

I nostri lettori ricevono in anteprima l'editoriale con l'invito a esprimere un parere. Ecco di seguito alcuni dei commenti ricevuti

### Un aiuto alle esportazioni?

La maggioranza delle aziende italiane vende all'estero a condizioni franco fabbrica (Ex Works). Questo significa che l'intero trasporto è sotto il controllo dello spedizioniere estero nominato dal compratore estero. Noi - spedizionieri italiani - agiamo solo su incarico dei nostri corrispondenti esteri, quindi senza possibilità di controllo reale dei traffici. Da sempre la prassi è stata quella di inviare, da parte nostra, un camion a ritirare la merce mentre l'esportatore si faceva parte diligente nel caricare la merce sul camion. Nella ricerca spasmodica del risparmio, sempre più esportatori si stanno "liberando" di mezzi e personale, tanto la corretta interpretazione di Ex Works prevede che il carico della merce sul camion debba avvenire a cura del compratore. In pratica, mentre prima si usavano per il carico delle merci mezzi e uomini presenti

in loco (mezzi di proprietà della fabbrica esportatrice e personale alle sue dipendenze), ora bisogna far arrivare mezzi e uomini dall'esterno. Lo spedizioniere italiano non dovrà più semplicemente inviare un camion, ma dovrà inviare un camion con mezzi idonei al carico e con personale da utilizzare per la necessaria manodopera. È chiaro, quindi, che il costo globale del trasporto aumenterà notevolmente rispetto al passato. Poiché nella scelta del fornitore due sono i fattori importanti, il costo della merce e il costo del trasporto, alla fine quello stesso prodotto che prima poteva essere interessante per il compratore in quanto competitivo, adesso costerà semplicemente di più. E in questo momento di crisi si tratterà di un'ulteriore batosta per l'esportazione delle nostre merci. Tutto questo perché? Perché una cosa semplice (io, compratore, mando un camion a

prelevare la merce comprata e tu, venditore, me la carichi sul camion) che era nell'uso e nella prassi comune, adesso, grazie ai "cervelloni" che hanno rielaborato gli Incoterms (con particolare riferimento all'Ex Works), diventa una cosa complicatissima.

L'alternativa? Che gli italiani si decidessero ad assumere il controllo del trasporto, smettendola di vendere sempre e solo su base Ex Works. I vantaggi sarebbero molteplici: gli esportatori italiani avrebbero "sempre" il controllo delle merci (e il guadagno sul trasporto andrebbe a finire nelle tasche dell'esportatore!); gli spedizionieri italiani tornerebbero a beneficiare dei traffici "italiani", e questo non può che aiutare la nostra economia!

**Paolo Federici**

*Fortune International Transport*

### Garantire il controllo della supply chain

Gli accordi di vendita a condizioni franco fabbrica (Ex Works) deresponsabilizzano formalmente il venditore dalle dinamiche future di una porzione di supply chain che non sempre sono rilevanti in termini gestionali ma che, non infrequentemente, determinano particolari criticità di percorso e incagliamenti doganali. Tutto ciò viene ovviamente enfatizzato in particolare quando la vendita Ex Works viene effettuata in Paesi "difficili" e soprattutto con logica groupage. Rinunciare al controllo di un'ultima porzione di filiera e di conseguenza al controllo della totalità lead time di fornitura vendendo Ex Works, non vuole dire però deresponsabilizzarsi - almeno totalmente - in termini di immagine da eventuali lungaggini avvenute durante il trasporto, anche perché indipendentemente dalle condizioni di vendita, il cliente considera il lead time di fornitura come il tempo intercorrente tra l'emissione dell'ordine di acquisto e l'arrivo della merce. La vendita franco destino, quindi, è da considerarsi una scelta spesso opportuna, poiché a fronte di una responsabilità diretta ed esplicita su tutta la filiera del valore il venditore può, di contro, effettuare il monitoraggio sui trasferimenti di tutta la catena logistica, tutelando il servizio percepito dal cliente e quindi la propria immagine, e, non ultimo, mantenendo leve significative inerenti alla difesa del proprio credito viaggiante non ancora corrisposto.

**Alessandro Amadio**

*Supply Chain Manager Gruppo Scandolara*

### Il Sistema Italia non c'è

Ancora una volta non stiamo sfruttando il potenziale del nostro Sistema Italia. Perché purtroppo un Sistema Italia non c'è. La consegna fatta da un vettore italiano permetterebbe di raggiungere innumerevoli obiettivi: primo fra tutti l'incremento del PIL. In secondo luogo una maggior attenzione al livello di servizio con conseguente ulteriore vantaggio competitivo che invece si perde per disservizi logistici che possono spingere clienti ad abbandonare il fornitore di prodotto italiano per un fornitore estero. L'effetto è allora una riduzione del nostro PIL. Abitando e lavorando oggi nella zona del distretto delle piastrelle, ho avuto testimonianze dirette di responsabili logistici di aziende del distretto che mi hanno chiaramente detto quanto sono

delusi da questo tipo di processo che non permette loro di essere veri responsabili logistici ma solo responsabili di magazzino. In questi incontri ho letto nei loro occhi la delusione di non sapere cosa ne è del loro prodotto. E di essere eventualmente solo avvisati in caso di problemi e mai in caso di soddisfazione.

Il problema non è certo da poco. E se non ci diamo una mossa presto a cambiare i meccanismi del nostro Sistema, il rischio è che poi non ci sarà più bisogno del Sistema Italia in quanto diventeremo forse una provincia tedesca.

**Marco Ronco**

*Business & Supply Chain Development Director Havi Logistics*

### Competere in un settore per definizione internazionale

La scelta della modalità di resa nelle spedizioni internazionali (franco fabbrica o franco destino) e la nazionalità delle imprese di spedizione impiegate sono due aspetti strettamente collegati. La scelta della resa riguarda soprattutto la relazione commerciale tra le parti. In linea di principio, il vettore impiegato potrebbe essere lo stesso, a prescindere dal soggetto che affida e paga il trasporto. Nella pratica, tuttavia, la modalità di resa condiziona la scelta del vettore e la sua nazionalità, poiché le aziende (fornitrici se franco destino,

clienti se franco fabbrica) tendono ad

avvalersi di società di spedizioni

del proprio Paese. Sviluppare

politiche che favoriscano il

franco destino potrà agevolare

gli spedizionieri italiani, ma

non basta: per competere in un

settore per definizione internazionale,

è fondamentale che queste imprese

sviluppano filiali all'estero e si accreditino come operatori di fiducia di aziende non solo italiane.

In questo modo possono servire i flussi di export dall'Italia, indipendentemente dalla modalità di resa, senza subire intermediazioni in nessuna delle tre fasi del processo: il ritiro, la tratta internazionale, la consegna finale.

Inoltre, uno sviluppo di questo tipo apre la via verso un maggiore equilibrio dei flussi nei due sensi, tra coppie di Paesi, principale fattore critico di successo del settore, sia per le attività locali di ritiro/consegna, sia per il bilanciamento delle tratte internazionali.

**Marco Chinello**

*Partner di GEA - Consulenti di Direzione*

