



Proposte Confetra Tavolo MAECI Infrastrutture e logistica

18 novembre 2021

CONFETRA rappresenta le categorie imprenditoriali operanti nei settori della logistica e del trasporto merci (spedizionieri, terminalisti portuali, operatori ferroviari merci, autotrasportatori e ancora corrieri, doganalisti, interporti, operatori del cargo aereo, magazzini logistici, operatori postali, ecc.).

Un **settore**, quello della **logistica**, che comprende quasi 100 mila imprese in Italia (con circa 1 milione di addetti) che producono ogni anno oltre 100 miliardi di fatturato; un settore che rappresenta il sistema circolatorio dell'economia reale sul piano interno e le braccia e le gambe degli interessi economici ed industriali del Paese sul piano internazionale.

Purtroppo però la logistica italiana sconta costi per 70 miliardi di euro l'anno, un gap che si è spesso fatto coincidere con il gap infrastrutturale del Paese, come se gli unici problemi della logistica in Italia derivassero dalla mancanza di infrastrutture o dalla loro carenza.....non è così...le infrastrutture sono sì una delle precondizioni per giocare un ruolo ed una funzione logistica nei mercati globali ma da sole non bastano....è necessario adottare una politica per la logistica, una **Logistica 4.0** che – sul modello di Industria 4.0 – si ponga l'obiettivo di accompagnare e far evolvere il settore, non con meri sussidi ma con incentivi agli investimenti finalizzati al salto dimensionale, tecnologico, formativo e green. Occuparsi delle imprese e di una regolazione favorevole per evitare che l'Italia diventi un mero nastro trasportatore utilizzato per trasportare merci altrui, su vettori altrui, presso mercati di destinazione finale altrui.

Come ripetiamo oramai da tempo, per avere una **logistica competitiva** è indispensabile puntare su una serie di fattori: 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.

A questi si aggiungono altri temi fondamentali per il nostro settore anche questi ampiamente illustrati da ultimo in occasione degli incontri presieduti dal MAECI lo scorso anno nell'ambito del Piano Straordinario per la Promozione del Made in Italy 2021-2022; ci riferiamo in particolare alle criticità legate all'**ex work (EXW) come modalità di vendita all'export**.

L'EXW o **franco fabbrica** è un termine di resa che affida interamente all'acquirente l'organizzazione e la responsabilità del prelievo della merce presso il produttore e del suo trasporto a destinazione. 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, che linea marittima usare, con chi assicurare le merci e che banche usare per finanziare il pagamento delle merci e le eventuali garanzie. Il problema è che, con queste pratiche di vendita all'esportazione, si consegna ad altri il controllo della catena logistica, rinunciando ad una quota importante della catena del valore e determinando una posizione di sudditanza rispetto ai competiros stranieri che continuano a governare i flussi internazionali.

Oggi la **media europea** delle vendite in export **franco fabbrica** è del **23%**: ciò significa che le imprese produttrici estere che esportano lo fanno costruendo anche le proprie filiere logistiche, controllando quindi non solo l'intero processo di produzione, ma anche quello di distribuzione, generando quindi un valore maggiore e più diffuso. La **media italiana** invece è del **73%**, una percentuale altissima che fa perdere ricchezza alle imprese della logistica italiane e all'intero Paese che in questo modo delega ad altri scelte strategiche nella costruzione di un sistema logistico che, come abbiamo visto anche in questa emergenza sanitaria, è fondamentale a tutto il Sistema-Paese.

Una delle ragioni che adducevano nel 2000 le imprese italiane per giustificare la loro scelta dei termini di resa EXW era dovuta alle complicazioni in dogana. Oggi il mondo delle Dogane è un altro mondo ma le aziende continuano ad esportare EXW, ritenendolo più vantaggioso sia in termini di prezzo, sia in termini, soprattutto, di scarico delle responsabilità.....ma in realtà così non è in quanto delegando questa fase importantissima al compratore estero non ci si sottrae dalle stesse responsabilità doganali, fiscali, e spesso neanche ai rischi legati al credito, che si avrebbero vendendo, ad esempio, a condizioni C&F.

Come abbiamo già evidenziato in altre occasioni sarebbe importante avviare una comunicazione mirata alle 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. Si noti, ad esempio, l'effetto positivo che ha avuto in questo senso il Regolamento 2018/1912 che chiarisce quali documenti si devono produrre per la non imponibilità IVA nelle cessioni intracomunitarie e che mostra concretamente all'esportatore un motivo per cui è preferibile gestire la spedizione in proprio. Questi segnali di "conversione" vanno enfatizzati e sfruttati come fattori per determinare il rafforzamento del legame tra export nazionale e logistica come condizione al consolidarsi di una visione di sistema Paese.

Riteniamo infine che per vincere la partita della **competitività internazionale** bisogna agire subito su più fronti partendo innanzitutto da una vera ed efficace

“**transizione burocratica**” come preconditione indispensabile affinché gli interventi che si intende mettere in campo, da ultimo quelli inseriti nel PNRR, siano davvero realizzabili in tempi ragionevoli.

Concludiamo con due **proposte operative**:

- nell’ambito delle possibili azioni di stimolo all’abbandono della modalità ex-work, per le ragioni sopra esposte, 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 spedizione delle proprie merci rispetto all’ “ex-work”;
- 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, 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 di 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.