



TRASPORTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

Logistica e internazionalizzazione: come affrontare questo binomio ricco di opportunità

05 SETTEMBRE 2017

Sembrerebbe logico, quando si parla di **export**, concentrarsi sugli aspetti più vicini alle “vendite”, come il marketing, gli aspetti economici e finanziari dei **mercati internazionali**, ma non va dimenticato che nel processo di export un aspetto basilare è quello della logistica. L'**internazionalizzazione** comporta un aumento della **complessità della Supply Chain** (incremento dei tempi, frammentazione dei flussi e varietà degli interlocutori). La capacità di gestire questa complessità è un fattore competitivo essenziale anche per le **PMI**.

La **logistica** e, in particolare, i **trasporti** costituiscono il servizio di maggior importanza e peso, in termini di efficienza e costi, di supporto al commercio internazionale.

I Paesi che, come il nostro, vedono nell'esportazione dei propri manufatti un fondamentale motore di crescita, devono quindi necessariamente focalizzare la propria attenzione sull'**efficienza dei processi logistici**.

Un **network logistico** globale e competitivo impatta positivamente sull'attività economica dei Paesi.

Ciò è confermato anche dai dati emersi da uno studio della World Bank che evidenzia come, a parità di reddito pro capite, **i Paesi con una migliore prestazione logistica sperimentano una maggiore crescita**, nella misura dell'1% del PIL e del 2% del commercio.

Vuoi conoscere in anteprima le notizie pubblicate su Logisticamente.it?

Ricevi la newsletter gratuita per rimanere aggiornato sulle ultime novità del mondo della logistica

Adeguamento tecnologico

In tutte le attività di movimentazione di materiali e prodotti finiti che si svolgono all'interno di porti, aeroporti, autostrade, **magazzini** o depositi di transito, un aspetto fondamentale è l'**utilizzo di tecnologie informatiche** utili a semplificare la trasmissione elettronica delle informazioni, consentire la totale visibilità degli eventi nel momento stesso in cui si verificano, fornire strumenti decisionali adeguati per pianificare le azioni opportune, in tempo reale.



I temi del trasporto internazionale, della gestione della supply chain e dell'export saranno approfonditi durante il workshop "Logistica per l'Europa", che si terrà il 6 ottobre presso l'Interporto di Bologna.

L'adeguamento tecnologico, quindi, diventa un imperativo per le aziende che decidono di esportare il proprio prodotto, anche se la normativa talvolta fatica a tenere il passo dell'**evoluzione tecnologica**, dovendo necessariamente intervenire per regolamentare l'utilizzo di dispositivi sempre sorprendentemente nuovi, potenti e accessibili a chiunque, ma deve essere opportunamente pilotata verso il traguardo di distribuirne i benefici alla collettività.

L'impostazione del **canale distributivo internazionale** comporta, oltre alla scelta della modalità di presidio commerciale del mercato (per esempio apertura di filiali oppure accordi con distributori locali), la scelta del **livello di presidio del processo logistico**.

Un alto livello di presidio implica un ruolo attivo dell'azienda nell'organizzazione dei flussi delle merci, con l'adozione di rese Incoterms® di tipo "C" (es CIF) o "D" (es DAT).

Chi governa la leva logistica

Il modello di vendita dei prodotti per l'esportazione da parte delle aziende italiane, soprattutto di quelle di media e piccola dimensione, ha privilegiato il meccanismo del **"franco fabbrica"** rispetto al **"franco destino"**.

Vale a dire: il ciclo di **trasporto internazionale** è organizzato dallo **spedizioniere** estero nominato dal compratore estero, consegnando così la gestione di una parte rilevante del valore aggiunto della transazione (=costo della logistica) in mano estera.

Questo genera conseguenze per il sistema economico nazionale, in termini di **perdita di potenziale fatturato** per le imprese e di entrate per l'Erario.

Si è creato un circolo vizioso: da un lato ha penalizzato la crescita di un'industria logistica italiana (gli importatori si avvalgono delle multinazionali estere del settore), dall'altra ha privato il sistema industriale di un sensore per la penetrazione sui mercati internazionali.



Secondo una recente ricerca del Politecnico di Milano, esiste un basso livello di presidio del **processo logistico nelle esportazioni** dei prodotti (solo il 41% delle aziende presidiano il processo). Tale valore aumenta al 66% se si considerano le importazioni, probabilmente "facilitate" dalla

concentrazione dei flussi su singole tratte o in singole aree di sourcing.

La ricerca mette in evidenza che nel 13% dei casi le aziende motivano la scelta di **presidiare il processo logistico all'estero** in seguito ad una proposta del fornitore di servizi logistici, evidenziando un potenziale ruolo proattivo/propositivo di quest'ultimo.

È il caso, ad esempio, di una piccola azienda italiana (20 milioni di fatturato) che, supportata da uno spedizioniere, è passata gradualmente da una consegna dei macchinari sul mercato USA con resa EXW alla consegna con resa DDP.

Le motivazioni alla base del mancato presidio del processo logistico, accanto a considerazioni legate ai rapporti di filiera (il 25% delle aziende dichiara di non presidiare il processo logistico per imposizione dei clienti/fornitori), conducono ad una difficoltà strutturale: **il 57% delle aziende che non presidiano il processo logistico non sono ritenute economicamente convenienti** o non hanno i volumi tali da giustificarlo.

Il tema della mancanza dei volumi è rilevante soprattutto per le esportazioni: il 42% delle aziende, infatti, per i flussi di export utilizza prevalentemente la modalità Less than Container Load (LCL), contro un 24% relativo ai **flussi di import**.

Considerando la dimensione media delle aziende italiane, si pone la domanda sul ruolo dell'offerta di servizi logistici per rispondere a tali esigenze.

I principali servizi logistici a supporto dell'internazionalizzazione

L'analisi dell'attuale livello di presidio dei flussi logistici internazionali da parte delle aziende committenti ha evidenziato da una parte delle difficoltà a "cogliere" il valore del presidio, dall'altra un potenziale ruolo proattivo dei fornitori di **servizi logistici**. Si è, quindi, investigato sul tipo di servizi che questi ultimi possono offrire a supporto della **logistica internazionale delle imprese italiane** implementabili singolarmente o in combinazione e il relativo grado di adozione.



Riguardo le aziende che ad oggi presidiano il processo logistico, il servizio maggiormente utilizzato risulta essere il **supporto tecnico e amministrativo** per i documenti di conformità della merce e gli aspetti doganali (52% dei casi), in cui viene riconosciuto un knowhow specifico agli operatori del settore il **supporto nel presidio di nuovi mercati** è il secondo servizio più rilevante (33% dei casi), a testimonianza di un'esigenza di collaborazione con i fornitori di servizi logistici per costruire i sistemi distributivi nelle nuove aree di vendita mondiali.

Tale servizio può prevedere l'intermediazione del fornitore verso altre società del gruppo o realtà terze operanti in determinati mercati.

Per un'azienda italiana media che non ha le risorse per esplorare ogni singolo mercato, il rivolgersi a operatori italiani che fungano da referente unico/interfaccia con gli operatori logistici locali può rappresentare un valore notevole.

I temi del trasporto, della gestione della supply chain e dell'internazionalizzazione saranno approfonditi durante il workshop "Logistica per l'Europa", che si terrà il 6 ottobre presso l'Interporto di Bologna.

Le aziende che già presidiano il processo logistico richiedono un **servizio di visibilità sull'intero processo** (62% dei casi contro un 31% che dichiara già di utilizzare questo servizio). Tale servizio, erogabile anche con applicativi dedicati, prevede la **tracciabilità di tutte le fasi**

del processo e risponde alla necessità delle aziende committenti di ridurre i tempi di consegna e offrire un elevato livello di servizio per il supporto nella costruzione del network logistico internazionale (48% dei casi contro un 29% che dichiara già di utilizzare questo servizio) e anche per realtà che hanno già delle expertise a livello internazionale il supporto “consulenziale” nella progettazione del network (la percentuale di utilizzo attuale, 22%, è prevista in crescita al 34% fra 3 anni).

Quest’ultimo implica un passaggio del fornitore da esecutore di un modello strategico progettato da terzi ad attore propositivo, con una conoscenza molto forte delle dinamiche internazionali.

Per le aziende che oggi non presidiano il processo logistico, appaiono rilevanti in chiave prospettica soprattutto: i servizi di supporto tecnico e amministrativo per i documenti di conformità della merce e gli aspetti doganali (63% dei casi) e i servizi di rappresentanza fiscale in import e/o export (46% dei casi).

Questi ultimi sono tanto più importanti per le piccole e medie aziende che spesso non hanno la forza di essere presenti in tutti i mercati serviti.

Il ruolo del fornitore di servizi logistici per le imprese italiane

Il processo di **internazionalizzazione delle vendite** da parte di committenti italiani, a valle di una prima fase di approccio al mercato con distributori/partner locali a cui spesso la merce è venduta con resa EXW, prevede tipicamente lo sviluppo di un presidio locale con apertura di un deposito di distribuzione e una rappresentanza fiscale (ad esempio, una filiale commerciale).

Al crescere del volume d’affari verso il mercato servito, un passo successivo può essere l’apertura di stabilimenti per la produzione in loco.

Si rileva, però, che lo sviluppo di un deposito locale, in particolare, risulta molto difficile per le piccole e medie imprese, che spesso non possono contare su evoluti **software per la gestione della supply chain** o su approfondite competenze sul singolo mercato.

Le aziende di medio-piccole dimensioni spesso necessitano di un servizio di consulenza nell’impostazione del processo, pertanto il fornitore di servizi logistici può rappresentare non solo l’esecutore di una transazione, ma anche l’orchestratore dell’intera relazione.

In questo caso la collaborazione prevede la costruzione congiunta del processo, dove il provider mette a disposizione i suoi asset, quali i **sistemi informativi** e la capacità di coordinamento con altri attori della filiera.

Tuttavia, l’impostazione di una tale modalità di collaborazione si può “scontrare” con un costo di gestione della relazione molto alto e non sempre giustificato dai volumi esportati, soprattutto nella fase iniziale.

Il superamento delle difficoltà evidenziate rappresenta un elemento chiave per la

competitività internazionale dell'Italia, che presenta un tessuto industriale caratterizzato principalmente da PMI.

Questi sono alcuni dei temi che saranno approfonditi durante il workshop "Logistica per l'Europa", che si terrà il 6 ottobre presso l'Interporto di Bologna.

LOGISTICAMENTE SRL

Informazione e comunicazione sulla logistica e il
supply chain management

Testata registrata al tribunale di Parma
autorizzazione n. 13/2005 del 26/07/2005

Iscrizione nel registro degli Operatori di
Comunicazione (ROC) al numero 34886

Piazzale Badalocchio 9/B - 43126 Parma PR

Tel. 0521 944250

Fax. 0521 943033

Email servizi@logisticamente.it

