento per investimenti (Fig. 4a), nonostante nel 2017 la loro quota fosse del 48,4%. Scende anche l'incidenza di Piccole e medie monouility, dal 33,9% al 32,9%.

Fig. 4 – Distribuzione degli investimenti nel 2017 e 2018



*Investimenti;  
a 477,5 milioni  
di euro, +17,4%*

A livello geografico (Fig. 4b), il Nord Est continua ad attirare la maggior parte degli investimenti (44,7%), pur in calo rispetto al 2017. Diminuisce il peso del Nord Ovest, che passa dal 40% nel 2017 al 37,4% nel 2018. Gli investimenti nelle aree del Centro e quelli nel Sud e Isole, sebbene più contenuti, vedono entrambi un aumento. I primi salgono infatti da 24,3 mln nel 2017 a 47 mln di euro nel 2018, mentre i secondi da 6 mln a 6,8 mln.

Gli impianti rimangono la destinazione principale, salita dal 63,6% nel 2017 al 68,1% nel 2018. Grandi multiutility e Piccole e medie monouility restano i maggiori investitori, con un dato aggregato sceso però dal 92,6% all'84,8%. Calano, invece, sia le quote di attrezzature (dal 16,7% nel 2017 al 15,1% nel 2018) che quelle di automezzi (dal 19,6% al 16,9%).

*68,1% degli  
investimenti  
destinato a  
impianti*

In media, le aziende hanno investito il 4,6% del valore della produzione, con 14,2 €/abitante (Fig. 5). In entrambi i parametri, le Grandi multiutility hanno i valori più alti (7,6% del VP e 23,5 €/ab.), seguite dalle Piccole e medie monouility (7,6% del VP, come le precedenti, ma 17,9 €/ab.).

<sup>1</sup> I confronti tra il 2018 e il 2017 sono effettuati a perimetro omogeneo, cioè considerando solo le aziende per cui è stato possibile ricostruire il dato degli investimenti per entrambi gli anni.

Fig. 5 - L'andamento e il peso degli investimenti\*

*Nel 2018  
investito  
in media il  
4,6% del VP*

Cluster	Investimenti		Investimenti/VP		Inv./ab. 2018 (€/ab.)
	2018 (mln €)	Δ2018-17 (%)	2018 (%)	Δ2018-17 (p.p.)	
Grandi multiutility	210,7	7,0%	7,6%	0,1	23,5
Operatori metropolitani	24,4	160,5%	1,6%	1,0	7,2
Piccole e medie monouility	156,9	13,9%	7,6%	0,4	17,9
Piccole e medie multiutility	37,9	22,7%	4,1%	0,6	13,2
Operatori privati	6,0	45,0%	0,5%	0,1	6,9
Operatori del trattamento e smaltimento	41,6	51,1%	6,4%	1,9	16,4
<b>TOTALE</b>	<b>477,5</b>	<b>17,4%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,69</b>	<b>14,2</b>

\*La tabella comprende solo i valori delle aziende per cui è stato possibile ricostruire il dato per entrambi gli anni.

### 2.3 Il segmento della selezione e valorizzazione

Il comparto della selezione, che da sempre è caratterizzato da una grande eterogeneità di aziende, ha visto nel 2018 due tendenze opposte. Da un lato, è continuata la crescita di alcuni degli operatori di maggiori dimensioni, mentre dall'altro, varie realtà medio-piccole accusano risultati in sensibile peggioramento e incontrano difficoltà crescenti a stare sul mercato.

*110 imprese,  
2,3 miliardi  
di fatturato*

L'analisi, in analogia alle edizioni precedenti, considera i player attivi nella selezione e trading delle frazioni dei principali materiali delle filiere degli imballaggi (carta, plastica, vetro, metalli, legno), della FORSU e/o dei RAEE, il cui fatturato ha superato i 5 milioni di euro nel 2018.

Rispetto all'anno scorso, è stata aggiunta un'azienda, nonostante ben cinque siano uscite dal perimetro, di cui tre in liquidazione. Le 110 aziende esaminate hanno un fatturato aggregato di oltre 2,26 miliardi di euro nel 2018, salito del 3,1% rispetto al 2017, con un dato medio di 20,6 milioni di euro. In crescita il peso delle prime 15 aziende, che passa dal 43% nel 2017 al 44% nel 2018. La maggior parte degli operatori è situata nelle aree Settentrionali (60%), mentre il 22% nel Centro e il 18% nel Meridione e Isole. Il 60% tratta sia urbani che speciali, contro il 12% che gestisce solo RS e il 28% solo RU.

Fig. 6 - Gli operatori per classi di valore della produzione ed EBITDA/VP

*Integrazione dei  
grandi gruppi  
e difficoltà dei  
player minori*

Classi di VP	Classi di VP								Classi di EBITDA/VP	Classi di EBITDA/VP							
	Carta	Plastica	Vetro	Metalli	Legno	FORSU	RAEE	Carta		Plastica	Vetro	Metalli	Legno	FORSU	RAEE		
5-10 mln	29	32	15	22	18	4	6	< 10%	61	60	28	48	35	11	16		
10-20 mln	35	32	18	28	20	7	6	10%-15%	11	12	11	10	8	1	3		
20-40 mln	19	18	16	20	12	7	10	15%-20%	10	10	9	10	8	3	2		
> 40 mln	8	9	3	6	4	4	0	> 20%	9	9	4	8	3	7	1		
<b>TOTALE</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	<b>52</b>	<b>76</b>	<b>54</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>TOTALE</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	<b>52</b>	<b>76</b>	<b>54</b>	<b>22</b>	<b>22</b>		

La redditività delle aziende che selezionano FORSU continua ad essere la più elevata (Fig. 6), con il 32% che ha un EBITDA/VP maggiore del 20%. Segue la selezione dei metalli (con una quota 11%) e quella della plastica (10%).

Nel 2018 le aziende della raccolta hanno proseguito l'espansione nel segmento della selezione ad un ritmo più spedito rispetto all'anno precedente. La tendenza, avviata dalle maggiori multiutility, sta ora toccando anche le medie monouility ambientali, con alcune operazioni realizzate nel 2018.

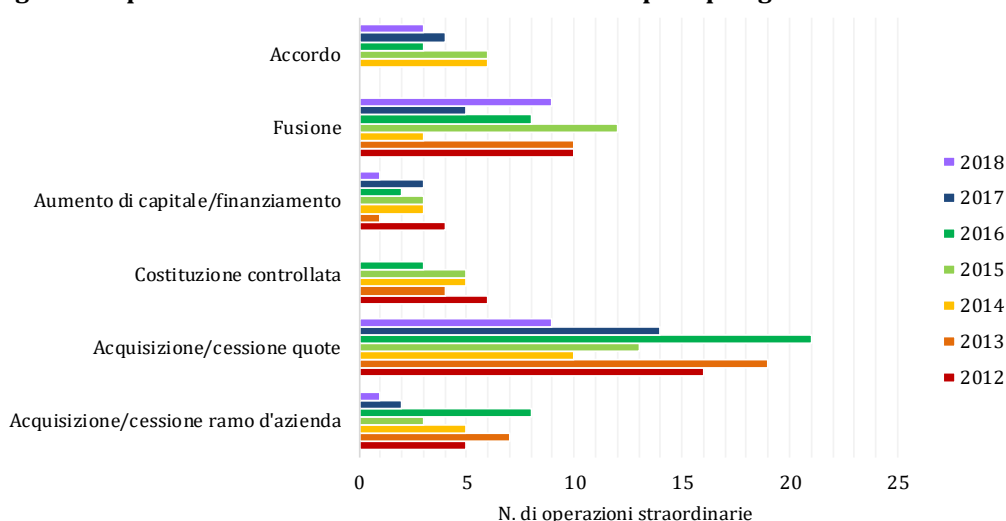


## 2.4 Le operazioni straordinarie e i trend strategici

Il contesto di incertezza in cui le aziende hanno svolto la propria attività si è riflesso anche sul numero di operazioni straordinarie realizzate. Le iniziative mappate per il 2018, infatti, sono state 23, ancora in calo rispetto alle 28 del 2017 e alle 45 del 2016 (Fig.7). Per la maggior parte si è trattato di operazioni finalizzate alla compravendita di quote societarie oppure riconducibili a processi di fusione, entrambe aventi un'incidenza del 39% sul totale. La strategia principale è stata l'aggregazione tra aziende nella logica di una loro espansione territoriale, a cui si può ricondurre ben il 48% dei casi. Seguono la riorganizzazione societaria (30%) e la crescita dimensionale (17%). Solo un'operazione ha invece riguardato la collaborazione strategica.

*23 operazioni straordinarie, in calo rispetto al 2017*

**Fig. 7 – Le operazioni straordinarie tra il 2012 e il 2018 per tipologia**



Nord Est e Nord Ovest sono state insieme teatro del 65% delle iniziative. A seguire, quelle di livello nazionale (26,1%) e del Centro (8,7%). Le Grandi multiutility sono state i player più coinvolti (30,8%), seguite da Piccole e medie mono e multiutiliy, con quote rispettivamente del 25% e del 20,5%.

Le strategie hanno mirato, per varie imprese, alla prosecuzione di misure per migliorare la raccolta differenziata. Altre hanno esteso ulteriormente i modelli di tariffazione puntuale da loro già applicati su parte del territorio servito. Nel complesso le azioni sono state caratterizzate da un'attenzione particolare a rafforzare il patrimonio infrastrutturale. Da un lato, le integrazioni di operatori della raccolta, trattamento e smaltimento con aziende specializzate nella selezione e valorizzazione sono state numerose, trasversali alle dimensioni e al tipo di azienda. Sono state finalizzate anche a incrementare la propria dotazione impiantistica in tempi brevi.

*Crescita impiantistica motore delle strategie*

Dall'altro, diversi player hanno puntato sulla crescita organica della propria capacità di trattamento e smaltimento. Investimenti sono stati dunque dedicati alla costruzione di installazioni per la produzione di biometano o all'ampliamento in generale del proprio parco impianti.

### 3. L'adeguatezza del sistema impiantistico

#### 3.1 Il quadro attuale e l'evoluzione futura

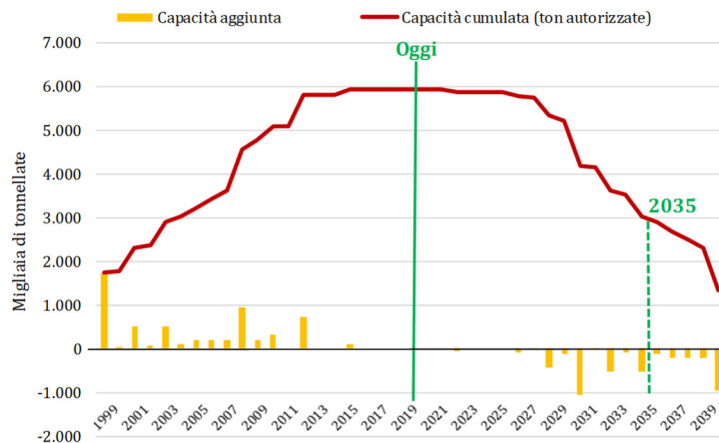
Il patrimonio impiantistico rimane, dunque, uno dei nodi centrali delle strategie aziendali e, più in generale, di una politica di gestione dei rifiuti nel nostro Paese. Il gap infrastrutturale di cui tuttora soffrono alcune regioni e la mancanza di un'opportuna pianificazione di medio-lungo termine ha generato negli anni ingenti costi economici e ambientali, sia per le imprese che per il sistema nel suo complesso. È pertanto necessario sviluppare un'analisi di adeguatezza che consenta di pianificare e realizzare per tempo gli investimenti necessari per superare situazioni di "emergenza permanente".

*Impianti snodo  
cruciale per la  
gestione dei rifiuti*

L'analisi, che aggiorna quella già svolta nel WAS 2017, è stata condotta con un approccio dinamico che considera diversi scenari di produzione di rifiuti e la possibile evoluzione futura del parco impianti esistente. In particolare, i termovalorizzatori non hanno visto incrementi significativi negli ultimi anni. Gran parte dei nuovi impianti previsti è rimasta sulla carta così che, senza nuove costruzioni, al 2035 si perderà circa la metà dell'attuale capacità.

La mappatura della dotazione esistente, con il dettaglio dell'anzianità e della capacità di trattamento degli RU (Fig. 8), mostra infatti che, in assenza di revamping o di impianti aggiuntivi, la capacità cumulata, dopo una sostanziale stabilità, inizierà a scendere dal 2029 per ridursi a un terzo circa nel 2040. Dati i tempi medi di costruzione è dunque necessario agire subito.

**Fig. 8 - Evoluzione della capacità WtE, aggiunta/dismessa e cumulata, 1999-2040, Italia**



*WtE: senza  
nuovi impianti  
o revamping,  
crollo dal 2029*

#### 3.2 Gli scenari e l'analisi del fabbisogno

L'analisi di adeguatezza del sistema di gestione degli RU al 2035 considera l'obiettivo europeo del 65% di recupero materia e il limite del 10% di smaltimento, valutando la dotazione infrastrutturale per il recupero di energia (WtE) e per la gestione della FORSU per diversi perimetri geografici, considerando *in primis* tre macroaree: Penisola, Sicilia e Sardegna.

Sono stati elaborati due possibili scenari di volumi di rifiuti urbani da gestire. Nel primo, di “bassa produzione RU” (BP), si ipotizza che tutte le regioni raggiungano il livello pro-capite 2017 del Veneto, che unisce alta RD e bassi rifiuti pro-capite. Il secondo, di “alta produzione RU” (AP), assume invece la produzione pro capite regionale massima storica (2007). Tenuto conto della previsione di andamento della popolazione (fonte Istat), la quantità degli RU prodotti varia tra i 28,4 e i 32,7 milioni di tonnellate al 2035 (Fig. 9).

*L'adeguatezza agli obiettivi europei al 2035: 65% riciclo RU, discarica sotto 10%*

**Fig. 9 – Produzione di RU, raccolta differenziata e mix di gestione nei diversi scenari**

	2017		Scenario 2035 bassa produzione RU		Scenario 2035 alta produzione RU	
	ton	%	ton	%	ton	%
Produzione RU	29.587.659	100%	28.439.201	100%	32.702.859	100%
Raccolta differenziata	16.429.960	56%	21.570.024	76%	24.845.263	76%
Recupero di materia	12.485.992	42%	18.548.456	65%	21.100.735	65%
Recupero energetico	5.403.862	18%	7.055.982	25%	8.175.093	25%
Smaltimento	7.431.612	25%	2.834.763	10%	3.427.031	10%
Altro*	4.266.193	14%				

\* la voce include i volumi transitati dal TMB che non sono chiaramente riconducibili ad altre modalità di gestione.

Il raggiungimento dei target UE al 2035, a partire dai dati 2017 (fonte Ispra), comporterà una crescita sensibile della RD (dal 55,5% del 2017 al 76% nel 2035) e del riciclo (dal 42% al 65%), ma anche del recupero energetico (dal 18% al 25%). Sia lo scenario BP che quello AP (Fig. 10), tuttavia, evidenziano un deficit tra la capacità WtE autorizzata per gli RU e il fabbisogno nel 2035 per tutte le macroaree. Questo si aggiungerà a quello dovuto all'invecchiamento del parco esistente (circa 3 milioni di ton di cui alla Fig. 8), arrivando, tra nuove costruzioni e rinnovamenti, fino a 5,2 milioni di tonnellate.

*WtE, serve nuova capacità fino a 2,2 milioni tonnellate*

**Fig. 10 – L'adeguatezza del sistema al 2035: il fabbisogno di termovalorizzatori**

Area	Scenario 2035 bassa produzione RU			Scenario 2035 alta produzione RU		
	A	B	B-A	A	B	B-A
	Totale da termovalorizzare netto* (ton)	Capacità autorizzata (ton)	delta (ton)	Totale da termovalorizzare netto* (ton)	Capacità autorizzata (ton)	delta (ton)
Nord	3.734.756	4.269.619	534.863	4.278.299	4.269.619	-8.680
Centro	1.028.359	672.000	-356.359	1.398.792	672.000	-726.792
Sud	1.200.839	843.500	-357.339	1.261.738	843.500	-418.238
Penisola	5.963.954	5.785.119	-178.835	6.938.829	5.785.119	-1.153.710
Sicilia	892.710	0	-892.710	1.022.512	0	-1.022.512
Sardegna	199.319	140.000	-59.319	213.751	140.000	-73.751

L'analisi del fabbisogno sugli impianti per la Forsu (a partire dai dati di autorizzato Ispra) delinea una situazione diversa, caratterizzata da un'inadeguatezza della distribuzione territoriale piuttosto che da un deficit nazionale. Il Nord Italia mostra una sovracapacità in entrambi gli scenari (da 2,5 a quasi 3 mln ton). Questa può colmare il deficit del Centro e quello del Sud, con un risultato per l'intera Penisola di circa 2,2 mln ton nello scenario BP e di 1,2 mln ton nell'AP. In sostanziale equilibrio è la Sardegna, mentre la Sicilia vede un deficit di capacità di trattamento della Forsu in entrambi gli scenari (-279.000 ton e -416.000 ton). Il quadro impiantistico effettivo rispetto ai dati di autorizzato potrebbe però evidenziare una disponibilità inferiore.

*Forsu: inadeguata distribuzione territoriale*

## 4. Regolazione e concorrenza

### 4.1 I primi orientamenti di ARERA e le posizioni degli stakeholder

L'attribuzione ad Arera delle competenze di regolazione nel settore dei rifiuti ha avviato un percorso di analisi delle sue peculiarità industriali e di confronto con operatori e stakeholder volto a porre le basi per i successivi provvedimenti. L'Autorità ha già iniziato a operare nel settore, a partire dagli ultimi documenti in materia di trasparenza e di metodo tariffario, fino agli interventi in audizione su indagini conoscitive e proposte di legge in itinere. Uno dei più importanti è il Quadro Strategico 2019-2021 (DCO 139/2019/A) che per la prima volta include il settore dei rifiuti. Il documento individua gli obiettivi strategici e le principali linee di attività di Arera nel triennio 2019-2021, partendo da temi trasversali, comuni a tutti i settori regolati, per poi proseguire con obiettivi più specifici di ogni singolo ambito industriale.

*Il quadro strategico 2019-21*

Su questo documento l'Autorità ha aperto una consultazione alla quale hanno risposto oltre 70 stakeholder. Le osservazioni presentate (analizzate in dettaglio nel Rapporto WAS 2019 integrale), si articolano sia su alcuni temi di interesse generale sia su altri specifici per il settore dei rifiuti. Gli stakeholder hanno espresso un generale apprezzamento per il lavoro di Arera, che, per la prima volta, può avvicinare il comparto del waste management agli altri settori regolati. È stato altresì sottolineato che la regolazione nel caso dei rifiuti, pur nel rispetto del proprio ruolo, deve porsi una missione più ampia: introdurre elementi che facilitino il recupero delle aree del Paese in ritardo rispetto agli obiettivi di qualità e ambientali.

*Qualità del servizio per i consumatori ...*

Molto apprezzato è uno dei primi scopi di Arera, quello di accompagnare il cliente verso una migliore conoscenza dei settori industriali e nella valutazione della qualità dei servizi. È un tema ancora più importante nel campo dei rifiuti dove, proprio per le caratteristiche della fase di raccolta, è più diretto il giudizio da parte dei consumatori sulla qualità del servizio. La fiducia tra i diversi attori è centrale per riacquistare autorevolezza e una relazione più trasparente. Queste possono aiutare a superare il tema dell'accettabilità sociale nella realizzazione degli investimenti infrastrutturali di cui il settore dei rifiuti ha oggi un'elevata necessità. Trova tutti concordi anche la necessità di una regolazione asimmetrica che consideri le specificità territoriali, pur nell'obiettivo finale di un quadro nazionale omogeneo. Rilevanti sono i meccanismi di comunicazione e informazione dei consumatori, così come la richiesta di un confronto tra operatori e Autorità sui criteri per la rilevazione della qualità del servizio. Non mancano i riferimenti all'individuazione di principi più generali sugli elementi chiave dell'affidamento della gestione dei rifiuti: il perimetro del servizio, la durata, le modalità e i termini per un'eventuale transizione verso il modello definitivo. L'ambito di regolazione e di

*... e regolazione asimmetrica*

*Gli elementi per l'affidamento del servizio*

finanziamento, con l'annoso tema dell'assimilazione e del confine tra rifiuti urbani e speciali, insieme ai criteri per le tariffe di accesso agli impianti sono le aree più delicate per la nuova attività di regolazione.

## 4.2 La regolazione tariffaria

Con la Delibera n. 443<sup>2</sup> Arera presenta uno dei tasselli più importanti della propria attività. E anche uno dei più attesi, a giudicare dal numero delle osservazioni al Quadro Strategico sul tema della tariffa. Tra queste spicca la richiesta di un modello che consenta una correlazione tra costo e qualità del servizio e di conseguenza la sua valutazione con regole chiare e trasparenti. Ciò anche perché i servizi ambientali sono, a differenza di quelli di altri settori regolati, meno standardizzabili. È, inoltre, necessario individuare sistemi premianti sugli investimenti, rivedere il meccanismo di ripartizione tra costi fissi e variabili, intervenire sulla morosità ed avere maggiore chiarezza sul perimetro della regolazione tariffaria.

*La delibera  
443/2019*

Questi argomenti sono oggetto della Delibera 443, che segue il DCO di luglio sugli stessi temi,<sup>3</sup> e che ha visto una corposa fase di consultazione nonostante i tempi stretti. Molte sono, infatti, le complessità che il settore in generale e le peculiarità italiane comportano per il disegno di un adeguato schema tariffario. Peraltro, gli attuali sistemi di finanziamento della gestione dei rifiuti sono assai differenziati, sia tra tassa e tariffa che per aree e operatori diversi.

Il metodo proposto risente dell'esperienza che Arera ha sviluppato su altri servizi a rete, dove i costi di investimento sono in genere largamente prevalenti rispetto a quelli operativi. Nel settore dei rifiuti, però, va valutato il diverso peso di Capex e Opex che può cambiare sensibilmente tra le varie imprese a seconda della loro presenza (integrazione) lungo la filiera. Ciò non è secondario per quelle aziende che sono attive solo nella fase della raccolta e hanno, pertanto, una prevalenza dei costi operativi e un servizio che si evolve sempre più verso un sistema "porta a porta".

*Nel waste  
management  
varia il peso di  
Capex e Opex*

Interessante è l'introduzione del fattore di sharing, differenziato per la vendita dei materiali sul mercato e il corrispettivo dei Consorzi di filiera. Tale fattore dovrà portare ad una ripartizione equilibrata tra il gestore e i consumatori. Questa scelta, così come la determinazione dei costi per trattamento e recupero, deve essere fatta tenendo anche conto che i mercati delle materie prime seconde hanno ormai le caratteristiche tipiche di quelli globali delle commodities, soggetti a marcata volatilità dei prezzi (e talora dei volumi), anche su periodi brevi, in genere inferiori a quelli della previsione tariffaria.

*Il fattore  
di sharing*

<sup>2</sup> Delibera 31 ottobre 2019 n. 443/2019/R/rif - Definizione dei criteri di riconoscimento dei costi efficienti di esercizio e di investimento del servizio integrato dei rifiuti, per il periodo 2018-2021.

<sup>3</sup> Documento per la Consultazione 351/2019/r/rif - Orientamenti per la copertura dei costi efficienti di esercizio e di investimento del servizio integrato dei rifiuti per il periodo 2018-2021.

**La governance territoriale**

Un'attenzione particolare andrà poi posta al coinvolgimento dei soggetti di governance territoriale che, istituiti e operativi solo in alcune aree del Paese, sono però chiamati a svolgere un ruolo fondamentale nel percorso applicativo del nuovo modello. Potrebbe, pertanto, essere opportuno che Arera colga l'occasione dell'avvio della regolazione per evidenziare nuovamente ai policy maker la necessità di un intervento volto a promuovere un quadro di regolazione territoriale più completo e omogeneo.

**4.3 Le tariffe in alcune realtà europee**

La definizione del sistema tariffario, come si è visto, risulta particolarmente complessa, tenuto conto della molteplicità di variabili gestionali e territoriali che possono concorrere al suo disegno. Il quadro internazionale in materia è anch'esso molto articolato, ma una disamina del sistema di finanziamento del settore della gestione dei rifiuti in alcune nazioni europee può costituire un utile riferimento. L'analisi, qui riportata in estrema sintesi, ha riguardato Francia, Germania, con l'esempio di Berlino, e Spagna, con il caso di Madrid.

**In Francia convivono  
tassa e tariffa**

In **Francia** per finanziare il sistema i Comuni utilizzano due differenti modelli: una tassa sulla raccolta dei rifiuti (*TEOM - Taxe d'enlèvement des ordures ménagères*<sup>4</sup>) o un canone per la raccolta dei rifiuti domestici (*REOM - Redevance d'enlèvement des ordures ménagères*<sup>5</sup>). I due sistemi presentano una differenza sostanziale. La TEOM, usata per finanziare sia la raccolta dei rifiuti domestici che dei non domestici, è calcolata sulla base del valore catastale dell'immobile. Per incoraggiare la raccolta differenziata, il Comune può prevedere una parte incentivante della tassa, stimata in base alla quantità dei rifiuti prodotti (espressi in volume, peso o numero di prelievi).

La REOM è, invece, una tariffa calcolata sui rifiuti prodotti. È determinata da una combinazione di una quota fissa e una variabile o mediante un importo forfettario in funzione delle persone che abitano nell'immobile. La REOM può essere riscossa anche dal gestore del servizio che provvede all'emissione della fattura. Il sistema parrebbe quindi non dissimile dall'attuale italiano.

**A Berlino vige  
un modello  
pay as you throw**

In **Germania** la normativa berlinese è del 1999 quando entra in vigore la Legge per la promozione dell'Economia Circolare, in seguito arricchita di ulteriori norme relative principalmente ai rifiuti pericolosi. Nel Land di Berlino vige un sistema di finanziamento in linea con il principio *Pay-as-you-throw*, che, in coerenza con un modello di raccolta porta a porta, mira a incentivare la differenziazione dei rifiuti. La struttura tariffaria comprende un prezzo base (*Ökotarif*) per abitazioni private, istituzioni pubbliche e negozi ed uno variabile calcolato sulle dimensioni del cassonetto e sulle frequenze di

<sup>4</sup> Code général des impôts: articles 1520 à 1526 - Taxe d'enlèvement des ordures ménagères.

<sup>5</sup> Code général des collectivités territoriales: articles L2333-76 à L2333-80 - Redevance d'enlèvement des ordures ménagères (L2333-76).

raccolta scelte dall'utente. Il modello tariffario è stato introdotto nel periodo 2015/2016 e prevede la completa copertura dei costi del servizio.

Un sistema ancora differente vige in **Spagna**. I costi per la gestione dei rifiuti sono finanziati da un'imposta per tutti i servizi generali comunali, alla quale può essere aggiunta un'ulteriore tassa sulla raccolta dei rifiuti. La prima, denominata *Impuesta sobre Bienes Inmuebles Urbana/Rústica* (IBI), è applicata a tutti i proprietari degli immobili e copre i servizi locali, tra i quali i rifiuti, la manutenzione stradale, i servizi culturali ed altri. Alla tassa di proprietà IBI può esserne aggiunta una specifica sui rifiuti, la *Tasa por prestación del servicio de gestión de residuos urbanos de actividades* (TRUA). Questa si applica alla produzione di rifiuti da attività commerciali, industriali, professionali, ecc. Negli ultimi anni, il Comune di Madrid ha prima cancellato e poi riproposto la tassa che viene però applicata solamente ad alcuni tipi di utenze. Anche questa, come l'IBI, si calcola comunque sul valore catastale.

*In Spagna solo imposta sugli immobili per le utenze domestiche*

La diversificazione tariffaria non sembra quindi essere un tema solo italiano. In analogia al nostro sistema, emerge allo stesso tempo una coerenza (come nel caso di Berlino), tra il modello tariffario e i sistemi puntuali di raccolta.

#### 4.4 La concorrenza nel settore dei rifiuti in Europa

La tendenza alla concentrazione e all'integrazione della value chain che sta caratterizzando l'industria del waste management in molti Paesi europei è oggetto di crescente attenzione da parte delle autorità antitrust, sia nazionali che comunitaria. Sebbene la struttura dei mercati, l'articolazione delle filiere, il quadro istituzionale e i sistemi di governance differiscano tra le varie nazioni, gli interventi delle autorità sono riconducibili ad alcune macro aree.

L'analisi degli interventi della Direzione Concorrenza della Commissione Europea e degli antitrust dei cinque maggiori Paesi (Italia, Germania, Francia, Regno Unito e Spagna) nel 2018 evidenzia, in continuità con il decennio precedente (esaminato nello scorso WAS Annual Report), una costante attenzione alle **concentrazioni d'impresa**. Queste hanno interessato diversi segmenti del mercato del waste management (rifiuti urbani, speciali e pericolosi) e nella maggior parte dei casi le operazioni sono state autorizzate. Fa eccezione l'acquisizione del principale compliance scheme tedesco da parte del maggiore gruppo nazionale di waste management. Mentre in alcuni mercati la concentrazione è già significativa, in altri (Regno Unito e Italia) permane ancora una marcata frammentazione.

*In Europa antitrust attenti all'evoluzione del settore del waste management*

A livello UE sono stati esaminati anche possibili **aiuti di Stato**, che sono stati ammessi in virtù del principio dell'interesse generale di difesa dell'ambiente.

Possibili **cartelli e comportamenti collusivi** sono stati analizzati da molte delle autorità nazionali considerate, soprattutto (ma non solo) in segmenti di mercato peculiari, come quello dei rifiuti sanitari, e nelle filiere del riciclo.

*In Italia  
gare e posizione  
dei consorzi sotto  
il faro dell'AGCM*

Le **gare per l'affidamento dei servizi** nel mercato dei rifiuti urbani sono state oggetto di indagine soprattutto da parte dell'italiana AGCM. Perimetro e durata delle attività messe a gara sono state le principali criticità riscontrate dall'Autorità. Questi aspetti, d'altra parte, sono anche al centro del delicato confine, non sempre netto, tra regolazione e concorrenza.

L'**abuso di posizione dominante**, in un settore caratterizzato talvolta da monopoli locali connaturati alle caratteristiche del servizio, è anch'esso un tema di valutazione molto complesso. L'equilibrio tra finalità ambientali di interesse generale e quelle di efficienza industriale rende, infatti, difficile definire quando si concretizzi un effettivo abuso della posizione di mercato o, addirittura, quando vi sia realmente un mercato. Non è dunque casuale che la questione tocchi spesso l'assetto delle filiere del riciclo e il ruolo dei compliance scheme. In quest'ottica diverse autorità antitrust nazionali sono intervenute per favorire l'apertura di queste attività. È il caso, ad esempio, della Germania, che ha da tempo una pluralità di schemi collettivi e che con la nuova legge sugli imballaggi ha istituito un organo centrale neutrale per il monitoraggio dei diversi sistemi duali. Ugualmente in Italia, l'AGCM è intervenuta ripetutamente sui consorzi di filiera del sistema Conai.

In conclusione, sono cresciuti nel 2018 rispetto agli anni precedenti gli interventi delle Autorità Antitrust nel settore del waste management, esaminando una pluralità di profili differenti.

La tutela della concorrenza in un settore che ha rilevanti finalità di interesse pubblico, di difesa dell'ambiente e della salute, è tuttavia materia talvolta controversa. Il trend di sviluppo verso una filiera industriale integrata, se da un lato potrebbe scontrarsi con un'elevata concentrazione del mercato e il rischio di posizioni dominanti, dall'altra garantisce efficienza e qualità del servizio a costi decrescenti per i cittadini.

## 5. La transizione verso l'economia circolare

In un contesto di *Green New Deal* e di crescente attenzione sociale e politica all'ambiente, il comparto del waste management sta andando incontro ad una profonda trasformazione. Da un lato, l'industria del riciclo "storica" già sviluppata negli ultimi vent'anni anche grazie al sistema dei compliance scheme, si sta sempre più confrontando con le dinamiche dei mercati globali delle commodities e con l'evoluzione della struttura industriale della gestione dei rifiuti. Dall'altro, l'innovazione tecnologica e l'affacciarsi di nuovi player provenienti da settori diversi, stanno cambiando le regole del gioco, con un'inaspettata e sorprendente convergenza tra settori e la nascita di nuovi processi industriali e diversi segmenti dell'economia circolare. Il contesto normativo però fatica a seguire la dinamicità industriale. L'incertezza che si è determinata sull'End of Waste, insieme ai tempi lunghi di recepimento della Direttiva sull'economia circolare non aiutano a fornire un contesto di regole chiare per il settore.

*Industria del riciclo,  
recovered material  
e nuove tecnologie*



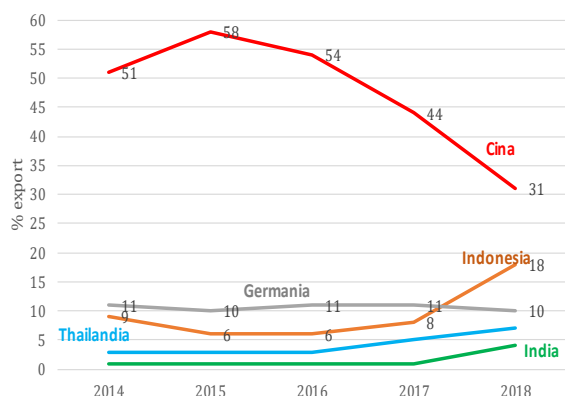
## 5.1 L'industria del riciclo e i mercati dei recovered material

L'Italia da anni vanta posizioni avanzate nell'industria del riciclo, con le filiere di diversi materiali, come carta, vetro, metalli e plastiche, che vedono un ruolo centrale delle materie prime seconde fornite dalla raccolta differenziata dei rifiuti. La crescita di questi flussi è andata di pari passo con lo sviluppo delle imprese di selezione e valorizzazione dei materiali, con le attività dei compliance scheme e con la globalizzazione di questi settori. Ai segmenti degli imballaggi se ne sono poi aggiunti altri, come quello dei RAEE, delle pile e accumulatori, degli pneumatici, degli olii e di numerosi altri prodotti, talvolta al confine tra il comparto dei rifiuti urbani e degli speciali.

*Economia circolare e economia reale*

Ora anche questa industria del riciclo "tradizionale" è interessata da trasformazioni sempre più rapide. Dinamiche globali delle commodities e innovazione tecnologica sono i due macro driver principali. L'andamento dei mercati dei recovered material è, in particolare, un elemento chiave che incide sulla sua sostenibilità. La crescente volatilità, derivante sia da fattori politico-normativi che da variabili macroeconomiche, ne condiziona infatti gli equilibri, potendo provocare disallineamenti, anche gravi, tra i vari anelli della value chain.

**Fig. 11 - L'export italiano di maceri per Paesi**



Emblematico è il caso del settore cartario, dove recentemente il calo dei prezzi e la minor ricettività di alcuni mercati di sbocco hanno creato significativi squilibri. Il divieto cinese sulle importazioni di maceri di qualità inferiori, seguito da altre nazioni asiatiche, ha portato a un eccesso di offerta in Europa, provocando a giugno 2019 un

*Il caso della recovered paper*

crollo dei prezzi fino al 300% rispetto allo stesso mese del 2017 (fonte: Euric). Ciò ha bloccato il mercato e spiazzato molte aziende del settore. Nel tempo è mutato il commercio globale con il cambiamento delle principali destinazioni del surplus italiano indotto dalla crescita della raccolta. Mentre mercati europei come la Germania nell'ultimo quinquennio sono rimasti in sostanza stabili, la discesa delle esportazioni in Cina è stata solo in parte assorbita da nuovi sbocchi come l'India e l'Indonesia (Fig. 11).

L'instabilità, sia dei volumi che dei prezzi, costituisce un freno allo sviluppo dell'economia circolare e i compliance scheme hanno sempre maggiori difficoltà a costituire un fattore di riequilibrio. Il loro ruolo può però rimanere centrale per favorire la ricerca e l'innovazione a fronte dei cambiamenti tecnologici che rendono cruciale il recupero di materiali strategici e ad alto valore, come nel caso dei RAEE e delle terre rare.

*I RAEE e il recupero dei materiali strategici*

## 5.2 Innovazione e convergenza tra settori

Nell'ottica di una strategia di diversificazione del business e per cogliere le opportunità date dallo sviluppo dell'economia circolare, diverse imprese attive in altri comparti, entrano con decisione nell'industria del riciclo.

L'evoluzione del settore chimico e della raffinazione è uno dei driver di questo processo, che vede in vari casi investimenti importanti in aree già sede di attività industriali, spesso collegate con altre infrastrutture e che costituiscono parte di più ampi progetti di riconversione. Le filiere più interessate sono principalmente quelle della plastica e dell'organico.

*Cresce la convergenza tra energia e rifiuti*

Uno dei maggiori player nazionali dell'Oil&Gas, dopo aver siglato accordi con operatori del settore dei rifiuti (come già riportato nel WAS 2018), ha sviluppato attività in diverse direzioni, con la produzione di biometano e bio-olio dalla Forsu e di biocarburanti da olii alimentari usati e grassi animali. Ha, inoltre, realizzato un impianto, per ora sperimentale, per il recupero delle plastiche non riciclabili e ne ha annunciato un altro per estrarre da queste plastiche idrogeno e metanolo. Altri operatori del settore energetico e chimico stanno investendo in attività che intersecano quello della gestione dei rifiuti e del riciclo, con lo sviluppo di bioraffinerie e di tecnologie waste to energy e waste to fuel. In questi casi obiettivi intersettoriali, come quelli fissati dalla Renewable Energy Directive (UE 2018/2001), che pone al 2030 un target del 14% di fonti rinnovabili nel settore dei trasporti, spingono iniziative industriali che incidono profondamente sul settore dei rifiuti.

*Nuovi player e innovazione game changer*

Le grandi imprese che si affacciano all'economia circolare, investono lungo la catena del valore e, collaborando con gli attori storici della filiera, iniziano a proporre nuovi prodotti sul mercato. Ad esempio, un primario gruppo chimico italiano ha recentemente lanciato una linea di prodotti in plastica da riciclo a partire dai materiali provenienti dalla raccolta differenziata urbana in partnership con un operatore industriale del riciclo.

Nel settore della chimica verde nascono nuove aziende che, oltre a fornire ingegneria per gli operatori del settore, realizzano impianti per produrre nuovi materiali, bioplastiche e polimeri riciclati, a partire dal rifiuto plastico industriale e urbano. Ricerca e innovazione, come nel caso del riciclo chimico delle plastiche o dello sviluppo delle bioplastiche, sono la chiave di volta.

È proprio la differenza negli obiettivi, rispetto ai player tradizionali, che caratterizza l'attività di queste aziende. Non è più un'ordinaria esigenza di trattamento dei rifiuti per raggiungere gli obiettivi di riciclo europei o ridurre lo smaltimento in discarica, ma questi nuovi entranti nel settore del waste hanno altri obiettivi: estrazione di prodotti a partire dai rifiuti in funzione delle loro strategie green. Un ribaltamento strategico e industriale che apre scenari completamente nuovi nel settore dell'economia circolare.

**WAS** è il think tank italiano sull'industria del waste management e del riciclo.

Monitorare il comparto del waste management e del riciclo, cogliere i trend evolutivi, analizzare le strategie aziendali e indirizzare le policy è la sua mission.

L'osservatorio sviluppa analisi e studi sulla gestione dei rifiuti, il riciclo e la valorizzazione delle risorse, monitorando il settore con il proprio Annual Report.

Analizza i mercati delle materie prime seconde, la loro struttura ed evoluzione nell'ottica dello sviluppo dell'economia circolare.

---

Il presente documento è una sintesi del più ampio studio «L'industria del waste management in Italia. Quadro competitivo, scenari impiantistici, innovazione". Le informazioni contenute in questo rapporto provengono da fonti aperte. La ricerca si basa su informazioni e dati divulgati dalle società esaminate, da istituti di ricerca, dai media e da istituzioni.

Althesys non assicura in alcun modo la completezza e la correttezza delle informazioni, che sono riportate unicamente allo scopo di presentare il quadro e l'evoluzione del settore in esame. In alcuni casi, a causa di arrotondamenti, i totali nelle tabelle potrebbero non riconciliarsi con la somma delle singole voci.

Il presente rapporto non intende in alcun modo costituire un parere, un suggerimento d'investimento o un giudizio su persone o società citate. La società non si assume alcuna responsabilità per un eventuale uso improprio delle informazioni contenute nel presente rapporto.

È vietata la riproduzione, totale o parziale, in qualsiasi forma o mezzo e di qualsiasi parte del presente documento senza l'autorizzazione scritta da parte di Althesys Strategic Consultants.

Per informazioni: [info@althesys.com](mailto:info@althesys.com)

**ALTHESYS Strategic Consultants** è una società professionale indipendente specializzata nella consulenza strategica e nello sviluppo di conoscenze.

È attiva nelle aree dell'analisi strategica e della ricerca economico-finanziaria. Ha una profonda conoscenza dei settori ambientali, energetici, delle public utilities e delle infrastrutture.

I think tank **IREX** nel settore dell'energia, **NET - New Electricity Trends** sul mercato elettrico italiano, **Top Utility** nel comparto delle public utility e **WAS - Waste Strategy** in quello del waste management e del riciclo sono punti di riferimento e occasioni di confronto per gli operatori e le istituzioni.

ALTHESYS realizza studi e ricerche a livello nazionale e internazionale per conto di primarie imprese ed istituzioni.

[www.althesys.com](http://www.althesys.com)

Copyright © 2019

Althesys S.r.l.

All rights reserved

ISBN 978-88-6891-020-4

 **ALTHESYS**  
Strategic Consultants

Via Larga, 31 - 20122 Milano

Tel: +39 02 5831.9401 - Fax +39 02 5830.1281

[www.althesys.com](http://www.althesys.com) - [info@althesys.com](mailto:info@althesys.com)