



confetra
Confederazione Generale Italiana
dei Trasporti e della Logistica

***Tavolo “Come rafforzare la resilienza
delle catene globali del valore”***

Roma, 11 novembre 2024

Negli ultimi anni, dal 2020 ad oggi, si sono succedute numerose crisi: la pandemia, la guerra russo-ucraina con la conseguente crisi energetica e inflattiva, il riaccendersi della guerra israelo-palestinese con le successive tensioni che hanno interessato l'intero Medio-Oriente, la crisi climatica ed i derivanti disastri naturali. Notevoli sono state le ripercussioni economiche a livello mondiale con impatti importanti sui consumi e sulle produzioni e tutto ciò ha fortemente inciso sulla filiera della logistica e del trasporto delle merci che nel complesso si è dimostrata resiliente riguardo il mantenimento delle catene di approvvigionamento ma molto meno relativamente a costi, qualità e affidabilità del servizio.

Questi fenomeni hanno messo a dura prova la *supply chain* di vari settori economici evidenziando i limiti delle catene di approvvigionamento globali e la necessità di individuare alternative più sostenibili e più sicure. Mentre la pandemia è stata percepita come un evento drammatico ma temporaneo, le successive crisi geopolitiche e geoeconomiche invece porteranno effetti duraturi che stanno influenzando le imprese portandole a rivedere le loro strategie di internazionalizzazione.

La globalizzazione non si è fermata ma sicuramente questi cambiamenti hanno accelerato alcune tendenze già esistenti nell'ottica di una riconfigurazione delle catene globali del valore: l'Italia e gli altri paesi europei si sono resi conto della necessità di sostenere processi di *reshoring*, *nearshoring*, regionalizzazione degli scambi, accorciamento delle catene logistiche di approvvigionamento e della produzione in generale con i pro e i contro che questo ripensamento delle catene comporta.

Pertanto si ritiene che vada colta positivamente la tendenza a riportare all'interno dei confini nazionali o europei alcune fasi della produzione delocalizzate poiché questo spostamento potrebbe determinare un aumento della qualità del prodotto generando nuove opportunità di vendita all'estero e, di conseguenza, un incremento della domanda di servizi logistici e di trasporto. In prospettiva, il ruolo dei servizi appare in crescita sia per le imprese italiane che per le imprese di altri paesi che potrebbero scegliere l'Italia come base logistica per rientrare dai territori extra-europei e partecipare alle catene del valore macro-regionali.

Sicuramente il ripensamento delle catene di approvvigionamento dovrebbe essere incentivato da iniziative per l'attrattività del territorio e la competitività delle imprese dell'intera catena comprese quindi le imprese di logistica poiché senza una logistica efficiente e competitiva non potranno mai esserci consumi, investimenti e produzione industriale efficienti e competitivi.

Già in occasione dei passati incontri con il MAECI si sono evidenziati quelli che sono per il settore i fattori fondamentali su cui puntare per avere una

logistica competitiva a livello mondiale: infrastrutture materiali e digitali, imprese strutturate innovative e competitive, semplificazioni procedurali sui controlli delle merci, politiche fiscali premianti, ed una visione ambiziosa del ruolo dell'Italia nel commercio internazionale e nella geoeconomia degli scambi. Fondamentale anche puntare sul miglioramento dei processi di digitalizzazione e l'utilizzo di tecnologie avanzate (come l'IA) che portano al raggiungimento di relazioni più efficaci con i fornitori domestici riducendo così la dipendenza dai mercati esteri nella consapevolezza crescente della necessità di catene di fornitura flessibili, affidabili e anche più sostenibili.

In uno scenario di grandi cambiamenti nei mercati, con riposizionamenti di produzioni in Paesi più vicini, e conseguentemente, per quel che riguarda l'Italia, nei Paesi del Mediterraneo e del Nord Africa, si ritiene che sarebbe utile costruire una rete di uffici nei centri produttivi più importanti di questi Paesi, soprattutto nordafricani, in cui si possa fare specificamente informazione e promozione di tutte le aziende italiane di logistica utilizzabili dalle aziende esportatrici e importatrici. I centri, che potrebbero essere ospitati dagli uffici dell'ICE già presenti o da altre strutture ad hoc, oltre a servire da vetrina promozionale per le aziende italiane, potrebbero diventare centri di riferimento per gli operatori locali dove ricevere informazioni aggiornate sulle procedure, normative e adempimenti necessari all'interscambio da/verso il nostro Paese.

Ancora una volta si ritiene necessario porre l'accento su un tema fondamentale che dovrebbe essere affrontato anche a livello istituzionale per aiutare le imprese a riposizionarsi sul mercato ancor di più oggi alla luce dei mutati scenari geopolitici e geoeconomici: si tratta in particolare delle criticità legate all'*Ex Works* (o Franco Fabbrica) come modalità di vendita in export. Al riguardo deve fare riflettere la prevalenza in Italia rispetto agli altri paesi europei di utilizzo di tale termine di resa che fa perdere alle imprese di logistica il controllo del prodotto italiano e conseguentemente ricchezza all'intero Sistema Paese. Con questo sistema di vendita infatti l'organizzazione e la responsabilità del prelievo della merce presso il produttore e del suo trasporto a destinazione viene affidato interamente all'acquirente straniero: il ritiro avviene allo stabilimento del produttore italiano e tutte le altre fasi del trasporto vengono decise dal compratore estero che decide chi utilizzare per il trasporto, dove far transitare la merce, quale linea marittima usare, con chi assicurare le merci e quali banche usare per finanziare il pagamento delle merci e le eventuali garanzie. Come si è più volte evidenziato con queste pratiche di vendita all'esportazione il Sistema Italia di fatto consegna ad altri il controllo della catena logistica, rinunciando ad una quota importante della catena del valore.

I processi di logistica e trasporto sono considerati erroneamente un "costo" e non un "valore" per la competitività del prodotto stesso. Sarebbe pertanto opportuno che gli esportatori italiani scegliessero di vendere con rese *Cif* (o

Franco Destino) poiché in questo modo l'esportatore può ottimizzare i flussi riducendo costi diretti e di gestione, può negoziare e dialogare con un unico spedizioniere di fiducia nonché curare la copertura assicurativa della merce senza rischiare contenziosi e ripercussioni commerciali.

Per invertire la rotta servirebbero, da un lato, un cambio di approccio mentale negli imprenditori, dall'altro lato, misure mirate. Sarebbe inoltre importante avviare una comunicazione nelle imprese per promuovere il valore della gestione della fase logistica come parte integrata nel processo produttivo. Se l'esportatore si rende conto dei benefici concreti che possono derivare da una diversa modalità di resa, sarà lui stesso a cambiarla. Nell'ambito delle possibili azioni di stimolo all'abbandono della modalità *Ex Works* Confetra è disponibile a partecipare a un Tavolo di lavoro con MAECI, Agenzia delle Dogane ed eventuali ulteriori istituzioni che si ritenesse opportuno coinvolgere, per individuare incentivi, anche solo di tipo procedurale, che portino gli operatori ad adottare una diversa modalità di resa delle proprie merci rispetto all'*Ex Works*.