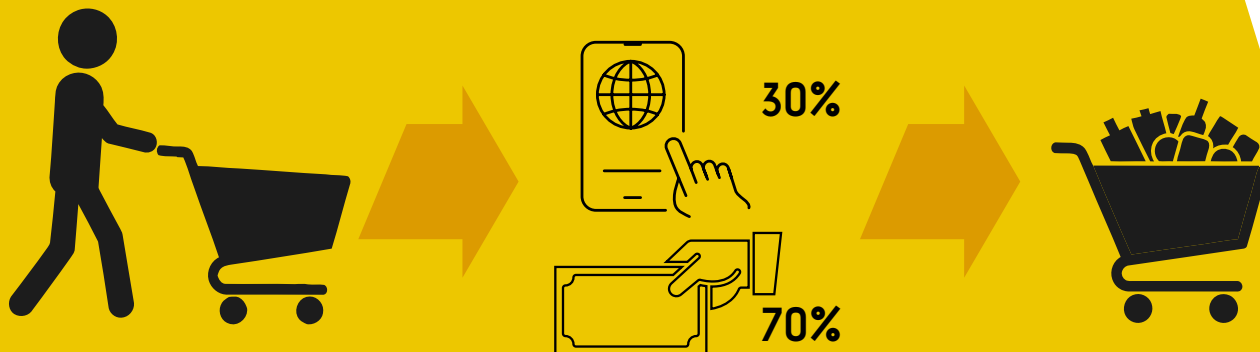


FASE DI PAGAMENTO



30%

il valore massimo della spesa pagabile con Remunero

25%

customer retention massima nei primi sei mesi

3,5%

commissione sulla quota transata con Remunero

Fonte: Remunero

Dalla Tari alla spesa locale: il modello di Remunero per la gdo

Come funziona il progetto Retari che propone la restituzione del 100% della tassa sui rifiuti pagata dai cittadini

🗣️ Maria Teresa Della Mura

Quando si parla di pubblica amministrazione e politiche di sostenibilità, uno dei nodi più complessi riguarda l'efficacia degli incentivi. **Ridurre l'impatto ambientale, migliorare la gestione dei rifiuti e rafforzare il legame tra cittadini e territori sono obiettivi condivisi**, ma spesso faticano a tra-

dursi in comportamenti diffusi e stabili nel tempo. È in questo contesto che si inserisce l'iniziativa di Remunero, che **propone alle amministrazioni locali e agli operatori retail un modello basato sull'uso di incentivi economici e strumenti di pagamento digitali**, con l'obiettivo di collegare politiche ambien-

tali, spesa locale e dinamiche di consumo. "L'idea di fondo -spiega **Federico Orlando**, fondatore e amministratore di Remunero-, è che il miglioramento ambientale difficilmente può reggersi solo su regole e controlli. Per funzionare deve essere comprensibile, misurabile e, in una certa misura, conveniente per cittadini e imprese". **Il progetto si chiama Retari e si fonda su un meccanismo preciso: la restituzione del 100% della Tari per cinque anni ai contribuenti** -cittadini e partite Iva- che rispettano alcuni parametri di comportamento, a partire dal corretto conferimento dei rifiuti e dall'assenza di sanzioni ambientali. La restituzione della Tari non avviene in forma monetaria tradizionale, ma **tramite un conto elettronico**. Remunero, una piattaforma di pagamenti digitali progettata per vincolare la spesa al territorio di riferimento. Il credito accreditato sul conto può essere utilizzato per acquistare beni e servizi presso le attività locali, fino a un massimo del

30% del valore della spesa, a discrezione dell'esercente. Per utilizzare il credito, **chi spende sostiene una commissione del 3,5%, applicata esclusivamente alla quota transata tramite il conto Remunero**. La parte restante della spesa viene saldata con i normali strumenti di pagamento. In questo modo, **la Tari restituita viene trasformata in una forma di capacità di spesa tracciabile e territorialmente vincolata**.

“La scelta di non restituire la Tari come liquidità immediata -chiarisce Orlando-, nasce dall'esigenza di evitare un effetto una tantum. L'obiettivo è che quel valore continui a circolare nel territorio e produca effetti nel tempo”. All'interno di questo schema, la grande distribuzione organizzata rappresenta uno degli attori principali. La frequenza della spesa alimentare, la diffusione capillare dei punti di vendita e la disponibilità di strumenti di marketing evoluti rendono la gdo uno dei principali canali attraverso cui il circuito Remunero può intercettare i consumatori.

Per le insegne, il progetto non si configura esclusivamente come un'iniziativa di responsabilità sociale, ma come un meccanismo che incide su alcune leve operative tipiche della distribuzione, in particolare promozioni, fidelizzazione e gestione dei margini. Uno degli elementi più discussi è la possibilità di monetizzare lo sconto. Nel modello tradizionale, uno sconto si traduce in una riduzione immediata dell'incasso e della base imponibile. Nel caso di Remunero, la quota di sconto viene invece incassata sul conto Remunero dell'esercente, mentre la tassazione continua ad applicarsi solo sulla parte pagata con strumenti tradizionali. “Dal nostro punto di vista -osserva Orlando-, **lo sconto smette di essere solo una rinuncia di margine e diventa una leva che l'azienda può gestire e riutilizzare all'interno del circuito**”. Un approccio analogo viene applicato al cashback,

sempre più utilizzato nella distribuzione come strumento di fidelizzazione. Nel modello Remunero, il cliente paga il 100% della spesa con carta o contanti e riceve un cashback fino al 30% sul proprio conto Remunero. L'esercente incassa l'intero importo sul conto bancario abituale e utilizza il proprio conto Remunero per accreditare il cashback. In questo schema, il cliente beneficia di una riduzione differita del prezzo, mentre l'azienda evita il doppio esborso tipico di molte iniziative di cashback tradizionali. “Questo consente di utilizzare il cashback in modo più continuativo -spiega Orlando-, integrandolo con le logiche di loyalty già adottate dalla gdo, anziché limitarlo a iniziative occasionali”. Secondo le stime dei promotori del progetto, l'adozione del modello potrebbe tradursi in un incremento della customer retention compreso tra il 15% e il 25% nei primi sei mesi, accompagnato da una **crescita del fatturato stimata tra il 5% e il 15%, senza un aumento proporzionale della pressione fiscale**. Si tratta di proiezioni che andranno misurate sul campo, in funzione dei contesti territoriali e delle modalità di implementazione. Il modello Remunero prevede tre principali ambiti di utilizzo del conto da parte delle aziende. Il primo è il **cashback ai clienti**, come strumento di marketing e fidelizzazione. Il secondo riguarda il **welfare aziendale**, con la possibilità di erogare premi e benefit defiscalizzati fino al 30% della retribuzione netta, anche in modo selettivo. Il terzo ambito è quello dei **pagamenti ai fornitori locali**, con l'obiettivo di favorire filiere corte e mantenere il valore economico all'interno del territorio. Per le amministrazioni comunali il progetto non prevede costi diretti e punta a migliorare l'incasso della Tari e la qualità ambientale; per i cittadini aumenta la capacità di spesa vincolata al territorio; **per la gdo apre uno spazio di integrazione tra promozionalità,**

L'effetto moltiplicatore della Tari

*Dal punto di vista quantitativo, in un territorio di circa 50.000 abitanti, il valore annuo della Tari è stimato intorno ai 10 milioni di euro. La restituzione complessiva nell'arco di cinque anni arriva a 50 milioni, che, grazie al limite del 30% sulla spesa, **potrebbero generare un valore economico complessivo compreso tra 150 e 500 milioni di euro** destinati ai consumi locali. Per la gdo, questo si traduce nella possibilità di intercettare una quota di capacità di spesa aggiuntiva legata a un meccanismo strutturale, e non a bonus o incentivi temporanei. “Se una parte significativa di questi flussi viene intercettata dai punti di vendita della distribuzione -osserva Orlando-, l'impatto sul territorio e sulle imprese che vi operano può diventare rilevante”.*



FEDERICO ORLANDO
FONDATORE
E AMMINISTRATORE
DI REMUNERO

fidelizzazione e obiettivi Esg. “L'obiettivo -conclude Orlando- non è separare ambiente ed economia, ma osservare come possano interagire all'interno di uno stesso sistema. La distribuzione, per presenza e ruolo, è uno degli attori che più direttamente possono incidere su questa dinamica”.