

# Il dividendo relazionale del riciclo di carta e cartone: economia, comunità, futuro

Il caso Comieco

# IL VALORE DELLE RELAZIONI NELLA FILIERA DELLA RACCOLTA DIFFERENZIATA

## E RICICLO DI CARTA E CARTONE DEL SISTEMA COMIECO

Il segreto del suo successo del modello Comieco?

La capacità di fungere da catalizzatore, un **"enzima di sistema"**

Un modello di sviluppo sostenibile e intelligenza relazionale oggi misurato per la prima volta dallo studio condotto da NeXt – Nuova Economia per Tutti e Fondazione Symbola, attraverso **l'Indice di Relazionalità, il cui valore si attesta al 72%.**

L'analisi realizzata con il NeXt Index ESG® dimostra un punteggio più alto rispetto al benchmark di riferimento, basato su un campione di oltre 500 aziende che in Italia si occupano di sostenibilità integrale e circolare\*.

In particolare, l'area 6 dell'indice **NeXt Index ESG® "il rapporto con la comunità locale"** consegue un **punteggio pari 79,54/100**, con uno scostamento positivo **di quasi 13 punti** rispetto alla media (66,70), mentre l'area 2 dell'indice ESG **"il rapporto con i dipendenti"** raggiunge un **punteggio pari a 87,5/100** che colloca il Consorzio tra le migliori 15 realtà, evidenziando uno scostamento positivo di quasi 13 punti rispetto alla media (62,8).

Questa densità relazionale, inoltre, si traduce in un **Dividendo Relazionale secondo cui per ogni euro investito si ha un ritorno dai 2,63 € ai 6,88 €.**

# FOCUS SU VALORE CONDIVISO E DIVIDENDO 1/3

In particolare, nel mercato della carta riciclata gli attori sono almeno tre:

- **gli offerenti del prodotto** (soggetti che si occupano della raccolta differenziata, gestione e trattamento dei rifiuti di carta e cartone),
- **gli acquirenti** (imprese che utilizzano la carta recuperata per la creazione di nuovi prodotti e imprese che utilizzano gli imballaggi in carta riciclata per confezionare i loro prodotti),
- **i consumatori finali** sensibili al tema ecologico e disposti a pagare per il prodotto finale contenente carta riciclata, che sono anche coloro che attraverso la raccolta differenziata mettono nuovamente a disposizione l'input di base per tutto il ciclo produttivo.

Su ciascuno di questi l'intensità delle relazioni generate dal modello COMIECO produce un valore positivo per i consorziati che è stato analizzato tramite la somministrazione di un questionario rivolto a più di 200 aderenti, rilevando un significativo incremento su tutte le dimensioni di indagine: sostenibilità, ricerca e innovazione, stabilizzazione e assicurazione, promozione e comunicazione, formazione, cultura aziendale e lavoro.

Per quanto riguarda il calcolo del dividendo relazionale di Comieco, vengono sommate le due componenti dell'effetto creazione di mercato dove si vende la carta e il cartone da raccolta differenziata (volumi e surplus del consumatore) e quello della Co2 evitata grazie al minore utilizzo di materia prima ed energia nel ciclo di vita dei prodotti che impiegano materia prima seconda. Alla somma di questi due valori è applicata la stima del contributo di tre fattori relazionali specifici su cui il Consorzio investe e che, nella nostra ricerca a mezzo questionario, sono stati giudicati i più preziosi da parte dei suoi membri.

# FOCUS SU VALORE CONDIVISO E DIVIDENDO 2/3

- **La prima componente** del Dividendo Relazionale è la crescita della sensibilità e disponibilità a contribuire al funzionamento della filiera con le proprie scelte in particolare di tre dei quattro attori (i consumatori finali, le imprese acquirenti che fanno nuovi prodotti con la materia prima seconda e noi cittadini che facciamo la differenziata).
- **La seconda componente** è la creazione di relazioni tra i membri del consorzio che rappresenta una base relazionale per lo scambio di conoscenze di settore che stimolano know-how e innovazione. Il terzo è l'assicurazione di ritiro in caso di fallimento del mercato che ha storicamente rafforzato la fiducia dei produttori nel consorzio legandoli alla filiera. Possiamo pertanto identificare il valore relazionale dell'attività di Comieco nella creazione di un mercato relazionalmente molto più ricco e stabile di quello caratterizzato da transazioni anonime ed occasionali che crea una comunità d'intenti tra i diversi attori.  
Le stime su dati 2024 valutano che l'effetto creazione di mercato valga 170 milioni di euro per il complesso della materia seconda in termini di volumi prodotti e venduti a cui si aggiunge il surplus dell'utilizzatore industriale del macero calcolato sulla base di una stima della massima disponibilità a pagare la materia prima seconda su base dei dati d'asta pari a 36 milioni di euro.
- **La terza componente** è rappresentata dal valore della CO<sub>2</sub> evitata, calcolata sulla base della materia prima ed energia risparmiate, che è pari a 441 milioni di euro se utilizziamo la soglia inferiore di prezzo rilevata dai mercati dove si scambiano emissioni, 2,736 miliardi di euro se usiamo un valore medio di prezzo tra le stime di mercato e quelle delle istituzioni internazionali che incorporano il valore delle esternalità positiva generata in materia di mitigazione.

Pertanto è possibile calcolare che un euro investito nel circuito (attraverso il Contributo Ambientale CONAI, CAC) renda tra i 2,63 euro (usando la soglia inferiore) e 6,88 euro (usando quella media). I valori potrebbero essere sensibilmente superiori se consideriamo che il contributo CAC del 2024 è stato significativamente aumentato al fine di reintegrare le riserve del consorzio da utilizzare in favore dei comuni e della comunicazione ai cittadini. Inoltre non viene calcolata nel computo del beneficio la creazione di posti di lavoro in quanto il flusso dei benefici creati in questo caso viene assimilato nel costo del lavoro già incorporato nel valore finale del prodotto.

# FOCUS SU VALORE CONDIVISO E DIVIDENDO 3/3

Riprendendo una tradizione dell'economia civile nella letteratura economica recente l'esperienza di Comieco testimonia come il mercato non è necessariamente il suo contenuto minimo di luogo di scambi anonimi e mutuo vantaggio, ma può diventare luogo di relazioni di lungo periodo, mutuo riconoscimento e senso di comunità tra i partecipanti (comuni, aziende e associazioni di categoria) che, oltre ad aumentare il significato di ciò che si fa (in questo caso arricchito dal contributo allo sviluppo sostenibile e alla transizione ecologica), crea ulteriore valore economico. Il nostro lavoro dimostra come, quando non solo si crea un mercato ma si riesce a dare allo stesso questo superiore significato relazionale, la migliore qualità e stabilità di relazioni, oltre ad essere un bene in sé, può produrre maggiori benefici economici e positive esternalità ambientali.

Nel caso particolare di Comieco questo avviene perché la sua azione ha aumentato il valore dei legami tra gli attori del mercato che includono fiducia ed aspettativa nel ruolo assicurativo contro i fallimenti del mercato, nella promozione della sensibilità dei consumatori e nella creazione di una community tra i partecipanti.

I dati suggeriscono un rilevante potenziale di sviluppo del sistema relazionale in questo specifico mercato. Affinché tale potenziale si realizzi, sarà cruciale che il Consorzio sappia valorizzare in modo strategico sia le relazioni dirette che quelle digitali, rafforzando la circolazione di conoscenze e competenze. Fondamentale sarà la capacità di generare contesti di vantaggio reciproco, in grado di alimentare lo scambio e la reciprocità, contrastando al contempo i fattori che ostacolano la cooperazione, come la competizione interna, la resistenza alla disuguaglianza e la scarsa propensione alla reciprocità.

# LA RICCHEZZA DELL'ECONOMIA ITALIANA È NELLE RELAZIONI

L'economia Italiana è fatta di sistemi ricchi di relazioni spesso costruite da organizzazioni in grado di catalizzare attorno un obiettivo attori molto diversi tra loro. Dai consorzi legati alle produzioni tipiche ai consorzi di raccolta, dai distretti alle filiere. Secondo il report Coesione è competizione (vd. Nota) le imprese che pongono al centro del proprio modello di business le relazioni sono più performanti: assumono di più e crescono di più nei fatturati.

Fonte: Coesione è Competizione, Fondazione Symbola, Unioncamere, Intesa Sanpaolo

## Il caso Parmigiano Reggiano

1901

la Camera di Commercio di Reggio convince produttori e commercianti a creare un'associazione poi **consorzio per la creazione, tutela, promozione del marchio di qualità** del formaggio grana

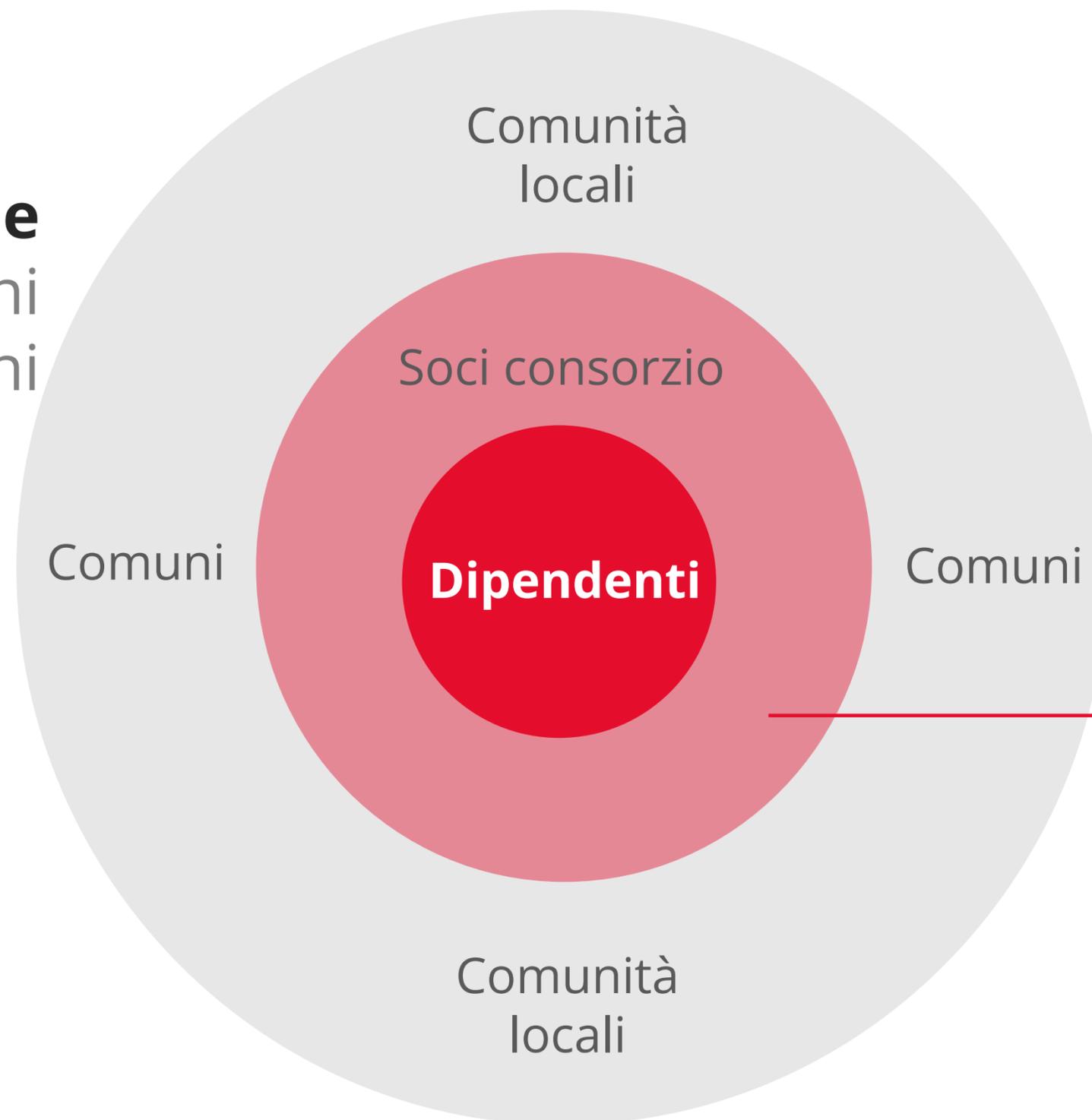
2023

3 miliardi di euro di fatturato con **crescita del 10%** delle vendite nazionali e delle esportazioni...il dividendo relazionale ha prodotto **forza e relazioni stabili** in grado di navigare anche nel mare tempestoso dei dazi

# SISTEMA RELAZIONALE DI COMIECO

## Relazioni esterne

Comuni  
Cittadini



## Relazioni interne

Dipendenti  
Imprese consorziate

# INDICE DI RELAZIONALITÀ DI COMIECO

## INDICATORI SPECIFICI

Grado di fiducia nei confronti degli altri membri del Consorzio

6.7

% di comuni convenzionati

89.8%

% numero di aziende consorziate

70.7%

% popolazione coperta dalla raccolta differenziata gestita da Comieco 95.3%

95.3%

Persone e l'Ambiente di Lavoro

9.61

Rapporti con la comunità locale

8.00

Circolazione informazioni, innovazioni e standard

5.7

Grado di coinvolgimento ed inclusività delle iniziative

4.8

Partecipazione alla governance

4.4

## INDICATORI COMPOSITI

FIDUCIA TRA I MEMBRI

6.7

CAPACITA' DI AGGREGAZIONE

8.5

RELAZIONI CON IL CENTRO

8.9

CIRCOLAZIONE INFORMAZIONI, INNOVAZIONI E STANDARD

5.7

INCLUSIVITA' E PARTECIPAZIONE

4.6



L'indice di relazionalità (interna ed esterna) mette a sistema indicatori di **fiducia**, **inclusione** e **sostenibilità sociale**.

**7.2**  
**Indice di relazionalità**

Fonte: Ricerca Sostenibilità integrale ESG di NeXt Nuova Economia per Tutti e Università di Roma Tor Vergata

# IL VALORE PERCEPITO DI COMIECO

## BENEFICI SPECIFICI

## AREE DI IMPATTO

-  **Ambiental e**
-  **Economico**
-  **Sociale**

- Innovazione per il riciclo
- Miglioramento sostenibilità prodotti
- Crescita cultura aziendale riciclo
- Crescita cultura ambientale aziendale
- Miglioramento sostenibilità processi, tracciabilità flussi materiali
- Assicurazione da shock
- Mantenimento mercato indiretto
- Mantenimento mercato diretto
- Miglioramento delle strategie di marketing e promozione del prodotto ecologico
- Crescita capitale umano diretto
- Crescita capitale umano indiretto
- Efficienza nell'aumento delle competenze
- Crescita cultura sociale
- Creazione opportunità di lavoro nella comunità

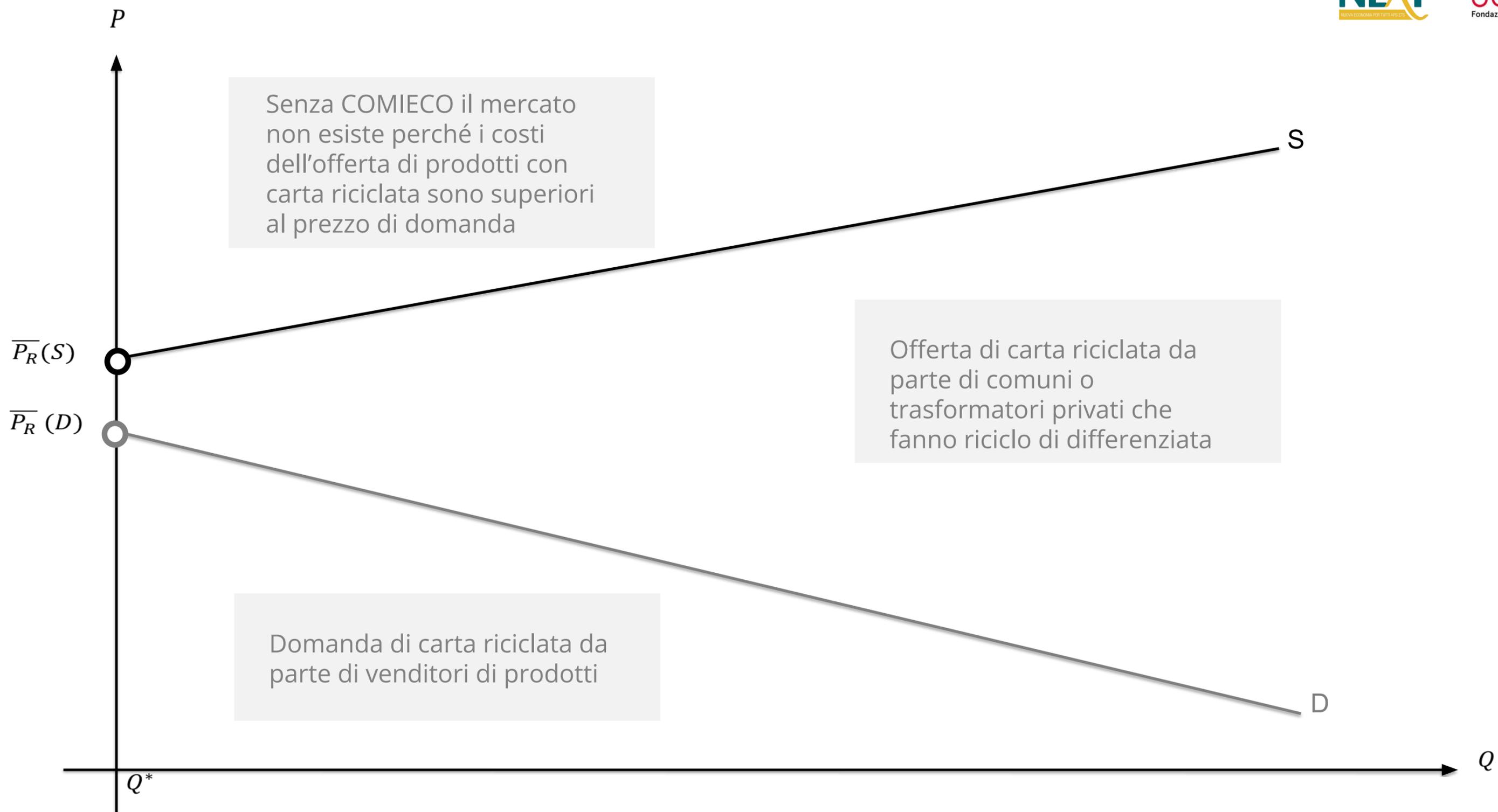
- Ricerca e innovazione** (Medio alto)
- Stabilizzazione e assicurazione** (Alto)
- Promozione e comunicazione** (Medio)
- Sviluppo competenze** (Medio)
- Sviluppo cultura d'impresa** (Medio alto)
- Nuova occupazione** (Medio alto)

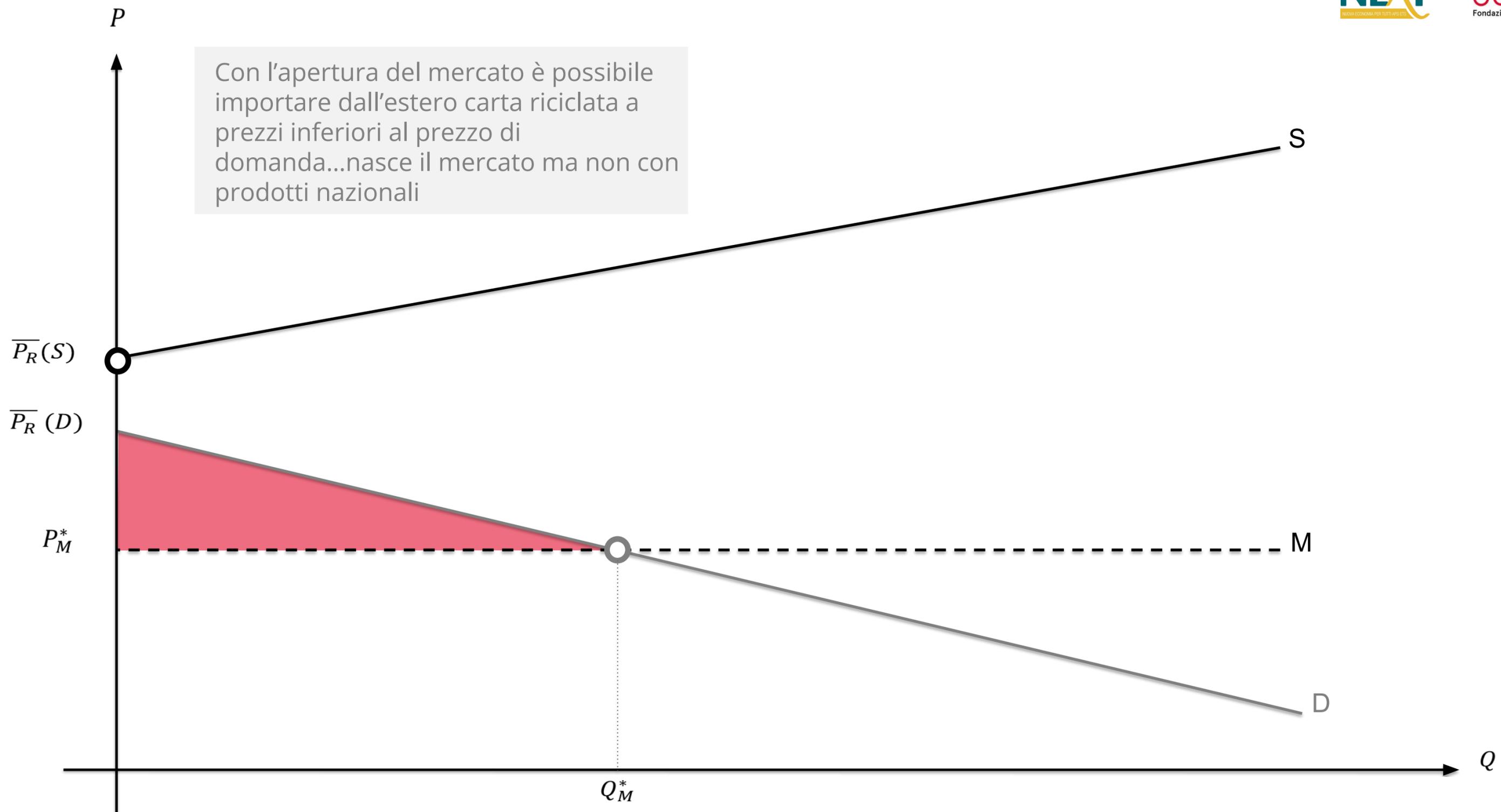
Il valore percepito dai consorziati che evidenziano un alto beneficio per chi partecipa alla rete rispetto a chi è al di fuori.

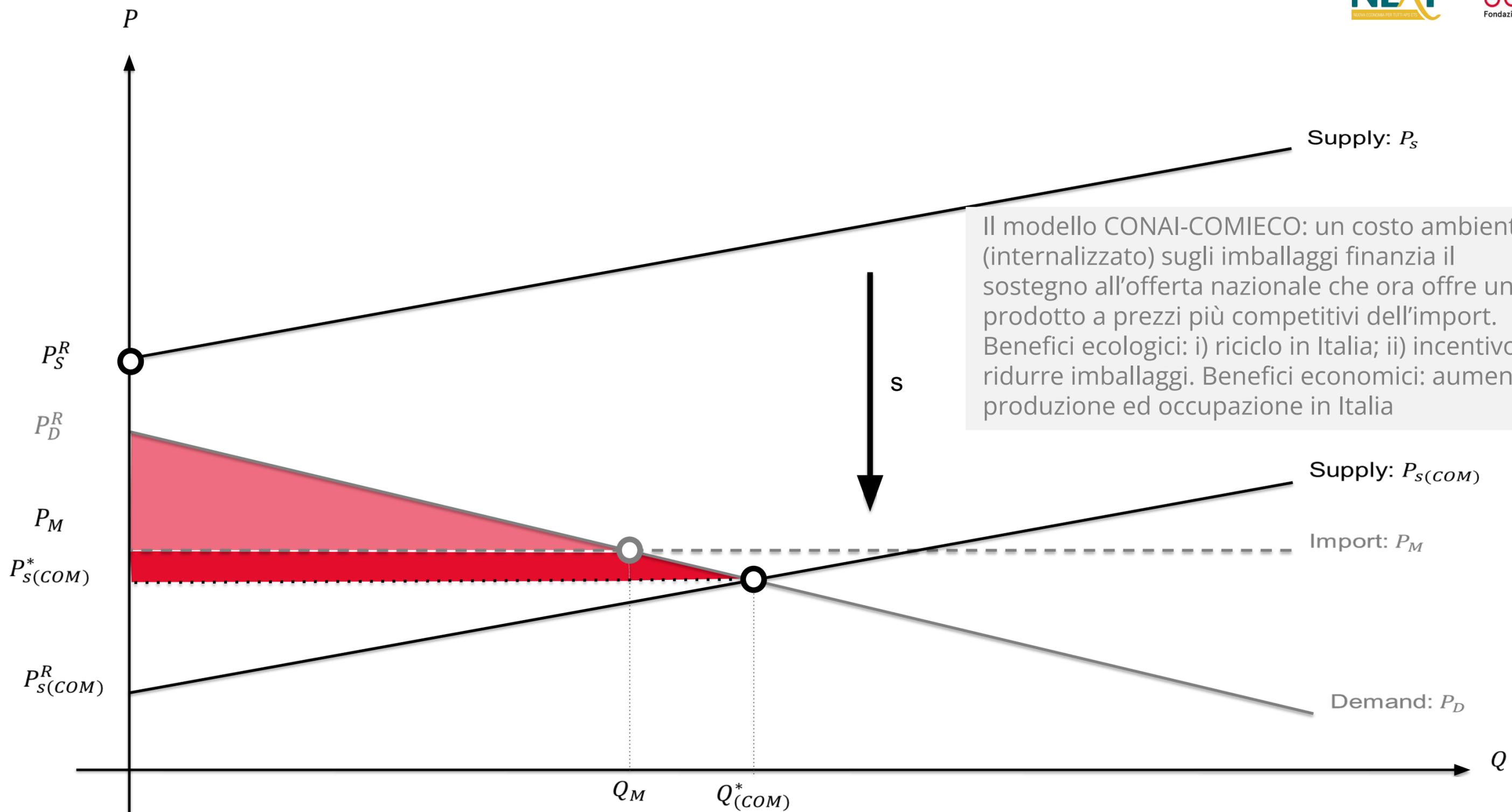
Analisi realizzata su un campione di 200 consorziati attraverso questionari e focus group

# IL DIVIDENDO RELAZIONALE DEL RICICLO DI CARTA E CARTONE economia, comunità, futuro. Il caso Comieco

CONSORZIATI				DIPENDENTI	COMUNITÀ LOCALE
Fiducia	Capacità aggregante	Circolazione informazioni, innovazioni, e standard	Inclusività e partecipazione	Area 2 NeXt Index ESG® Le persone e l'ambiente di lavoro	Area 6 NeXt Index ESG® I rapporti con la Comunità Locale
<b>33%</b> (medio potenziale)	<b>15%</b> (basso potenziale)	<b>44%</b> (alto potenziale)	<b>54%</b> (alto potenziale)	<b>4%</b> (basso potenziale)	<b>20%</b> (medio potenziale)



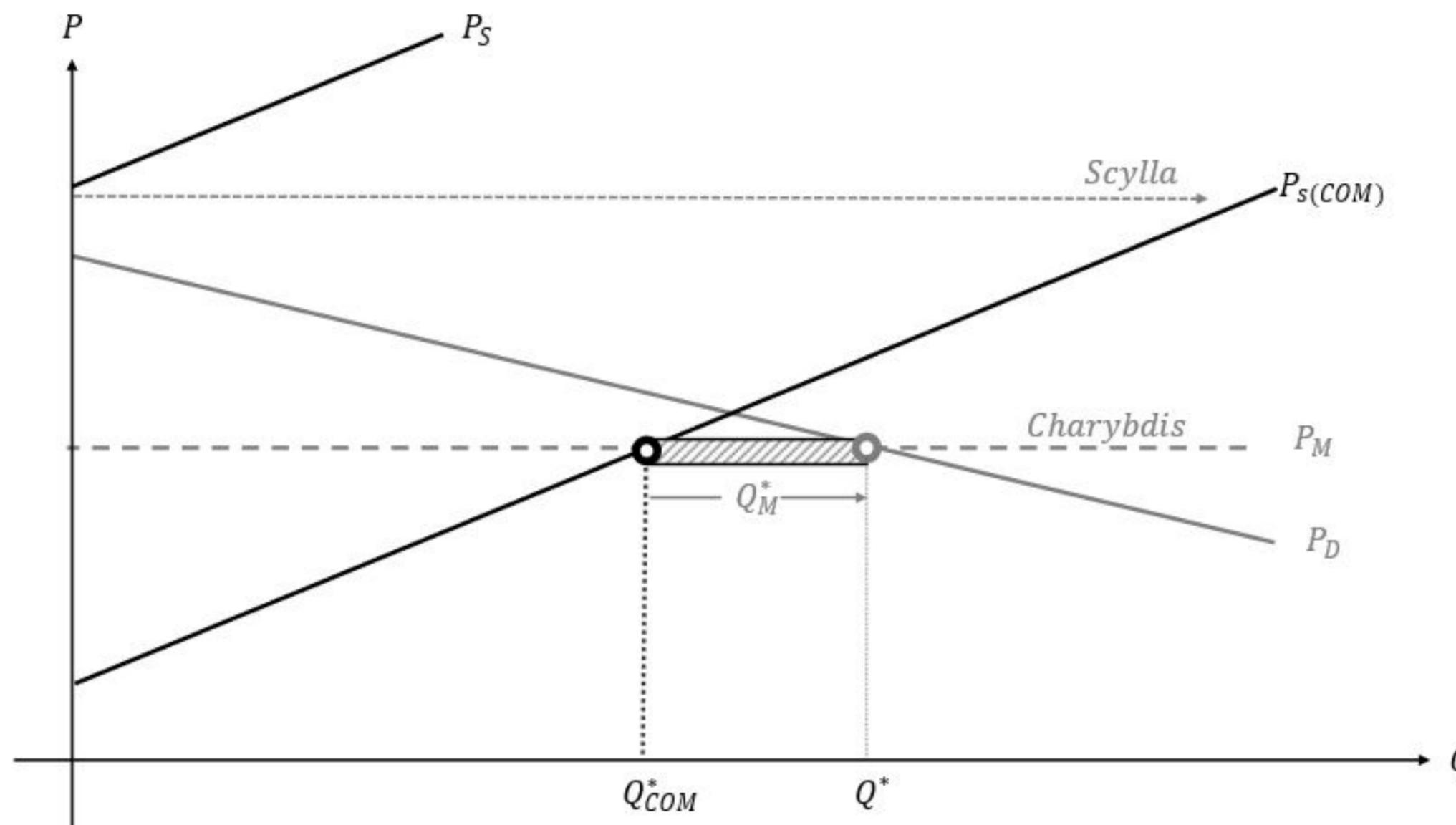


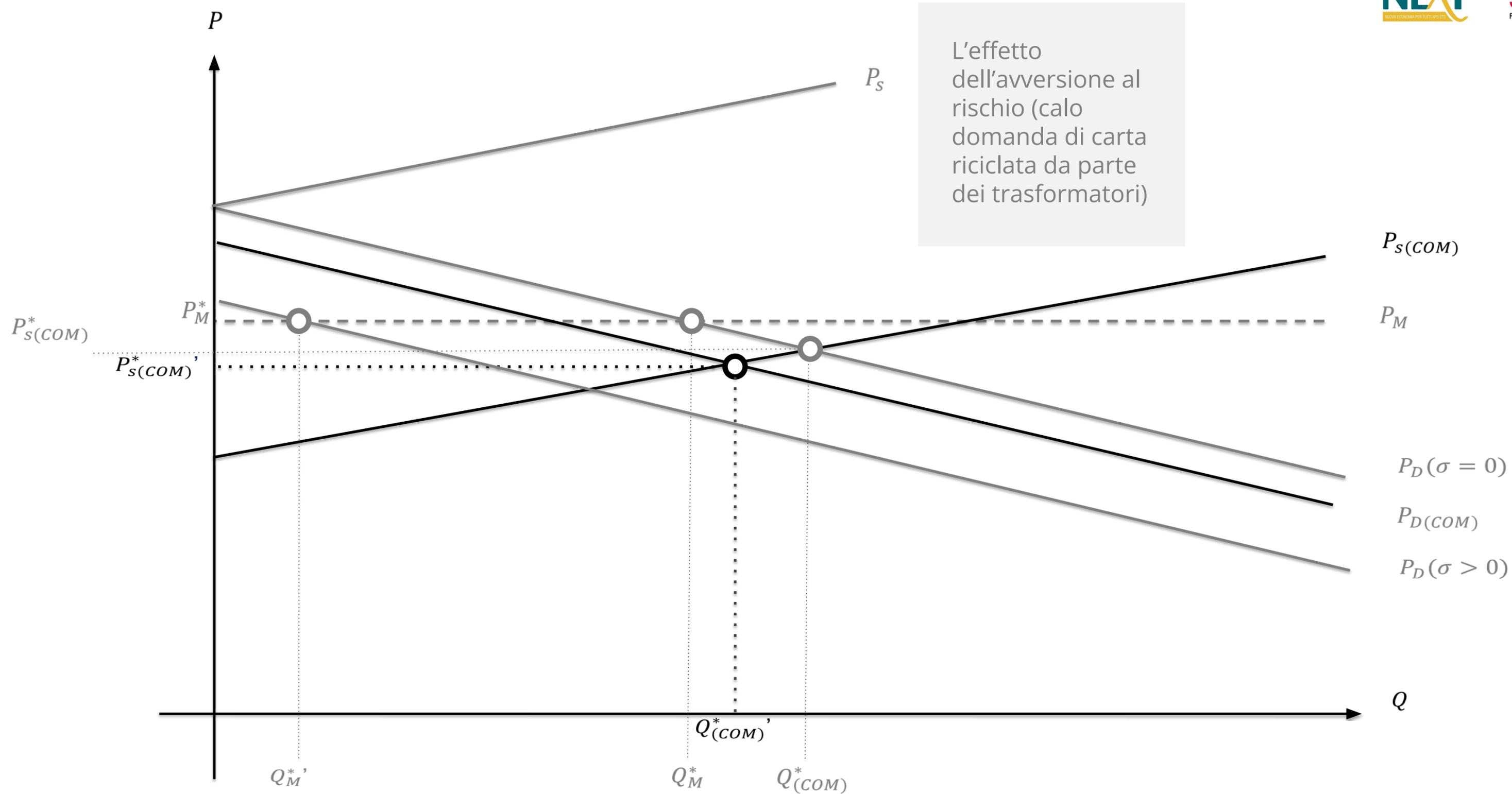


# Un modello tra Scilla e Cariddi...

Scylla...there is a limit to the subsidy given by political acceptance of the packaging tax

Cariddi: il limite in basso del prezzo dell'import (più basso maggiore quota di domanda soddisfatta da import

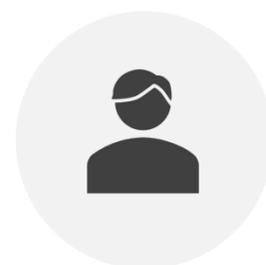




# IL VALORE DEL DIVIDENDO RELAZIONALE CREATO DA COMIECO



Effetto creazione di mercato  
**170 milioni di euro**



Surplus del consumatore  
**36 milioni di euro**



Valore della CO<sub>2</sub> evitata  
**forbice di valore**  
**441 milioni di euro**  
**e 2,7 miliardi**

Questa densità relazionale, inoltre, si traduce in un dividendo relazionale secondo cui **per ogni euro investito si ha un ritorno dai 2,63 € ai 6,88 €**

# PERCHÉ LA STIMA DEL DIVIDENDO RELAZIONALE È PRUDENZIALE



Valore inferiore o medio della forchetta del valore della CO<sub>2</sub> evitata



Mancato calcolo degli effetti indiretti di valore ed occupazione generati nella filiera



Mancato calcolo del valore dell'occupazione e creato oltre il flusso di remunerazione salariale.



Stima prudentiale del prezzo di riserva per il calcolo del surplus del consumatore.

# LE COMPONENTI DEL DIVIDENDO RELAZIONALE (1)



Disponibilità a pagare per **l'economia circolare**

Crescita della sensibilità e disponibilità a contribuire al funzionamento della filiera con le proprie scelte in particolare di tre dei quattro attori (i consumatori finali, le imprese acquirenti che fanno nuovi prodotti con la materia riciclata e noi cittadini che facciamo la differenziata).

# LE COMPONENTI DEL DIVIDENDO RELAZIONALE (2)



Relazioni stabili tra gli **stakeholders**

Creazione di relazioni tra i membri del consorzio che rappresenta una base relazionale per lo scambio di conoscenze di settore che stimolano know-how e innovazione.

# LE COMPONENTI DEL DIVIDENDO RELAZIONALE benefici assicurativi ai membri del consorzio



Assicurazione in caso di shock che ha storicamente rafforzato la fiducia dei produttori nel consorzio legandoli alla filiera. Possiamo pertanto identificare il **valore relazionale** dell'attività di Comieco nella creazione di un mercato relazionalmente molto più ricco e stabile di quello caratterizzato da transazioni anonime ed occasionali che crea una comunità d'intenti tra i diversi attori.

# POTENZIALE DI SVILUPPO FUTURO



Il consorzio può lavorare a **forme di interazione e condivisione della conoscenza tacita** e delle informazioni di settore che generano esternalità Marshalliane aumentando la produttività dei partecipanti al distretto

# Il dividendo relazionale del riciclo di carta e cartone: economia, comunità, futuro

Il caso Comieco

## Grazie

[leonardo.becchetti@nexteconomia.org](mailto:leonardo.becchetti@nexteconomia.org)

[centrostudi@nexteconomia.org](mailto:centrostudi@nexteconomia.org)