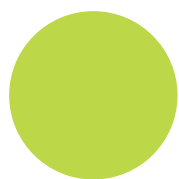


Vademecum per i pubblici esercizi sostenibili



Indice



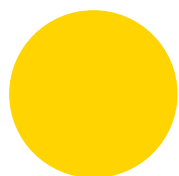
Impegni gestionali

- Utilizzare bibite con vuoto a rendere e proporre l'utilizzo dell'acqua di rete p. 3
- Limitare l'utilizzo delle monoporzioni p. 4
- Utilizzare posate, bicchieri, tovaglioli durevoli per le attività di Ristorazione p. 6
- Ridurre i rifiuti da imballaggio nelle attività ricettive p. 7
- Rafforzare l'utilizzo dei prodotti locali, soprattutto di quelli freschi p. 8



Azioni dimostrative obbligatorie

- Vendita di acqua e bibite in vuoto a rendere p. 10
- Distribuzione di zucchero sfuso p. 11



Azioni facoltative

- Vendita di acqua in brocca p. 12



Utilizzare bibite con vuoto a rendere e proporre l'utilizzo dell'acqua di rete

In pratica...

- somministrare bevande con vuoto a rendere, a cominciare dall'acqua, sia nella ristorazione che nel servizio al banco dei bar;
- mettere a disposizione e proporre come alternativa l'acqua di rete, anche di alta qualità e microfiltrata, al posto dell'acqua in bottiglia per il servizio ai tavoli di ristoranti e pizzerie, utilizzando le brocche marchiate con il logo "Negozio sostenibile";
- mettere a disposizione bevande alla spina, in luogo di quelle in lattina o in bottiglia.

Fa differenza perché...

- **si riduce la produzione di rifiuti.**

Bottiglie e lattine sono imballaggi: vengono detti "primari", perché costituiscono il primo elemento di contenimento e protezione del prodotto.

Una volta esaurita la loro funzione, non sono riutilizzabili per scopi diversi da quello per cui sono stati progettati e divengono rifiuti, anche se in genere riciclabili;

- **il sistema di vuoto a rendere permette alle confezioni riutilizzabili di tornare nel ciclo di produzione**, evitando quindi di diventare rifiuti. Lattine e vuoti a rendere in materiale plastico, contenitori molto diffusi, rappresentano la scelta meno ecologica e sono quindi possibilmente da evitare. Anche le bottiglie a rendere in vetro hanno a loro carico chiari svantaggi dal punto di vista ecologico;

- **il cliente ha la possibilità di risparmiare.**

Per quanto riguarda pizzerie e ristoranti, proporre ai clienti l'alternativa di scelta tra acqua minerale e acqua di rete (a prezzi contenuti o gratuitamente, come avviene nella maggior parte dei paesi europei), può costituire un fattore competitivo per l'esercizio, oltre che di immagine. Si pensi ad esempio alla clientela straniera, abituata già nei paesi di origine a una maggiore attenzione a questi aspetti, sia ambientali che economici.

Un'occhiata in giro



Utilizzare bottiglie di vetro permette di risparmiare materie prime e quindi energia. Bottiglie a rendere in vetro possono essere riportate dal consumatore e poi riempite nuovamente da 30 a 40 volte circa.

----- Vademecum -----

Disimballiamoci. Negozio sostenibile del Chianti fiorentino



L'utilizzo di erogatori alla spina consente di ridurre fino al 97% la produzione di rifiuti, ridurre il trasporto di materiali, risparmiare materie prime ed energia derivanti dalla ridotta produzione di contenitori e di imballaggi.



Limitare l'utilizzo delle monoporzioni

In pratica...

- utilizzare dosatori per tutti quei prodotti che possono essere dati sfusi (zucchero, miele, marmellata, cacao, biscotti, cereali..). I dosatori devono garantire la riconoscibilità e tracciabilità del prodotti e impedire il contatto diretto del prodotto con l'ambiente esterno;
- preferire prodotti da forno sfusi all'origine; in ogni caso evitare prodotti confezionati in monoporzioni;
- acquistare prodotti in confezioni grandi e con minimo imballaggio.

Fa differenza perché...

- **a parità di prodotto contenuto, le monoporzioni richiedono maggiori quantità di imballaggio** rispetto all'acquisto di prodotti in formato famiglia erogati successivamente attraverso appositi dosatori, e quindi producono una maggiore quantità di rifiuti nel momento in cui vengono gettate via. La praticità dei prodotti monodose è a volte solo apparente e spesso orientata dalla pubblicità: è importante che i clienti siano informati e possano scegliere tra prodotti alternativi;
- **si risparmia, ottenendo al contempo un vantaggio in termini di immagine.** Soprattutto nei prodotti di marca confezionati, il prezzo dell'imballo incide non poco sul prezzo del prodotto: per esempio, il risparmio ottenibile con l'acquisto di yogurt in formato famiglia rispetto a un'analogha quantità di vasetti da 125 g è dell'ordine del 25/30%. Scegliendo prodotti con meno imballo si risparmia sul costo di acquisto e, producendo meno rifiuti, si incide sul costo di smaltimento che interessa l'intera comunità.

Un'occhiata in giro



La sola sostituzione delle bustine di zucchero monodose con il dosatore in vetro può consentire una riduzione della produzione di rifiuti, in un bar di medie dimensioni di 30-40 kg ogni anno.



Miele, succhi yogurt, possono essere serviti in contenitori e dosatori in vetro riutilizzabili





Utilizzare posate, bicchieri, tovaglioli durevoli o biodegradabili per le attività di ristorazione

In pratica...

- Sostituire le stoviglie monouso con stoviglie pluriuso (quindi ceramica o plastica melamminica invece di plastica "usa e getta") o biodegradabili;
- eliminare le posate usa e getta in plastica;
- eliminare i bicchieri in plastica usa e getta;
- eliminare tovaglioli e tovaglie di carta usa e getta.

Fa differenza perché...

- **si riduce la produzione di rifiuti.**

Un coperto che includa piatti, posate, tovaglioli e bicchieri monouso, provoca la produzione di circa 50 g di rifiuti non riciclabili, in quanto si tratta di frazioni che non possono essere conferite nella raccolta differenziata e che finiscono quindi necessariamente in discarica o per essere incenerite, con un costo economico per la collettività e significativi impatti per l'ambiente.

Un'occhiata in giro



Stoviglie e posate riutilizzabili



Piatti e vassoi biodegradabili in foglia di palma.

Stoviglie naturali realizzate con foglie di palma biodegradabili e compostabili al 100%.





Piatti e vassoi monouso in polpa di cellulosa

piatti e vassoi realizzati con fibre estratte dalla canna da zucchero, biodegradabili e compostabili al 100%.

Le fibre vergini di scarto della lavorazione della canna da zucchero, attraverso un processo di triturazione, cottura e lavaggio, vengono trasformate in bianca polpa di cellulosa.



Posate in legno.

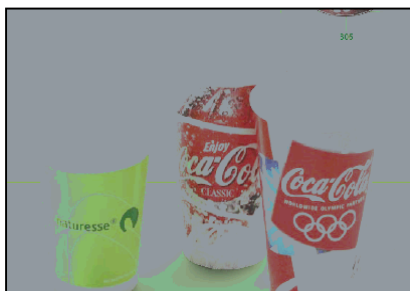
Sono realizzate con legno di betulla e di pioppo.

Resistenti al calore, sono biodegradabili e compostabili al 100%.



Bicchieri trasparenti realizzati in PLA Nature Works®, un materiale completamente naturale derivato dal mais che assicura la loro totale biodegradabilità e compostabilità.

Sono utilizzabili solo per bevande fredde.



Coppe e bicchierini realizzati in cartoncino di pura cellulosa accoppiata a caldo con un film in bioplastica derivata da fonti rinnovabili, sono biodegradabili e compostabili al 100%.

Possono contenere liquidi freddi e caldi fino a 70°C e sono idonei al contatto con gli alimenti secondo le vigenti disposizioni di legge.

Vademecum

Disimballiamoci. Negozio sostenibile del Chianti fiorentino

4

Ridurre i rifiuti da imballaggio nelle attività ricettive

In pratica...

- fornire le camere di dosatori di sapone per il lavandino e per la doccia in luogo di saponette e confezioni monodose;
- mettere a disposizione dei clienti solo bicchieri di vetro e non in plastica usa e getta;
- mettere a disposizione delle camere acqua in bottiglia di vetro con vuoto a rendere o in caraffa;
- per la colazione, limitare l'utilizzo di prodotti in monoporzione (vedi scheda 2);
- servire ove possibile succhi di frutta e spremute freschi. Evitare in ogni caso le confezioni monodose preferendo quelle da almeno un litro (da servire in bicchiere).

Fa differenza perché...

- secondo stime condotte sulle attività alberghiere**, con l'adozione di semplici buone pratiche descritte, ciascun esercizio può ridurre la propria produzione di rifiuti di circa 300 kg ogni anno;
- le azioni proposte consentono un risparmio economico** e la promozione di una migliore immagine dell'esercizio, dal punto di vista dell'attenzione e del rispetto per l'ambiente, a cui la clientela, in particolare quella estera, è sempre più attenta.

Un'occhiata in giro





Privilegiare l'uso dei prodotti locali, soprattutto di quelli freschi

In pratica...

- proporre e valorizzare nelle attività di ristorazione i prodotti biologici e i prodotti locali (entro 50 km) come frutta e verdura, olio, latte, salumi e formaggi, etc. e in particolare i prodotti dell'area di riferimento (comuni del Chianti fiorentino);
- scegliere tra i prodotti locali quelli derivanti da metodi di produzione biologica, che utilizzano fertilizzanti organici, adottano pratiche attente al mantenimento della struttura del suolo, non ricorrono a preparati di sintesi chimica per la lotta alle avversità delle piante.

Fa differenza perché...

- i prodotti locali possono costituire garanzia di maggiore qualità e freschezza e stimolare un rapporto di fiducia tra cliente e operatore, che dimostra di avere contatti con il territorio e di saper scegliere e selezionare i prodotti offerti.**

I prodotti locali fanno poca strada per arrivare sulla tavola: a differenza dei prodotti che arrivano da territori diversi, quindi, non subiscono i disagi dei trasporti, hanno ridotte necessità di refrigerazione e possono arrivare al consumatore in condizioni di freschezza e con inalterate caratteristiche di qualità; la loro disponibilità evidenzia inoltre l'esistenza di una rete locale di produttori e rivenditori che costituisce un valore sia per il cliente abituale, residente sul territorio, che per i turisti.

- la vendita di prodotti locali costituisce un metodo di conoscenza e di promozione dell'economia del territorio.**

Proporre prodotti locali sostiene l'economia del territorio e costituisce strumento di rafforzamento delle pratiche tradizionali, nel campo dell'agricoltura, dell'allevamento e della trasformazione dei prodotti alimentari come anche nell'artigianato. Essendo caratterizzati da una filiera corta e da un rapporto più immediato tra produttore e consumatore, inoltre, i prodotti locali possono anche risultare economicamente vantaggiosi per il cliente.

- l'utilizzo di prodotti locali consente di ridurre l'uso di imballaggi secondari e terziari e gli impatti ambientali determinati dal trasporto dei prodotti stessi.**

Le limitate esigenze di trasporto riducono notevolmente la necessità di imballaggi secondari e terziari che, nei lunghi viaggi affrontati dai prodotti non locali, costituiscono la protezione da urti, cambi di temperatura, agenti esterni, etc. e sono strumento indispensabile per lo stoccaggio. Gli imballaggi (scatole di cartone, cassette in plastica, etc.) diventano rifiuti quando il prodotto arriva a destinazione.

Per i prodotti locali le esigenze di protezione sono limitate e, senza stoccaggi intermedi, anche la necessità di maneggiare agevolmente i prodotti non è prioritaria.

Vademecum

Disimballiamoci. Negozio sostenibile del Chianti fiorentino

🍃 **la vendita di prodotti locali biologici è indice di rispetto dell'ambiente e di salvaguardia del territorio.**

La produzione biologica avviene secondo criteri normati a livello europeo e nazionale che garantiscono un ridotto impatto ambientale delle produzioni, la salubrità dei prodotti, l'assenza di OGM e l'applicazione di sistemi di controllo e certificazione.

I metodi di produzione biologica, infatti:

- non utilizzano sostanze chimiche di sintesi e i prodotti sono di norma più sicuri dal punto di vista igienico-sanitario;
- riducono al minimo il rilascio di residui nel terreno, nell'aria e nell'acqua, conservano la fertilità del suolo, salvaguardano la complessità dell'ecosistema nelle zone agricole e la biodiversità, richiedono meno energia;
- escludono l'uso di organismi geneticamente modificati (OGM);
- prevedono il controllo dell'applicazione delle norme presso i produttori e la certificazione dei prodotti come garanzia per i consumatori.

I prodotti biologici, tuttora, occupano uno spazio marginale del mercato: i limiti imposti alla produzione rendono i prodotti generalmente un po' più cari dei prodotti convenzionali; acquistando prodotti biologici e locali, però, è possibile evitare i rincari che i prodotti stessi subiscono nei passaggi intermedi tra produttore e rivenditore e quindi offrire prodotti di alta qualità a basso impatto ambientale a un prezzo allineato a quello dei prodotti non biologici.

Un'occhiata in giro



L'esercizio può valorizzare l'utilizzo di prodotti locali e biologici come strumento per una maggiore qualità e freschezza dei prodotti serviti a prezzi contenuti, e come indice di uno stretto legame con il territorio.



Vendita di acqua e bibite in vuoto a rendere

Descrizione sintetica

L'azione consiste nella messa a disposizione di acqua e bibite in bottiglie di vetro col vuoto a rendere al posto delle bottiglie di PET (polietilene tereftalato) sia per il servizio al banco dei bar che ai tavoli di ristoranti e pizzerie.

Il ricorso al vuoto a rendere è già ampiamente diffuso sul territorio, ma esistono buoni margini per l'estensione ulteriore della buona pratica a ristoranti e pizzerie.

L'Italia si trova al primo posto nel mondo per il consumo di acqua minerale: ogni italiano consuma, in media, circa 190 litri di acqua minerale all'anno, tre volte più di vent'anni fa.

Considerando che le bottiglie più diffuse sono quelle in plastica da 1,5 litri d'acqua, questo significa che ciascuno di noi, in un anno, produce un pò più di 120 bottiglie di PET per un totale nazionale di oltre 7 miliardi di bottiglie.

Anche il peso non è trascurabile: si tratta di più di 250.000 tonnellate totali di plastica.

Il PET delle bottiglie è riciclabile, ma il vantaggio del riciclo non compensa le energie spese per la sua produzione. Riciclare rimane di fatto un ripiego, l'uso migliore che si possa fare del rifiuto, ma è prioritario ridurre la quantità dei rifiuti prodotti alla fonte: ad esempio col vuoto a rendere, centrato sul riuso continuo dell'imballaggio primario, la bottiglia, appunto.

Modalità di attuazione

1. Pubblici esercizi: Stipula contratti con fornitori acqua e bibite con vuoto a rendere
2. Comuni: predisposizione e stampa di un cartoncino informativo specifico per la promozione dell'azione
3. Pubblici esercizi: promozione dell'azione con l'inserimento nei menu dell'apposito cartoncino informativo fornito dai comuni
4. Pubblici esercizi: contabilizzazione degli acquisti e vendite di acqua e bevande per tipologia utilizzando il questionario di autovalutazione ai fini del monitoraggio dell'efficacia dell'azione

Supporto dato dal progetto Disimballiamoci

- Produzione di un cartoncino informativo rivolto al cliente da inserire all'interno dei menu



Distribuzione di zucchero sfuso con dosatore

Descrizione sintetica

L'azione consiste nella messa a disposizione dei clienti dei bar e ristoranti di zucchero in formato sfuso da utilizzare tramite dispenser, da affiancare e sostituire (in particolare nel servizio ai tavoli) alle più consuete bustine monodose.

Il consumo giornaliero di zucchero nei bar è davvero molto variabile, ma con una stima non tanto lontana dalla realtà possiamo considerare un utilizzo di almeno 1,5 kg di zucchero al giorno per caffè e altre bevande, ovvero di circa 200 bustine monodose. Una bustina di zucchero vuota pesa circa 0,5 g, con un contributo alla produzione totale di rifiuti di un pubblico esercizio che appare insignificante, ma che raggiunge e supera nel giro di un anno il peso complessivo di 35 chilogrammi.

Un aspetto importante da considerare è che le bustine sono di carta e pertanto riciclabili, ma nei bar vengono abitualmente raccolte insieme ad altri materiali (involucri di plastica, avanzi di cibo delle consumazioni, etc.) e quindi gettate come rifiuti indifferenziati. Ecco allora il perchè della zuccheriera. Perchè lo zucchero, come tanti altri prodotti, può essere utilizzato sfuso, purchè il dosatore garantisca la riconoscibilità del contenuto e impedisca il contatto con l'ambiente esterno.

La diffusione delle monoporzioni, in generale, è determinata da una praticità più apparente che effettiva e dalla percezione di un maggiore livello di igiene che può essere garantito anche con altre soluzioni.

Modalità di attuazione

1. Comuni: Acquisto delle zuccheriere necessarie per ciascun bar ed esercizio (indicativamente da 2 a 5 in funzione della tipologia di servizio, al banco o ai tavoli)
2. Comuni: predisposizione e stampa di una locandina specifica per la promozione dell'azione
3. Pubblici esercizi: promozione dell'azione con l'affissione nel pubblico esercizio dell'apposita locandina fornita dai comuni
4. Pubblici esercizi: contabilizzazione degli acquisti e vendite di zucchero sfuso e monodose utilizzando il questionario di autovalutazione ai fini del monitoraggio dell'efficacia dell'azione

Supporto dato dal progetto Disimballiamoci

- Copertura totale dei costi per l'acquisto delle zuccheriere necessarie per ciascun pubblico esercizio (indicativamente 2) – in corso la verifica della disponibilità di REVET a fornire gratuitamente le zuccheriere con sponsorizzazione
- Copertura totale dei costi per la riproduzione del marchio sul totale delle zuccheriere acquistate

----- Vademecum -----

Disimballiamoci. Negozio sostenibile del Chianti fiorentino



Vendita di acqua in brocca

Descrizione sintetica

L'azione consiste nella messa a disposizione di acqua di rete, anche trattata o microfiltrata al posto dell'acqua in bottiglia per il servizio ai tavoli di ristoranti e pizzerie.

L'utilizzo dell'acqua di rete è da ritenere ancora più efficace del vuoto a rendere ai fini della riduzione dei rifiuti da imballaggio; il vuoto a rendere si può infatti inquadrare nell'allungamento della vita della bottiglia tramite riuso, ma il ricorso alla brocca si configura invece come effettiva riduzione alla fonte, in quanto l'imballaggio viene del tutto eliminato.

L'acqua in bottiglia di vetro con vuoto a rendere può essere considerata "competitiva" in termini di sostenibilità solo se si tratta di acqua prodotta localmente e che quindi viene trasportata -su gomma- per brevi tratti; in caso contrario, alla minore efficacia in termini di riduzione della produzione dei rifiuti si sommano i consumi energetici e l'immissione di gas in atmosfera dovuti alla sua movimentazione.

Modalità di attuazione

1. Pubblici esercizi: Individuazione dei potenziali produttori/fornitori
2. Pubblici esercizi: Acquisto e installazione dei dispositivi anche in forma congiunta tra diversi esercizi
3. Comuni: predisposizione e stampa di una locandina specifica per la promozione dell'azione
4. Pubblici esercizi: promozione dell'azione con l'affissione nel locale dell'apposita locandina fornita dai comuni
5. Pubblici esercizi: contabilizzazione dell'acqua erogata e degli acquisti e vendite di acqua minerale utilizzando il questionario di autovalutazione ai fini del monitoraggio dell'efficacia dell'azione

Supporto dato dal progetto Disimballiamoci

- Copertura parziale dei costi per l'acquisto delle brocche necessarie per ciascun esercizio - in corso la verifica della disponibilità di Publiacqua a fornire gratuitamente le brocche con sponsorizzazione
- Copertura totale dei costi per la riproduzione del marchio sul totale delle brocche acquistate

----- Vademecum -----

Disimballiamoci. Negozio sostenibile del Chianti fiorentino



Agenda 21 del Chianti fiorentino

www.a21chianti.it

progetto co-finanziato
dalla Provincia di Firenze



realizzato con il supporto
tecnico-scientifico di

AMBIENTEITALIA
ISTITUTO DI RICERCHE