



Il miglio mancante:

il ruolo dell' export manager e dello spedizioniere nella gestione dei pagamenti delle merci

Andrea Scarpa, Vice Presidente Fedespedit - 15 novembre 2021

Chi siamo



FEDESPEDI

è l'**organizzazione imprenditoriale** che rappresenta e tutela gli interessi delle imprese di spedizioni internazionali in Italia. Un settore che genera un fatturato di oltre **15 miliardi di euro l'anno**, circa il **20% del fatturato** italiano del settore dei trasporti e della logistica, con circa **50.000 addetti** e dà il proprio determinante contributo all'industria italiana della logistica.

Il nostro network associativo

A livello nazionale

CONFETRA

A livello europeo

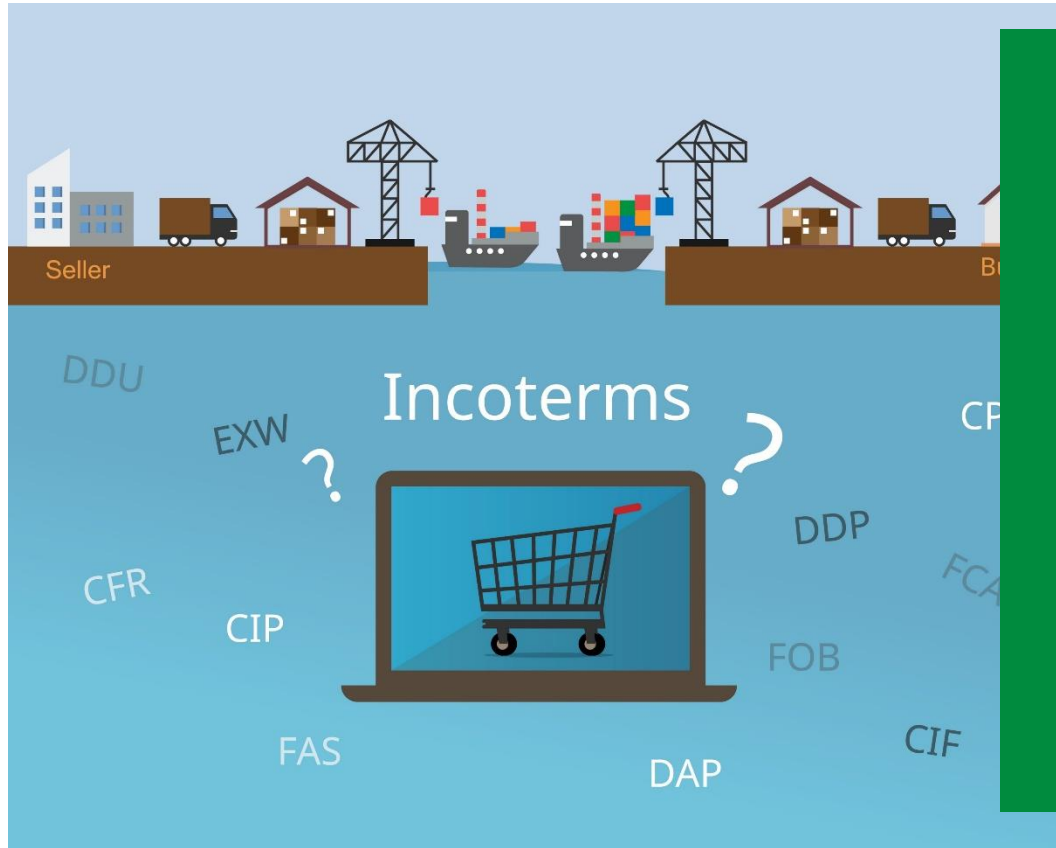
CLECAT

A livello internazionale

FIATA

Rese Incoterms® 2020

Una scelta vincente



In un contratto di compravendita internazionale è **basilare definire i termini di resa della merce**. Questi sono stati da tempo standardizzati dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC) negli «Incoterms®», che **definiscono precisamente il punto di passaggio dei rischi e delle responsabilità tra chi vende e chi compra**.

L'ottimizzazione della catena logistica e la giusta scelta dei termini contrattuali contribuiranno in maniera determinante al posizionamento competitivo del prodotto sul mercato.

EX WORKS (EXW): il contesto italiano

La resa Incoterms® più utilizzata dalle imprese esportatrici italiane (Fonte: SRM 2020)



**Il 73% delle
esportazioni italiane
viene venduto
“Ex Works”**

**Contro il 30% di
quelle tedesche,
francesi e spagnole**

**Le imprese del Veneto sono
quelle che utilizzano di più il
«franco fabbrica»
Per il 91%**

**Le imprese dell’Emilia-
Romagna sono quelle che
utilizzano meno il «franco
fabbrica»
Per il 58%**

EX WORKS (EXW): cosa pensano le imprese

Le imprese la scelgono perché è considerata la «più facile» e la «meno rischiosa»



*Perché è
la resa più
utilizzata?*

➤ Lascia i rischi logistici e doganali al compratore

➤ Tocca al compratore seguire il processo di trasporto fino al mercato di destinazione

➤ Senza i costi di trasporto, il prezzo del prodotto rimane basso e competitivo

EX WORKS (EXW): è davvero così?

La resa Incoterms® più utilizzata dalle imprese esportatrici: perché non conviene



***Quali sono i
costi
nascosti?***

- **NON** si conosce e dunque non si controlla il **prezzo** dei propri prodotti nel **mercato di sbocco**
- **NON** si può sapere se i **servizi logistici** sono **all'altezza della qualità del proprio prodotto**
- **NON** si è **esenti dall'assunzione di rischi** riguardo al **caricamento e al trasporto della merce**
- **NON** si possiede la **documentazione che prova l'uscita della merce dall'UE** al fine dell'imponibilità IVA né quella relativa all'**origine preferenziale**

EX WORKS (EXW): il prezzo da pagare

Le conseguenze della scelta che sembra «più facile» le paghiamo tutti, come Sistema-Paese



Perdita di competitività per l'impresa

In un mondo fortemente interconnesso, globalizzato e altamente concorrenziale, **la qualità e il controllo della *supply chain*** è uno dei fattori che definisce il **posizionamento competitivo dell'impresa**.

Perdita di valore per l'Italia

Delegare l'organizzazione della catena logistica al compratore estero, che si avvarrà di **infrastrutture (porti, aeroporti) e fornitori esteri**, rappresenta una **perdita di opportunità di business** per il nostro Paese e **condiziona lo sviluppo dell'industria logistica in Italia**.



La scelta «più facile» non paga

Allora perché continuare a scegliere l'Ex Works?



Perché non scegliere termini di
resa che garantiscano
controllo dell'export e maggiori tutele
contro incidenti o danni alla merce?
Meglio scegliere la resa meno costosa nell'immediato
o quella che permette al prodotto
Made in Italy di essere
più competitivo?

Anche solo scegliendo la resa più
conservativa - la **FCA**, ossia
occupandosi solo del caricamento e
dello sdoganamento della merce - si
gode di una **tutela assicurativa** sulla
fase di **caricamento** e si dispone della
prova documentale ai fini IVA

Logistica: costo o parte di una strategia competitiva?



La scelta delle modalità di spedizione e distribuzione e la professionalità nella gestione dei soggetti e dei processi coinvolti nella catena logistica spesso fanno la differenza.

Il Supply Chain Management: valore per il Made in Italy

Il valore del prodotto dipende (anche) dalla supply chain e dall'accesso al mercato internazionale di sbocco



La logistica oggi è parte integrante del successo di un'azienda.

Il Supply Chain Management è uno dei driver fondamentali su cui possono puntare le organizzazioni per assicurarsi l'accesso ai mercati, aumentare la propria competitività, attraverso ottimizzazione della supply chain, economie di scala e scelte strategiche e ottenere la soddisfazione del cliente.

Le sfide che ci attendono: si vince solo insieme



Export manager



**Spedizioniere
Doganalista
Funzionario di banca
Vettore**

**Dobbiamo fare
squadra**

Il vantaggio di affidarsi a persone di fiducia

Professionalità, competenze tecniche, esperienza



Non pensate di essere soli

Siamo anelli della stessa catena: ognuno con la sua esperienza professionale può dare il proprio apporto.

La discussione dei termini di pagamento e gli strumenti del credito sono momenti importanti: parlate con i funzionari di banca, coinvolgete i vostri fornitori di servizi, non lasciate nulla al caso: **parliamoci, tutti, prima.**

Molte problematiche possono essere evitate semplicemente discutendo per tempo i termini di un credito con tutte le parti interessate: non ha senso fare i salti mortali per adempiere a prescrizioni impossibili, quando basterebbe concordare tutto prima, in maniera da arrivare preparati sui mercati.

Il vantaggio di affidarsi a persone di fiducia

Professionalità, competenze tecniche, esperienza



L'esperienza professionale e il continuo aggiornamento fanno dello **spedizioniere** uno dei **consulenti più strategici** per le imprese che esportano.

Come unico interlocutore responsabile della gestione dei flussi, assiste con competenza ed esperienza l'impresa in tutte le fasi decisionali, semplificando e agevolando le attività di approvvigionamento ed export.

Non contattate un'impresa di spedizioni solo per avere il miglior prezzo di trasporto: **coinvolgetela nei vostri progetti d'impresa. Parlate con la vostra banca e raggiungete insieme gli obiettivi** strategici di internazionalizzazione.

**Un consulente
a 360°**

**Se le aziende vogliono guardare al futuro,
non devono disinteressarsi della supply chain.**

**Le imprese di spedizioni internazionali, come gli altri attori della catena logistica, hanno la
competenza e la professionalità
necessarie per prendersi cura dei vostri prodotti: ascoltate i vostri fornitori, siano essi banche,
vettori, spedizionieri.**

Perché a noi la qualità del vostro Made in Italy interessa!



www.fedespedi.it

fedespedi@fedespedi.it

Grazie per la vostra attenzione

Persona di riferimento in Fedespedi:

antonella.straulino@fedespedi.it



www.fedespedi.it

fedespedi@fedespedi.it