



MERCI IN IMPORT ED EXPORT SEMPRE PIÙ AFFIDATE A OPERATORI ESTERI

# Sos per la logistica italiana

*Moretto (Fedespediti) spiega all'industria italiana perché serve controllare il trasporto dei prodotti, pena il rischio di perdita di competitività e fatturato*

PAGINA A CURA  
 DI NICOLA CAPUZZO

**L**a logistica delle merci in mani estere non preoccupa gli importatori ed esportatori italiani. Ma spedizionieri e più in generale operatori della logistica in Italia ne vedono i rischi, e soprattutto quanto indotto sottraggono al Paese. Un dialogo fra sordi. E' quanto emerso dai convegni online organizzati nell'ambito dello Shipping Forwarding & Logistics meet Industry, evento che ogni anno punta

a mettere uno di fronte all'altro il mondo industriale, del commercio e quello della logistica. Il rapporto «Corridoi ed efficienza logistica dei territori» presentato da Contship Italia e Srm ha evidenziato chiaramente quanto ancora oggi i processi di logistica e trasporto in Italia siano considerati dalle aziende un costo e non un valore per la competitività del prodotto stesso. Dall'indagine su 400 imprese del Nord Italia cui è stato chiesto se percepiscono il rischio di perdere il controllo del buon fine delle proprie vendite cedendo a operatori esteri

l'attività logistica, emerge che il 90% degli intervistati considera il rischio basso se non assente. In export la resa di vendita Ex works (franco fabbrica) è utilizzata dal 79% delle imprese intervistate (67% nell'indagine del 2019), «quindi le imprese italia-

ne tendono a cedere totalmente al compratore costi e rischi del trasporto», spiega il rapporto.

Ex works è il termine contrattuale meno impegnativo e meno costoso per il venditore, che non è tenuto a occuparsi del carico delle merci nel vettore scelto dal compratore né a sostenere i costi

per lo sdoganamento all'esportazione. Il rischio di perimento della merce incombe totalmente sul compratore fin dalla presa in carico. Il venditore adempie alle sue obbligazioni semplicemente mettendo la merce, imballata, a disposizione del compratore nel luogo indicato (fabbrica o magazzino). Discorso e quote analoghe anche per le spedizioni in import verso l'Italia.

Il motivo di questa scelta lo raccontano gli stessi cargo owner: il 55% delle imprese (in calo dal 62% del 2019) lo considera un modo efficace di «mantenere basso il prezzo», evitando così di integrare nell'offerta i costi di trasporto a destinazione. «Ma così non solo si riducono le entrate per le imprese logistiche locali», sottolinea la ricerca Srm-Contship, «ma se ne limita la capacità di incrementare giro d'affari ed efficienza operativa attraverso il miglioramento dei processi organizzativi e la specializzazione, indispensabili per garantire un trasporto affidabile». In Italia il 73% dell'export è venduto ex-works contro il 30% di





Francia, Germania e Spagna.  
Silvia Moretto, presidente di Fedespedi (Federazione nazionale degli spedizionieri), si è rivolta alle imprese elencando in quattro punti perché vendere Ex-works presenti dei costi nascosti: «Non conosco e dunque non controllo il prezzo dei prodotti nei mercati di sbocco, non posso sapere se i servizi logistici sono all'altezza della qualità del mio prodotto, non sono esente dall'assunzione di rischi riguardo a caricamento e trasporto della merce (come ritardi nel ritiro e mancato pagamento dei noli), e non possiedo la documentazione che prova l'uscita della merce dall'Ue al fine dell'imponibilità, né quella relativa all'origine preferenziale». Moretto ha parlato poi di «perdita di competitività per l'impresa perché la qualità e il controllo della supply chain è uno dei fattori che ne definisce il posizionamento competitivo» e di «perdita di valore per l'Italia perché delegare la logistica al compratore estero è una perdita di opportunità di business per l'Italia e ne condiziona lo sviluppo dell'industria logistica». (riproduzione riservata)

