

07 novembre 2018

*Il futuro di vestiti usati e riutilizzo: come governare la transizione*

Sala Abete – Hall Ovest – Pad. A7



**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

## Vestiti usati, mercato mondiale e punti di equilibrio

Alessandro Strada – [a.strada@humanaitalia.org](mailto:a.strada@humanaitalia.org)

06-09/11, 2018

RIMINI FIERA

ECONOMONDO

Rimini, 07/11/18

# Vestiti usati

Ma quanto valore c'è in 1 Kg di indumenti usati (20.01.10)?



Quali sono i macro-driver che concorrono alla definizione del prezzo?



**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

**1° Driver**

**Geo-politica**

# 1° Driver: Geo-politica

Operiamo in un mercato internazionale ed interconnesso.

Alcuni esempi:



Russia



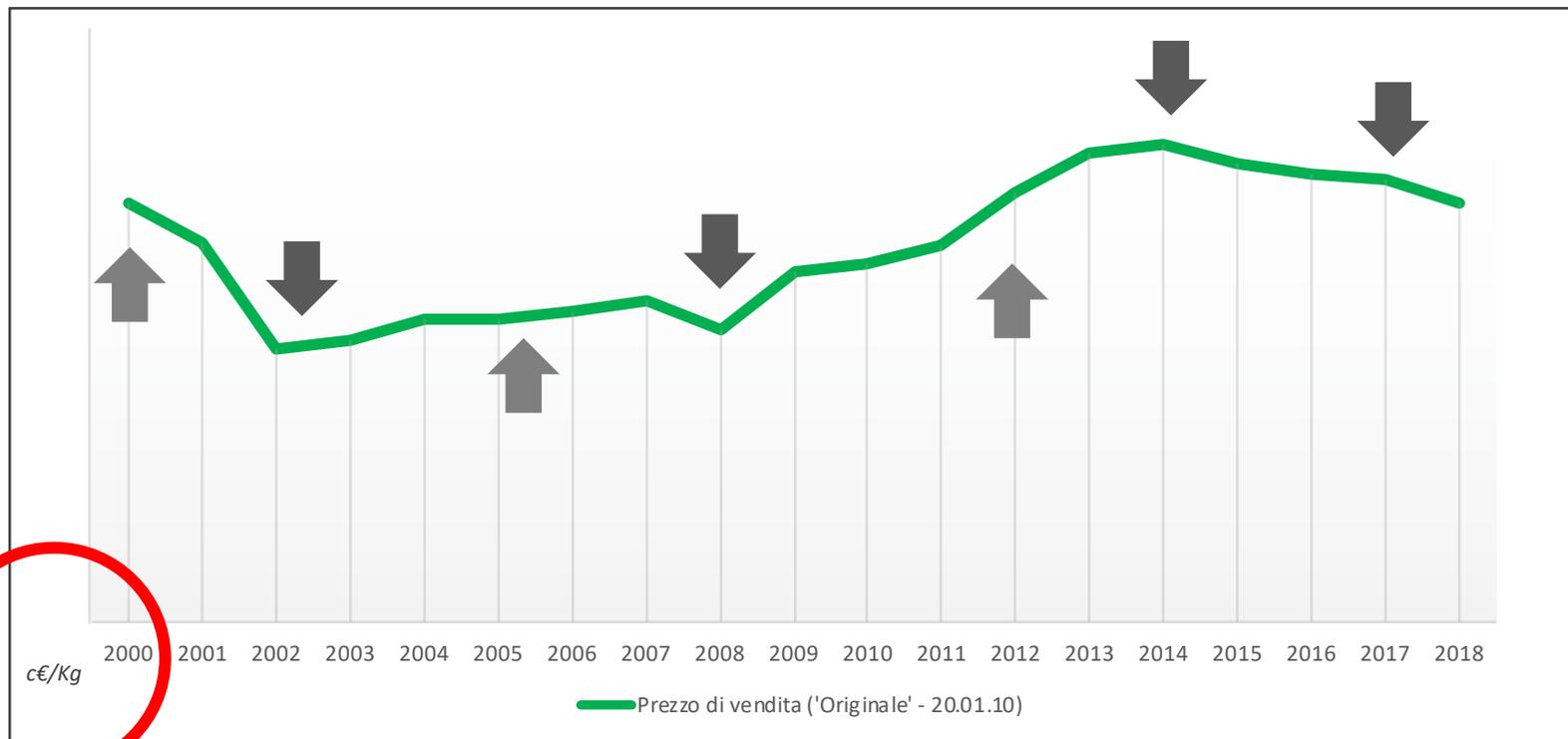
Tunisia



Ucraina

# 1° Driver: Geo-politica

## Andamento del prezzo di vendita di 'originale' negli anni



Per '**originale**' si intende la frazione tessile raccolta in modo differenziato e non ancora selezionata (CER 20.01.10).

Il cd. 'originale' è normalmente venduto dall'impiantistica R13 (avvio a recupero) all'impiantistica R3 (trattamento effettivo).

**N.B.:** la flessione di pochi cent/€ sul Prezzo di vendita può significativamente compromettere la redditività netta dell'attività.

In un mercato interconnesso la politica internazionale ha un impatto forte sul settore. La geopolitica non si può controllare (e così pure l'andamento del prezzo).

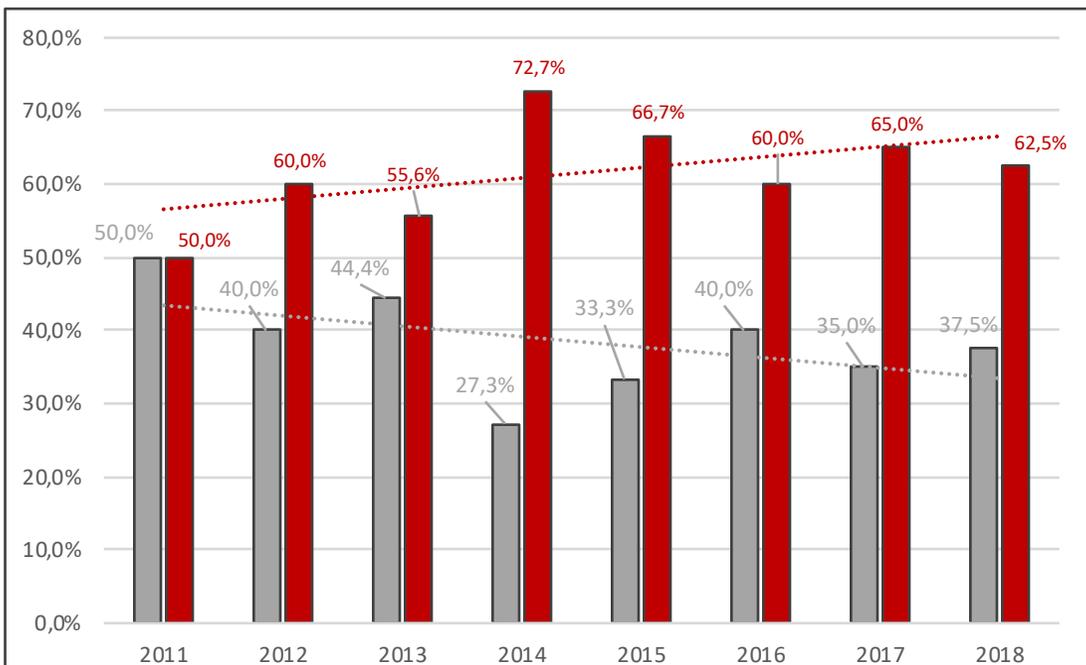
# 1° Driver: Geo-politica

Come reagisce la PA negli affidamenti del servizio di RD e avvio a recupero di abiti usati?

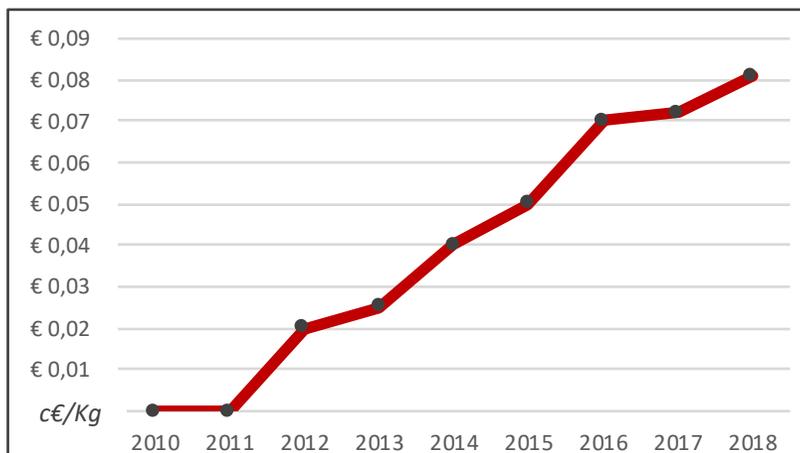
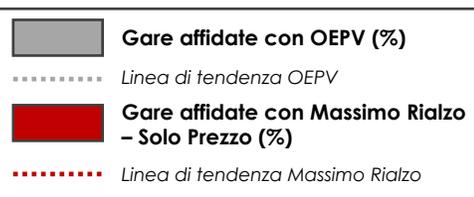
**Criterio di aggiudicazione**  
(art. 95 D.lgs. 50/16):  
Offerta Economica Più Vantaggiosa (OEPV)



VS



Percentuale di gare affidate con OEPV o 'Massimo Rialzo' per anno



Andamento medio della base d'asta per anno (€/Kg)



**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

# 1° Driver: Geo-politica

Come reagisce la PA? Un esempio da un Comune di 35.000 abitanti...

## 2. CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE

La concessione sarà aggiudicata con il  criterio del massimo rialzo  sul canone complessivo posto a base di gara di  € 125.000,00 (eurocentoventicinquemila/00) .

L'offerta vincola immediatamente l'impresa aggiudicataria per 180 giorni dalla data di scadenza fissata per la presentazione dell'offerta stessa ed è irrevocabile per il medesimo periodo secondo il disposto dell'art. 32 del codice.

### VALORE STIMATO DELLA CONCESSIONE

Il valore stimato della concessione è stato calcolato tenendo conto delle entrate derivanti dalla vendita delle quantità medie raccolte negli anni 2011-2012-2013, ai sensi dell'art.167 comma 4 lett. e del Dlgs. 50/2016.

Si ottiene che la quantità annua raccolta è pari a :  
quantità media raccolta = 158.146 Kg

Stimando un ricavo di  6 €/Kg , desunto da indagini di mercato, si ottiene un ricavo annuo pari a:  
quantità media raccolta 158.146 Kg x 6 €/Kg = 948.876 €

Ne consegue un ricavo totale pari a:  
ricavo totale = ricavo annuo x 5 anni = 948.876 € x 5 =  € 4.744.380

### VALORE STIMATO DELLA CONCESSIONE

Il valore stimato della concessione è stato calcolato tenendo conto delle entrate derivanti dalla vendita delle quantità medie raccolte negli anni 2011-2012-2013, ai sensi dell'art.167 comma 4 lett. e del Dlgs. 50/2016.

Si ottiene che la quantità annua raccolta è pari a :  
quantità media raccolta = 158.146 Kg

Stimando un ricavo di  0,30 €/Kg , desunto da indagini di mercato, si ottiene un ricavo annuo pari a:  
quantità media raccolta 158.146 Kg x 0,30 €/Kg = 47.443,80 €

Ne consegue un ricavo totale pari a:  
ricavo totale = ricavo annuo x 5 anni = 47.443,80 € x 5 =  € 237.219,00





**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

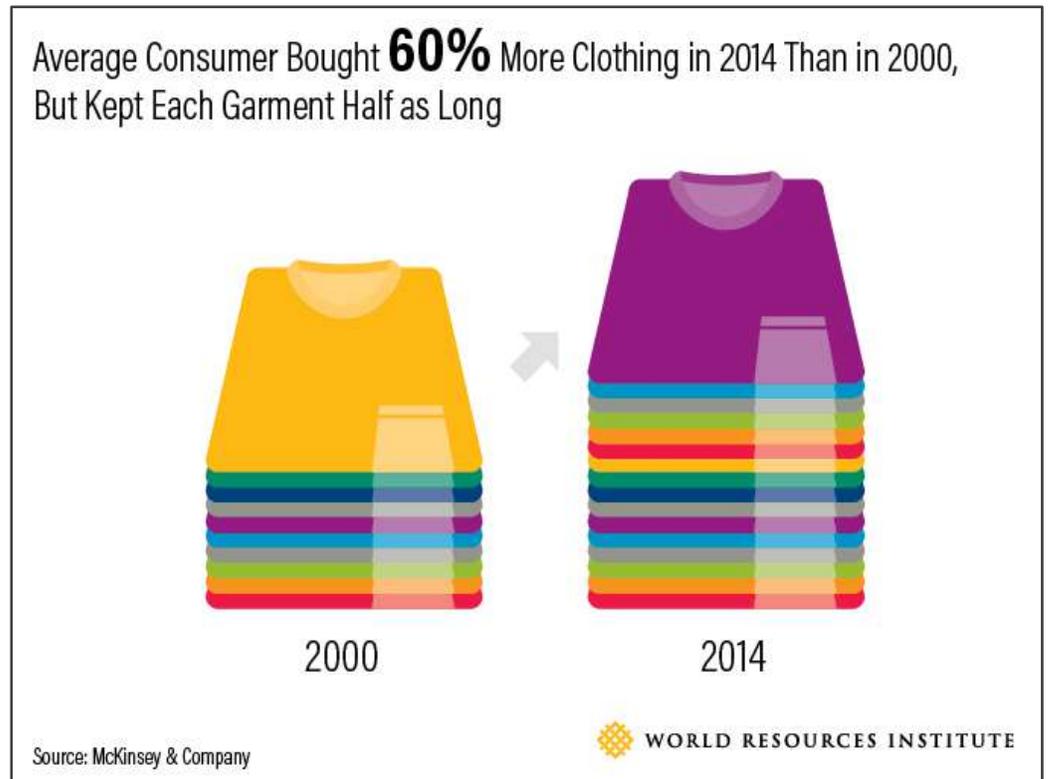
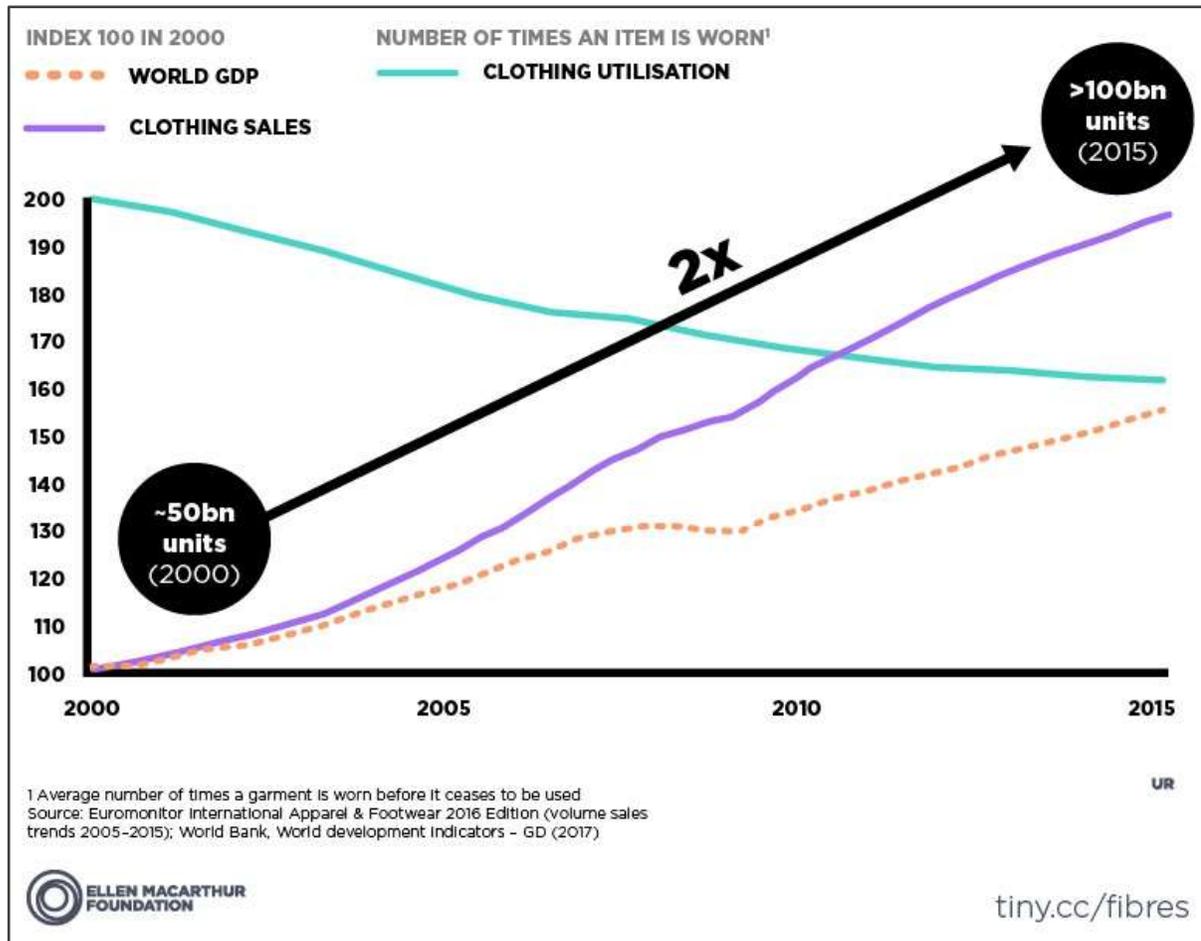
**2° Driver**

**Industria – Moda  
e Consumi**

# 2° Driver: Industria-moda e Consumi

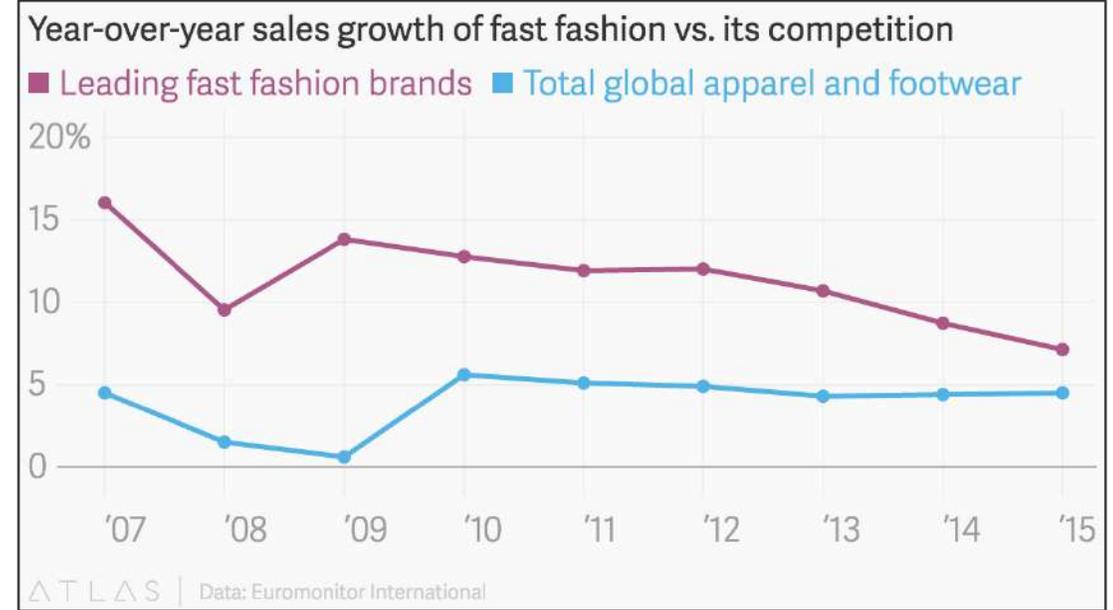
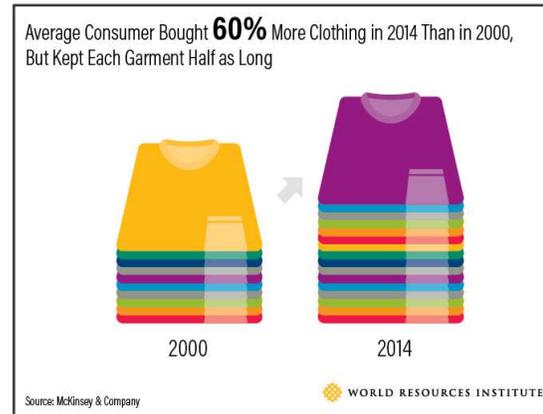
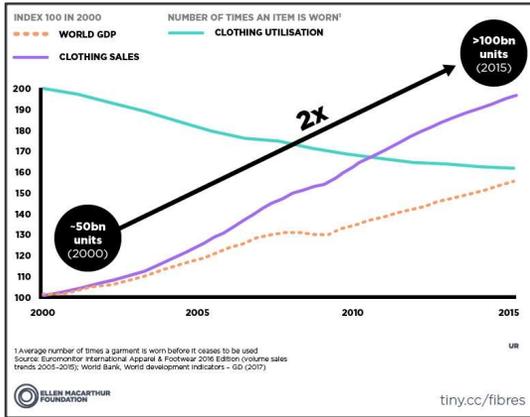
Siamo una conseguenza del mercato che ci 'precede'...

Ma cosa sta accadendo a monte del mercato degli indumenti usati?



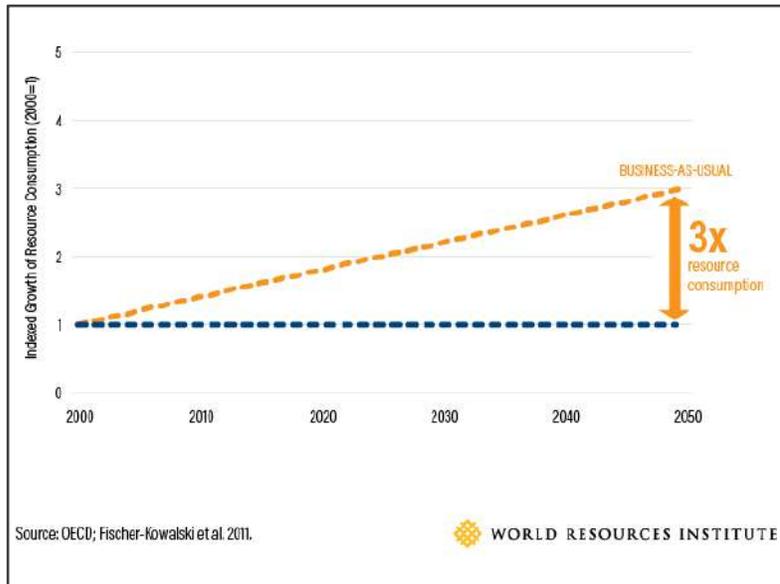
# 2° Driver: Industria-moda e Consumi

Ma cosa consumiamo? E quali sono gli effetti?



Il fast-fashion cresce più velocemente dell'intero settore moda.

- ↑ Vendite
- ↑ Fast-fashion
- ↓ Qualità
- ↓ Utilizzo



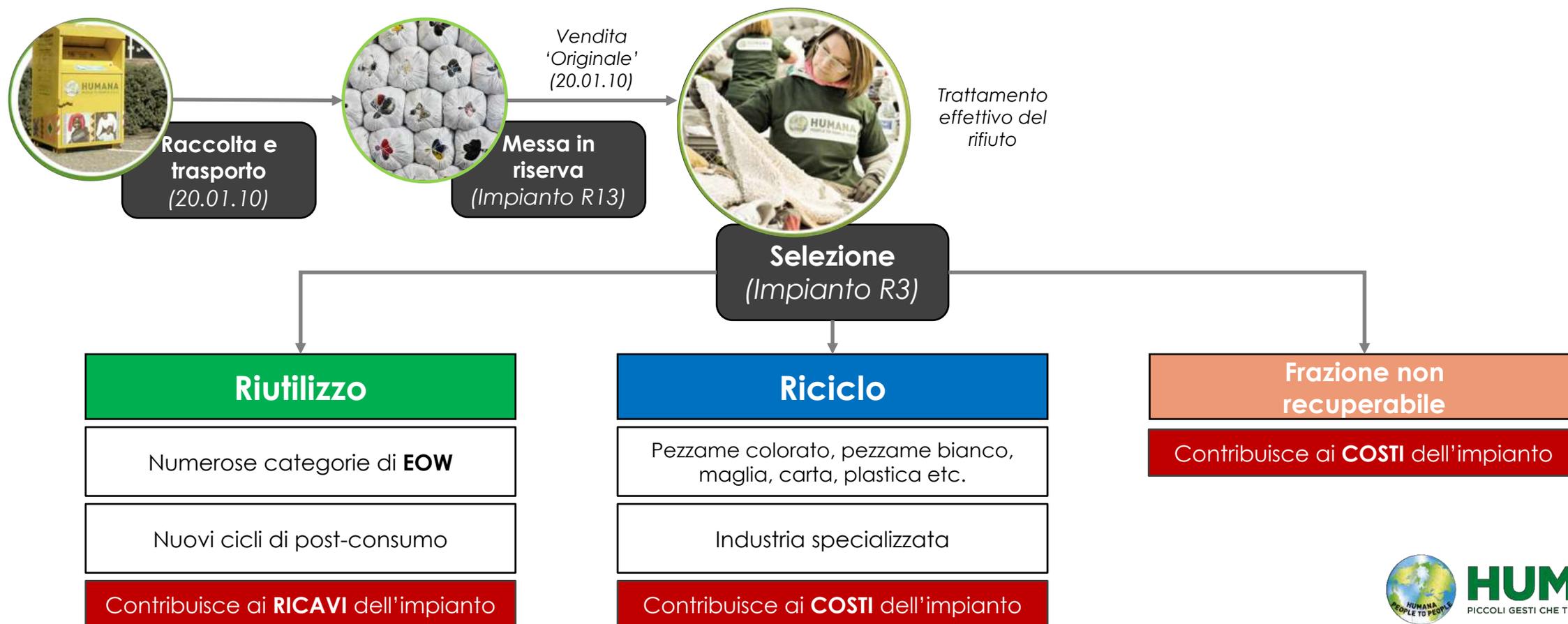
Il consumo di risorse triplicherà entro il 2050

Quali gli effetti oltre a quelli ambientali? E dove si verifica il maggior impatto?

# 2° Driver: Industria-moda e Consumi

Un impatto forte come un'onda d'urto

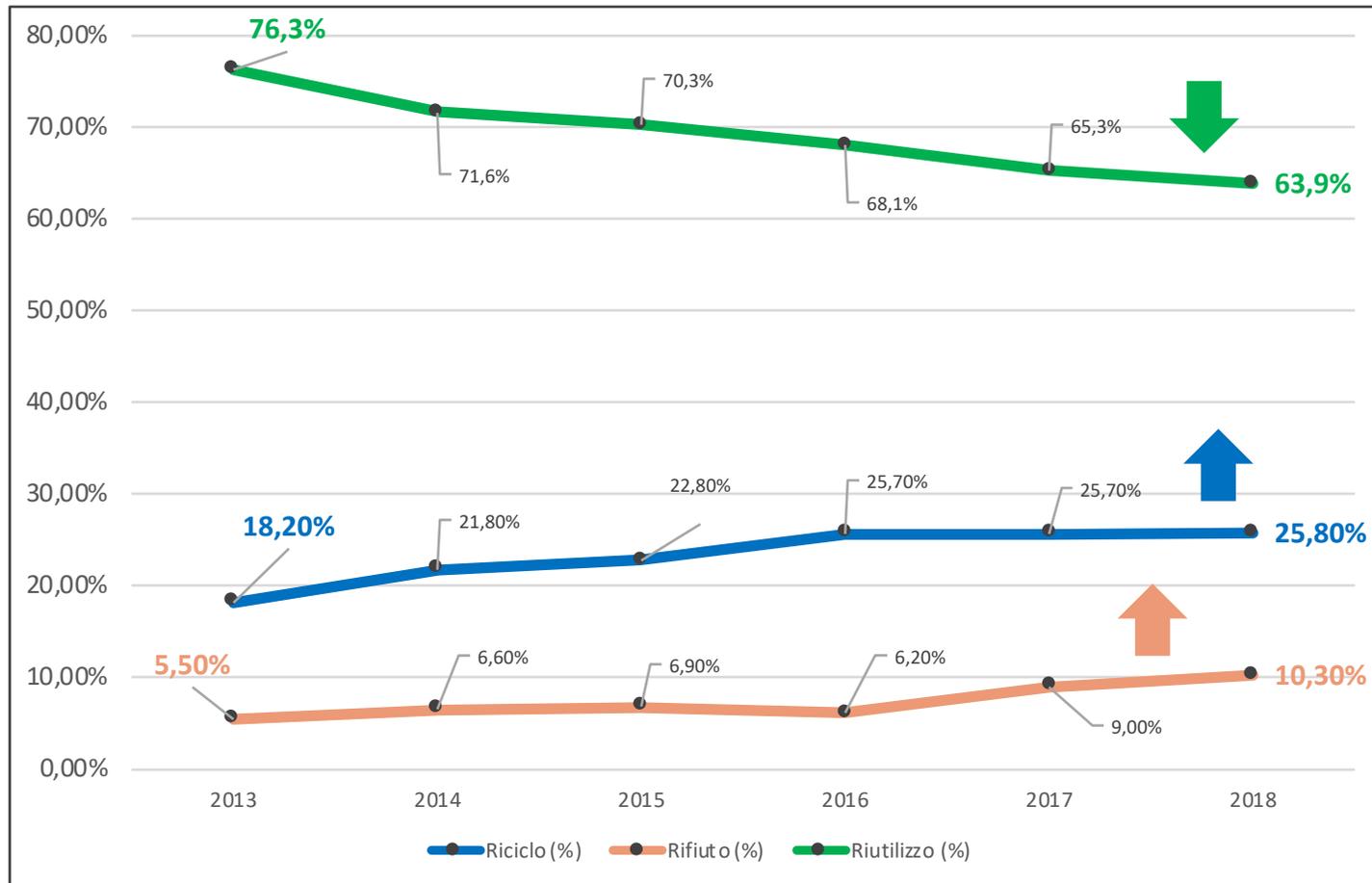
L'impatto si verifica nei sistemi di raccolta differenziata a valle dell'industria-moda e, di conseguenza, negli impianti di selezione (R3).



# 2° Driver: Industria-moda e Consumi

Un impatto forte come un'onda d'urto

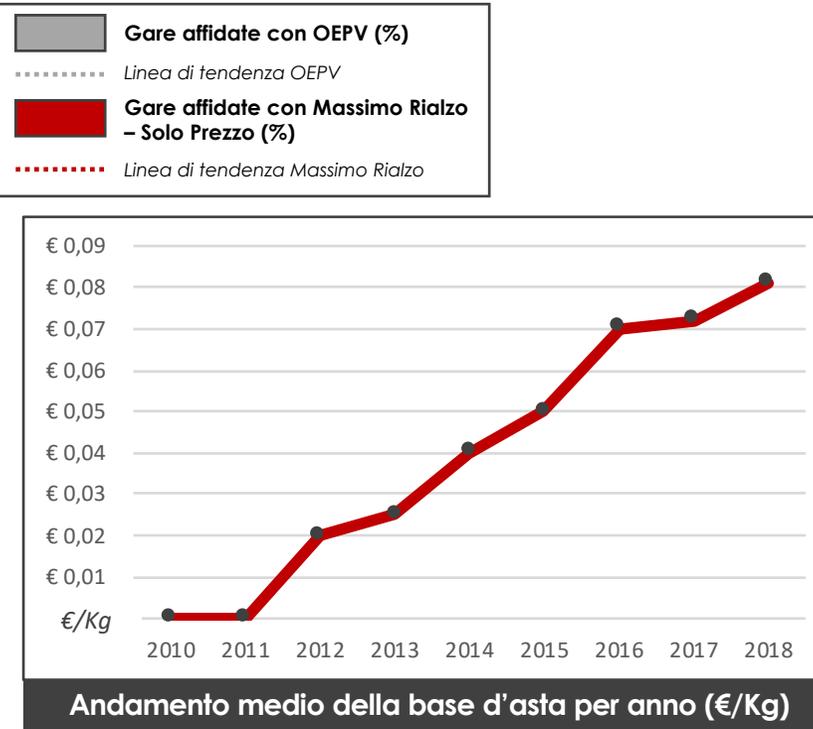
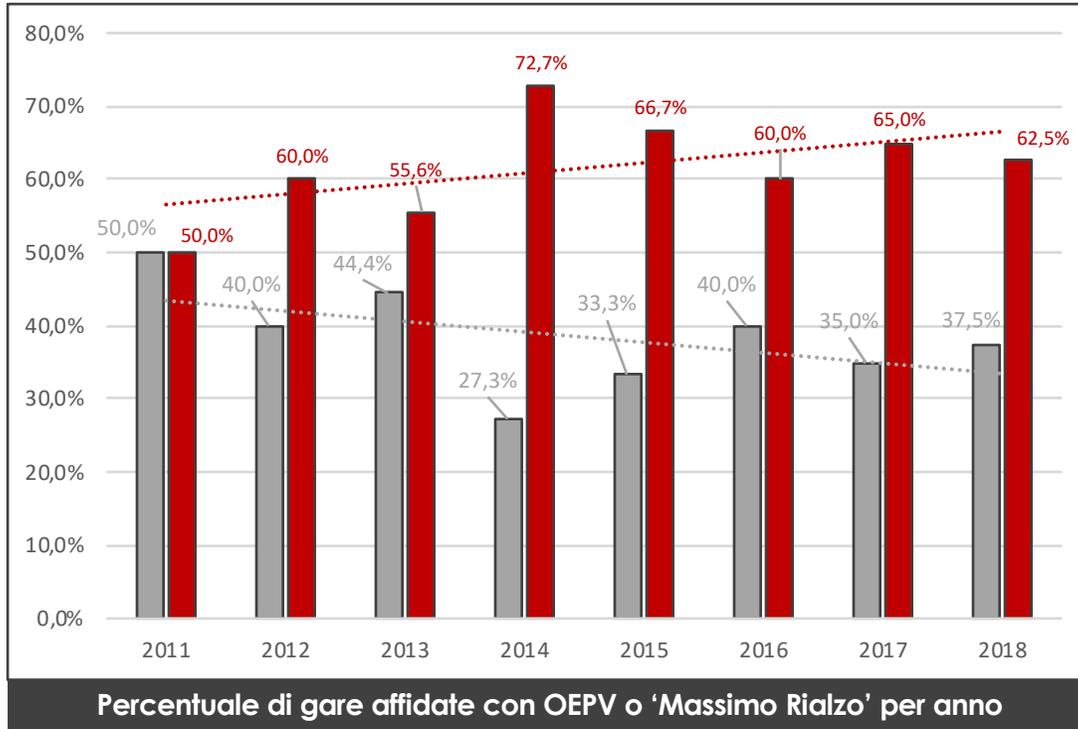
Infatti, guardando ai trend degli output di selezione negli ultimi 5 anni:



Bassa Qualità significa più difficoltà per l'impiantistica R3. Di conseguenza i raccoglitori hanno difficoltà a vendere e, se riescono, perdono valore sul prezzo di 'originale'.

# 2° Driver: Industria-modà e Consumi

Come reagisce la PA negli affidamenti del servizio di RD e avvio a recupero di abiti usati?



Pensando ad un Prezzo di vendita che oscilla e ad una Qualità che si abbassa anno dopo anno, ritenete coerenti queste linee di tendenza?



**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

## 3° Driver

Input normativo e  
aumento della RD

# 3° Driver: Aumento della RD pro-capite

... anche come conseguenza dell'input normativo

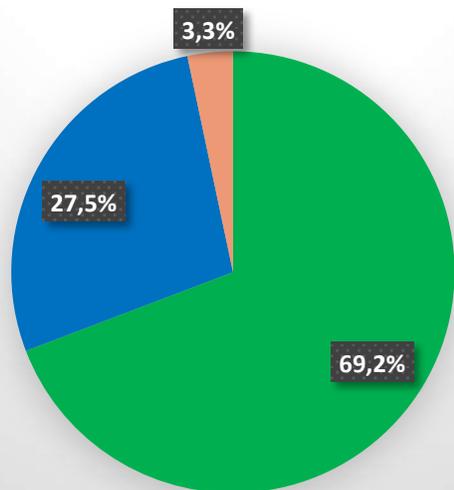


# 3° Driver: Aumento della RD pro-capite

## Rischi connessi

### Caso 1

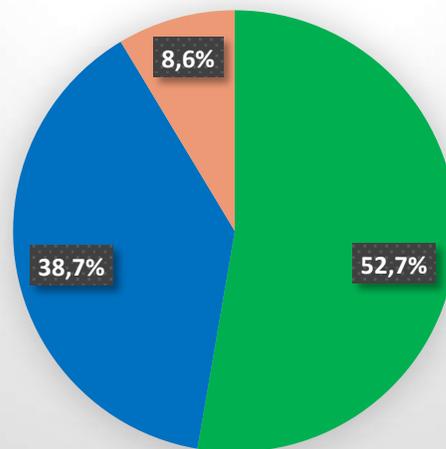
Contratto in esclusiva  
RD tessile: **2,5 Kg/ab/anno**



Comparazione  
effettuata su pari  
quantitativo di  
20.01.10 presso  
nostro impianto  
R3

### Caso 2

Contratto in esclusiva  
RD tessile: **7,3 Kg/ab/anno**



Riutilizzo (%)

Riciclo (%)

Frazione non  
recuperabile (%)

Perdita di valore nel prezzo al Kg di  
'originale' (20.01.10)

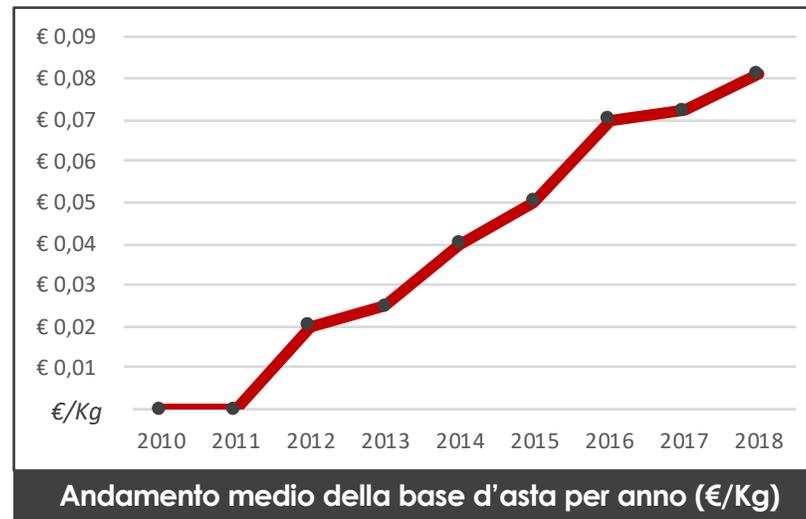
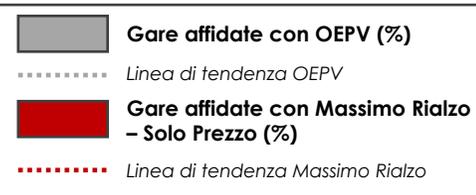
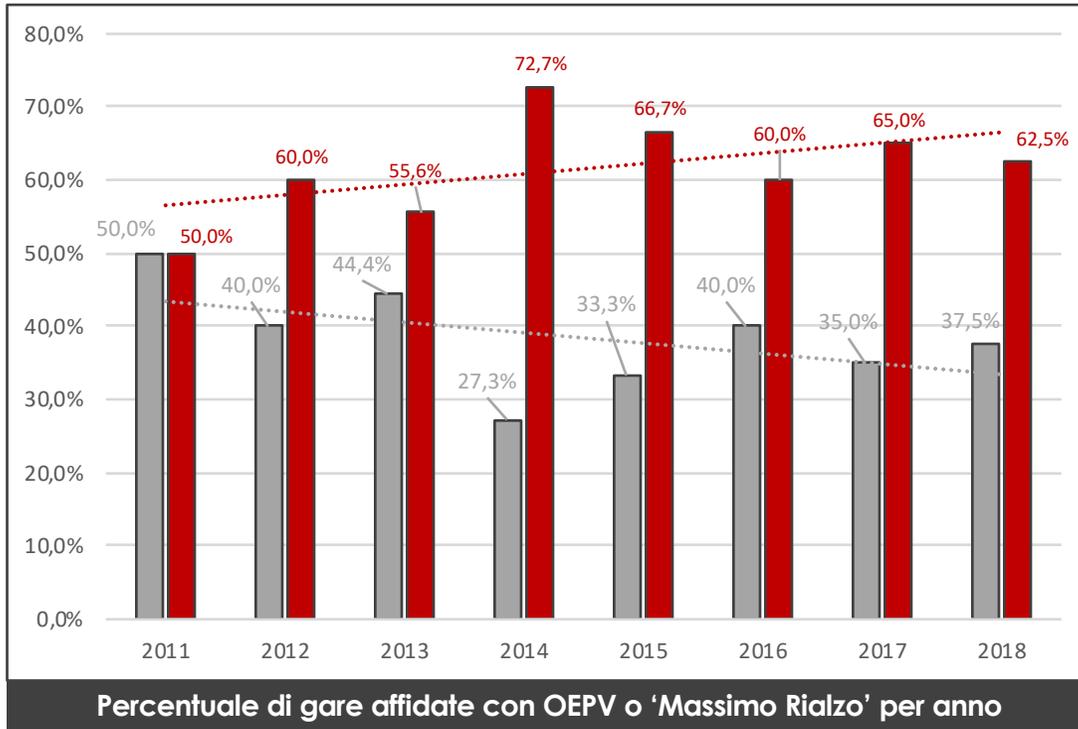
Scarsa appetibilità della raccolta  
per l'impiantistica R3

I ricavi dalla vendita tendono a non  
pagare il servizio di raccolta

Le Filiere non sono oggi attrezzate per ricevere *tutto* questo materiale, in particolare la frazione di bassa qualità (Ricicli) che contribuisce a renderle anti-economiche. Il rischio è che i contratti delle PA si trasformino presto da attivi in passivi.

# 2° Driver: Industria-modà e Consumi

Come reagisce la PA negli affidamenti del servizio di RD e avvio a recupero di abiti usati?



Pensando al 2025 (domani) e al 2035 (dopodomani), la PA e i gestori confermeranno queste linee di tendenza?

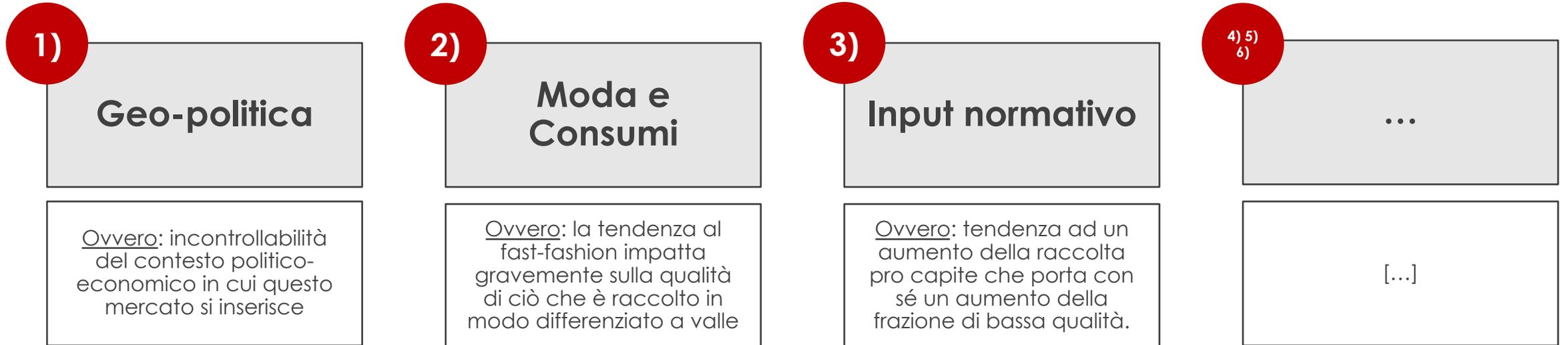


**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

Non solo ma  
anche...

# Riassumendo...

## Principali driver che impattano su prezzo ed economia del settore



### Questi driver (da soli) concorrono già oggi a:

Determinare una perdita di valore nel prezzo di vendita di 'originale' (20.01.10)

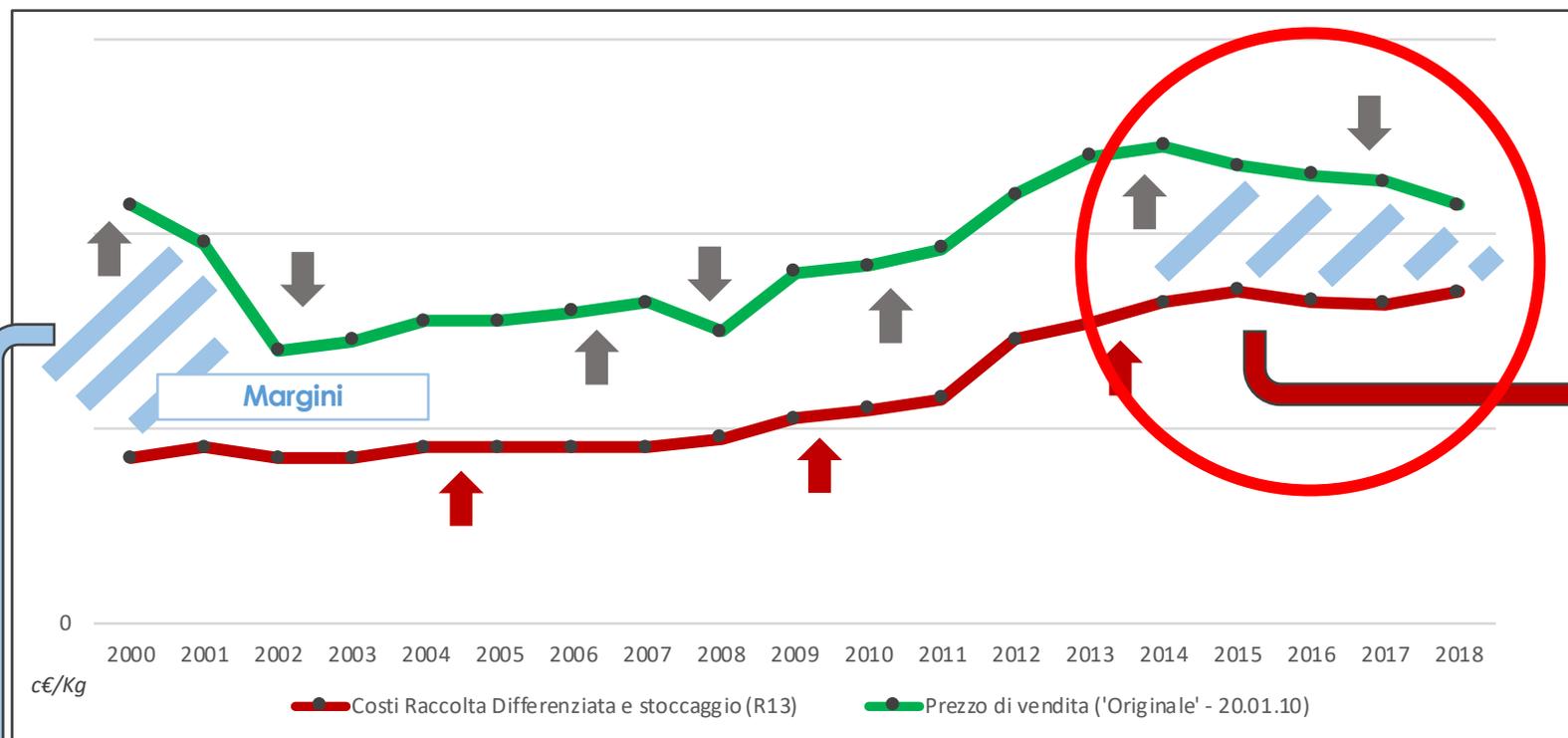
Impattare negativamente sull'economia degli impianti di effettivo recupero (R3)

Aumentare la percentuale di frazione non recuperabile destinata a termovalorizzazione

# Quali input all'economia del settore...

... da parte della Stazione Appaltante?

Le gare per l'affidamento del servizio di RD e avvio a recupero della frazione tessile rappresentano un **altro driver** che impatta sull'economia degli operatori (e) del settore.



## 1) Nei COSTI OPERATIVI del servizio di Raccolta Differenziata e avvio a recupero (messa in riserva-R13)

Le Stazioni Appaltanti – **giustamente** – iniziano a chiedere **adeguamento normativo** e più **Qualità** nel servizio che, inevitabilmente, comportano sempre più oneri per gli operatori.

Gestione rifiuti

Struttura organizzativa

Sistemi di tracciabilità

Efficienza flotta / CAM

Comunicazione

[...]

Come effetto dell'oscillazione del Prezzo e di un aumento costante dei costi del servizio osserviamo una tendenza alla compressione dei margini dell'attività.

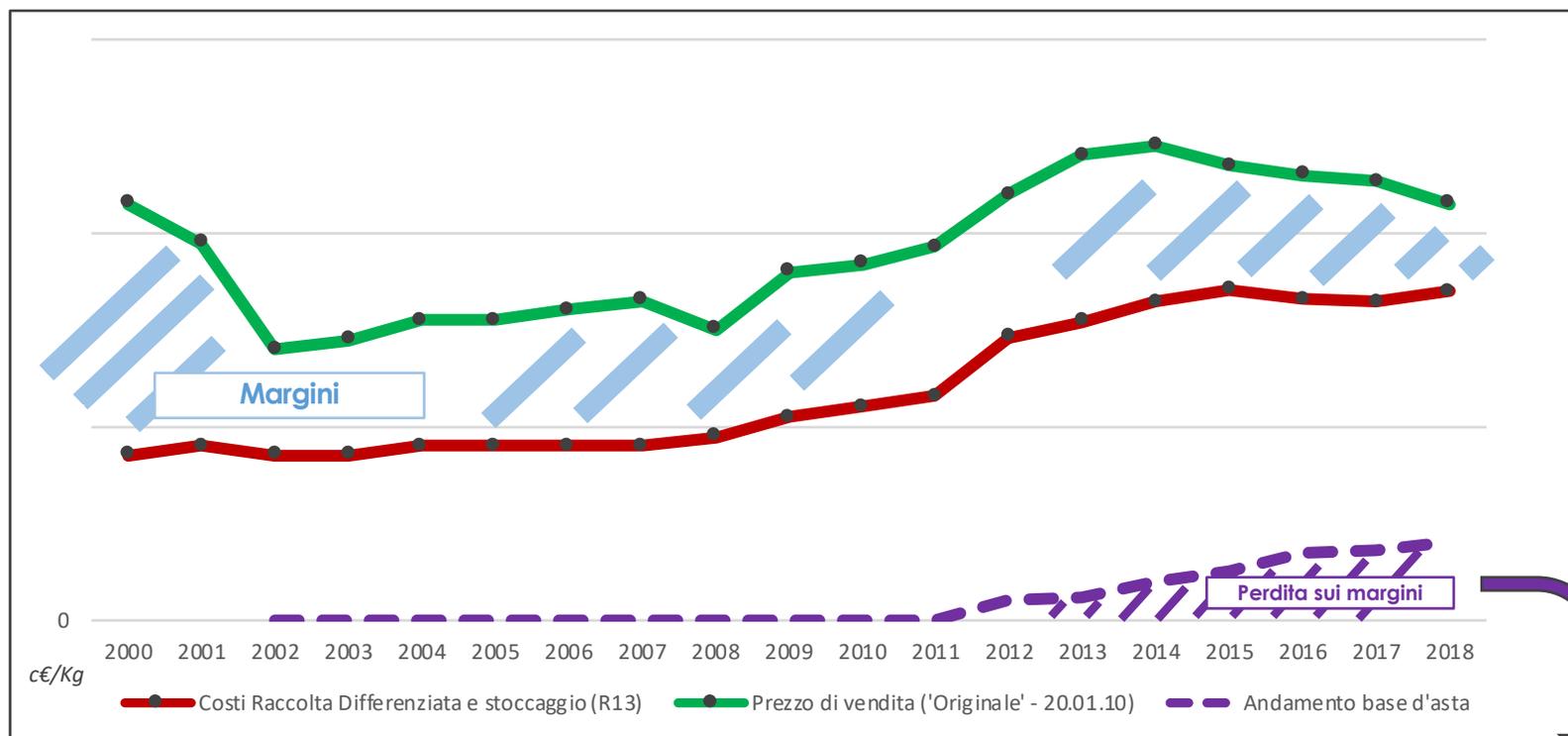


**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

# Quali input all'economia del settore...

... da parte della Stazione Appaltante?

Le gare per l'affidamento del servizio di RD e avvio a recupero della frazione tessile rappresentano un **altro driver** che impatta sull'economia degli operatori (e) del settore.



## 2) Nei COSTI AGGIUNTI

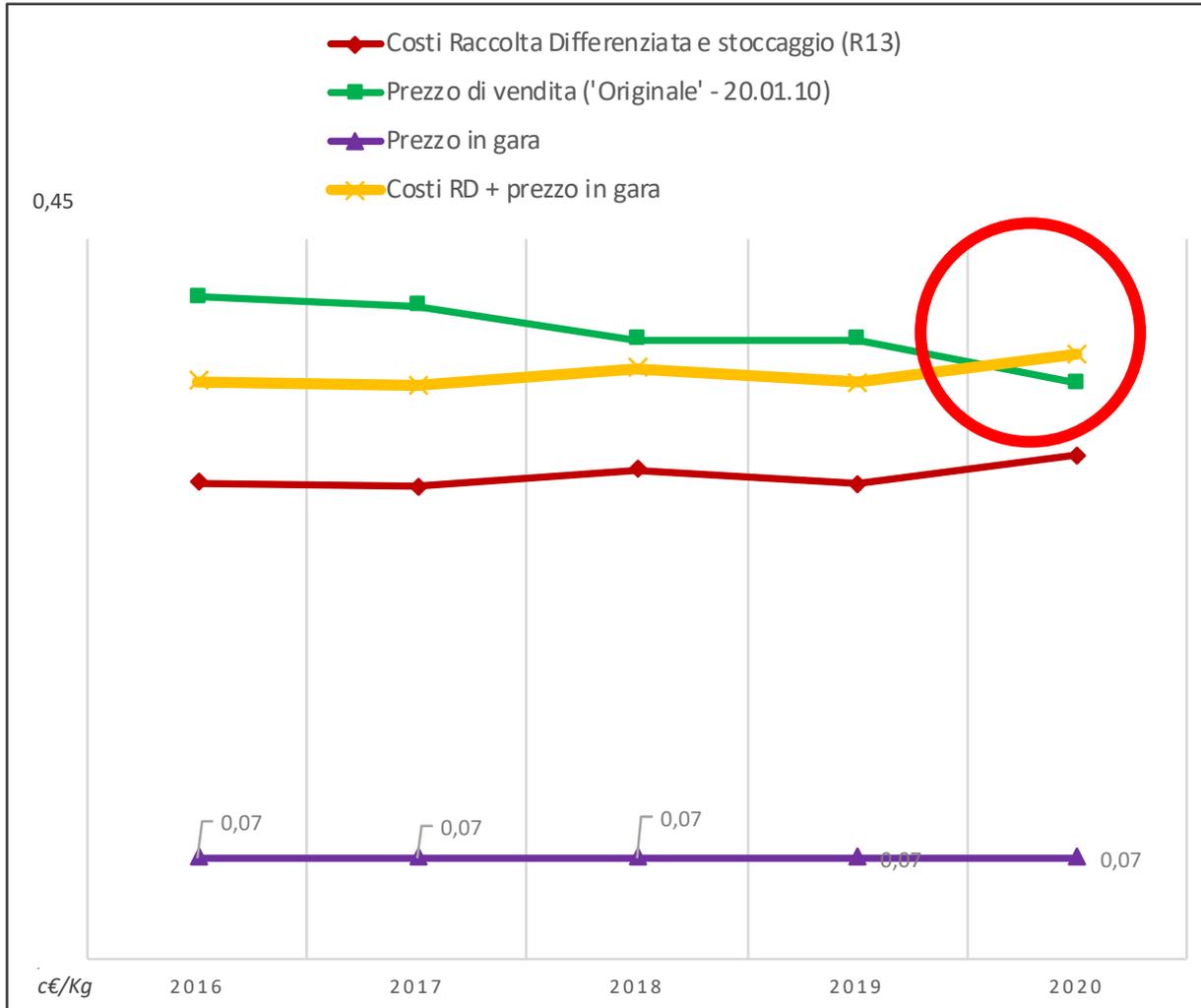
generati dalla componente **PREZZO** inserita nelle gare per l'affidamento del servizio.

Il **Prezzo in gara** si configura come un **elemento di costo fisso** che l'operatore deve pagare alla Stazione Appaltante per la **durata dell'affidamento** a prescindere dalle oscillazioni del mercato.

La tendenza di prezzi e costi, la tendenza delle basi d'asta (a rialzo) e una crescente rilevanza dell'elemento Prezzo in gara sono aspetti drammaticamente preoccupanti per il settore.

# Quali input all'economia del settore...

## Un esempio concreto



**Gara:** pubblicata nell'anno 2016

**Durata:** 5 anni

Nel 2016 l'operatore X vince la gara con un'offerta sul **Prezzo a rialzo** pari a 7 c€/Kg. In quell'anno osservava, infatti, una tendenza al rialzo sul prezzo ed una generale capacità di contenimento dei **Costi di RD e R13**.

Viste le flessioni del mercato (sul **Prezzo di vendita**), l'abbassamento generale della qualità (ovvero l'aumento di frazione tessile di bassa qualità) e un piccolo aumento dei costi si ritrova con costi complessivi (**Costi di RD + Prezzo in gara**) che superano il prezzo di vendita. Si ritrova cioè in perdita.



**HUMANA**  
PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO

**Tirando le somme**

# Tirando le somme

## Sull'andamento del nostro mercato

1. Il **Prezzo di vendita** del cd. 'originale' (20.01.10) è determinato da diversi fattori. Da una parte tali fattori sono incontrollabili (*politica e suoi effetti su mercati internazionali*), dall'altra tuttavia ci danno comunque una misura del trend di mercato, tutt'altro che positivo (*come effetto dell'aumento del fast-fashion e dell'aumento della frazione di bassa qualità*);
2. I **Costi per il servizio** di Raccolta Differenziata e avvio a recupero/messa in riserva (R13) tendono ad aumentare anche per effetto di una auspicata e auspicabile maggiore attenzione di alcune Stazione Appaltanti agli elementi di Qualità del contratto/affidamento.
3. Il **Prezzo a rialzo in gara** è un elemento di costo fisso (per l'intera durata del contratto) che erode i margini degli operatori in un mercato che già li sta erodendo di per sé.

# Tirando le somme

Tre domande. Ai posteri...

1. In un mercato flessibile in cui i Prezzi di vendita oscillano e i Costi operativi crescono, è coerente inserire – nelle gare – un elemento di rigidità come il 'Prezzo a Rialzo'?
2. Che effetti ha questo elemento di rigidità (e la possibile perdita di sostenibilità economica) sulla trasparenza delle filiere?
3. **Come rendere consapevoli della reale economia del settore quelle Stazioni appaltanti che oggi lo ritengono un mercato da 'Paperon de Paperoni'? Hanno coscienza che stanno correndo il rischio di contribuire a trasformare i loro contratti attivi in contratti passivi? E in attesa che se ne rendano conto?**



06-09/11, 2018

RIMINI FIERA

ECONOMONDO

# Grazie.



## HUMANA

PICCOLI GESTI CHE TRASFORMANO IL MONDO



**Alessandro Strada**

Responsabile Marketing & Key-Partners  
a.strada@humanaitalia.org



### Vision:

Un Mondo dove la solidarietà tra le persone sia al centro della vita sociale ed economica e la comunità sia capace di costruire il proprio futuro in equilibrio con la natura.

<http://raccoltavestiti.humanaitalia.org/>

