

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Ex-works, intermodalità ferroviaria, noli e dazi: gli ostacoli principali per chi spedisce container

Nicola Capuzzo · Sunday, November 23rd, 2025

**Milano** – Dal confronto andato in scena fra domanda e offerta di trasporti e spedizioni di carichi containerizzati durante il Business Meeting CONTAINER ITALY 2025 sono emerse alcune criticità e opportunità piuttosto chiare ed evidenti. La resa di vendita Ex-Works come opzione talvolta non negoziabile per gli esportatori italiani, l'intermodalità ferroviaria come auspicio che si scontra però con i lavori infrastrutturali attuali e futuri, incertezze geopolitiche praticamente quotidiane, dazi con cui dover fare i conti, tempi di carico e scarico delle merci e importanza del lavoro svolto dagli spedizionieri. Grazie alla panoramica di mercato presentata da Alessandro Panaro (Srm), il dibattito nel corso delle tre tavole rotonde si è sviluppato soprattutto intorno alle esperienze e ai case study raccontati da alcune primarie aziende italiane che importano ed esportano con container marittimi.

A proposito di dazi Lorenzo Cella (Pirelli) ha spiegato che il produttore di pneumatici ha scelto di potenziare l'output produttivo dei propri stabilimenti in Messico per servire il mercato del Nord America (20% del fatturato) privilegiando il trasporto terrestre verso gli Stati Uniti (seppure con aumento di spese per cargo security) e riducendo al contempo la quota di trasporti marittimi dagli altri continenti. Un altro esempio emblematico di riorganizzazione delle catene logistiche menzionato sempre da Cella è stato quello conseguente alla ‘chiusura’ del Mar Rosso e dalla necessità di circumnavigare l’Africa con transit time più lunghi: per trasportare materie prime deperibili (la gomma agricola) Pirelli ha optato per l’uso di container a temperatura controllata invece che standard al fine di conservare il carico.

Anche secondo l’esperienza di Elena Bassoli e Stefano Cirani il contesto geopolitico influenza in maniera diretta anche le scelte di produzione e di logistica del gruppo alimentare Zuegg (che per il 98% spedisce all'estero Ex-works perché gli importatori fanno carichi in groupage da diversi fornitori con partite più piccole ma frequenti). L’interesse ad aumentare la quota di trasporto ferroviario o di intermodale marittimo si scontra poi con i tempi di consegna (*lead time*) dettati dalla Gdo (grande distribuzione organizzata) che lascia poco spazio alla sperimentazione e alla ricerca di soluzioni di logistica alternative. Nel 2026 la criticità principale sarà l’Ets che nei trasporti verso Sardegna e Sicilia inciderà sul prezzo del prodotto in maniera significativa. Zuegg negli ultimi anni ha progressivamente aumentato la penetrazione commerciale verso l'estero (che oggi incide per un 10% sul volume d'affari) servito però prevalentemente via camion. Oltre all’idea di esportare in Asia (magari via Russia), l’azienda ha sospeso il progetto di esportare con il

trasporto marittimo negli Stati Uniti e, per effetto delle politiche di dazi nel frattempo introdotte, è all'esame la possibilità di investire direttamente in qualche azienda in Usa tramite operazioni di M&A.

Esperienza simile anche quella di Luca Priori, direttore della logistica di Riso Scotti, azienda che utilizza quasi ogni tipologia di container e che ha cercato di sfruttare maggiormente il treno (in particolare quest'anno con progetti pilota dalla Puglia) ma le limitazioni e le criticità imposte dai lavori sulla rete ferroviaria stanno fortemente penalizzando l'alternativa del trasporto su ferro e riportando carico al trasporto su gomma. Priori ha anche ammesso di avere (per il momento) perso la propria battaglia in azienda per superare l'utilizzo della resa Ex-works. In generale Riso Scotti negli ultimi anni ha dovuto fare fronte all'aumento dei noli marittimi (che ha frenato alcune delle loro esportazioni) e all'allungamento dei transit time dall'Asia che hanno implicato un aumento delle scorte; evidenziato anche il ruolo essenziale degli spedizionieri come partner indispensabili per il loro ruolo consulenziale di fronte a cambi normativi e doganali.

Maria Cristina Cioccarelli (P&C System) a proposito della predominanza di rese di vendita Ex-works ritiene che spesso si abbia a che fare con una scarsa conoscenza degli Incoterms sia da parte dei clienti che dei responsabili commerciali delle aziende esportatrici. La resa Franco fabbrica viene scelta perché si ritiene erroneamente sia quella che procura meno problemi ma invece il venditore si ritrova in balia dei trasportatori e degli operatori logistici scelti dall'acquirente senza avere informazioni operative utili.

Alberto Lami, amministratore delegato di Lami Spa, azienda attiva nella commercializzazione di pelli grezze e semilavorate (mettendo in contatto i macelli con le concerie), esporta al 100% con resa Cif. Una mosca bianca, dunque, rispetto agli altri caricatori presenti al Business Meeting CONTAINER ITALY, ma nel mondo delle pelli si vende e si compra Cif per una questione di organizzazione logistica delle aziende. Evidenziata anche l'importanza della figura dello spedizioniere, Lami ha evidenziato che il valore dei noli su ogni container che trasporta merce del valore di 10-15.000 dollari ha un'incidenza particolarmente significativa. La chiusura di Suez per Lamipel (che in uscita dall'Italia esporta soprattutto in Asia) ha avuto un impatto elevato per l'aumento dei noli così come la reperibilità dei container vuoti che negli ultimi anni ha rappresentato una criticità particolarmente sentita. Infine i transit time allungati per i trasporti da Europa ad Asia (850 contenitori ogni anno) hanno un riflesso inevitabile anche sui tempi di fatturazione e incasso delle merci vendute.

Altro importante contributo al dibattito è arrivato anche da Gianluca Sperone, direttore della logistica di Brembo che spedisce per l'80% in Ex Works sistemi frenanti prodotti (attraverso le fonderie direttamente controllate dall'azienda) e destinati alle case automobilistiche. L'azienda è presente nei distretti automotive più importanti in Italia, Est Europa, Cina, a Detroit negli Usa, Brasile e Messico; i nuovi dazi hanno reso convenienti alcuni fornitori (che invece in anni passati erano considerati non competitivi) e favorito una politica di nearshoring. Negli ultimi anni la criticità principale è stata rappresentata dall'impennata dei noli marittimi per il trasporto di container registrata dal periodo post- Covid e la controffensiva è stata quella di rivolgersi a fornitori più prossimi al fine di ridurre le necessità di trasporti intercontinentali via mare.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**



Alberto Lami (Lamipel)



Stefano Cirani (Zuegg)



Luca Priori (Riso Scotti)



Maria Cristina Cioccarelli (P&C System)



Elena Bassoli (Zuegg)

This entry was posted on Sunday, November 23rd, 2025 at 9:58 pm and is filed under [Interviste](#), [Spedizioni](#)

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