

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## “Cambiare mentalità logistica alle industrie italiane sulla resa di vendita Ex-works”

Nicola Capuzzo · Thursday, October 15th, 2020

La scarsa attitudine da parte delle industrie e dei produttori italiani a gestire e controllare direttamente il trasporto delle merci costa caro all’Italia e al comparto della logistica. Far cambiare mentalità e percezione sulla logistica ai produttori (che invece oggi la vedono più come un fastidio da evitare) creerebbe probabilmente le condizioni per un rilancio della competitività del made in Italy e per la nascita di qualche grosso player nazionale nel settore dei trasporti.

Questo tema era stato recentemente sollevato dal direttore generale delle Dogane, Marcello Minenna, che aveva evidenziato come il 70% dell’export dall’Italia viene affidato per i trasporti a controparti estere. In Italia “non ci sono campioni nazionali in grado di intercettare quando si va in uscita con la merce. In altri termini vengono a prendersi la merce presso la nostra struttura di trasformazione, produzione o distribuzione soggetti che spesso e volentieri non sono nazionali” erano state le parole di Minenna. Facile immaginare quanto e quale indotto economico e occupazionale il nostro Paese perda.

L’argomento è stato affrontato anche ieri in occasione di un webinar organizzato ieri dall’Autorità di sistema portuale di Venezia e Chioggia in occasione del quale il presidente della Confederazione generale italiana dei trasporti e della logistica, Guido Nicolini, ha detto: “Come Confetra abbiamo suggerito al Governo di valutare delle possibili agevolazioni per le aziende manifatturiere che decidessero di modificare la loro strategia di vendita modificando le condizioni di consegna della merce ‘franco fabbrica’. Purtroppo questo è un problema perché, soprattutto sui prodotti finiti, è il cliente australiano, americano o cinese che decide come e dove instradare le merci e non credo sia assolutamente una cosa che possa favorire la logistica e i porti italiani”. Il rischio è che “le merci partano e arrivino da altri porti di altri paesi e che le nostre strutture logistiche non siano utilizzate e non possano essere competitive”.

Pino Musolino, commissario straordinario della port authority di Venezia e Chioggia sul tema ha aggiunto: “Il passaggio da un’economia che vende Ex-works (franco fabbrica, *n.d.r.*) a una che utilizza che utilizza i propri contratti di vendita per far sviluppare la propria catena logistica potrebbe far emergere anche una serie di campioni nazionali che ancora non sono lì perché il nostro sistema non sfrutta fino in fondo le caratteristiche e le capacità che vorremmo avere. Pensate a cosa potrebbe significare sviluppare, magari attraverso aggregazioni, un paio di grandi player che possano gestire molti più contratti con rese Fob, se non addirittura Cif (condizioni di vendita dove

l'esportatore ha un controllo maggiore sulla catena logistica, *ndr*)". Tutto questo secondo Musolino "potrebbe creare ulteriore valore e reazione di economia solo ambiando la mentalità. Magari creando anche le condizioni normative all'interno dei contesti internazionali, nei limiti che l'Europa ci impone, per poter sviluppare questo tipo di economia che quindi integrerebbe molte realtà che in questo momento sono frammentarie".

## ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Thursday, October 15th, 2020 at 7:18 pm and is filed under [Economia](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.