

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Battaglia alle vendite Ex-Works: Fedespediti prova a far cambiare idea all'industria italiana

Nicola Capuzzo · Monday, March 8th, 2021

Vendere merce con rese Ex-Works (franco fabbrica) in teoria risparmia qualche mal di testa e responsabilità agli esportatori ma in realtà rappresenta un fattore critico soprattutto dal punto di vista competitivo.

Ne è convinta Silvia Moretto, presidente di Fedespediti (la federazione nazionale degli spedizionieri) che nel corso dei convegni della kermesse Shipping Forwarding & Logistics meet Industry si è rivolta a quegli importatori ed esportatori che scelgono di non occuparsi direttamente della logistica delle proprie merci per cercare di fargli cambiare idea. In Italia il 73% dell'export, secondo quanto rivelato mesi fa dalle Dogane, viene venduto Ex-Works contro il 30% di paesi vicini come Francia, Germania e Spagna. Le imprese del Veneto (nel 91% dei casi secondo un'analisi di Srm) sono quelle che utilizzano più delle altre queste condizioni Incoterms di vendita mentre le imprese dell'Emilia Romagna sono quelle che le utilizzano meno (58%).

Moretto ha elencato in quattro punti perché la scelta di vendere Ex-Works presenti dei costi nascosti: “Non conosco e dunque non controllo il prezzo dei prodotti nei mercati di sbocco”, “Non posso sapere se i servizi logistici sono all'altezza della qualità del mio prodotto”, “Non sono esente dall'assunzione di rischi riguardo al caricamento e al trasporto della merce (ad esempio ritardi nel ritiro e mancato pagamento dei noli)”, “Non possiedo la documentazione che prova l'uscita della merce dall'Ue al fine dell'imponibilità Né quella relativa all'origine preferenziale”.

Il prezzo da pagare con la vendita ‘franco fabbrica’ è duplice e costa sia all'esportatore che al sistema paese. In primis Moretto ha parlato infatti di “perdita di competitività per l'impresa perché la qualità e il controllo della supply chain è uno dei fattori che definisce il posizionamento competitivo dell'impresa” e di “perdita di valore per l'Italia perché delegare l'organizzazione della catena logistica al compratore estero, che si avvarrà di infrastrutture e fornitori esteri, rappresenta una perdita di opportunità di business per il nostro Paese e condiziona lo sviluppo dell'industria logistica in Italia”.

La presidente di Fedespediti ha suggerito dunque agli esportatori italiani di scegliere almeno la resa più conservativa, “la Fca (free carrier ossia franco vettore): occupandomi solo del caricamento e dello sdoganamento della merce per godere di una tutela goda di una tutela assicurativa sulla fase di caricamento e dispongo della prova documentale ai fini Iva”.

Meglio ancora vendere con rese Cif secondo Fedespediti perché io esportatore “posso ottimizzare i flussi e le sinergie riducendo costi diretti e di gestione, posso negoziare e dialogare con un unico consulente spedizioniere di fiducia, posso curare la copertura assicurativa della merce senza rischiare contenziosi e ripercussioni commerciali”.

Preferibile secondo la presidente Moretto anche per gli importatori acquistare la merce con condizioni Fob perché è possibile “scegliere i vettori in base alle proprie necessità e alla convenienza complessiva della spedizione”, oltre ad avere “un unico interlocutore che coordina tutti i flussi e ne ottimizza le possibili sinergie” e infine consente di “coprire i rischi di spedizione nella maniera che ritiene più opportuna”.

N.C.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, March 8th, 2021 at 6:26 pm and is filed under [Economia, Politica&Associazioni, Spedizioni](#)

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