

## Corridoi ed efficienza logistica dei territori

Il ruolo della sostenibilità e della tradizione distrettuale nel valorizzare la manifattura italiana

maritime  
economy

**"Corridoi ed efficienza logistica dei territori" è un report realizzato grazie al partenariato tra SRM e Contship Italia Group nell'ambito delle attività di ricerca dell'Osservatorio Permanente sull'Economia dei Trasporti Marittimi e della Logistica.**

Autori:

**Alessandro PANARO** (SRM)

**Alessandro PLACA** (Contship)

**Dario RUGGIERO** (SRM)

**Daniele TESTI** (Contship)

Editorial & graphic design:

**Marina RIPOLI** (SRM)

Si ringrazia **Sara RHO** (Contship) per la collaborazione in fase di editing.

**La pubblicazione è disponibile anche in inglese sui siti web [www.contshipitalia.com](http://www.contshipitalia.com) e [www.srm-maritimeconomy.com](http://www.srm-maritimeconomy.com)**

Le analisi contenute nella ricerca non impegnano né rappresentano in alcun modo il pensiero e l'opinione dei soci fondatori e ordinari di SRM.

Lo studio ha finalità esclusivamente conoscitiva e informativa, e non costituisce, ad alcun effetto, un parere, un suggerimento di investimento, un giudizio su aziende o persone citate.

Le illustrazioni e le infografiche presenti nello studio sono da intendersi come immagini e non come mappe, per cui l'equivalenza delle aree e dei confini potrebbe non essere rispettata.

Sono consentiti l'uso e la riproduzione della pubblicazione ai fini scientifici e di analisi, solo citando espressamente la fonte:

**SRM/Contship - Corridoi ed efficienza logistica dei territori**

# La logistica come valore e non solo come semplice costo

Circa 18 mesi fa, insieme a SRM, il gruppo Contship Italia avviava un'indagine sulla percezione dell'efficienza dei corridoi logistici utilizzati per l'import e l'export dei prodotti via mare, coinvolgendo oltre 400 aziende manifatturiere.

Sin dall'inizio, l'intento è stato quello di condurre un'analisi che potesse, anno dopo anno, trasformarsi in un vero e proprio osservatorio, in grado di sintetizzare in modo chiaro e intuitivo l'andamento di alcune variabili significative.

Questo esercizio ha portato alla costruzione del QLI<sup>2</sup> (*Quality Logistics Italian Index*), un indice basato sugli scostamenti tra efficienza e importanza percepita di 10 parametri strategici (passati a 12 con la corrente edizione). Poter introdurre la seconda edizione di questo studio è per Contship Italia fonte di grande orgoglio. I ringraziamenti vanno a tutti coloro che, rispondendo pazientemente alle domande, hanno contribuito allo sviluppo di questa indagine.

Rispetto alla precedente edizione, il gruppo di lavoro di SRM e Contship ha deciso di introdurre alcune novità, frutto dei contributi raccolti durante i due focus group organizzati a maggio 2019. Un ringraziamento sincero va quindi anche a tutti coloro che hanno avanzato in tale sede, con spirito critico e costruttivo,

idee di miglioramento, stimoli e integrazioni.

Oggi, più che mai, il tema dell'efficienza dei corridoi logistici è un argomento delicato. Il sistema delle infrastrutture ha messo in mostra una fragilità preoccupante, che richiede interventi immediati, ma soprattutto un cambio di direzione strategico. Il mondo del trasporto marittimo containerizzato, d'altra parte, stenta ancora a trovare un equilibrio tra domanda e offerta; la pressione sui noli rappresenta in questo senso un segnale evidente.

Nuove dinamiche rendono il contesto difficile da interpretare, anche in virtù delle strategie dei carrier internazionali, sempre più orientati ad integrare verticalmente la propria offerta di servizi. Non è facile immaginare come reagirà a questi cambiamenti il sistema d'intermediazione, fatto di case di spedizione storiche e NVOCC internazionali. In tutto questo le imprese manifatturiere, anche quelle con prodotti a forte caratterizzazione italiana, continuano a vendere con resa Ex Works, cercando di mantenere alta la competitività dei propri prodotti, ma rischiando in molti casi di trascurare le leve di controllo sui canali di distribuzione.

L'interpretazione della realtà che ci circonda appare sempre più complessa; per questo confidiamo sul fatto che ogni mappa e supporto numerico in grado di diradare un po' di nebbia sia comunque uno sforzo apprezzabile e positivo.

Questo è il pensiero che ha guidato tutto il gruppo di lavoro durante la costruzione di questo studio. Buona lettura.

**Daniele Testi**

Direttore Marketing e  
Corporate Communication  
Gruppo Contship Italia

# Le novità della Survey 2019

L'indagine, giunta alla sua seconda edizione, è fondata su interviste realizzate nei confronti di oltre 400 aziende manifatturiere localizzate in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, che esportano e/o importano merci con modalità marittima facendo l'uso del container.

È rimasto l'obiettivo di fondo, consistente nell'individuare e monitorare i corridoi logistici utilizzati dalle industrie italiane e le loro principali esigenze logistiche, con lo scopo di contribuire nel tempo a rendere più efficiente il sistema logistico; ma quest'anno la survey ha anche voluto innovare alcuni suoi contenuti, introducendo un approfondimento sulla sostenibilità, tema quanto mai attuale, e una specifica analisi sulle aziende del distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene nel Veneto, uno dei più performanti del Paese, come è emerso dalle indagini sui distretti condotte dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo.

Non vi sono solo novità scientifiche: la seconda edizione della pubblicazione ha voluto dare valore alla voce dei protagonisti del settore. SRM e Contship, con il supporto organizzativo di Intesa Sanpaolo, hanno individuato e riunito, nei primi mesi del 2019, un focus group tecnico composto da caricatori, spedizionieri, operatori logistici e ricercatori, per raccogliere riflessioni e spunti utili al raffinamento dell'indagine. Tale fase ha consentito alla survey di fornire ulteriori chiavi interpretative dei fenomeni analizzati, approfondite in uno specifico box di analisi.

Il gruppo di lavoro ha, inoltre, effettuato una nuova scelta strategica: rimodulare il campio-

ne da un punto di vista settoriale, aumentando la rappresentatività – in termini di numero di imprese – del chimico-farmaceutico, ritenuto di particolare interesse in questo momento storico dell'economia italiana. Tale modifica ha, in parte, influenzato alcune variabili analizzate, come ad esempio lo studio dei mercati di destinazione e di origine della merce, dove i trend di base, che pur rimangono attendibili, risultano naturalmente influenzati dalla maggiore propensione del settore farmaceutico a investire nei mercati europei.

Un altro punto sul quale è emersa la necessità di dare attenzione è quello della sostenibilità. È stata quindi aggiunta una sezione specifica dedicata al tema, al fine di capire quanta importanza danno le imprese manifatturiere a questo driver, quanto lo ritengono strategico, quale sia la loro opinione sulla domanda di sostenibilità da parte dei consumatori e degli utenti finali e quali siano le principali azioni intraprese su questo fronte.

Infine, è stato adottato – in via sperimentale – un focus di indagine dedicato a specifici cluster produttivi. Abbiamo quindi scelto di iniziare con il Case Study sul distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene nel Veneto, uno dei più importanti in termini di crescita e potenzialità per l'export italiano di prodotti di qualità.

SRM e Contship proseguiranno con la linea di elaborare sempre più un prodotto che possa fornire indicazioni strategiche per gli operatori ed essere di supporto per i policy maker, con l'obiettivo di dimostrare quanto la logistica e i trasporti marittimi e intermodali possano essere fattori cruciali per lo sviluppo economico del Paese.

**Alessandro Panaro**  
Responsabile  
Maritime & Energy  
SRM

# Hot topics

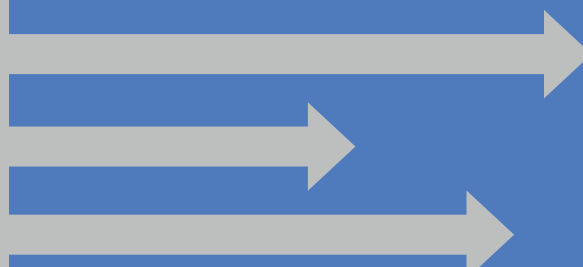
**Obiettivo competitività  
dei porti e qualità  
dei corridoi logistici**



**La questione  
"Ex Works"**



**Come e perchè  
esternalizzare  
la logistica**



**Il ruolo della  
sostenibilità  
oggi e  
domani**



**L'importanza  
di valorizzare  
il territorio**



# In questo numero

**7** Visual Preview

**20** Focus Group e follow up della Survey 2018

**22** Caratteristiche del traffico container

**35** Gestione del processo logistico

**39** La domanda di sostenibilità in logistica da parte delle imprese manifatturiere

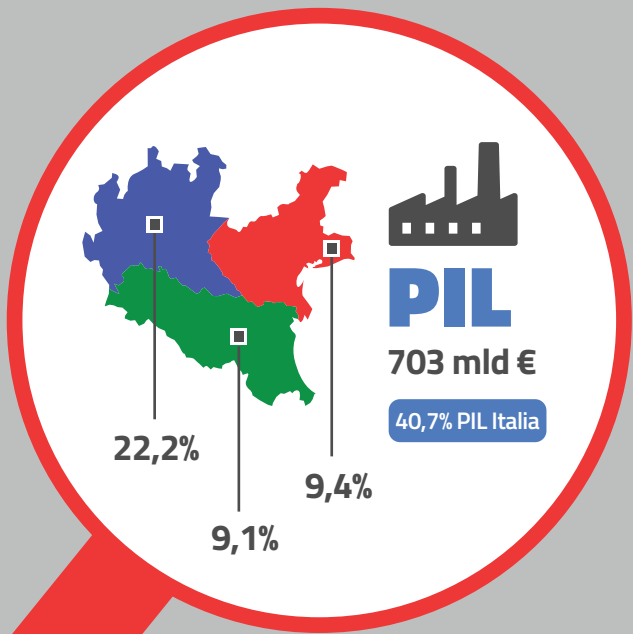
**42** Sfide logistiche e Quality Logistics Italian Index

**52** Il caso del distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene

# Visual Preview

Uno sguardo  
ai principali  
risultati





## La Survey 2019

L'indagine ha riguardato **400 aziende** manifatturiere localizzate nelle tre regioni **Lombardia (150)**, **Veneto (150)** ed **Emilia Romagna (100)**, senza limiti dimensionali e senza vincoli settoriali; unico filtro riguarda la selezione in forma esclusiva di aziende che esportano/importano merci con modalità marittima a mezzo container. Le interviste sono state realizzate nel luglio 2019.

## Commercio estero (% su Italia)

**53,2%**

473 mld €

LOMBARDIA



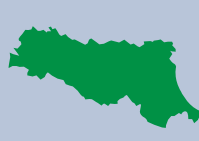
**29,4%**

VENETO

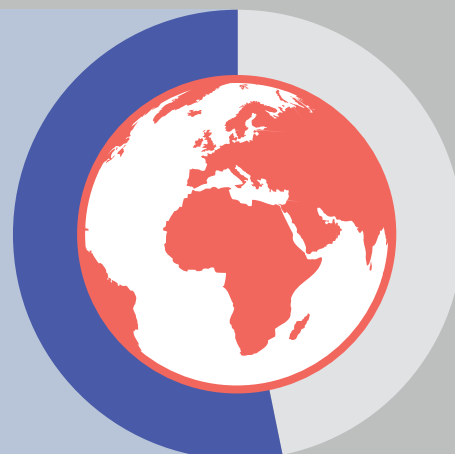


**12,6%**

EMILIA ROMAGNA



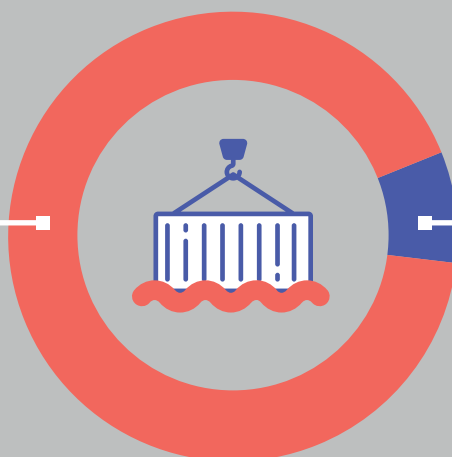
**11,3%**



## Intensità nell'utilizzo dei container

**92%**

1 container a settimana



**8%**

Più di 1 container a settimana

La strada è la principale modalità di collegamento tra l'azienda e il porto

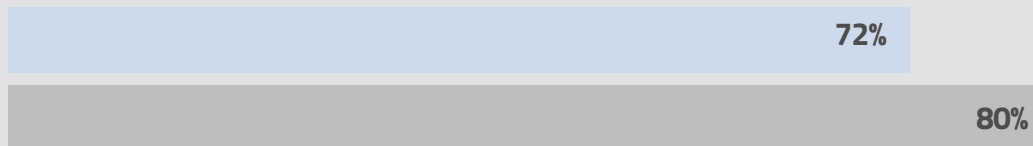


## Un occhio alla "dinamica"

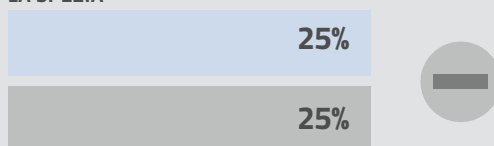
### Genova conferma il primato. La Spezia secondo, forte, punto di riferimento dell'industria

Utilizzo dei porti in export (% imprese)

GENOVA



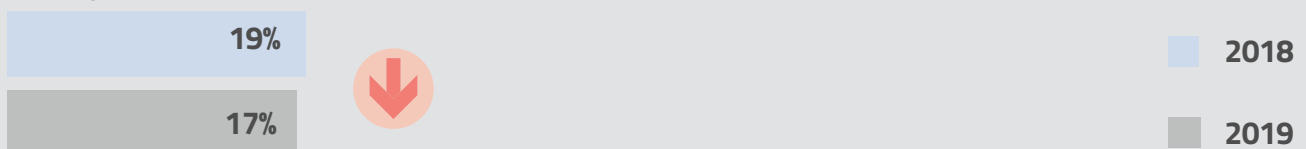
LA SPEZIA



### Basso ancora l'intermodale

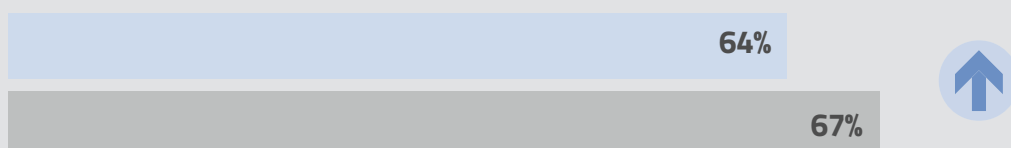
% di imprese che preferisce il mare-ferro-strada al mare-strada nel trasporto della merce dal porto in azienda e viceversa

INTERMODALE



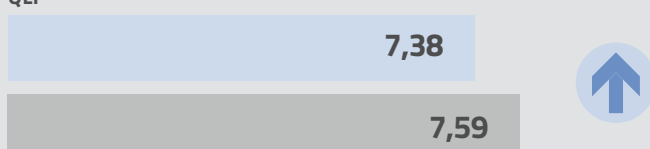
### Resa Ex Works ancora preferita

% di imprese che utilizza la resa Ex Works in export

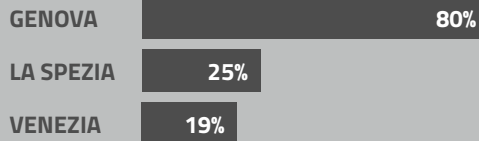


### Quality Logistics Italian Index in crescita

QLI<sup>2</sup>



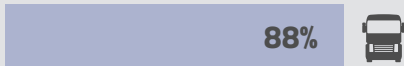
# CORRIDOI LOGISTICI / porti di partenza della merce



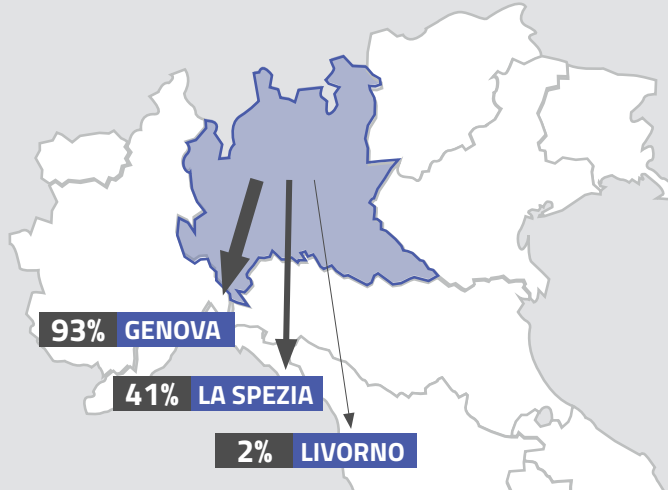
% di imprese che dichiara di utilizzare il porto per l'**ESPORTAZIONE** della merce. Le imprese hanno indicato i primi due porti.

## LOMBARDIA

### STRADA

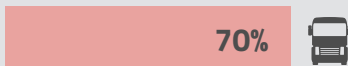


### INTERMODALE

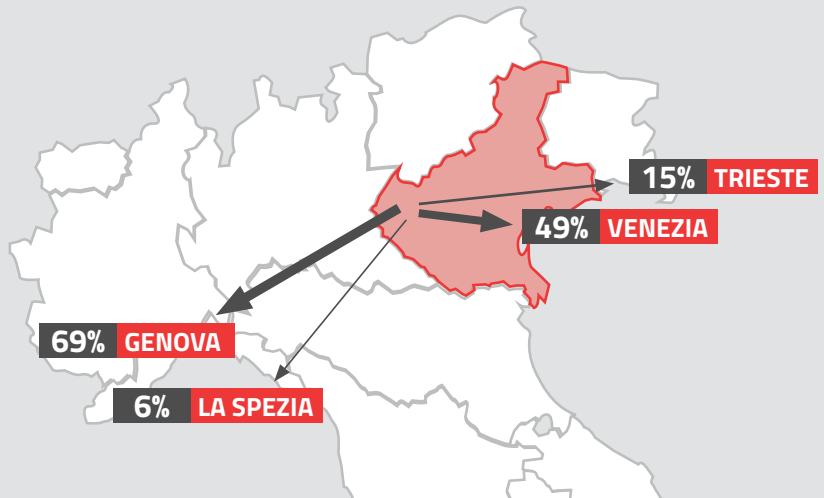


## VENETO

### STRADA

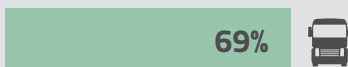


### INTERMODALE

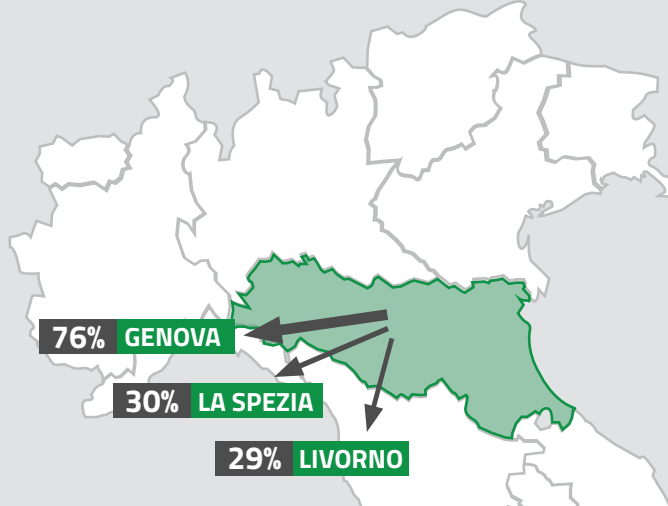


## EMILIA ROMAGNA

### STRADA



### INTERMODALE



# CORRIDOI LOGISTICI / porti di arrivo della merce

GENOVA	73%
LA SPEZIA	25%
VENEZIA	20%

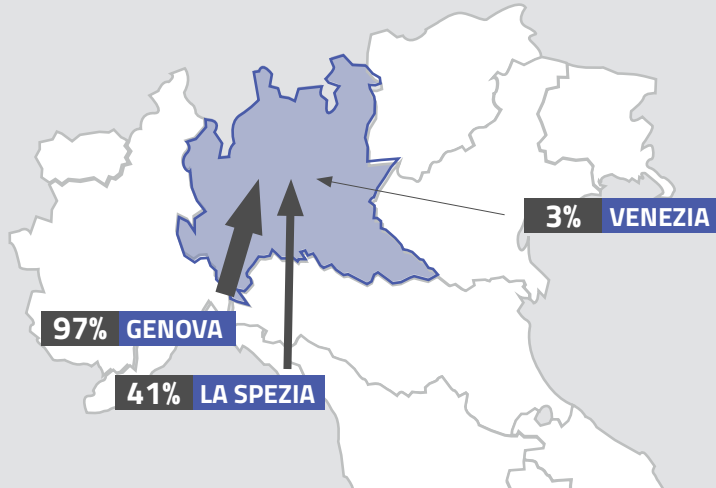
% di imprese che dichiara di utilizzare il porto per l'IMPORTAZIONE della merce. Le imprese hanno indicato i primi due porti.

## LOMBARDIA

STRADA



INTERMODALE

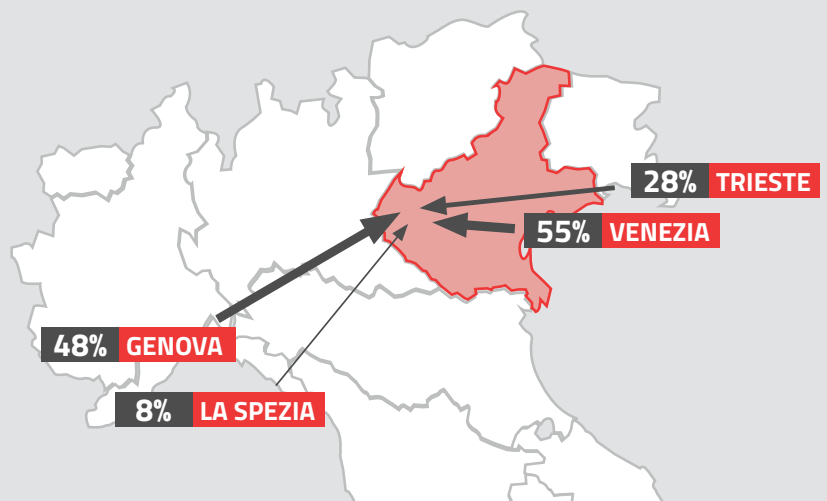


## VENETO

STRADA

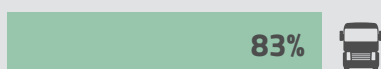


INTERMODALE

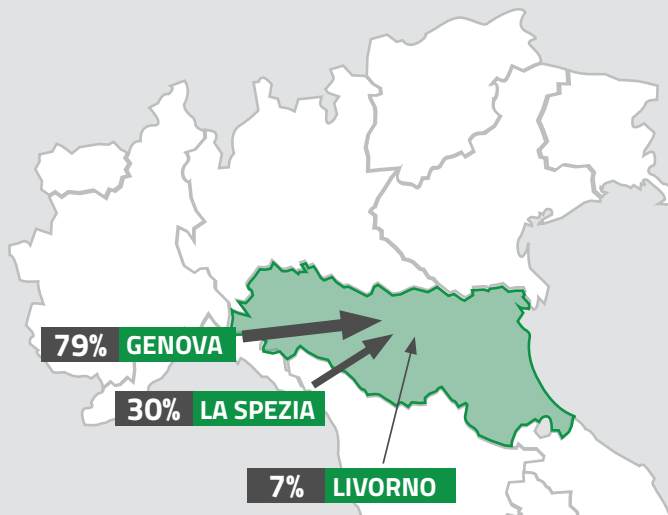


## EMILIA ROMAGNA

STRADA



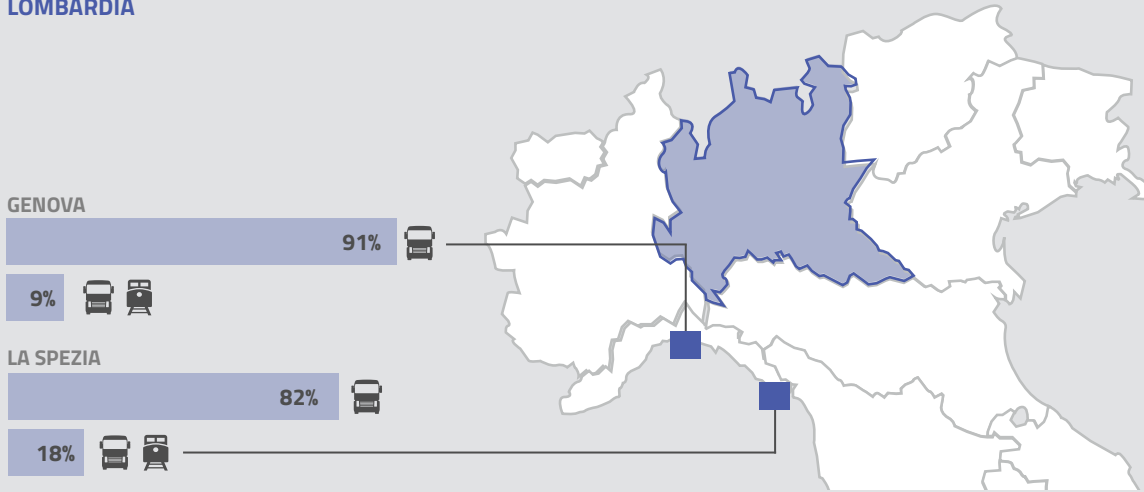
INTERMODALE



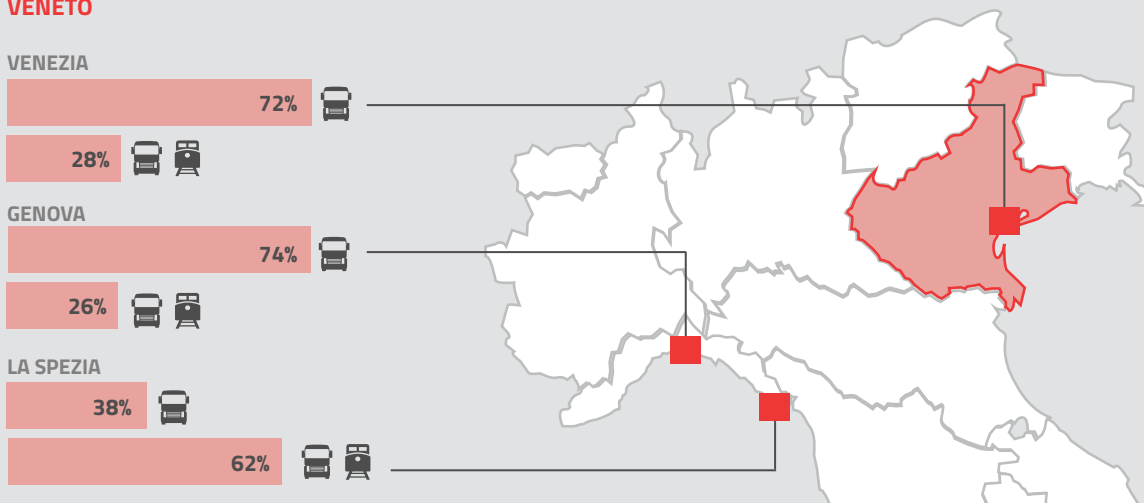
# CORRIDOI LOGISTICI / collegamenti con i porti

% di imprese che dichiara di utilizzare la modalità di trasporto in import/export da e verso il porto.

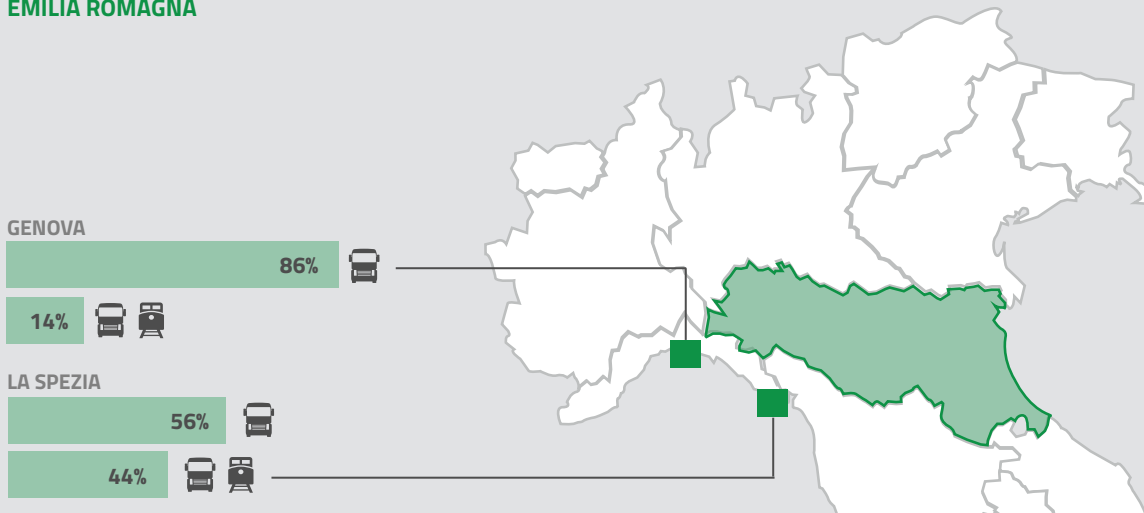
## LOMBARDIA



## VENETO



## EMILIA ROMAGNA

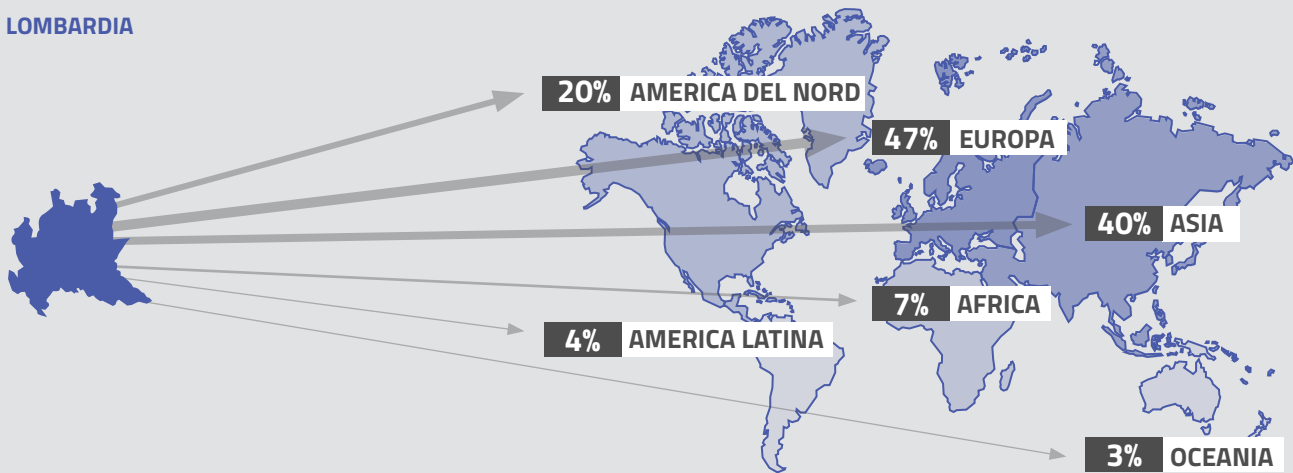


# CORRIDOI LOGISTICI / paesi di destinazione

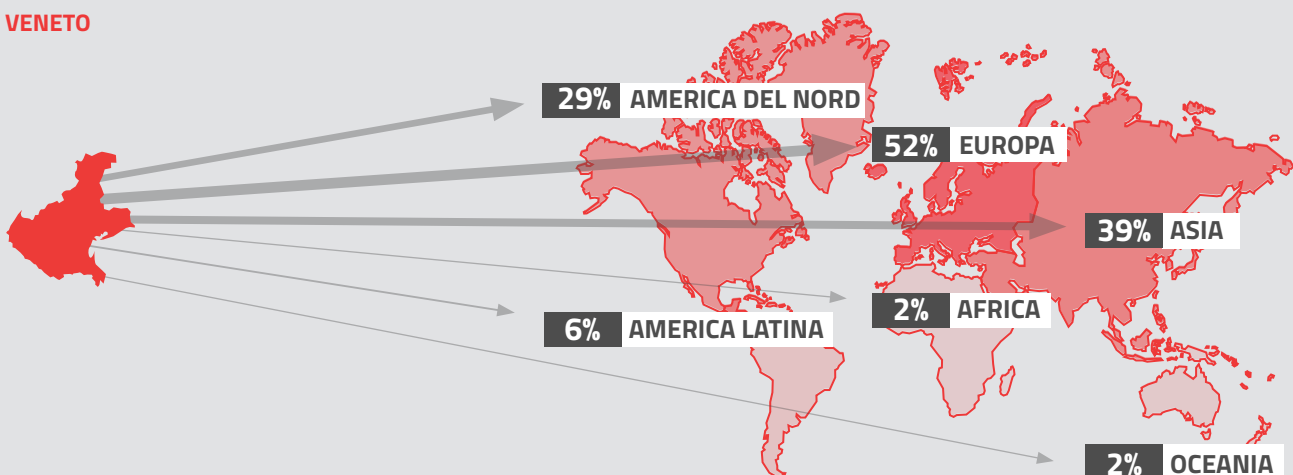
EUROPA	50%
ASIA	37%
AMERICHE	29%

% di imprese che dichiara di **ESPORTARE** verso una determinata area geografica. Le imprese hanno indicato le prime due aree di destinazione.

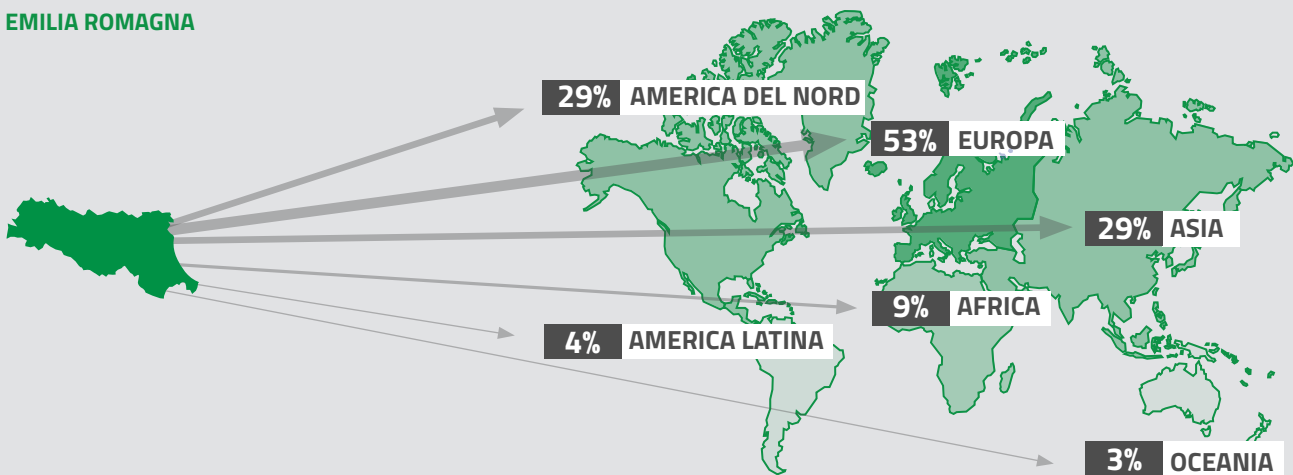
## LOMBARDIA



## VENETO



## EMILIA ROMAGNA

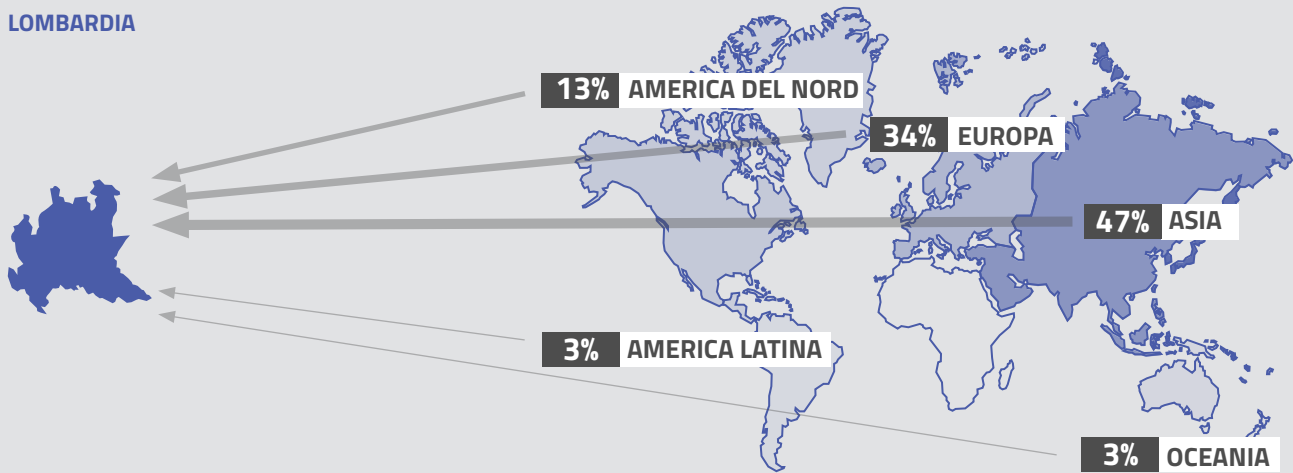


# CORRIDOI LOGISTICI / paesi di provenienza

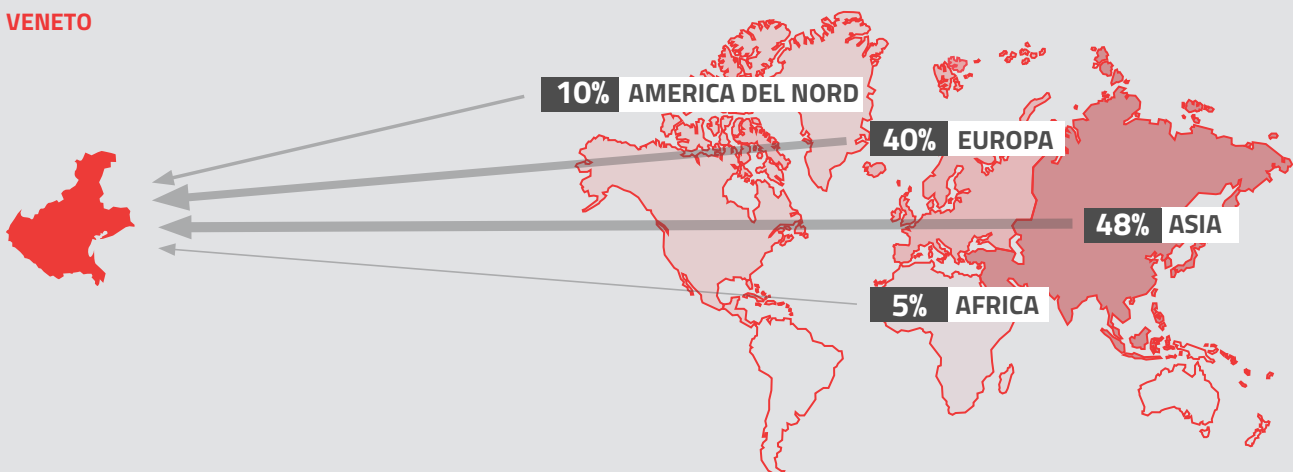
ASIA	50%
EUROPA	49%
AMERICHE	20%

% di imprese che dichiara di **IMPORTARE** da una determinata area geografica. Le imprese hanno indicato le prime due aree di provenienza.

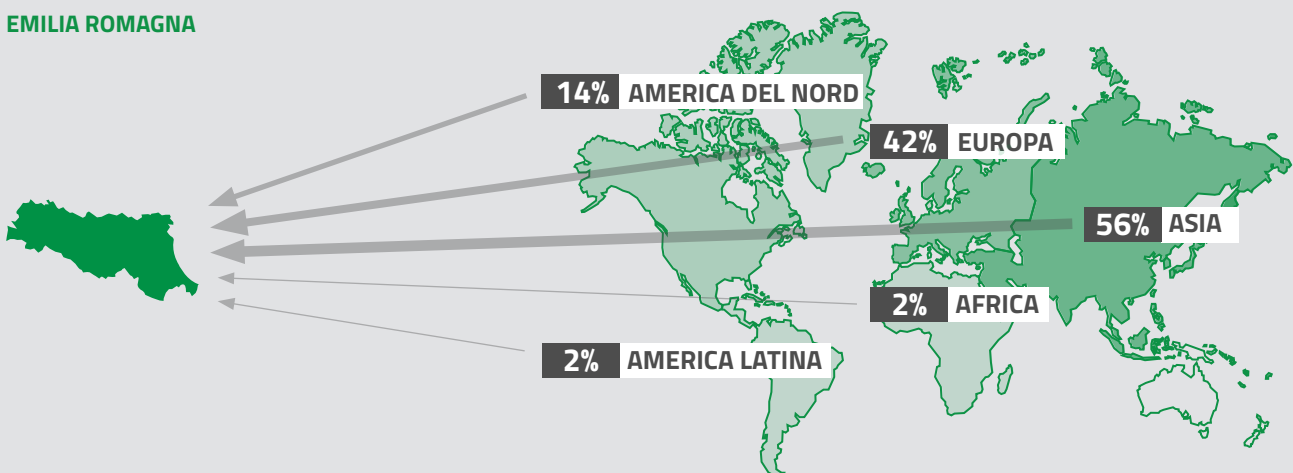
## LOMBARDIA



## VENETO

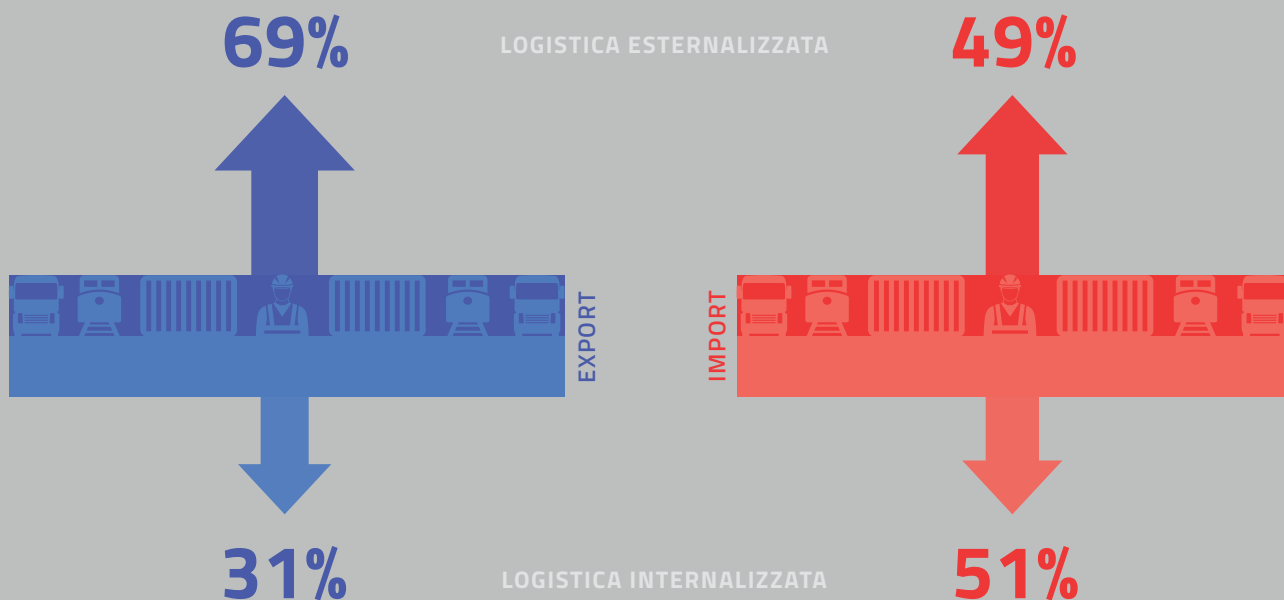


## EMILIA ROMAGNA

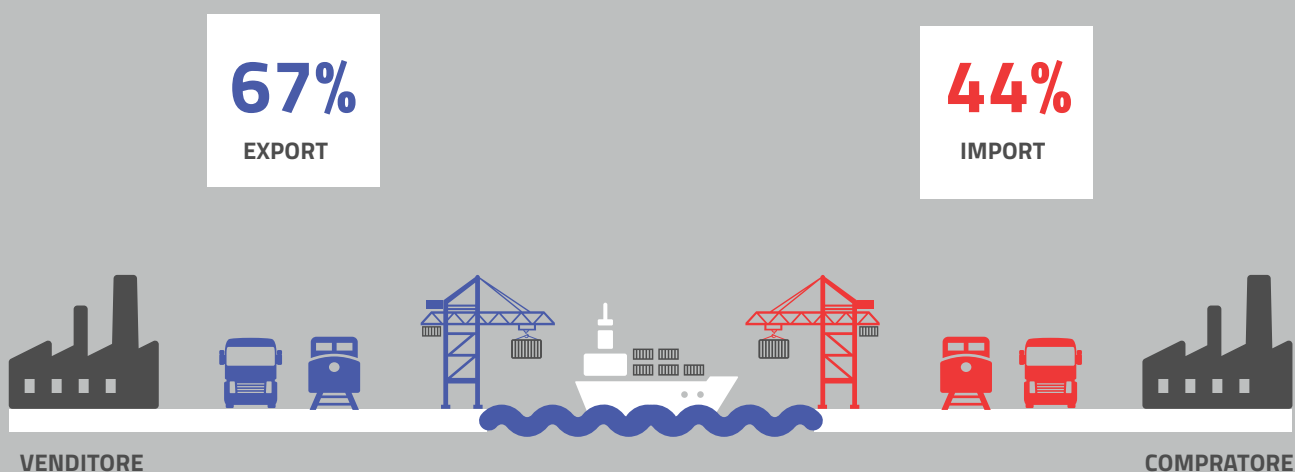


## Come è gestito il processo logistico?

La maggioranza delle imprese dichiara di **esternalizzare** la logistica relativa all'export di merci



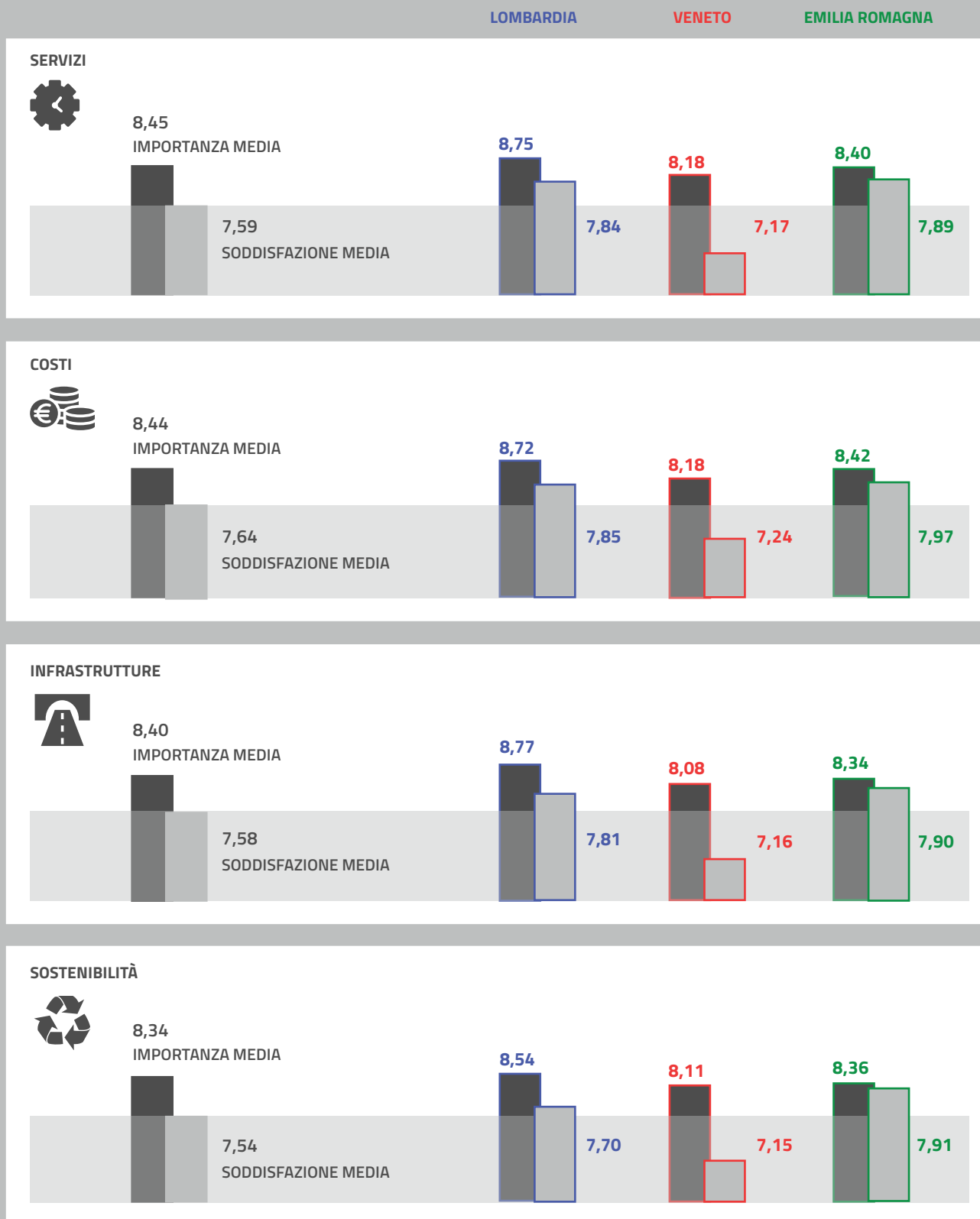
La resa **Ex Works** prevale nella logistica in uscita



<b>BASSO RISCHIO</b>	EXW / resa contrattuale che prevede costi completamente a carico del compratore
<b>BASSI COSTI</b>	

# QUALITY LOGISTICS ITALIAN INDEX

Il **QLI<sup>2</sup>** mostra il livello di soddisfazione (**7,59**) paragonato al grado di importanza (**8,4**) che le imprese manifatturiere intervistate danno al proprio sistema logistico di riferimento, valutata assegnando un punteggio da 1 a 10 a **dodici variabili** (vd. p.42) appartenenti alle categorie «Servizi», «Costi», «Infrastrutture» e «Sostenibilità».





## FOCUS / LA SOSTENIBILITÀ CHE EMERGE

### Il packaging tra le priorità delle aziende sostenibili

Packaging e materiale scelto come principale KPI

**50%**



### In crescita la domanda di sostenibilità ambientale nei prossimi due anni

Sempre più imprese ritengono che aumenterà la sensibilità dei clienti nei confronti del tema della sostenibilità



2019



2021

### Si nasce sostenibili



**16%**

La sostenibilità è un fattore della governance interna

**10%**

da quando è nata l'azienda

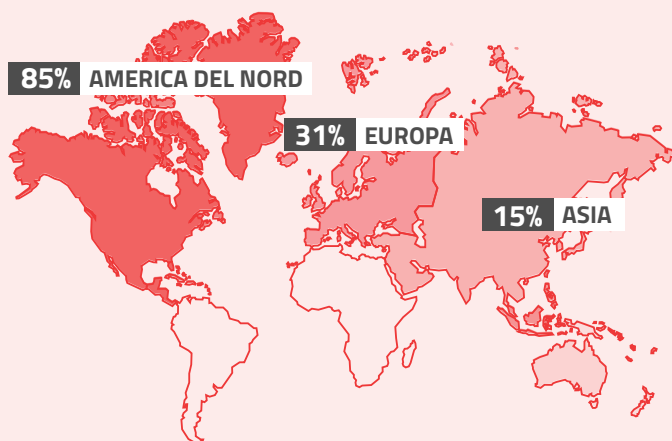
# FOCUS / IL DISTRETTO DEL PROSECCO CONEGLIANO VALDOBBIADENE

Un distretto da oltre mezzo miliardo di export



America settentrionale principale destinazione per la maggioranza delle aziende

% di imprese che considera il mercato tra le due principali destinazioni

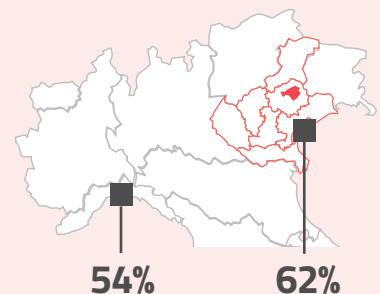


Ex works preferita da tutte le imprese

**100%**

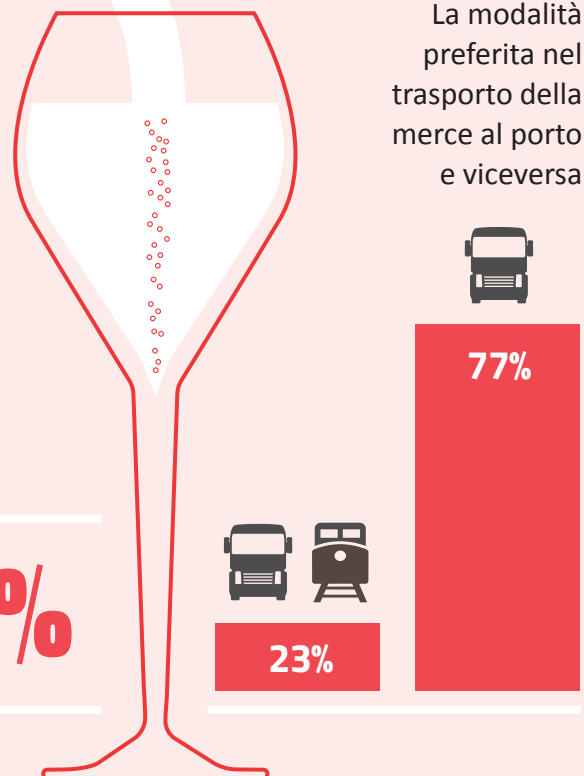
Esportazioni contese tra Genova e Venezia

Il porto è tra le due principali alternative utilizzate

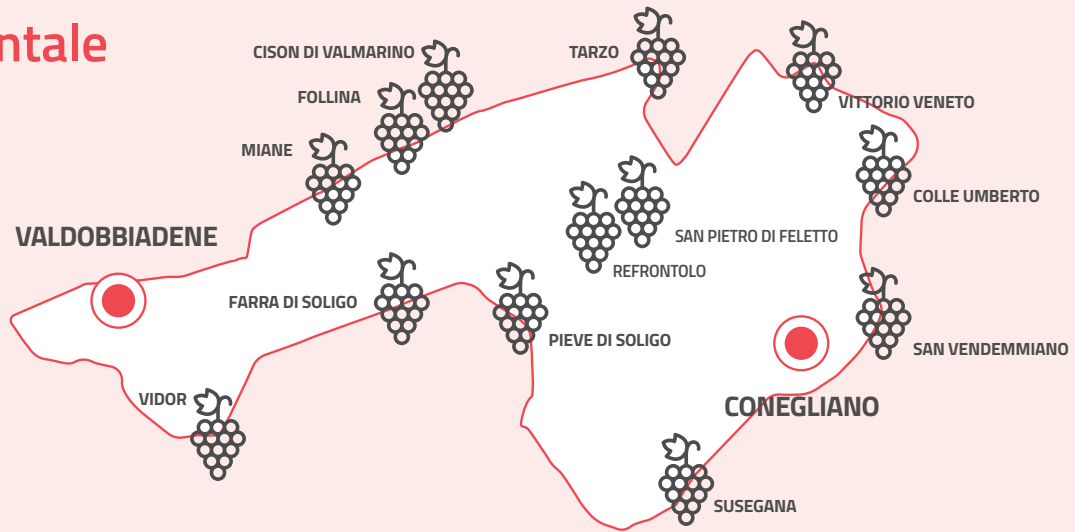


Il 23% opta per l'intermodale

La modalità preferita nel trasporto della merce al porto e viceversa



Per le imprese nei prossimi due anni i clienti daranno maggiore valore alla sostenibilità ambientale



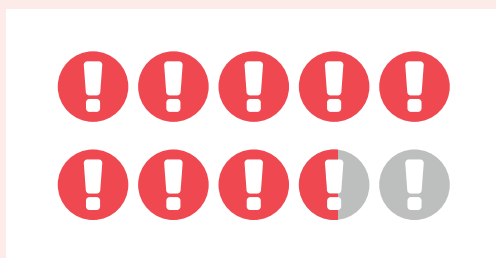
2019



2021

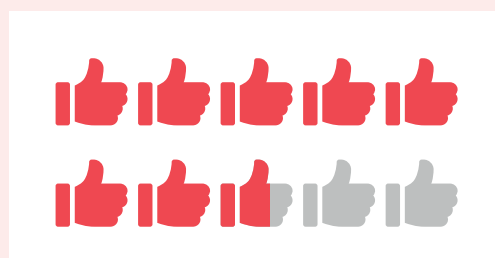


Soddisfazione e importanza media del sistema logistico



8,59

Importanza media



7,64

Soddisfazione media

# Focus group e follow up della Survey 2018

## Il Focus group, ulteriore valore aggiunto della pubblicazione

In seguito alla pubblicazione della prima edizione dell'indagine a dicembre 2018, abbiamo individuato e riunito nei primi mesi del 2019, in un focus group tecnico, un panel composto da caricatori, spedizionieri, operatori logistici e ricercatori per raccogliere riflessioni e spunti utili al raffinamento della seconda edizione dell'indagine. Tale fase ha rappresentato un elemento chiave per dare dinamicità ed efficacia alla survey.

## Una rimodulazione settoriale del campione

*“Il farmaco utilizza ancora molto l'aria, ma si sta spostando verso il mare, anche se richiede servizi e tecnologie in grado di garantire determinate condizioni di trasporto (controllo temperatura, umidità, etc.)”.*

*“La restrizione del panel ai soli distretti potrebbe escludere alcune realtà interessanti, come quelle farmaceutiche e del settore cosmetico (Piacenza, Cremona).”*

Il gruppo di lavoro ha effettuato una nuova scelta strategica: rimodulare il campione da un punto di vista settoriale aumentando la rappresentatività, in termini di numero di imprese, del chimico-farmaceutico, ritenuto di particolare interesse in questo momento storico dell'economia italiana. Tale modifica ha, in parte, influenzato alcune variabili analizzate come ad

esempio lo studio dei mercati di destinazione e di origine della merce, dove i trend di base, che pur rimangono attendibili, risultano naturalmente influenzati dalla maggiore propensione del settore farmaceutico ad investire nei mercati europei.

## Un ulteriore approfondimento sull'intermodalità

Tra i diversi suggerimenti raccolti, abbiamo riservato particolare attenzione all'approfondimento delle motivazioni che guidano la scelta delle diverse modalità di trasporto. In questa seconda edizione dell'indagine, oltre a registrare la modalità di trasporto preferita dalle aziende, abbiamo quindi inserito una domanda relativa alle ragioni della preferenza, nel tentativo di identificare quali fossero i fattori che influiscono maggiormente sulla scelta tra modalità stradale e modalità intermodale.

## La sostenibilità come topic “obbligatorio”

*“Logistica spesso vista come puro costo, non come opportunità o leva per la competitività.”*

Un altro punto sul quale è emersa la necessità di articolare maggiormente le domande, al fine di registrare con maggiore accuratezza la posizione delle diverse aziende intervistate, è quello della sostenibilità; al questionario di base è stata aggiunta una sezione specifica dedicata al tema al fine di capire quanta importanza dan-

no le imprese manifatturiere a questo driver, quanto lo ritengono strategico, quale sia la loro opinione sulla domanda di sostenibilità da parte dei consumatori e degli utenti finali e quali siano le principali azioni intraprese su questo fronte.

## Una conferma

Un'ulteriore stimolante riflessione è emersa in seguito alle indicazioni fornite da diversi spedizionieri, che ci hanno invitato ad approfondire le motivazioni legate alla preferenza dell'Incoterms Ex Works, che risulta essere estremamente diffuso tra gli esportatori intervistati.

*“L'azienda che sceglie la resa Ex Works non cede solo costi e (apparentemente) rischi, ma anche controllo.*

*Ad esempio non ha risultanza del luogo effettivo di sdoganamento della merce, che potrebbe essere dichiarata in esportazione verso destinazioni extraeuropee, ma, di fatto, potrebbe essere reindirizzata (sia all'interno del territorio comunitario, sia all'esterno via rifatturazione) senza che il produttore*

*abbia alcuna risultanza dell'operazione.”*

## Le specificità territoriali

*“I distretti sono un importante motore di sviluppo e crescita per l'export. Supportarli con un adeguato sistema di logistica contribuirebbe alla stabilità e all'ulteriore miglioramento dei loro risultati.”*

Infine, il confronto con il panel ha evidenziato un generale interesse nei confronti di un'indagine sistematica di specifici cluster produttivi. Abbiamo quindi scelto di estendere il questionario alle aziende di un distretto (Case Study): è stato pertanto aggiunto un focus specifico sulle aziende che costituiscono il distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene nel Veneto, uno dei distretti più importanti in termini di crescita e potenzialità per l'export italiano di prodotti di qualità.

# Caratteristiche del traffico container

## Lombardia, Emilia Romagna e Veneto: insieme realizzano il 53% dell'interscambio italiano con l'estero

Lombardia, Emilia Romagna e Veneto sono le tre principali regioni italiane in termini di interscambio commerciale con l'estero. In totale nel 2018 hanno realizzato 473 miliardi di euro di import/export (il 53,2% dell'interscambio italiano con l'estero), in crescita del 5,3% sul 2017 e, per il 2019 in base ai dati semestrali, il valore potrebbe crescere di ulteriori 10 miliardi, portandosi a 483 miliardi (stime SRM). Nel dettaglio, la Lombardia copre il 29,4% (261 miliardi nel 2018) del commercio estero italiano, il Ve-

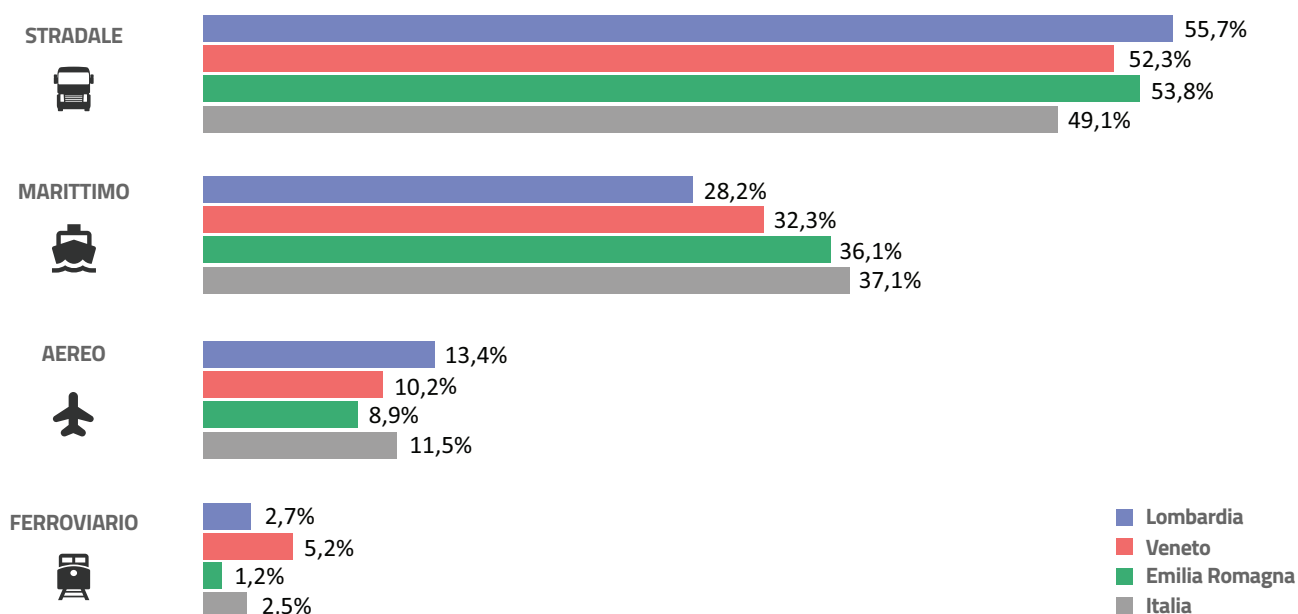
neto il 12,6% (112 miliardi) e l'Emilia Romagna l'11,3% (100 miliardi).

Il tessuto imprenditoriale nelle tre regioni è molto attivo e rappresenta una parte cospicua del PIL italiano esattamente il 40,7%: Lombardia il 22,2%; Veneto il 9,4%; Emilia Romagna oltre il 9%.

L'interscambio marittimo rappresenta un'importante componente (seconda solo al trasporto su strada) del commercio estero di queste regioni: fatta 100 la somma delle quattro modalità di trasporto (escludendo quindi la componente non specificata nel database dell'Istat), il commercio via mare rappresenta il 28,2% per la Lombardia, il 32,3% per il Veneto, il 36,1% per l'Emilia Romagna (37,1% la media Italia).

### Importanza dell'interscambio marittimo

% del commercio estero totale\*



\* Il commercio totale considerato per il calcolo delle percentuali esclude la componente "non specificata" nelle statistiche dell'Istat.

Figura 1 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## Cresce il numero di imprese che tratta volumi elevati in import

Trattandosi prevalentemente di imprese manifatturiere, il container rappresenta un elemento importante per il trasporto della merce italiana all'estero e viceversa. Il tessuto imprenditoriale italiano (e quindi anche delle regioni oggetto della survey), fatto tuttavia di

medie e piccole entità, si riflette nell'intensità dell'utilizzo dello strumento: la maggior parte delle aziende "utilizza mediamente non più di 1 container a settimana" sia in esportazione che in importazione.

Le aziende che fanno oltre 50 container l'anno in export sono l'8% del totale (in calo rispetto all'11% osservato l'anno scorso). In crescita la percentuale di imprese che eccedono i 50 container l'anno in import, da 15% a 24%.

### Imprese con volumi di merce in container in import o export

% di imprese che trattano un numero annuo di container superiore a 50

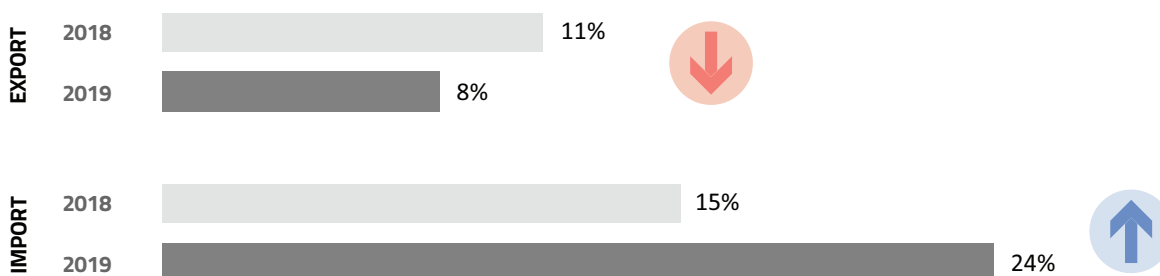


Figura 2 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

### Distribuzione delle imprese in base al numero di container esportati e importati

% di imprese per fascia di container

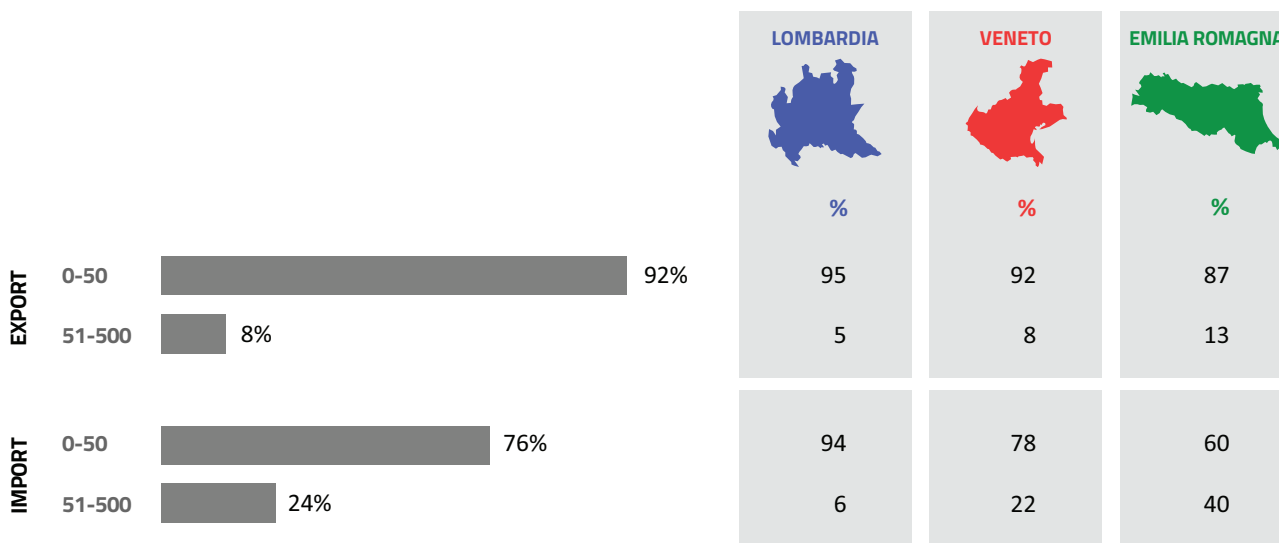


Figura 3 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## I tempi e i costi rappresentano i principali driver nella scelta dell'intermodale

Importante nell'analisi, e per il miglioramento del "corridoio logistico", è la comprensione della principale modalità di collegamento tra porti e sistema industriale, ovvero, una volta che la merce è giunta al porto, come arriva nelle imprese e viceversa.

Come già emerso nell'indagine scorsa, per l'ultima tratta le imprese continuano a preferire il trasporto su strada. L'intermodale nell'area

analizzata resta una scelta adottata solo dal 17% delle imprese (da confrontare con il 19% del 2018). Tra le tre regioni, mentre il Veneto vede un incremento significativo nella quota di imprese che optano per l'intermodale, tale percentuale ha subito un calo notevole in Lombardia. È stato chiesto, inoltre, alle imprese che scelgono l'opzione intermodale, quali siano i principali tre driver alla base di tale scelta. Dal sondaggio è emerso che le quote più significative di imprese – oltre l'85% – si verificano per due motivazioni: a) la convenienza del servizio e b) la frequenza del servizio.

### Imprese che optano per l'intermodale

% di imprese che preferisce il mare-ferro-strada al mare-strada nel trasporto della merce dal porto in azienda e viceversa

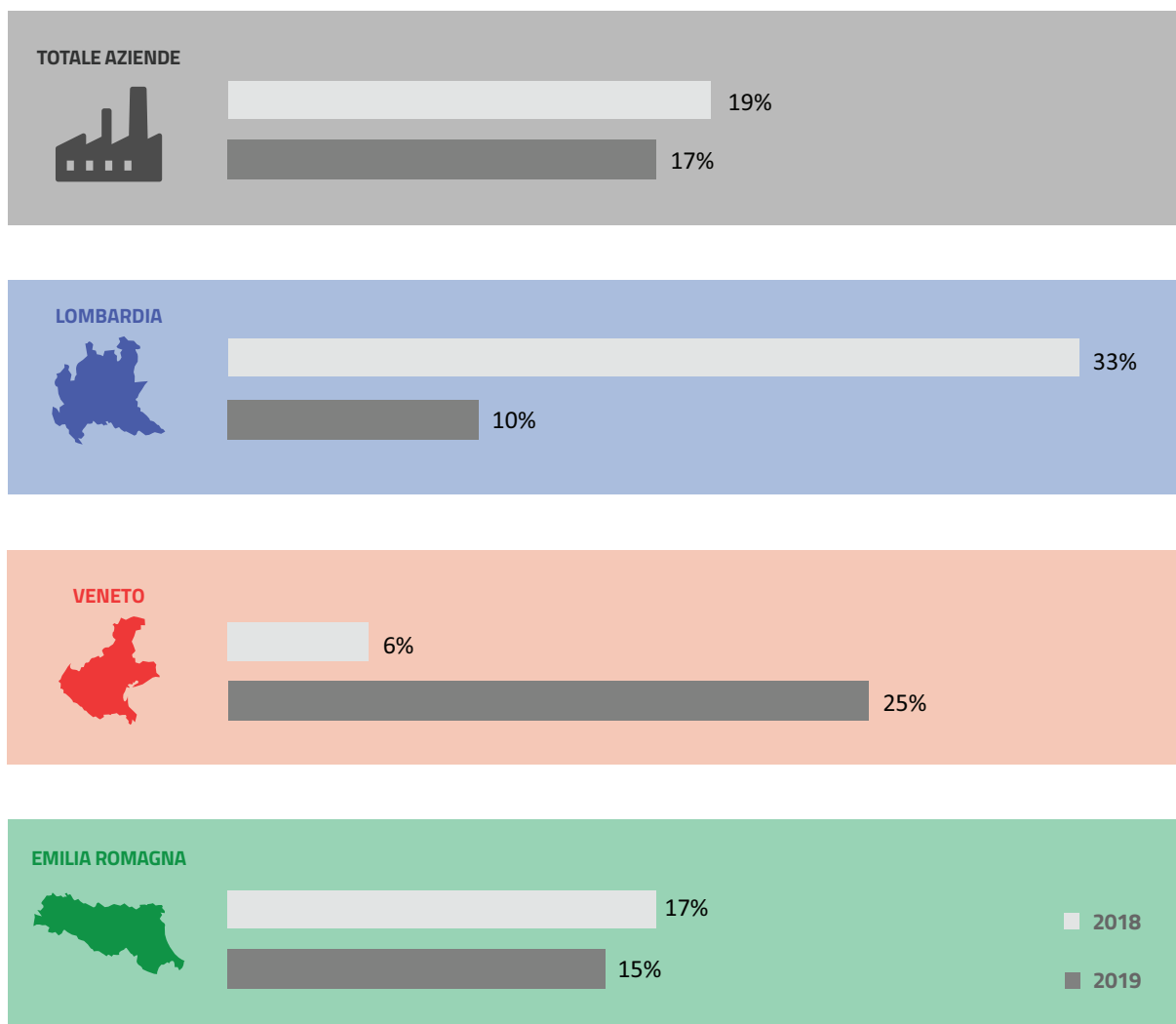
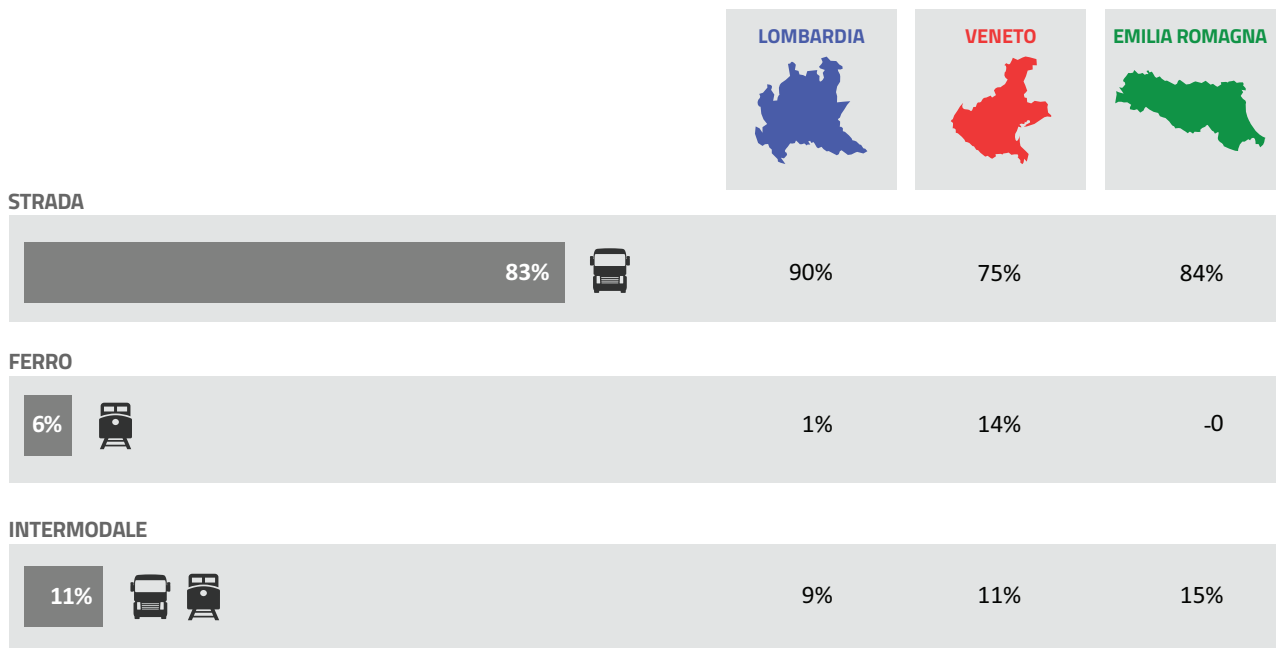


Figura 4 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat



## Principale modalità di collegamento con il porto\*



\* Le percentuali di imprese fanno riferimento sia alla merce in arrivo che alla merce in partenza.

Figura 5 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## I fattori che spingono alla scelta dell'intermodale

% di imprese che hanno scelto intermodale. Ad ogni impresa è stato chiesto di indicare tre preferenze

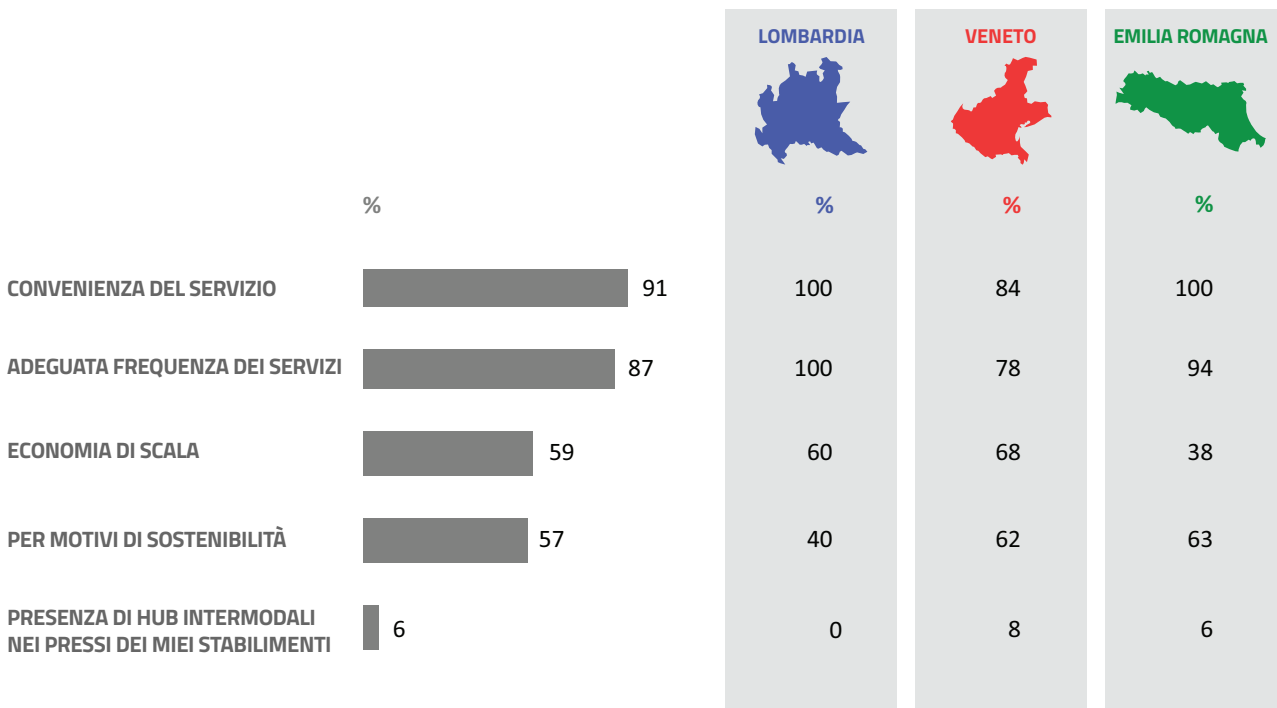


Figura 6 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## Genova rafforza il suo primato come porto più utilizzato dalle imprese. La Spezia in grande rilancio in Lombardia

Genova conferma la sua posizione di porto utilizzato dalla maggior parte delle imprese. È stato chiesto alle aziende manifatturiere di indicare quali siano “i due porti principalmente utilizzati per esportare e per importare.”

Il porto di Genova per le esportazioni vanta un 80% (il 72% nel 2018) e, per le importazioni il 73% (55% nel 2018). La Spezia e Venezia sono tra i due porti preferiti rispettivamente per il 25% e circa il 20% delle imprese sia in export che in import. In crescita la percentuale di im-

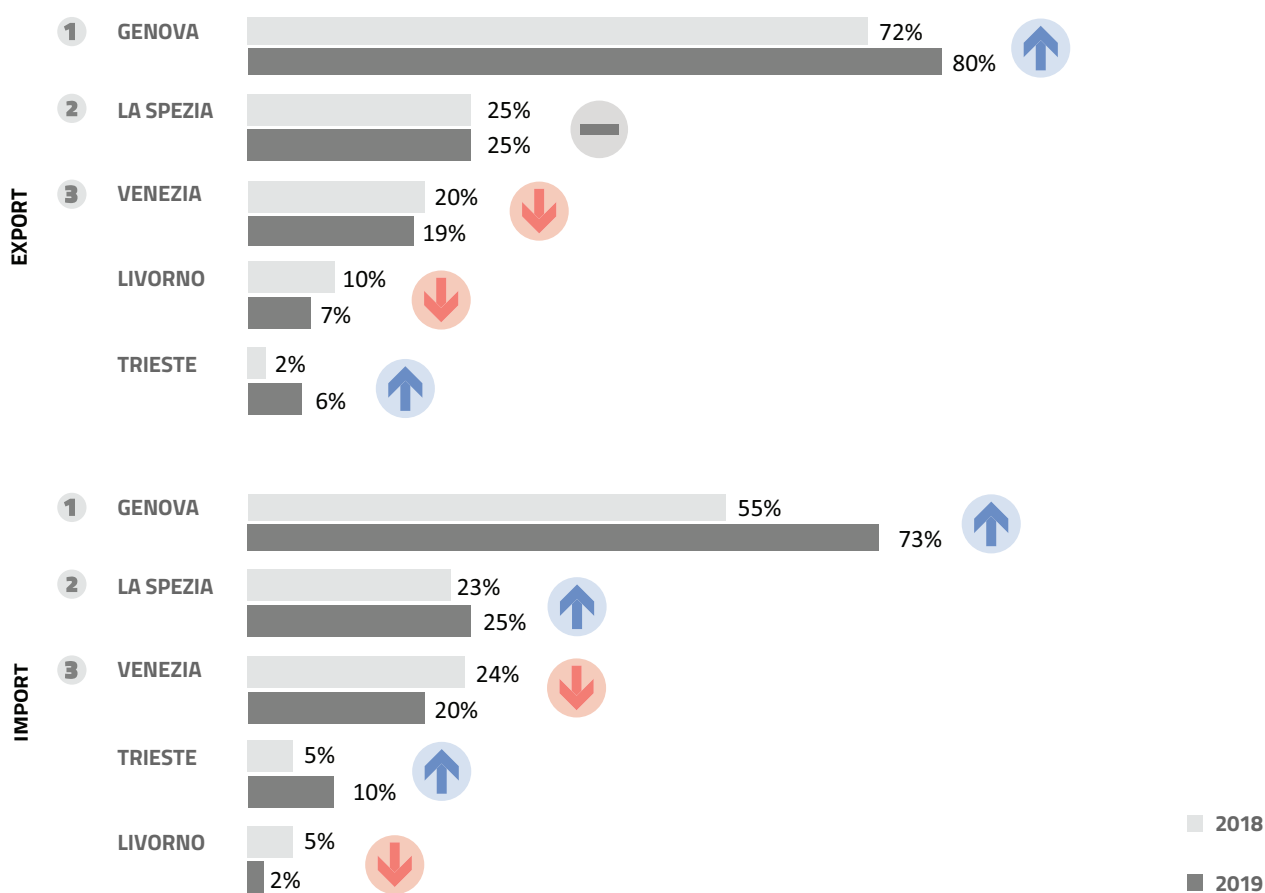
prese che opta per Trieste. Da segnalare che il dato di Genova è più elevato per le aziende localizzate in Lombardia: oltre il 90% sia per la merce in entrata che in uscita. Si attesta a circa il 70% per l’export e al 48% per l’import in Veneto, mentre supera il 75% sia in export che in import nel caso delle aziende emiliane.

Una maggiore percentuale di imprese venete sceglie lo scalo di Venezia tra i principali porti di riferimento (il 49% in export e il 55% in import) e Trieste (15% in export e 28% in import).

La Spezia registra ottime performance tra le imprese lombarde totalizzando un 41% in export e in import – e tra le imprese emiliane (30%). Bene Livorno per le imprese emiliane in export (29%).

### Classifica principali porti utilizzati

% di imprese che hanno indicato il porto segnalato\*

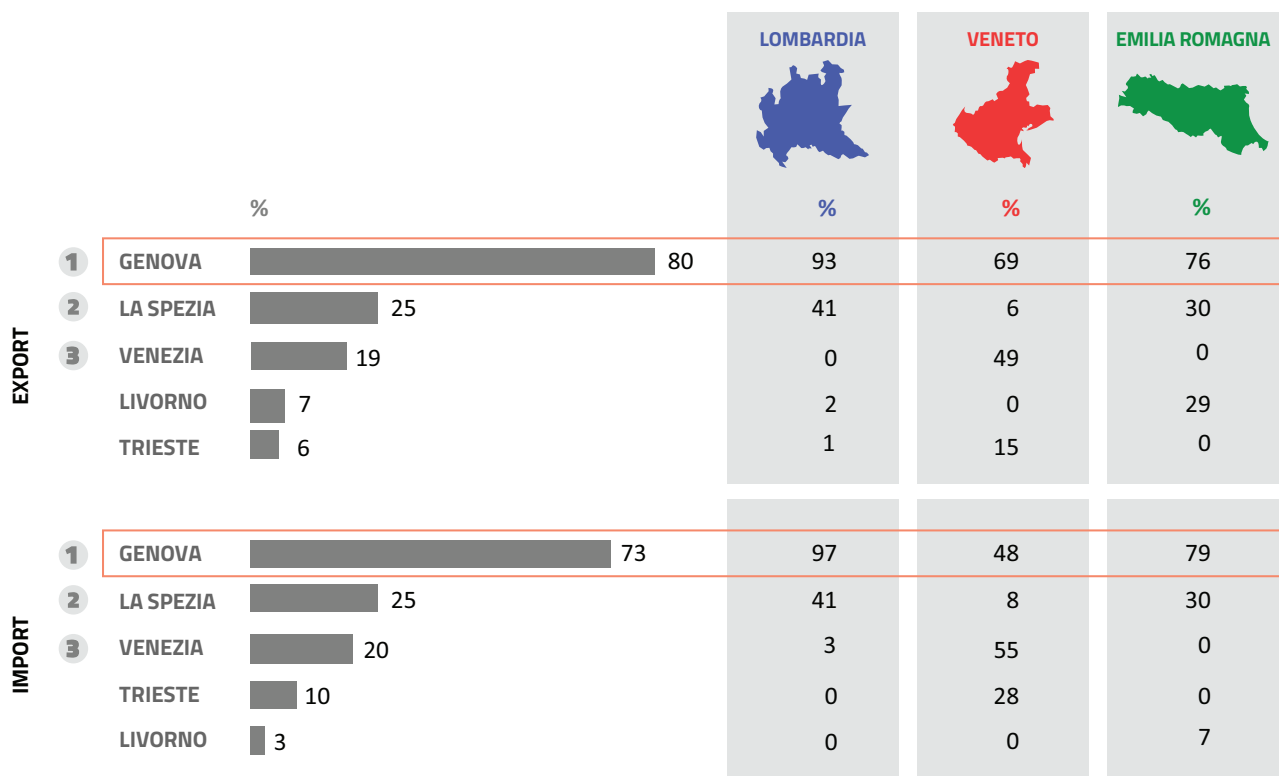


\* Avendo dato alle imprese la possibilità di esprimere due preferenze, la somma delle percentuali non fa 100.

Figura 7 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## Classifica principali porti utilizzati con differenze regionali

% di imprese che hanno indicato il porto segnalato\*



\* Avendo dato alle imprese la possibilità di esprimere due preferenze, la somma delle percentuali non fa 100.

Figura 8 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

## Traffico container nei 5 principali porti utilizzati dalle imprese

I 5 porti indicati dalle imprese nella nostra indagine rientrano tra i primi 6 porti italiani per traffico container annuale. In base agli ultimi aggiornamenti disponibili alla data di pubblicazione, Genova nel 2019 ha movimentato 2 milioni 615mila container, in lieve crescita rispetto al 2018 (+0,2%), confermandosi il primo porto italiano in termini di traffico container. Seguono La Spezia con 1,4 milioni di TEU (-5,1% sul 2018), Livorno i cui dati al primo semestre indicano una crescita dell'11,7% rispetto al 2018 (portandosi in base alle nostre stime a 835mila TEU a fine anno). Importanti anche i volumi gestiti da Trieste con circa 790mila TEU nel 2019 (+8,8%) e Venezia (593mila TEU nel 2019; -6,2%).

### Traffico container nei 5 principali porti utilizzati dalle imprese della Survey (dati effettivi)

	2018	2019	VAR.% 2018-2019
Genova	2.609.138	2.615.375	0,2
La Spezia	1.485.623	1.410.000	-5,1
Livorno*	363.902	406.594	11,7
Trieste	725.426	789.594	8,8
Venezia	632.250	593.000	-6,2

\* Per il porto di Livorno i dati si riferiscono al primo semestre.

Tabella 1 - Fonte: SRM/Contship

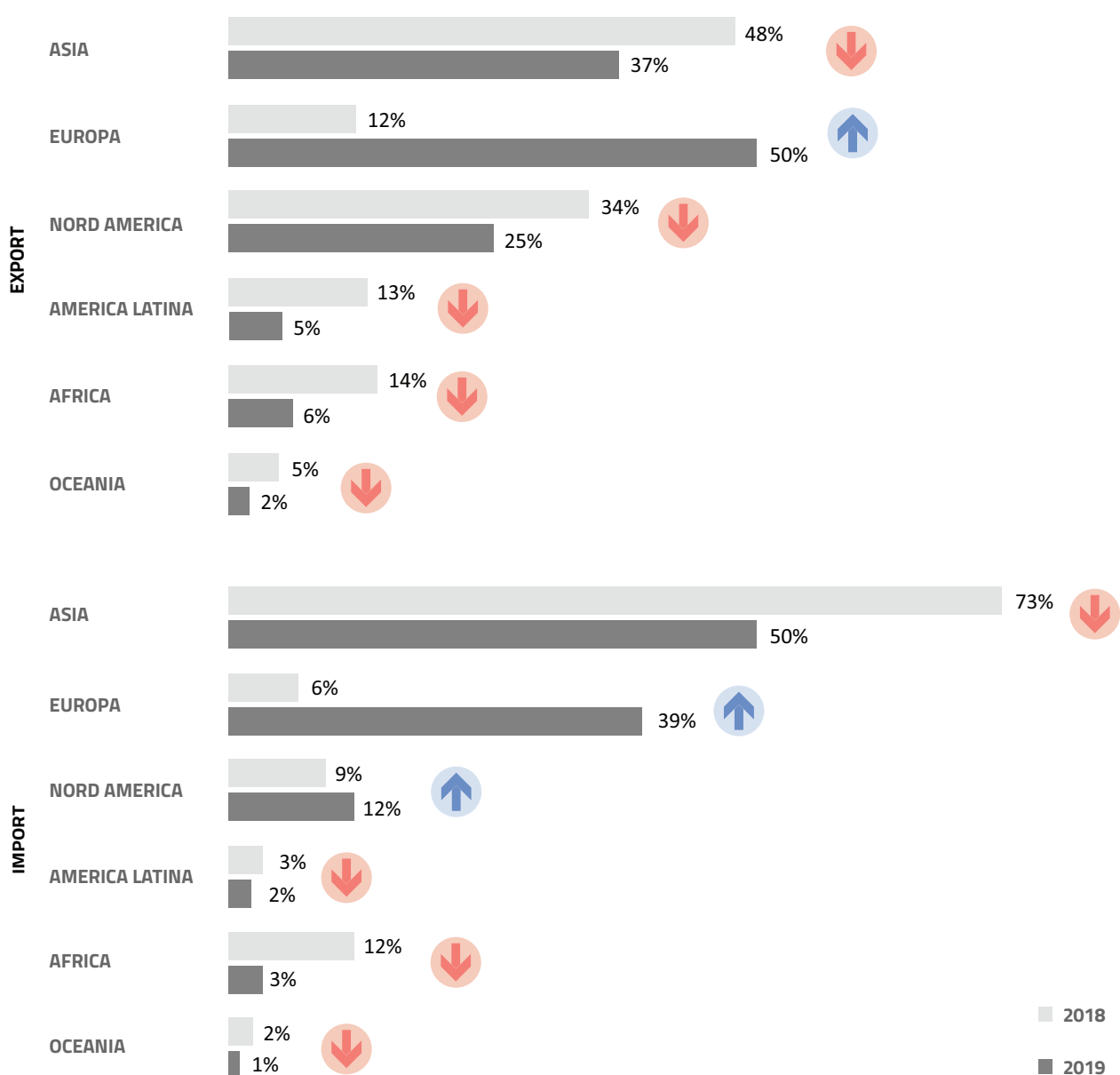
## Le merci provengono dai paesi asiatici. Esportiamo molto in Europa

Se nel paragrafo precedente ci si è focalizzati sui punti italiani di approdo e di partenza per la merce scambiata con l'estero via mare, adesso si cambia prospettiva e si passa all'analisi dei punti esteri di approdo per la merce in export e di partenza per la merce in import: dove va la merce che esportiamo e da dove viene

quella che importiamo. Si ricorda che pur essendo interessante e veritiera la tendenza di base espressa nei seguenti grafici, essa in parte risente della rimodulazione settoriale che si è data al campione nel 2019 rispetto al 2018. L'Asia è tra i due principali canali di sbocco per il 37% delle imprese, l'Europa per il 50% (vs. 12% nel 2018). Per le importazioni, l'Asia è tra i principali mercati di approvvigionamento per il 50% delle imprese, l'Europa per il 39%.

### Import ed export: principali aree-partner

% di imprese che esportano/importano da e verso l'area\*







\* Alle imprese è stato chiesto di indicare i due principali mercati di riferimento, per cui la somma dei valori non da 100.

Figura 9 - Fonte: SRM/Contship

## Export: principali aree e paesi partner

% di imprese che esportano verso il Paese/area\*





	TOTALE AZIENDE 	LOMBARDIA 	VENETO 	EMILIA ROMAGNA 
PRIMO+SECONDO PAESE PER ESPORTAZIONE	%	%	%	%
<b>ASIA</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>29</b>
Cina/Hong Kong	15	17	39	11
Asia	7	11	15	1
India	4	4	6	3
Arabia Saudita/Emirati Arabi Uniti/Medio Oriente	4	3	5	1
Russia	3	4	7	3
Corea	2	2	2	1
Turchia	2	1	1	3
Bangladesh	1	1	3	0
Giappone	1	1	2	3
Israele	1	1	1	0
Thailandia	1	2	1	1
Vietnam	1	2	1	1
<b>AMERICA</b>	<b>29</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>30</b>
<b>America del Nord</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>29</b>	<b>29</b>
Stati Uniti	23	19	25	26
Nord America	2	1	2	1
Canada	2	0	2	4
<b>America Latina</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>4</b>
Sud America	2	2	2	1
Messico	1	0	2	3
Argentina	1	1	2	0
Brasile	1	1	1	0
<b>AFRICA</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>9</b>
Africa gen.	3	3	1	6
Egitto	1	1	1	0
Marocco	1	2	0	0
Tunisia	1	1	0	1
Nord Africa	1	1	1	0
<b>EUROPA</b>	<b>50</b>	<b>47</b>	<b>52</b>	<b>53</b>
Europa gen.	14	12	19	10
Spagna	12	13	5	20
Francia	10	12	6	13
Germania	8	10	11	1
Regno Unito	5	4	5	7
Grecia	2	0	2	7
Nord Europa	2	1	6	0
Cipro	1	1	0	1
Danimarca	1	2	1	0
Croazia	1	0	0	3
Olanda	1	1	1	0
Romania	1	0	1	1
Est Europa	1	1	2	0
<b>OCEANIA: AUSTRALIA</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

\* Alle imprese è stato chiesto di indicare i due principali mercati di riferimento, per cui la somma dei valori non da 100.

Figura 10 - Fonte: SRM/Contship

## Import: principali aree e paesi partner

% di imprese che importano dal Paese/area\*

	TOTALE AZIENDE 	LOMBARDIA 	VENETO 	EMILIA ROMAGNA 
PRIMO+SECONDO PAESE PER IMPORTAZIONE	%	%	%	%
<b>ASIA</b>	<b>50</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>56</b>
Cina/Hong Kong	23	25	18	26
Giappone	11	22	20	12
India	7	0	5	7
Corea	4	9	5	7
Turchia	3	0	3	5
Israele	2	3	0	2
Arabia Saudita/Emirati Arabi Uniti/Medio Oriente	2	3	3	0
Bangladesh	1	3	0	0
Indonesia	1	3	0	0
Malesia	1	3	0	0
Russia	1	3	0	2
Taiwan	1	0	0	2
Vietnam	1	0	0	0
<b>AMERICA</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>16</b>
America gen.	6	6	13	0
<b>America del Nord</b>	12	13	10	14
Stati Uniti	10	13	8	12
Canada	2	0	0	5
<b>America Latina</b>	2	3	0	2
Messico	1	3	0	2
<b>AFRICA</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
Nord Africa	2	0	5	0
<b>EUROPA</b>	<b>39</b>	<b>34</b>	<b>40</b>	<b>42</b>
Germania	11	19	8	5
Spagna	7	3	8	0
Francia	6	3	3	0
Regno Unito	3	3	3	0
Europa gen.	3	0	8	0
Nord Europa	3	0	8	0
Danimarca	2	0	5	5
Olanda	2	0	0	0
Grecia	1	0	3	6
Italia	1	0	0	5
Malta	1	0	0	0
Norvegia	1	0	3	5
Belgio	1	3	0	0
Croazia	1	3	0	0
Slovenia	1	3	0	0
<b>OCEANIA: AUSTRALIA</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

\* Alle imprese è stato chiesto di indicare i due principali mercati di riferimento, per cui la somma dei valori non da 100.

Figura 11 - Fonte: SRM/Contship

## I principali paesi-partner commerciali

I dati Istat sul commercio estero\* ci aiutano a meglio interpretare i risultati della nostra indagine. Tra i primi 5 partner commerciali della Lombardia troviamo Germania, Francia, Cina, Paesi Bassi e Stati Uniti. È evidente che mentre con Cina e Stati Uniti prevale il trasporto marittimo, per i paesi europei è quello stradale a prevalere. Fatta eccezione per gli Stati Uniti, per gli altri paesi citati la componente in import prevale su quella in export. Per il Veneto, ritroviamo Germania, Francia, Cina e Stati Uniti, e Spagna. Diversamente dalla Lombardia, la componente export prevale sull'import in tutti i casi ad eccezione della Cina e Germania. Situazione simile per l'Emilia Romagna.

### Principali partner commerciali della Lombardia

Dati riferiti al 2018; valori miliardi di euro

	Import	Export	Trade	% Mondo
Germania	26,1	16,7	42,8	17,4
Francia	12,9	11,9	24,8	10,0
Cina	13,1	4,3	17,4	7,1
Paesi Bassi	11,2	3,0	14,2	5,8
Stati Uniti	2,7	9,9	12,6	5,1
Spagna	5,6	7,0	12,6	5,1
Svizzera	4,0	6,8	10,8	4,4
Regno Unito	3,6	5,1	8,7	3,5
Belgio	5,8	2,5	8,2	3,3
Polonia	2,8	3,9	6,8	2,7
<i>Mondo</i>	<i>123,3</i>	<i>123,2</i>	<i>246,5</i>	<i>100,0</i>

Tabella 2 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

### Principali partner commerciali del Veneto

Dati riferiti al 2018; valori miliardi di euro

	Import	Export	Trade	% Mondo
Germania	11,2	7,9	19,1	18,5
Francia	2,3	6,3	8,6	8,4
Stati Uniti	0,7	5,1	5,8	5,6
Cina	4,0	1,6	5,6	5,4
Spagna	2,0	3,0	5,0	4,8
Regno Unito	0,7	3,6	4,2	4,1
Romania	1,6	1,6	3,2	3,2
Austria	1,6	1,6	3,2	3,1
Paesi Bassi	1,7	1,4	3,2	3,1
Polonia	1,0	1,8	2,9	2,8
<i>Mondo</i>	<i>42,0</i>	<i>61,1</i>	<i>103,1</i>	<i>100,0</i>

Tabella 3 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

\* I dati fanno riferimento all'import e all'export di prodotti manifatturieri al netto della componente energetica.

## Principali partner commerciali dell'Emilia Romagna

Dati riferiti al 2018; valori miliardi di euro

	Import	Export	Trade	% Mondo
Germania	5,9	7,6	13,6	14,3
Francia	2,7	6,7	9,5	10,0
Stati Uniti	0,8	6,2	7,0	7,4
Regno Unito	1,2	4,2	5,4	5,7
Cina	3,5	1,9	5,4	5,7
Spagna	1,9	3,0	4,9	5,1
Paesi Bassi	1,7	1,6	3,3	3,5
Belgio	1,7	1,4	3,2	3,3
Polonia	0,9	1,9	2,8	3,0
Austria	1,0	1,4	2,4	2,5
<i>Mondo</i>	<i>33,5</i>	<i>61,6</i>	<i>95,1</i>	<i>100,0</i>

Tabella 4 - Fonte: SRM/Contship su dati Istat

### Il porto di provenienza e destinazione non sempre è conosciuto dalle imprese

I dati sui porti di arrivo (in export) e di partenza (in import) confermano quanto emerso l'anno scorso: quasi il 70% delle imprese (il 52% nell'indagine del 2018) quando vendono la merce all'estero non conoscono il tragitto logistico che compie la merce e in particolare non conoscono il porto di arrivo della merce venduta.

Tale risultato è in parte anche dovuto a un utilizzo molto diffuso della resa Ex Works nei rapporti commerciali con l'estero (che meglio approfondiremo nel prossimo capitolo).





In import il 45% delle imprese non conosce il porto da cui parte la merce.

Entrambi i dati possono essere interpretati in modo negativo, nel senso che sono il risultato di una non buona connessione comunicativa e operativa tra aziende manifatturiere e imprese logistiche.



## Principali porti di approdo in export

% di imprese che hanno indicato il porto – due preferenze\*





	TOTALE AZIENDE 	LOMBARDIA 	VENETO 	EMILIA ROMAGNA 
PORTI PER PRIMO+SECONDO PAESE PER ESPORTAZIONE	%	%	%	%
<b>ASIA</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>11</b>
Shanghai	6	6	7	3
Gedda	1	1	2	0
Chittagong	1	1	2	0
Hong Kong	1	1	2	0
Mumbai	1	0	2	1
San Pietroburgo	1	0	2	3
<b>AMERICA</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>6</b>
<b>America del Nord</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>6</b>
New York	2	0	5	3
Vancouver	1	0	1	1
<b>America Latina</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
<b>EUROPA</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>16</b>
Amburgo	7	9	7	1
Marsiglia	6	8	5	6
Barcellona	6	9	5	4
Istanbul	1	0	1	1
Manchester	1	0	1	4
Rotterdam	1	0	2	0
Anversa	1	0	2	0
Dover	1	1	1	0
<b>AFRICA</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Casablanca	0	1	0	0
<b>OCEANIA: Melbourne</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Sidney	1	2	0	0
Auckland	1	2	0	0
<b>NESSUN PORTO SPECIFICATO</b>	<b>69</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>76</b>

\* Essendo una domanda a risposta multipla la somma dei valori non dà 100.

Figura 12 - Fonte: SRM/Contship

## Principali porti di origine in import

% di imprese che hanno indicato il porto – due preferenze\*

	TOTALE AZIENDE 	LOMBARDIA 	VENETO 	EMILIA ROMAGNA 
PORTI PER PRIMO+SECONDO PAESE PER IMPORTAZIONE	%	%	%	%
<b>ASIA</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>30</b>
Shanghai	9	13	5	9
Tokyo	8	0	10	12
Busan	2	0	0	5
Hong Kong	2	3	0	2
Chennai	2	0	0	5
New Delhi	2	6	0	0
Chittagong	1	3	0	0
Ashdod	1	3	0	0
San Pietroburgo	1	0	0	2
Da Nang	1	3	0	0
<b>AMERICA</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
<i>America del Nord</i>	7	0	10	9
New York	5	0	10	5
Los Angeles	1	0	0	2
Montreal	1	0	0	2
<b>EUROPA</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
Amburgo	10	19	5	7
Rotterdam	8	0	10	12
Marsiglia	6	3	3	12
Barcellona	3	3	5	0
Istanbul	3	3	3	2
Londra	2	0	3	2
Bergen	1	0	3	0
Copenaghen	1	0	3	0
<b>AFRICA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>OCEANIA: Sidney</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NESSUN PORTO SPECIFICATO</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>58</b>	<b>35</b>

\* Essendo una domanda a risposta multipla la somma dei valori non dà 100.

Figura 13 - Fonte: SRM/Contship

# Gestione del processo logistico

## Si riconferma la tendenza a esternalizzare la logistica

Nel capitolo precedente ci si è focalizzati sul “dove”, ovvero sul percorso che segue la merce per arrivare nelle nostre aziende (nel caso

dell’import) o per arrivare a destinazione (nel caso dell’export). Adesso il focus si sposta sul “come”, ovvero su come il processo logistico viene gestito. Abbiamo quindi chiesto alle imprese del nostro campione se l’outsourcing del processo della logistica prevale o meno.

### Tendenza ad esternalizzare la logistica

% di imprese che hanno dichiarato di dare in outsourcing il processo logistico

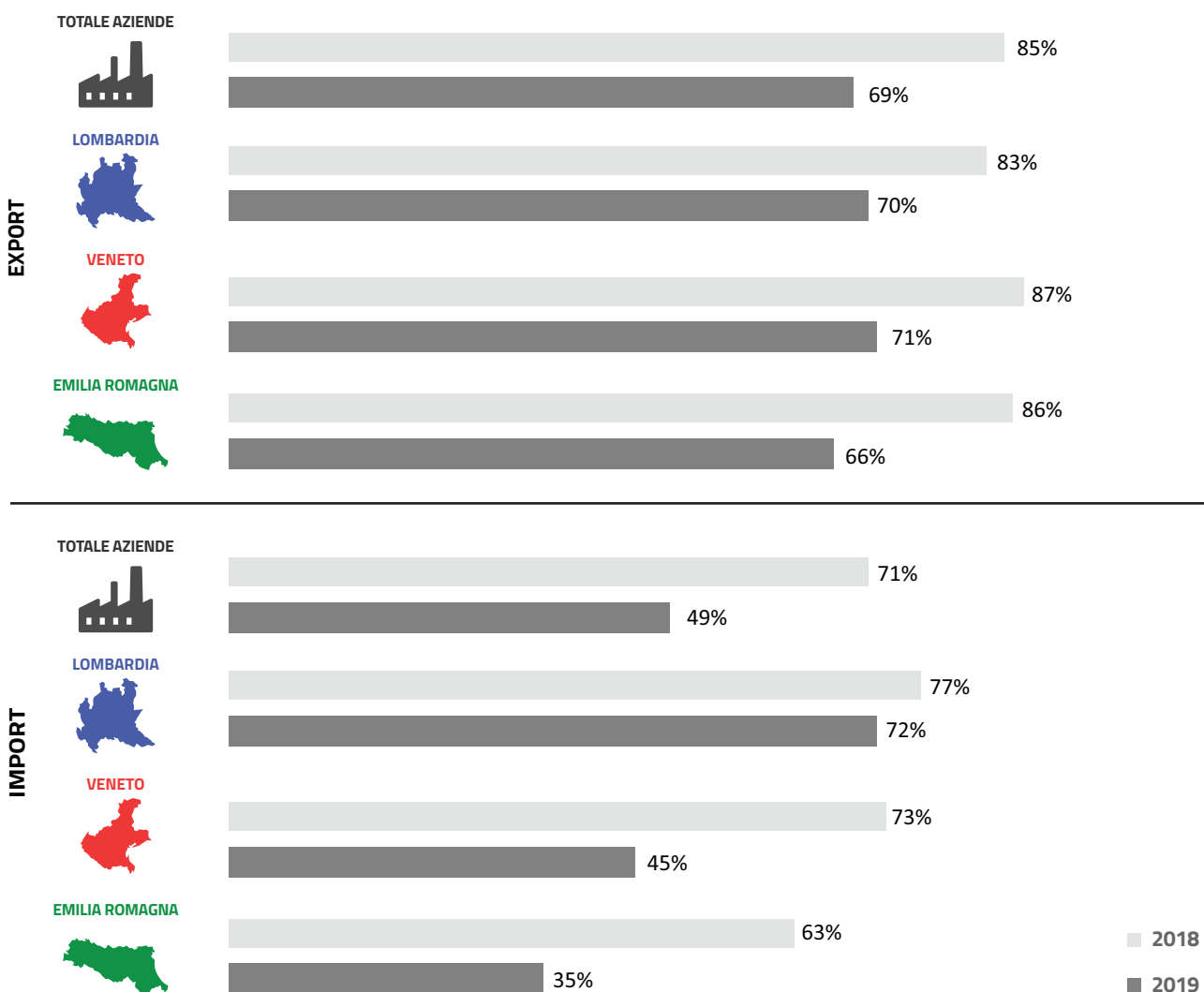


Figura 14 - Fonte: SRM/Contship

I risultati confermano (anche se con percentuali più basse rispetto all'indagine del 2018) la generale tendenza delle imprese ad affidare all'esterno il processo logistico (69% delle imprese che esportano e 49% di quelle che importano). In export non emergono grosse differenze regionali e in tutte e tre le regioni la percentuale di imprese che affida in outsourcing supera il 65%. Nel caso delle importazioni, in Emilia Romagna la percentuale di imprese che esternalizza è inferiore alle altre. Dare in outsourcing comporta diversi vantaggi economici: la riduzione dei costi operativi,

il miglior utilizzo degli stock a magazzino e, in generale, una migliore competitività sul mercato. Ma il vantaggio maggiore è l'assenza di capitali investiti in immobili, impianti, strutture e personale, abbattendo in questo modo un costo fisso che diventa variabile, seppur in una certa misura. Affidare all'esterno la logistica della merce è una scelta da considerare positiva purché le imprese manifatturiere riescano a mantenere un dialogo con gli operatori logistici al fine di ottimizzare e gestire al meglio l'intera supply chain.

### Esternalizzazione della logistica relativa all'export di merce

% di imprese

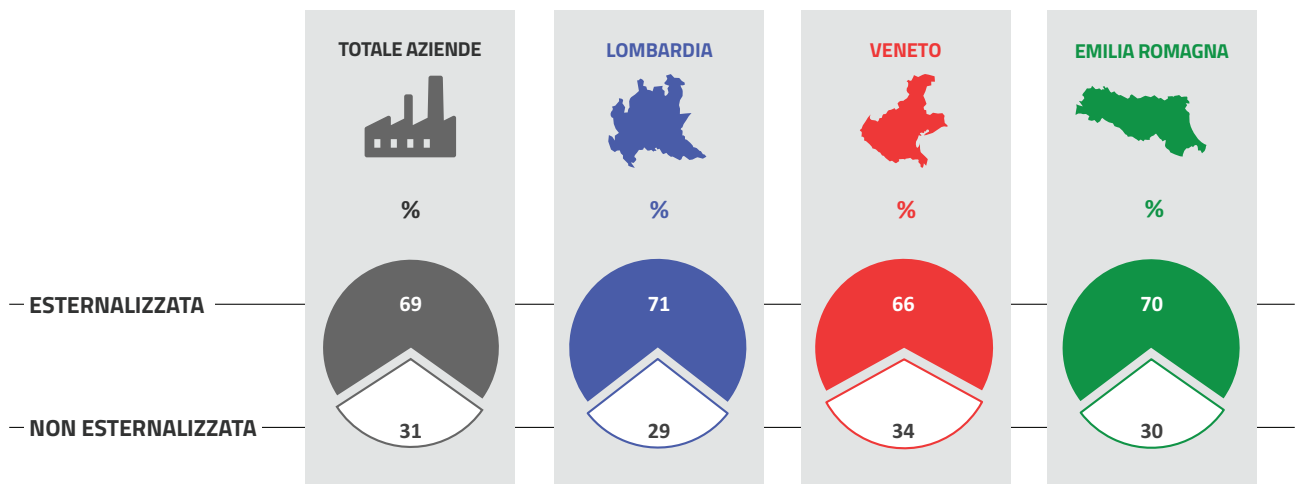


Figura 15A - Fonte: SRM/Contship

### Esternalizzazione della logistica relativa all'import di merce

% di imprese

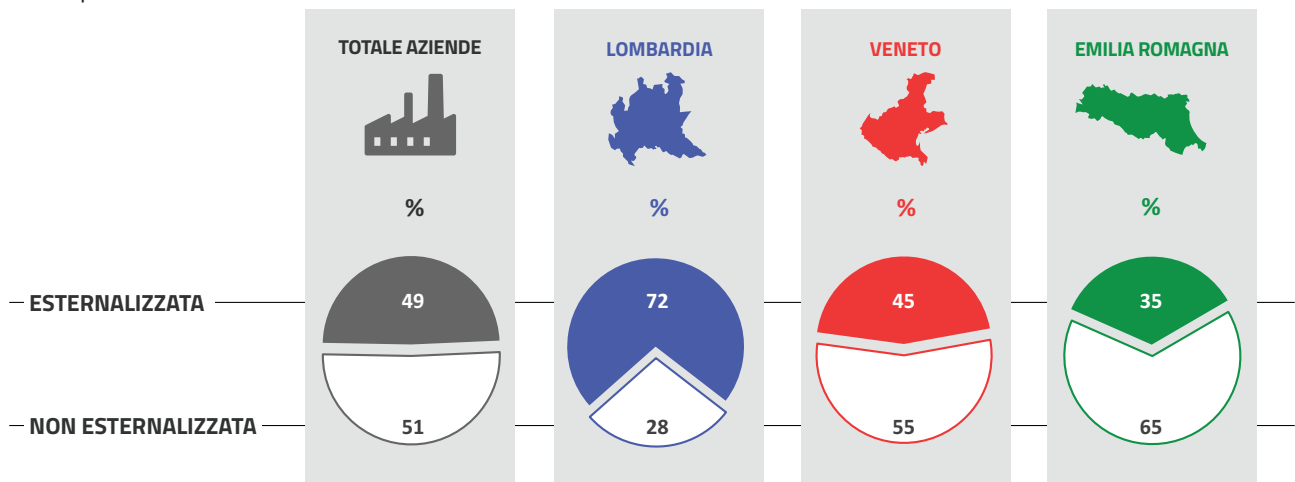


Figura 15B - Fonte: SRM/Contship

## Stabili i dati sugli Incoterms che vedono la resa "Ex Works" prevalente specie in export

Argomento importante è la scelta delle rese contrattuali (Incoterms). Esse determinano il soggetto (venditore o compratore) che si fa carico dei costi e/o dei rischi del trasporto. L'insieme dei termini che iniziano con la lettera "E" o "F" indicano costi e rischi a carico del compratore, quelli che iniziano con la lettera "C" indicano costi del trasporto a carico del venditore e rischio a carico del compratore mentre quelli che iniziano per "D" indicano costi e rischi del trasporto a carico del venditore.

Nella nostra indagine è stato richiesto alle imprese quale resa contrattuale prediligono nei rapporti con l'estero. I risultati emersi in questa

indagine confermano quanto già emerso nel 2018, ovvero una spiccata tendenza ad utilizzare la resa "Ex Works" nel caso delle esportazioni: ne fa uso il 67% delle imprese (il 64% nell'indagine del 2018). Quindi l'impresa italiana cede totalmente il costo e il rischio del trasporto al compratore.

"Ex Works" è il termine contrattuale meno impegnativo e meno costoso per il venditore. Il venditore non è tenuto ad occuparsi del carico delle merci nel vettore scelto dal compratore e non è tenuto nemmeno a sostenere i costi per lo sdoganamento all'esportazione. Il rischio di perimento della merce incombe totalmente sul compratore fin dalla presa in carico. Il venditore adempie alle sue obbligazioni semplicemente mettendo la merce, imballata a disposizione del compratore nel luogo indicato (generalmente la propria fabbrica e/o ma-

### Rese contrattuali utilizzate prevalentemente per la merce in export e in import

% di imprese

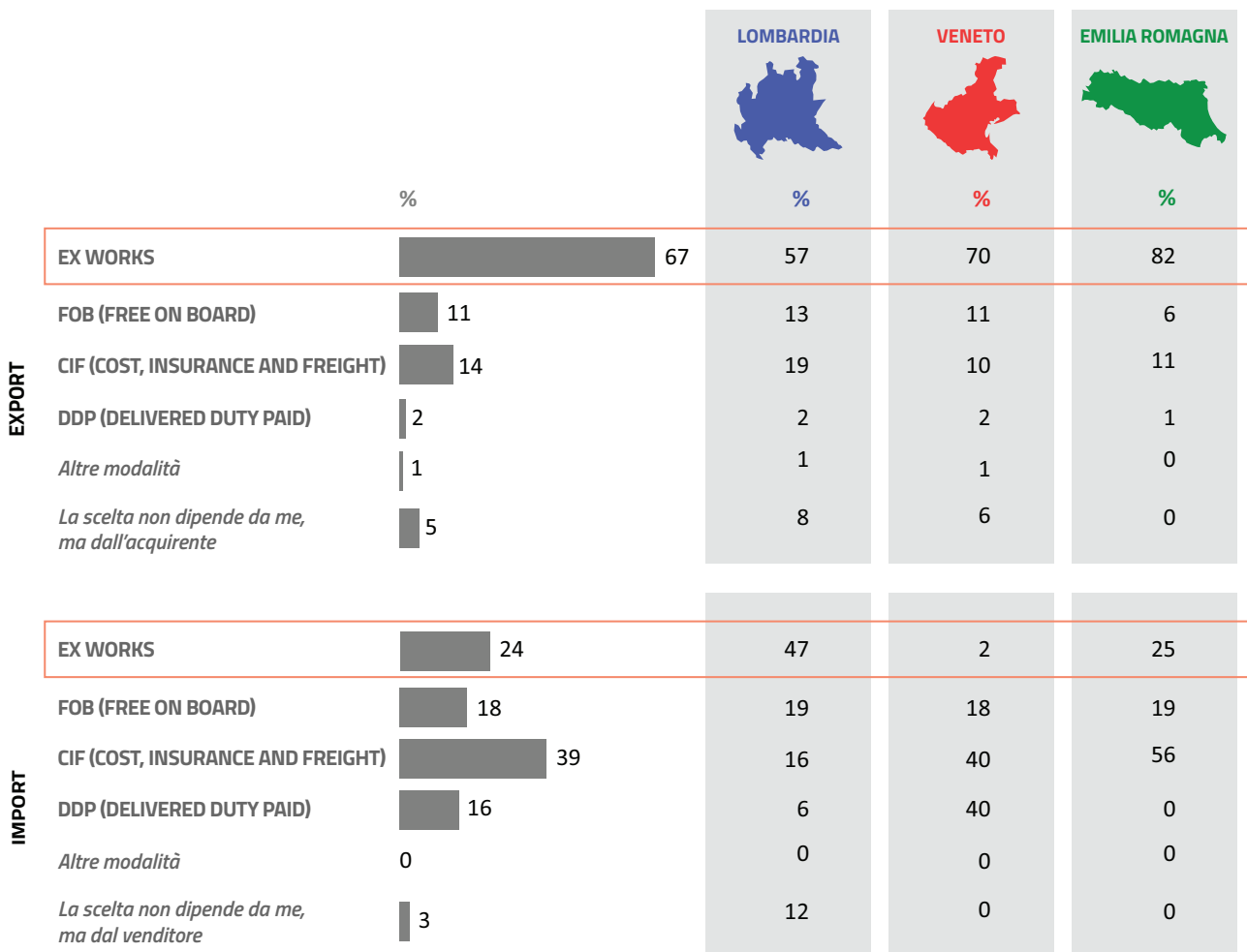


Figura 16 - Fonte: SRM/Contship

gazzino). Al suddetto 67% si aggiunge un 11% di imprese che ricorre alla resa FOB (Free On Board). Con questa resa si stabilisce che sono a carico del venditore i rischi collegati al collocamento della merce a bordo della nave al porto di partenza come pure tutte le relative spese. Il compratore, invece, si assume gli oneri e i rischi relativi al trasporto della merce una volta che questa è stata collocata sulla nave. Pertanto, un buon 78% si assume costi e rischi logistici non oltre l'imbarco della merce.

Alcune differenze emergono a livello regionale: l'Ex Works risulta essere la resa maggiormente utilizzata dall'82% delle imprese in Emilia Romagna, dal 70% in Veneto e dal 57% in Lombardia. Per le importazioni, la percentuale di imprese italiane che acquista in Ex Works è molto più bassa (il 24% delle imprese, in discesa rispetto al 46% osservato nel 2018).

Anche in questo caso c'è la tendenza pertanto a trasferire costi e responsabilità di trasporto alla controparte estera. Considerato l'ampio utilizzo della resa Ex Works nel caso delle esportazioni, si è deciso di chiedere alle imprese le motivazioni sottostanti tale scelta. La risposta è molto chiara, con il 62% delle imprese che dichiara di considerarlo un modo efficace di "mantenere basso il prezzo", evitando in questo modo di integrare nell'offerta i costi di trasporto a destinazione. Si apre a tal proposito una riflessione strategica sul fatto che i processi di logistica e trasporto siano considerati un "costo" e non un "valore" per la competitività del prodotto stesso. Un tema su cui l'industria e le principali associazioni degli operatori logistici saranno chiamati ad un impegno in termini di comunicazione e valorizzazione molto importante nel futuro.

## Perché l'Ex Works

% di imprese

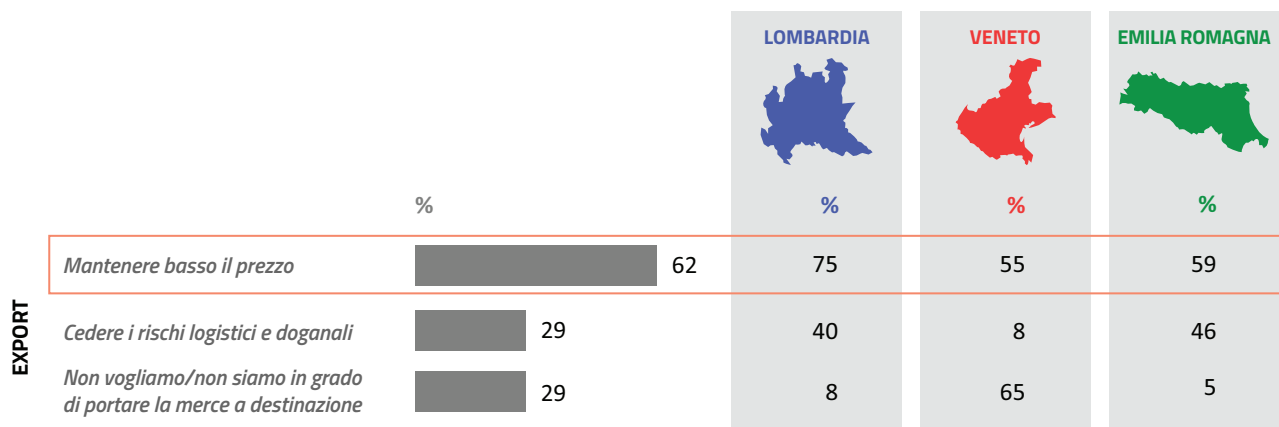


Figura 17 - Fonte: SRM/Contship

## ALCUNI INCOTERMS

### Ex Works:

costi completamente a carico del compratore

### FOB (Free On Board):

costi a carico del venditore fino al carico della merce nella nave del porto di partenza

### CIF (Cost, Insurance and Freight):

costi a carico del venditore fino all'arrivo al porto di destinazione + assicurazione

### DDP (Delivered Duty Paid):

costi a carico del venditore fino all'arrivo della merce a destinazione + Assicurazione + Dogana import + Tasse importazione

# La domanda di sostenibilità in logistica da parte delle imprese manifatturiere

Alle aziende sono state fatte una serie di domande volte a valutare il loro approccio al tema della sostenibilità. Di seguito i principali elementi emersi dall'indagine.

## Sostenibili si nasce

Un primo elemento analizzato è stato di comprendere il valore della sostenibilità per le aziende e quanto essa rappresenti un fattore importante di sviluppo anche a livello organizzativo. Solo il 16% delle aziende intervistate dichiara di gestire il tema della sostenibilità attraverso uno specifico modello di governance interna e di ingaggio con i portatori di interesse. Molto interessante il seguente risultato: del citato 16% più della metà lo fa fin da quando è nata l'azienda, quindi, la sostenibilità è un importante asset sin dalla creazione delle imprese.

**Scelta accurata dei materiali e dei packaging, specie in Veneto ed Emilia Romagna, rappresentano il fattore di sostenibilità maggiormente perseguito dalle aziende. Meno considerato il fattore energetico.**

Se nel quesito precedente è stato richiesto alle aziende se includono o meno la sostenibilità all'interno della propria governance, in questo

caso si è chiesto se utilizzano indicatori di performance (Key Performance Indicator - KPI) al fine di migliorare la sostenibilità e nel caso di risposta affermativa quali siano tali KPI.

La risposta a questa domanda conferma quanto emerso con la domanda precedente, per cui sono ancora poche le aziende che trattano con sistematicità ed in modo organizzato il tema della sostenibilità. Infatti, solo l'8% del campione utilizza parametri legati alla sostenibilità ambientale. Ne deriva che molte imprese manifatturiere non hanno ancora capito di quanto sia strategico per le aziende il tema della sostenibilità, sottovalutando tra l'altro che per motivi legislativi, di mercato e cultura, la sostenibilità potrebbe diventare una *condicio sine qua non* affinché l'impresa possa operare nel futuro.

L'indagine è andata oltre lo scopo di quantificare il fenomeno della sostenibilità delle imprese, cercando anche in un certo qual modo di "qualificarlo". Al citato 8% è stato quindi chiesto quali fossero i principali KPI utilizzati e ne è risultato che ben il 50% delle imprese considera "la scelta dei materiali e la sostenibilità degli imballaggi" tra i principali indicatori di performance. In Veneto ed Emilia Romagna si raggiunge (nel primo caso) e si va oltre (nel secondo) il 60%. Meno utilizzato il fattore dei consumi energetici: il 9% utilizza il risparmio energetico tra i propri KPI.

## La sostenibilità nella governance interna

% di imprese manifatturiere che includono la sostenibilità negli elementi di governance interna

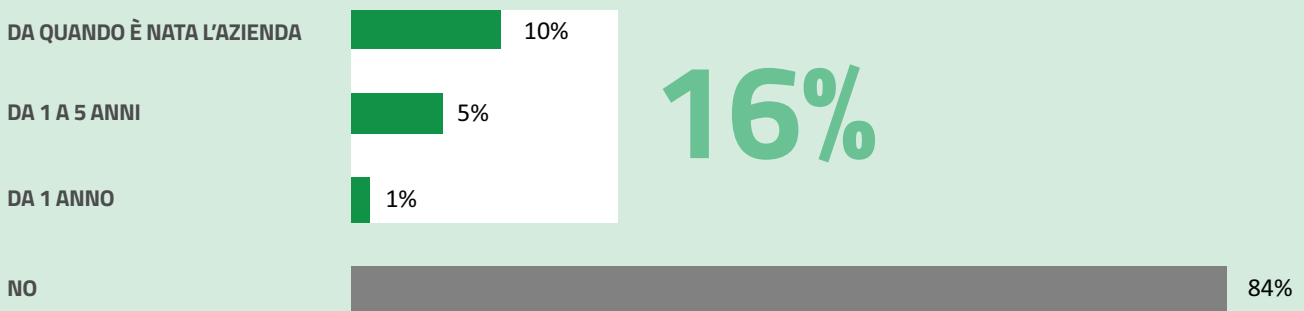


Figura 18 - Fonte: SRM/Contship

## KPI utilizzati dalle imprese che includono la sostenibilità ambientale nella governance interna

% di imprese che utilizza il KPI

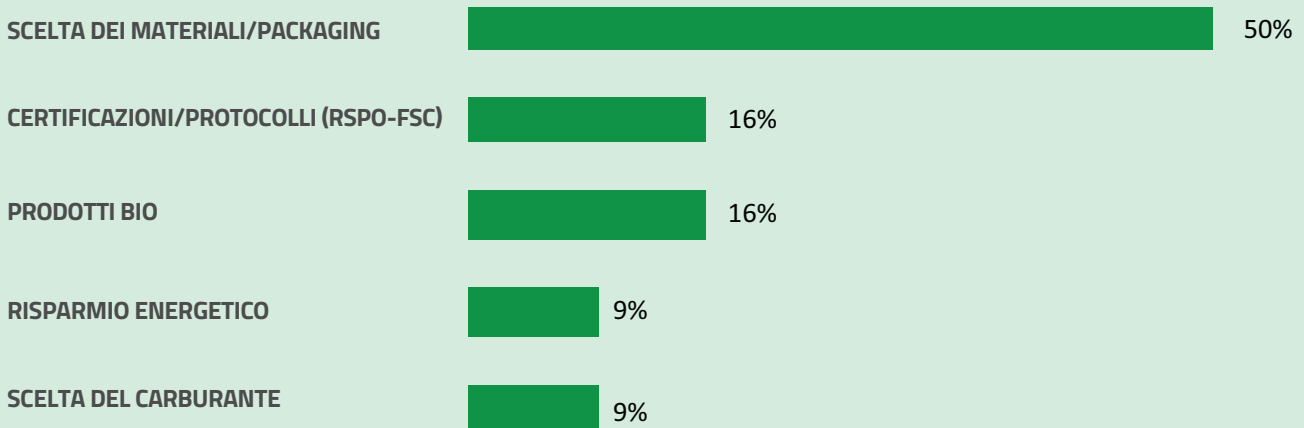


Figura 19 - Fonte: SRM/Contship

## Le imprese valutano in crescita la domanda di sostenibilità nel prossimo biennio. In Lombardia maggiore sensibilità

Nelle pagine precedenti abbiamo inquadrato come la sostenibilità è vista e trattata dalle imprese manifatturiere (offerta di sostenibilità); vediamo adesso come è la domanda di sostenibilità da parte dei clienti e dei consumatori finali, così come percepito dalle imprese manifatturiere intervistate.

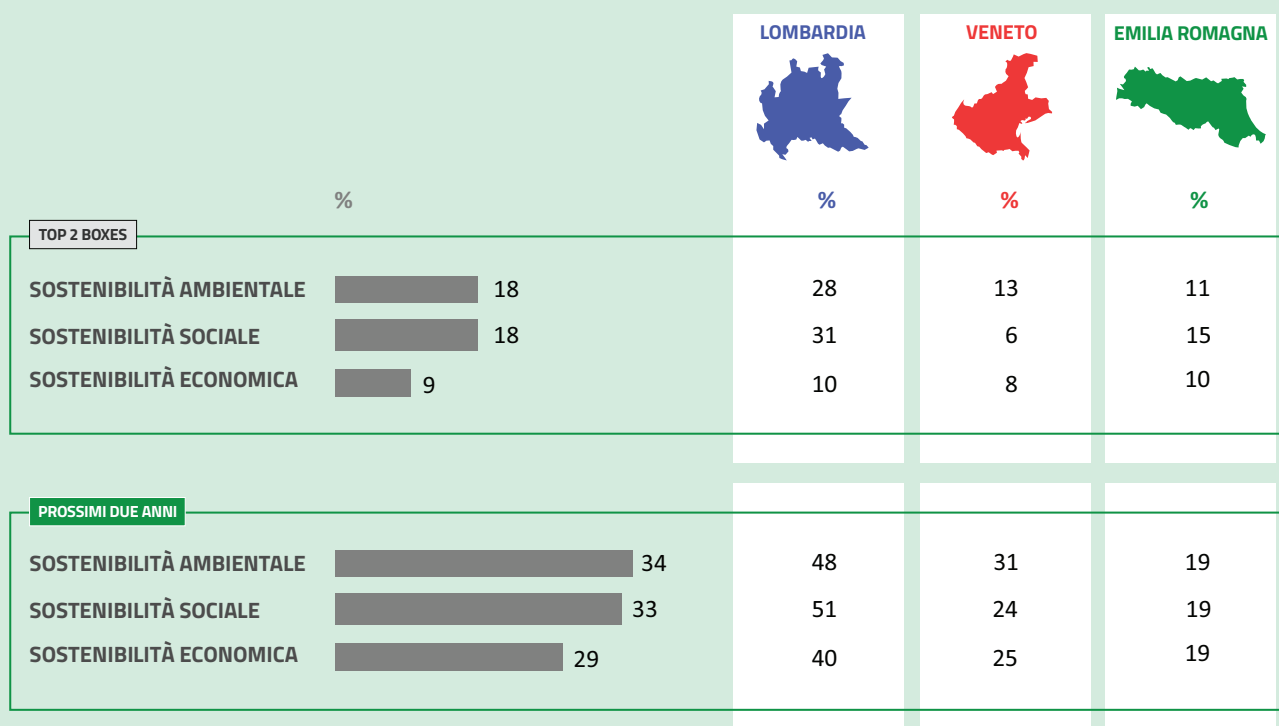
È stato chiesto alle imprese di indicare su una scala da 0 a 10 quanto ritengono i propri clienti

sensibili a riconoscere valore aggiunto della sostenibilità (ambientale, sociale ed economica). Il 18% del campione ritiene che i clienti siano fortemente sensibili al tema della sostenibilità ambientale. Tale percentuale si alza a 36% se si pone la domanda rispetto ai prossimi due anni. In Lombardia più imprese ritengono che la sostenibilità stia prendendo piede nell'immaginario collettivo: il 28% del campione sostiene che i clienti siano fortemente sensibili alla sostenibilità. La percentuale sale a 48% se il discorso si proietta ai prossimi due anni.



## Sensibilità dei clienti rispetto al tema della sostenibilità

% di imprese che ritiene i clienti fortemente sensibili – Top 2 boxes\* su una scala da 1 a 10.



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

Figura 20 - Fonte: SRM/Contship

## Poche le aziende che hanno progetti di logistica sostenibile in corso

Nonostante il sentiment delle aziende sia per una crescita della domanda di sostenibilità da parte dei consumatori, ciò ancora non spinge ad investire adeguatamente su questo driver di competitività. Infatti, solo il 4% delle imprese dichiara di avere progetti in corso per migliorare la sostenibilità nella funzione logistica e trasporti. Una risposta a questo può essere ritrovata in una politica pubblica ancora poco sensibile al tema della sostenibilità. Anche in questo caso oltre il 53% agisce principalmente sui materiali e il packaging.

Ad integrazione di queste riflessioni citiamo la ricerca effettuata nel 2018 da SOS-LOGistica (Associazione per la Logistica Sostenibile) in collaborazione con Università Bicocca e Federconsumatori i cui risultati sono stati presentati in occasione del convegno “Cliente Sostenibile, Logistica Sostenibile: cambia il paradigma tra costo e valore” di Torino a Novembre 2018 da parte del coordinatore della ricerca, il Prof. Luca Vecchio, le cui slide sono disponibili al seguente link:

[http://www.sos-logistica.org/wp-content/uploads/2018/11/1\\_Luca-Vecchio\\_UniBicocca.pdf](http://www.sos-logistica.org/wp-content/uploads/2018/11/1_Luca-Vecchio_UniBicocca.pdf)

# Sfide logistiche e Quality Logistics Italian Index (QLI<sup>2</sup>)

## “Rapidità e regolarità dei servizi del porto” resta una delle variabili più importanti per le imprese

Oggetto principale di questo capitolo è il *Quality Logistics Italian Index (QLI<sup>2</sup>)*, un indicatore sviluppato da SRM e Contship che permette di valutare in modo immediato il giudizio che le imprese manifatturiere italiane danno al pro-

prio sistema logistico di riferimento. A questo indicatore (che è un giudizio di *satisfaction*) lo studio affianca un giudizio dell'importanza che tali imprese danno a ciascuna delle variabili utilizzate per il calcolo del QLI<sup>2</sup>.

Sono state scelte 12 variabili appartenenti alle categorie Servizi, Costi, Infrastrutture e Sostenibilità che possono incidere sulla soddisfazione delle imprese manifatturiere in merito al sistema logistico di cui usufruiscono.

### Importanza del sistema logistico

Valutazione media in una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento

Rapidità e regolarità dei servizi del trasporto marittimo	8,49
Rapidità e regolarità dei servizi del trasporto terrestre	8,46
Rapidità e regolarità dei servizi del porto (imbarco/sbarco merci/controlli)	8,45
Rapidità ed efficienza servizi doganali	8,4
<b>Servizi</b>	<b>8,45</b>
Costi del servizio portuale (soste, THC-Terminal Handling Charge ecc.)	8,48
Costi del servizio di trasporto tra il porto e la destinazione inland	8,4
<b>Costi</b>	<b>8,44</b>
Attenzione ai temi di sostenibilità ambientale	8,44
Attenzione ai temi di sostenibilità sociale	8,38
Attenzione ai temi di sostenibilità economica	8,39
<b>Sostenibilità</b>	<b>8,43</b>
Sistema informativo	8,46
Dimensione e accessibilità delle infrastrutture	8,44
Disponibilità servizi ferroviari ad alta frequenza	8,11
<b>Infrastrutture</b>	<b>8,28</b>
<b>Importanza media</b>	<b>8,41</b>

Tabella 5 - Fonte: SRM/Contship

Agli intervistati è stato chiesto di dare un punteggio da 1 a 10 all'importanza che assume ciascuna di queste variabili nel determinare l'efficienza complessiva del sistema logistico. L'importanza media attribuita ai fattori logisti-

ci resta abbastanza alta (8,4 su una scala da 1 a 10; vs 8,8 nel 2018). Le variabili di servizio e di costo restano quelle a cui il nostro panel attribuisce un'importanza leggermente maggiore.

### Importanza del sistema logistico: trend

Media delle valutazioni su una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento

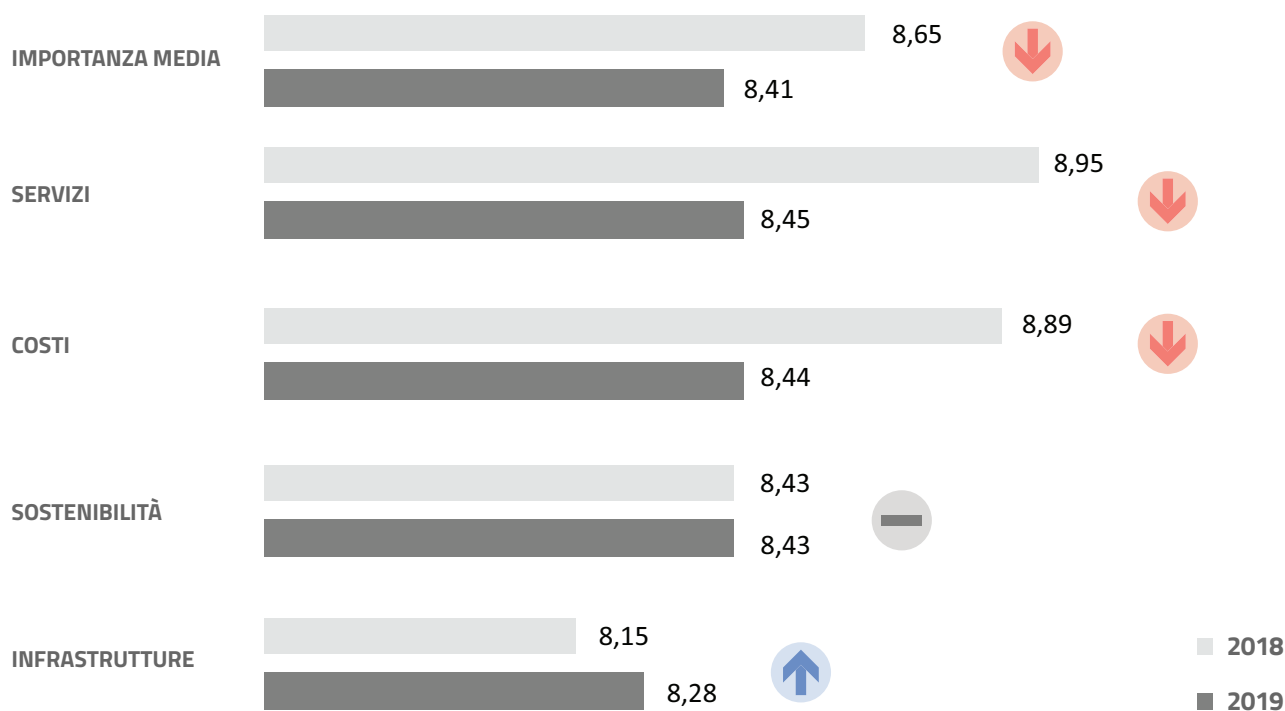


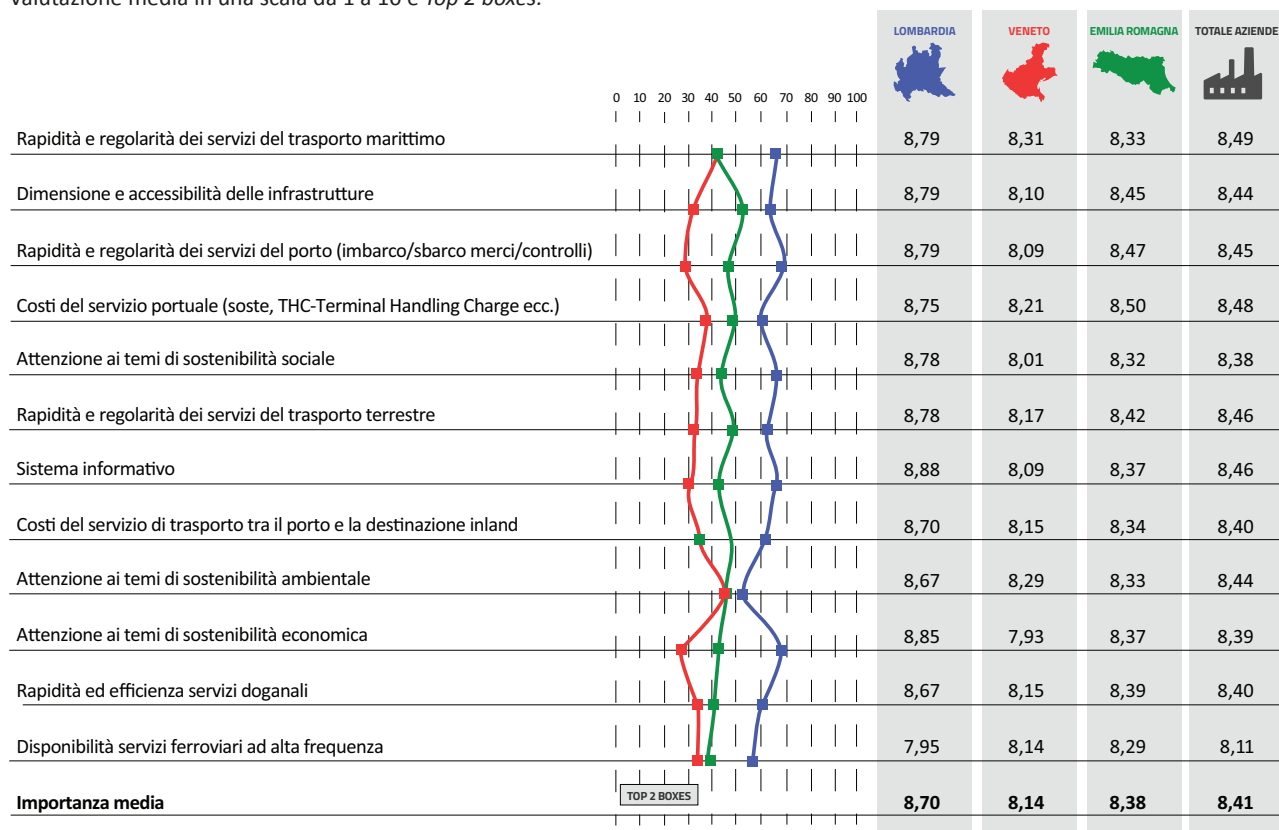
Figura 21 - Fonte: SRM/Contship

Differenze emergono a livello regionale. A conferma di quanto osservato nella survey del 2018 le imprese che operano in Lombardia mostrano una forbice tra il valore massimo e il valore minimo più ampia, ma danno comunque mediamente un'importanza maggiore a quasi tutte le variabili (valori tra 7,95 e 8,88; importanza media pari a 8,70).

Per quanto riguarda l'Emilia Romagna, il range è più basso, ma anche qui l'importanza attribuita a ciascuna variabile è piuttosto alta (valori tra 8,32 e 8,5; importanza media pari a 8,38). Per il Veneto si va da un valore minimo di 7,93 a un massimo 8,31 (importanza media pari a 8,38).

## Importanza del sistema logistico

Valutazione media in una scala da 1 a 10 e *Top 2 boxes*.\*



\* *Top 2 boxes*: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

Figura 22 - Fonte: SRM/Contship

## Si preserva il gap tra livelli di soddisfazione e importanza

Oltre al livello di importanza l'indagine esamina il grado di soddisfazione che l'intervistato attribuisce a ciascuna variabile con riferimento alla logistica dei 2 porti più utilizzati. Per quanto riguarda le differenze emerse nell'indagine 2019 rispetto a quella del 2018:

1. Maggiore omogeneità nelle risposte. I livelli di soddisfazione coprono un range più stretto che va da 7,46 per la "Disponibilità servizi ferroviari ad alta frequenza" a 7,67 per la "Dimensione e accessibilità delle infrastrutture".
2. L'indice medio di soddisfazione (*Quality Logistics Italian Index* – QLI<sup>2</sup>) è 7,59 per le tre regioni (livello di soddisfazione più che sufficiente), leggermente più alto rispetto al 2018.

Confrontando il QLI<sup>2</sup> con l'importanza media data alle variabili (8,4), è evidente che c'è un gap tra soddisfazione e importanza del sistema logistico che va colmata.

Per quanto riguarda le singole tre regioni, i livelli di soddisfazione sono piuttosto omogenei: il *Quality Logistics Italian Index* è pari a 7,8 per la Lombardia, 7,18 per il Veneto e 7,92 per l'Emilia Romagna.

Per quanto riguarda la Lombardia, i livelli di soddisfazione coprono un range che va da 7,49 (per i costi di trasporto terrestri) a 7,9 (per l'accessibilità alle infrastrutture). Per il Veneto, si va da un livello di soddisfazione del 7,08 (per la rapidità e la regolarità dei servizi marittimi) a 7,27 (per i costi del servizio portuale). Infine, per l'Emilia Romagna si va da 7,84 per l'attenzione ai temi di sostenibilità ambientale a 7,97 per l'efficienza dei servizi doganali.

## Quality Logistics Italian Index (QLI<sup>2</sup>): trend

Media delle valutazioni su una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento

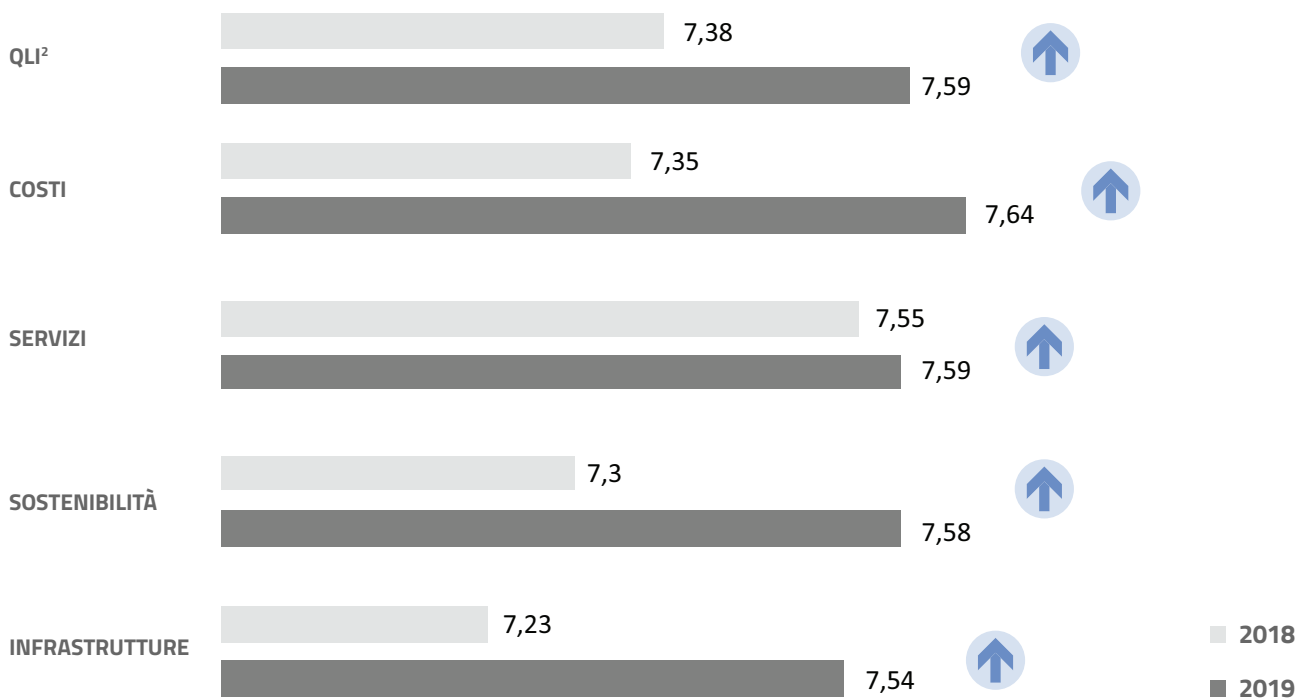


Figura 23 - Fonte: SRM/Contship

## QLI<sup>2</sup> e importanza a confronto: un gap da colmare

Media delle valutazioni su una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento

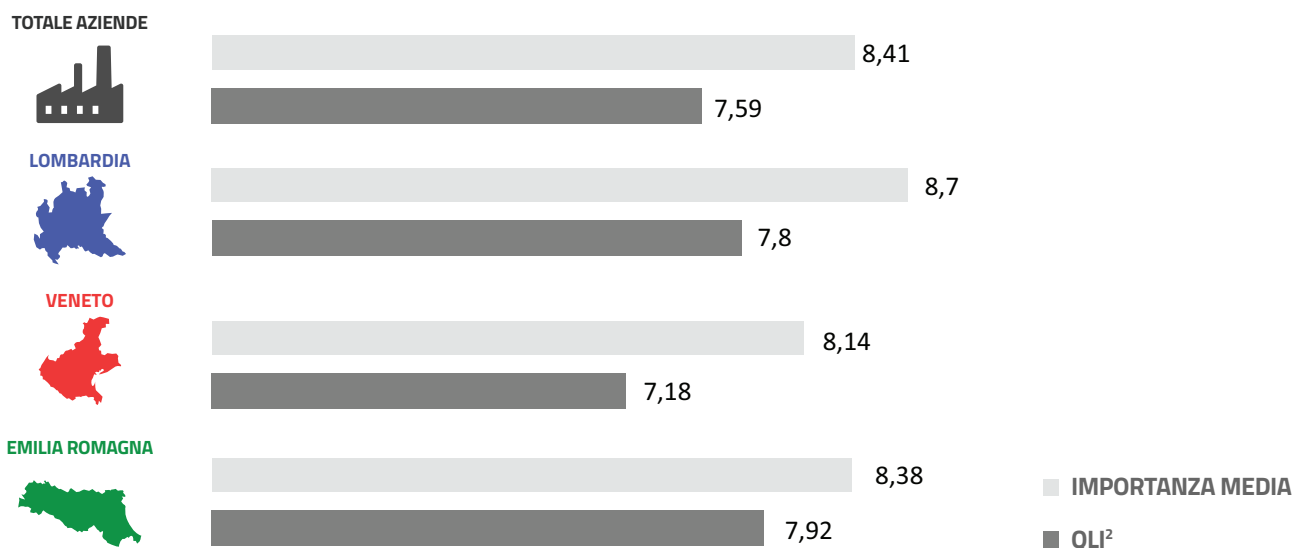


Figura 24 - Fonte: SRM/Contship

## Soddisfazione del sistema logistico e Quality Logistics Italian Index

Soddisfazione media in una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento

Costi del servizio portuale (soste, THC-Terminal Handling Charge ecc.)	7,65
Costi del servizio di trasporto tra il porto e la destinazione inland	7,63
<b>Costi</b>	<b>7,64</b>
Rapidità e regolarità dei servizi del trasporto terrestre	7,61
Rapidità ed efficienza servizi doganali	7,61
Rapidità e regolarità dei servizi del trasporto marittimo	7,60
Rapidità e regolarità dei servizi del porto (imbarco/sbarco merci)	7,55
<b>Servizi</b>	<b>7,59</b>
Attenzione ai temi di sostenibilità sociale	7,59
Attenzione ai temi di sostenibilità economica	7,56
Attenzione ai temi di sostenibilità ambientale	7,54
<b>Sostenibilità</b>	<b>7,58</b>
Dimensione e accessibilità delle infrastrutture	7,67
Sistema informativo	7,61
Disponibilità servizi ferroviari ad alta frequenza	7,46
<b>Infrastrutture</b>	<b>7,54</b>
<b>Quality Logistics Italian Index</b>	<b>7,59</b>

Tabella 6 - Fonte: SRM/Contship

### Il porto resta una priorità

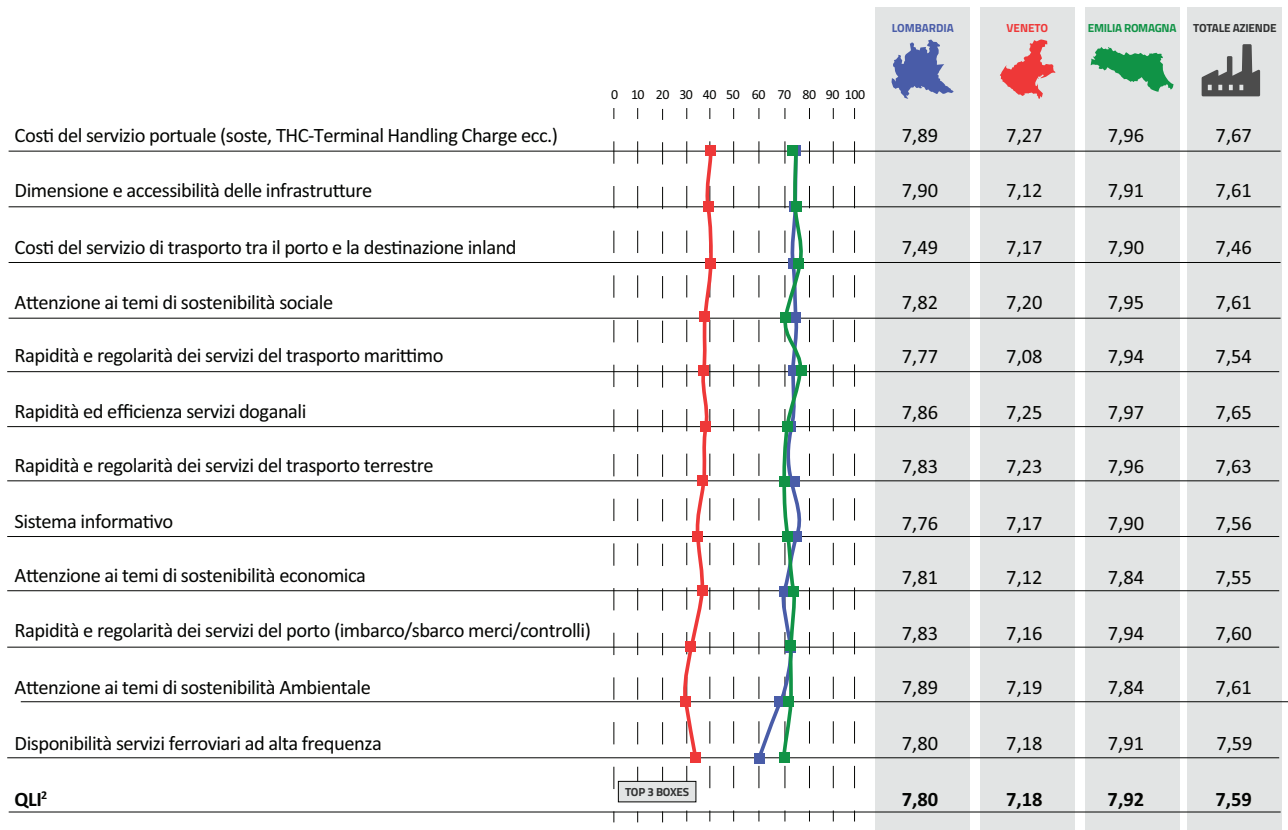
Incrociando i dati sul grado di importanza e sulla soddisfazione media, è possibile tracciare alcune linee guida e di policy, individuando in modo particolare le variabili che esprimono una priorità di intervento. In particolare, con questo tipo di analisi che abbiamo definito con

il nome di “Strength/priority analysis”, è possibile classificare le variabili individuate in quattro quadranti:

**I) Punti di forza:** in alto a destra, abbiamo le variabili a cui gli operatori attribuiscono sia livelli di importanza che di soddisfazione percepiti superiori alla media. Sono quindi dei punti di forza per il sistema logistico di riferimento.

## QLI<sup>2</sup> e soddisfazione del sistema logistico nelle tre regioni

Soddisfazione media in una scala da 1 a 10 rispetto a 12 variabili di riferimento e *Top 3 boxes*.\*



\* *Top 3 boxes*: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

Figura 25 - Fonte: SRM/Contship

**II) Interventi prioritari:** in alto a sinistra, ci troviamo le variabili per cui l'importanza è superiore alla media, ma per le quali la soddisfazione è inferiore alla media. In questi casi sono necessari interventi per migliorare il livello di soddisfazione.

**III) Interventi secondari:** in basso a sinistra, ci sono le variabili per cui sia l'importanza che la

soddisfazione sono inferiori alla media. In questo caso occorrono interventi per aumentare la soddisfazione, ma sono meno importanti rispetto alle variabili nel II quadrante.

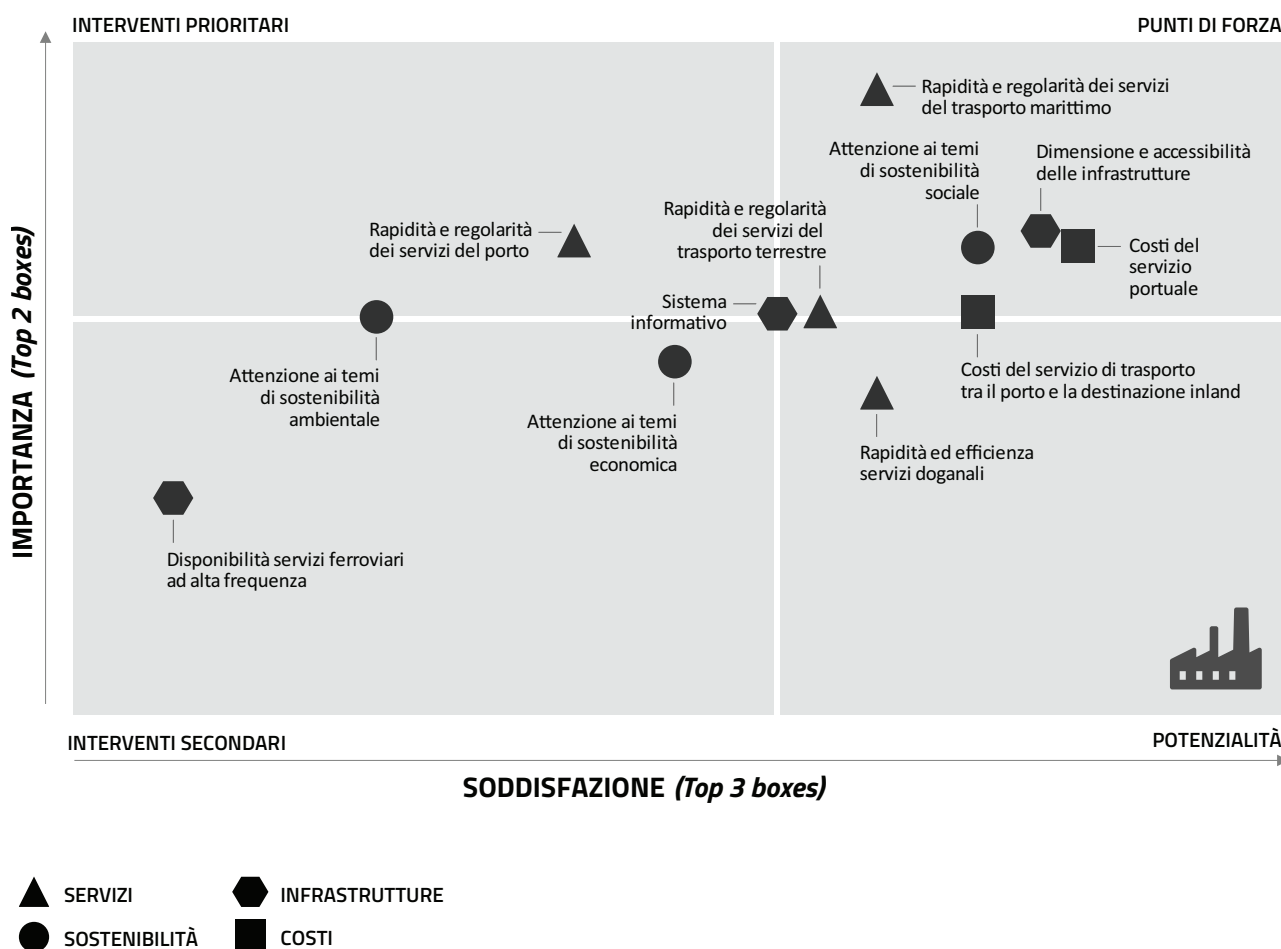
**IV) Potenzialità:** in basso a destra, ci sono le variabili per cui l'importanza è inferiore alla media, ma per le quali la soddisfazione è superiore alla media.

Facendo riferimento all'intero campione, emerge che la rapidità e regolarità dei servizi risultano essere considerati tra gli interventi prioritari. Interessante la suddivisione del tema della sostenibilità da cui emerge una richiesta di maggior attenzione alla sostenibilità ambientale (soddisfazione mediamente più bas-

sa), mentre una soddisfazione relativamente più alta emerge per la sostenibilità sociale. La figura evidenzia anche alcuni elementi di forza, ma in tal caso è bene ricordare che ci troviamo pur sempre in un contesto caratterizzato da un gap tra "soddisfazione" e "importanza" della variabile di riferimento, per cui interventi

### Interventi prioritari, punti di forza e interventi secondari (totale aziende)

Top 2 boxes\* e Top 3 boxes\*\*.



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

\*\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

Figura 26 - Fonte: SRM/Contship



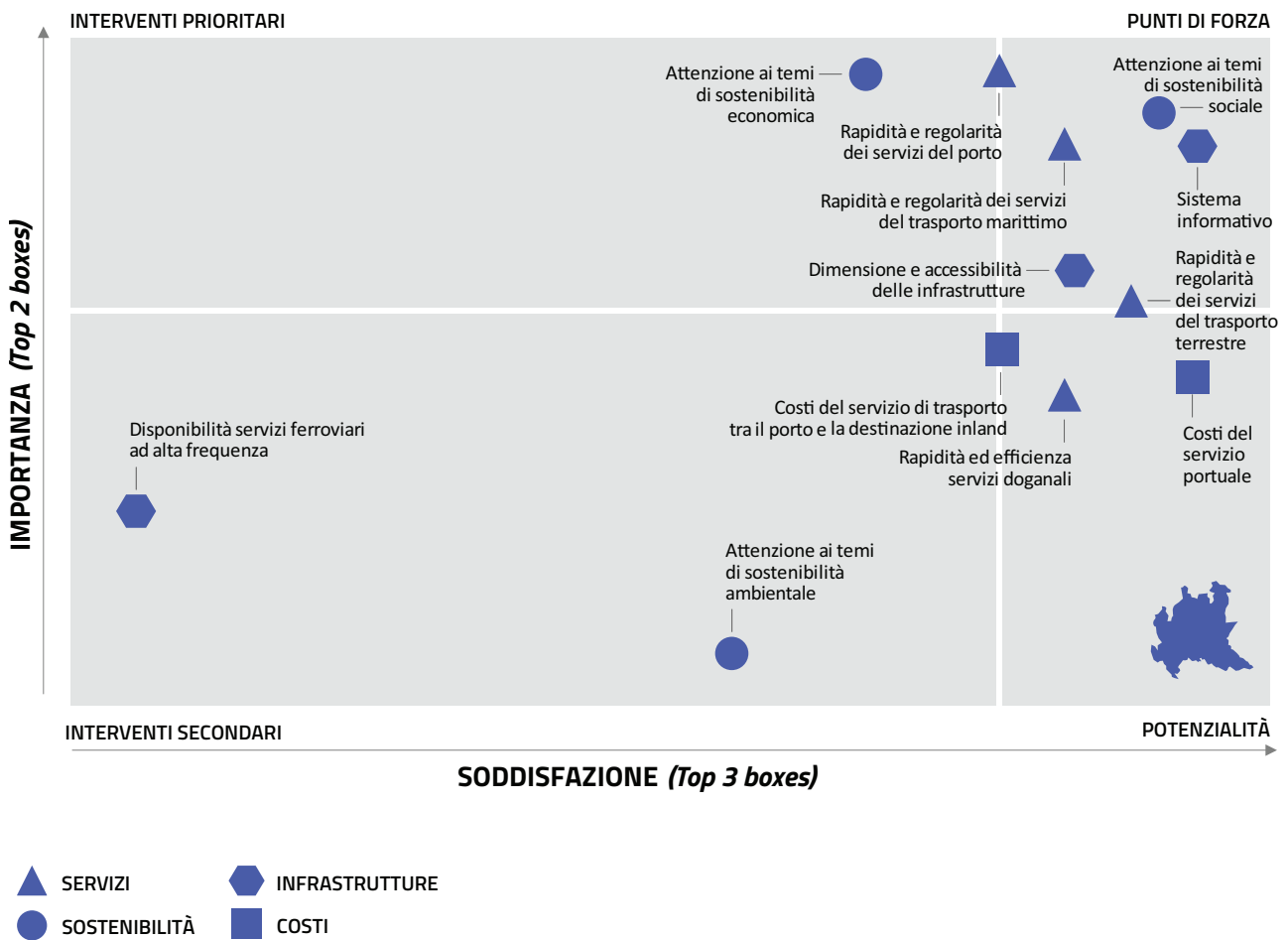
sono necessari anche in questi casi, nonostante la soddisfazione sia “relativamente” più alta. Eseguiamo adesso la stessa tipologia di analisi per le tre regioni prese singolarmente.

**Lombardia:** in questo caso il sistema logistico prevalente collega il porto di Genova o La Spe-

zia alle aziende lombarde. Esso presenta punti di forza con riferimento a sostenibilità sociale e sistema informativo, mentre tra gli interventi prioritari (ossia laddove la soddisfazione è relativamente più bassa, ma l'importanza è più alta) troviamo la sostenibilità economica.

### Interventi prioritari, punti di forza e interventi secondari (aziende lombarde)

Top 2 boxes\* e Top 3 boxes\*\*.



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.  
 \*\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

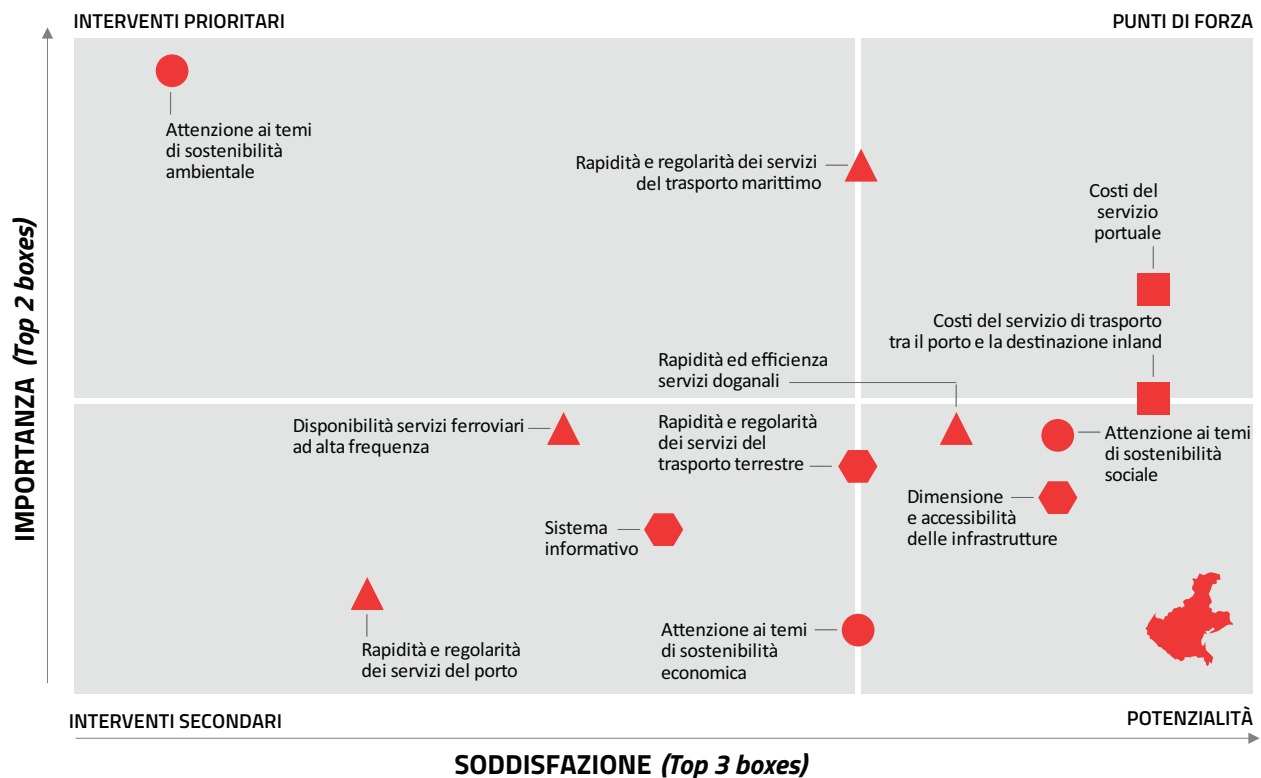
Figura 27 - Fonte: SRM/Contship

**Veneto:** Il sistema logistico collega le aziende venete prevalentemente al porto di Venezia e a quello di Genova. Tra i punti di forza rientrano la rapidità e regolarità dei servizi del trasporto

marittimo e i costi portuali. Miglioramenti sono auspicabili per quanto riguarda l'attenzione alla sostenibilità ambientale.

### Interventi prioritari, punti di forza e interventi secondari (aziende venete)

Top 2 boxes\* e Top 3 boxes\*\*.



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

\*\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

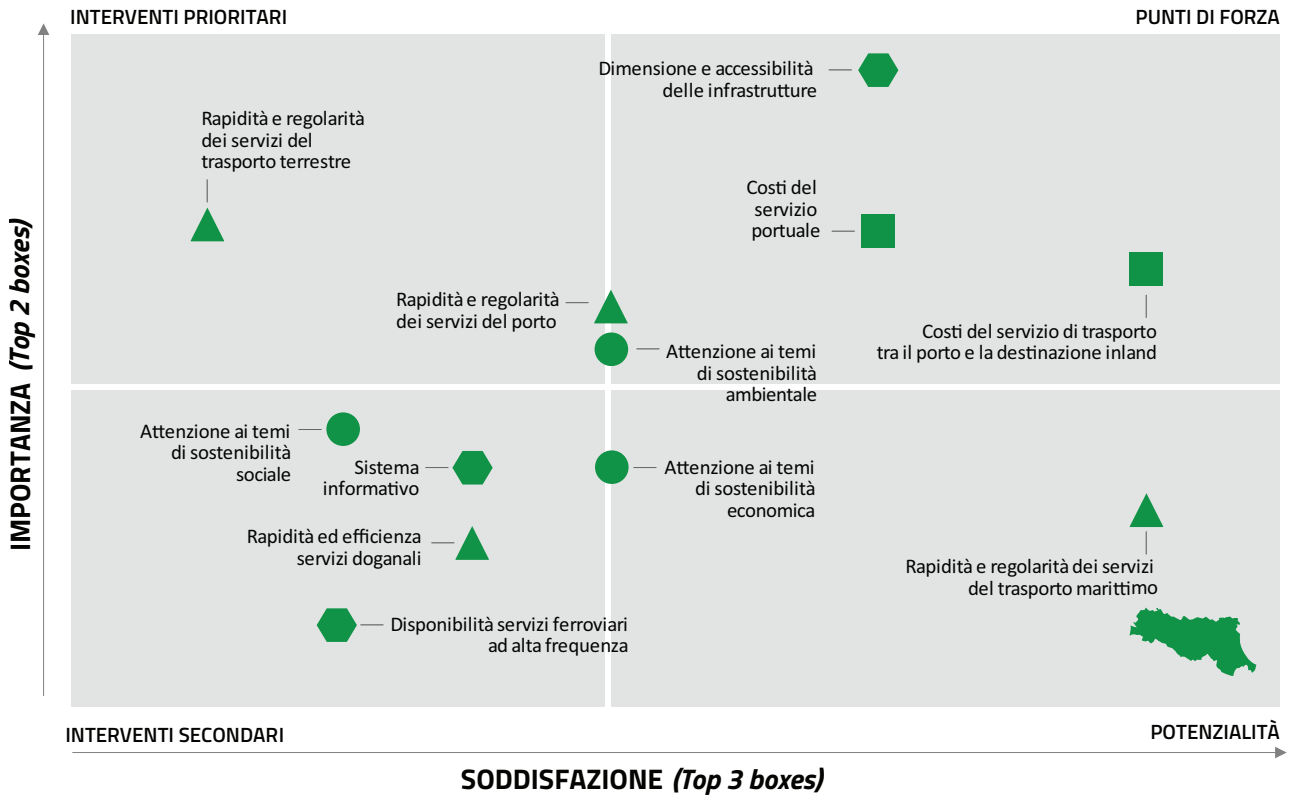
Figura 28 - Fonte: SRM/Contship

**Emilia Romagna:** Il sistema logistico collega le aziende dell'Emilia Romagna prevalentemente al porto di Genova e quello di La Spezia. L'accessibilità alle infrastrutture, i costi di trasporto

terrestre e i costi portuali sono tra i punti di forza per il sistema. Tra gli interventi prioritari, un miglioramento nella rapidità e regolarità dei servizi del trasporto terrestre.

### Interventi prioritari, punti di forza e interventi secondari (aziende dell'Emilia Romagna)

Top 2 boxes\* e Top 3 boxes\*\*.



- ▲ SERVIZI
- SOSTENIBILITÀ
- ⬡ INFRASTRUTTURE
- COSTI

\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

\*\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

Figura 29 - Fonte: SRM/Contship

# Il caso del distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene



La principale novità nell'indagine di quest'anno – che probabilmente accompagnerà anche le prossime edizioni – consiste nello studio delle scelte logistiche delle imprese appartenenti a un distretto italiano di successo così come individuato dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo nella sua pubblicazione “Monitor sui Distretti industriali”. In questo caso, data la tipologia di produzione (tipicamente italiana), e le performance internazionali negli ultimi anni, la scelta è caduta sul distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene in provincia di Treviso.

## Export tramite container: in alcuni casi anche grossi volumi

Quando si parla di distretti nell'immaginario collettivo emerge la figura della piccola impresa. Pur essendo le PMI il nucleo forte di ogni distretto, l'indagine SRM/Contship dimostra che anche in questi particolari contesti economici sono presenti imprese di dimensioni più grandi. Infatti, se pur la maggior parte delle imprese facenti parti del distretto (62%) esporta non più di 50 container all'anno, un buon 38% supera questo limite.

## Le esportazioni vengono contese da Venezia e Genova

Diversamente da quanto è emerso per il campione delle imprese venete, dove il porto di Venezia, pur essendo rilevante, non supera Genova nella classifica dei porti preferiti dalle imprese, in questo caso specifico si verifica tale sorpasso: il porto di Venezia è utilizzato dalla maggior parte delle imprese (62%), mentre Genova risulta tra i primi due porti più utilizzati per il 54% delle imprese.

## Per connettersi al porto “la strada” è la modalità più utilizzata

Anche in questo caso la modalità stradale risulta la soluzione preferita dalle imprese per trasportare la merce dal porto all'azienda e viceversa. Più precisamente, il 77% sceglie solo la modalità di trasporto via strada, il 23% l'intermodale. Per il 100% delle aziende i fattori motivanti la scelta dell'intermodale sono da ricondurre alla convenienza e alla frequenza del servizio.

## Il vino e l'export

I vini della denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG sono ottenuti dalle uve del vitigno Glera e, fino ad un massimo del 15%, di Verdiso, Bianchetta trevigiana, Perera e Glera lunga. In questa zona la vite è coltivata sin dai tempi antichi, con testimonianze scritte che risalgono al VI secolo e successivamente all'epoca della Repubblica Veneziana.

La denominazione Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG comprende le seguenti tipologie:

- Conegliano Valdobbiadene Prosecco
- Conegliano Valdobbiadene Prosecco frizzante
- Conegliano Valdobbiadene Prosecco spumante superiore

Che il distretto abbia rafforzato la sua posizione nei mercati internazionali nell'ultimo anno e più in generale negli ultimi dieci anni appare evidente nella pubblicazione "Monitor dei distretti" curata dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo. Nel 2018 le esportazioni dei primi nove mesi sono aumentate di circa 50 milioni di euro (+10,9%), raggiungendo 536 milioni di export. Rispetto al dato registrato nel 2008 (182 milioni di euro), l'export del distretto è quasi triplicato. Il totale 2018 ha, inoltre mostrato una crescita dell'8% dell'export che ha raggiunto quasi 750 milioni.

### I 20 distretti con la crescita delle esportazioni più elevata (in valore) nei primi nove mesi del 2018

Valori cumulati in milioni di euro e var. % tendenziale

	3° trim.2017	3° trim.2018	Differenza	Var.%
Metalli di Brescia	2.541,10	2.885,80	344,7	13,6
Pelletteria e calzature di Firenze	2.772,00	3.093,70	321,6	11,6
Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane	2.458,70	2.641,20	182,5	7,4
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	951,9	1.109,10	157,1	16,5
Cartario di Capannori	805,8	937,6	131,9	16,4
Macchine per l'imballaggio di Bologna	1.706,70	1.831,80	125,1	7,3
Meccatronica di Trento	804,8	911,4	106,6	13,2
Meccanica strumentale di Bergamo	1.770,90	1.862,40	91,5	5,2
Termomeccanica scaligera	1.083,20	1.164,70	81,5	7,5
Meccatronica dell'Alto Adige	1.012,50	1.082,70	70,2	6,9
Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	1.838,90	1.901,90	63	3,4
Meccanica strumentale di Vicenza	1.691,20	1.752,30	61,1	3,6
Lavorazione metalli Valle dell'Arno	377,8	438	60,2	15,9
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	1.108,30	1.167,40	59,1	5,3
Legno e arredamento della Brianza	1.407,00	1.465,60	58,6	4,2
Termomeccanica di Padova	789,8	846	56,2	7,1
Metalmeccanica di Lecco	1.865,60	1.920,80	55,2	3
Calzature del Brenta	619,1	673,5	54,4	8,8
<b>Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene</b>	<b>483,2</b>	<b>535,6</b>	<b>52,4</b>	<b>10,9</b>
Tessile di Biella	1.014,60	1.064,80	50,3	5
Meccatronica del barese	949	999,1	50,1	5,3

Tabella 2 - Fonte: Intesa Sanpaolo su dati Istat

## I 20 distretti con la crescita delle esportazioni più elevata (in valore) rispetto al 2008

Valori cumulati in milioni di euro e var. %

	3° trim.2008	3° trim.2018	Differenza	Var.%
Pelletteria e calzature di Firenze	1.408	3.094	1.686	119,11
Oreficeria di Valenza	418	1.517	1.099	262,11
Occhialeria di Belluno	1.174	2.048	874	74,8
Concia di Arzignano	1.177	1.725	548	46,1
Macchine per l'imballaggio di Bologna	1.319	1.832	513	38,13
Vini di Langhe, Roero e Monferrato	621	1.109	488	78,11
Meccatronica dell'Alto Adige	608	1.083	475	78,5
Piastrelle di Sassuolo	2.150	2.539	389	18,5
Meccanica strumentale di Bergamo	1.479	1.862	384	25,13
Meccatronica del barese	627	999	372	59,7
Materie plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	796	1.167	371	46,1
<b>Prosecco di Conegliano-Valdobbiadene</b>	<b>182</b>	<b>536</b>	<b>354</b>	<b>194,5</b>
Cartario di Capannori	594	938	344	57,12
Oreficeria di Arezzo	1.051	1.381	329	31,7
Tessile e abbigliamento di Prato	1.066	1.383	317	29,11
Dolci di Alba e Cuneo	528	844	315	59,11
Meccanica strumentale di Vicenza	1.439	1.752	314	21,12
Termomeccanica scaligera	855	1.165	310	36,6
Metalmeccanica di Lecco	1.611	1.921	309	19,6
Tessile di Biella	1.014,60	1.064,80	50,3	5
Meccatronica del barese	949	999,1	50,1	5,3

Tabella 2 - Fonte: Intesa Sanpaolo su dati Istat

## Numero di container esportati e porti di esportazione

% di imprese

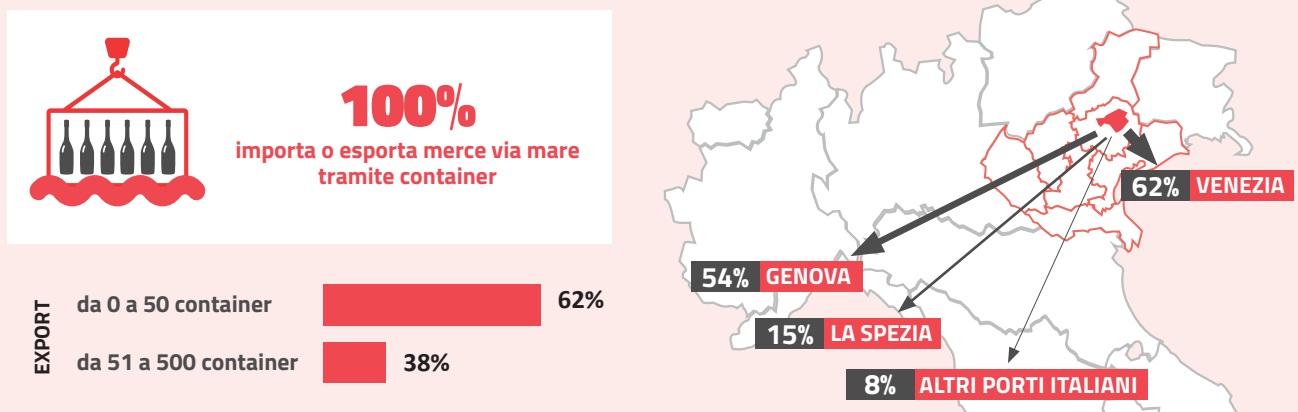


Figura 30 - Fonte: SRM/Contship

## Modalità di collegamento dell'azienda con il porto

% di imprese

### STRADA



### FERRO



### INTERMODALE



Scelta motivata da:  
 Convenienza del servizio  
 Economia di scala  
 Adeguata frequenza dei servizi

Figura 31 - Fonte: SRM/Contship

## America settentrionale la principale destinazione per le esportazioni. Vancouver il principale porto di arrivo

I dati dell'indagine evidenziano la presenza di corridoi logistici ben definiti per il distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene. Se da un lato le imprese non concentrano le proprie

attività su un unico porto, ma le dividono tra Venezia e Genova, la scelta dei mercati di destinazione appare più chiara. Infatti, l'America settentrionale rientra tra le 2 principali destinazioni per ben l'85% delle imprese (con Vancouver porto di approdo per il 46% delle aziende). L'Europa per il 31%. L'Asia lo è per il 15%, con meta preferita Giappone.

## Principali mercati di destinazione

% di imprese

Principali 2 paesi per export merci *	%	Principali porti per export merci relativi ai principali paesi **	%
<b>AMERICA: America del Nord</b>	<b>85</b>	<b>AMERICA: America del Nord</b>	<b>54</b>
Stati Uniti	54	Vancouver	46
Canada	46	New York	15
<b>EUROPA</b>	<b>31</b>	<b>EUROPA</b>	<b>15</b>
Europa gen.	15	Marsiglia	8
Nord Europa	15	Rotterdam	8
Francia	8	<b>ASIA</b>	<b>15</b>
<b>ASIA: Giappone</b>	<b>15</b>	Tokyo	8
<b>OCEANIA: Australia</b>	<b>8</b>	Nagoya	8
<b>AFRICA</b>	<b>0</b>	<b>OCEANIA: Sidney</b>	<b>8</b>
		<b>AFRICA</b>	<b>0</b>
		<b>ALTRI PORTI</b>	<b>23</b>
		<b>NESSUN PORTO SPECIFICATO</b>	<b>46</b>

\* Primo + secondo paese per esportazione.

\*\* Porti per primo + secondo paese per esportazione.

Figura 32 - Fonte: SRM/Contship

## Logistica esternalizzata dalla maggior parte delle imprese. La resa Ex Works preferita dalla totalità delle imprese

La maggior parte delle imprese appartenenti al distretto (62%) considerano la Logistica come una funzione da dare in outsourcing. Per quanto riguarda la resa contrattuale utilizzata nelle operazioni di export, la scelta cade sulla resa Ex Works per il 100% delle imprese.

Diversamente da quanto emerso nei dati complessivi, per il solo distretto il fatto che si scelga l'Ex Works non è dovuto alla volontà di mantenere basso il prezzo da parte delle imprese ma è legato alla volontà di cedere all'acquirente il rischio connesso con le operazioni logistiche e doganali.

### Esternalizzazione e Incoterms

% di imprese



### Perchè l'Ex Works?

*La consideriamo un modo efficace di cedere all'acquirente il rischio connesso con le operazioni logistiche e doganali*



*La consideriamo un modo efficace di mantenere basso il prezzo, evitando di integrare nell'offerta i costi di trasporto a destinazione*



*Non vogliamo/non siamo in grado di assumerci l'onere di seguire il processo di trasporto fino a destinazione*



Figura 33 - Fonte: SRM/Contship



## Poche le aziende del distretto che considerano la sostenibilità come parte della governance interna

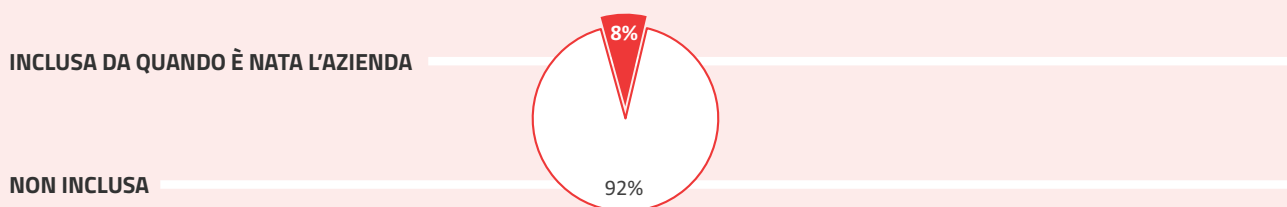
In linea con quanto emerso per l'intero campione, sono poche le imprese (8%) di questo distretto che considerano la sostenibilità come parte integrante della governance interna. Anche in questo caso le imprese intervistate manifestano un sentiment positivo nei con-

fronti della domanda di sostenibilità. Infatti, alla domanda "da una scala da 1 a 10 quanto ritiene i clienti siano disposti ad attribuire valore aggiunto alla sostenibilità", il 31% ha dato un parere molto alto (9-10) per la sostenibilità ambientale e per quella sociale; il 23% per quella economica. Tale percentuale sale a 54% in tutti e tre i casi se si passa ad una prospettiva biennale.

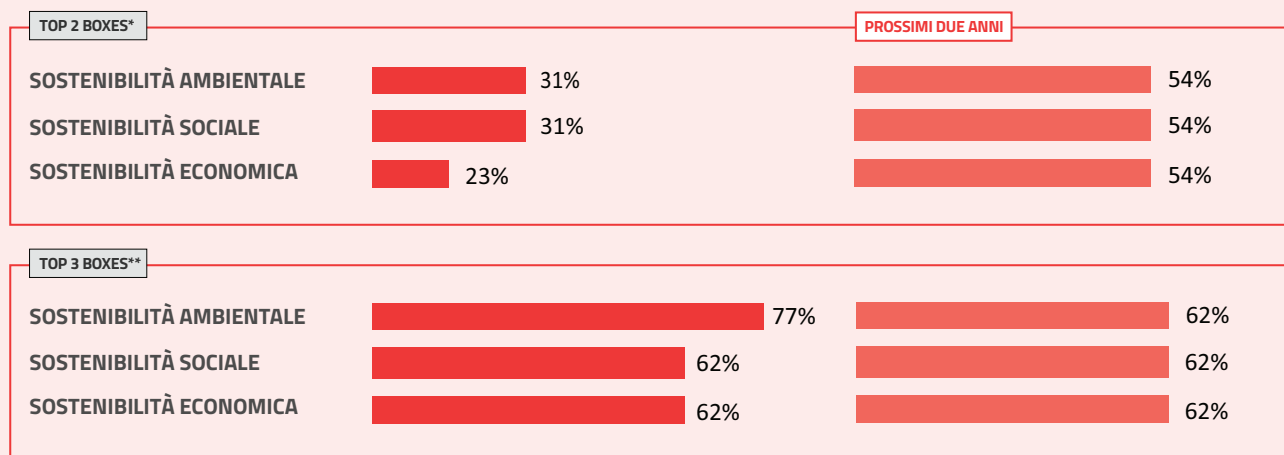
### L'approccio alla sostenibilità

% di imprese

## Inclusione della sostenibilità nella governance interna



## I clienti danno un valore alla sostenibilità



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

\*\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

Figura 34 - Fonte: SRM/Contship

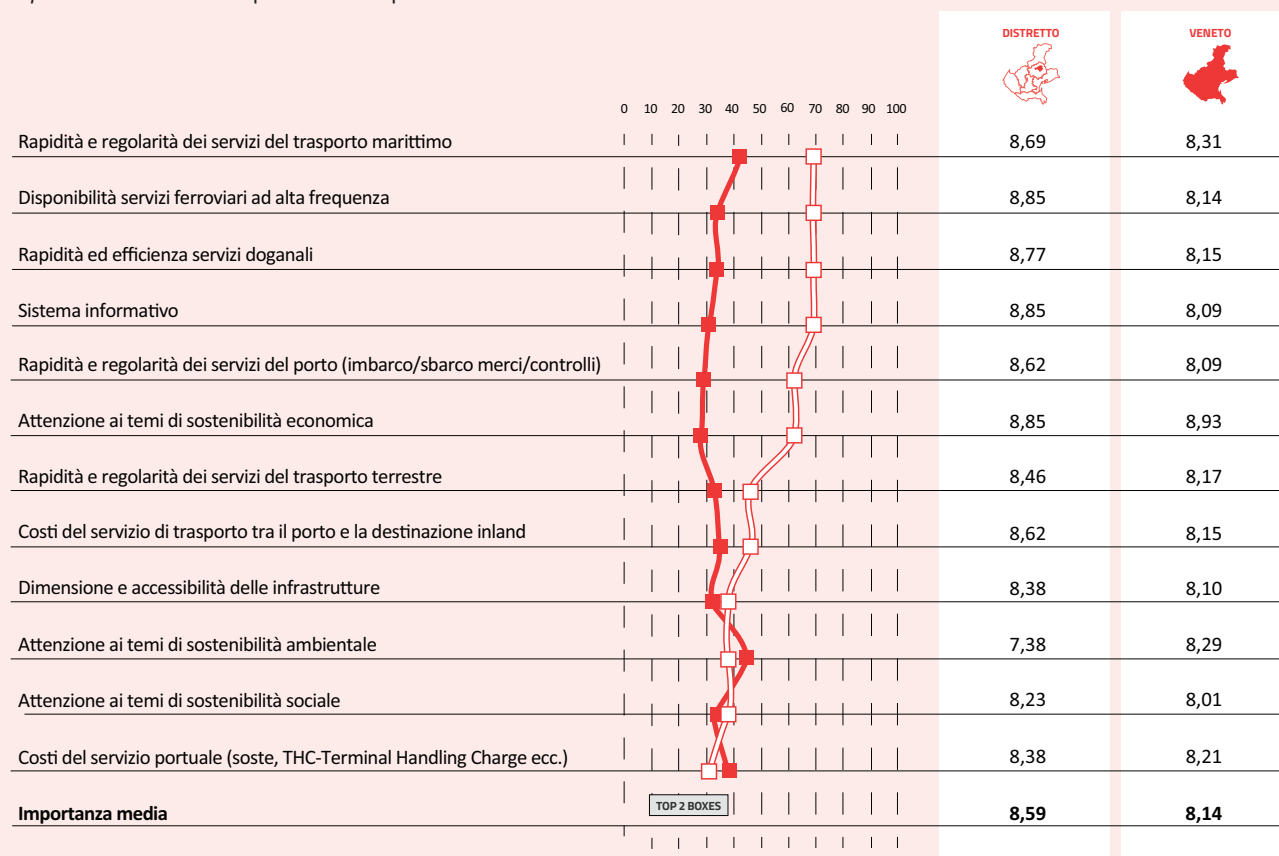
## Il distretto tende ad attribuire un'importanza maggiore al sistema logistico

L'analisi generale effettuata sull'importanza del sistema logistico e sulla soddisfazione, basata sui giudizi su 12 variabili è stata effettuata anche sulle imprese del distretto di Conegliano Valdobbiadene. Un primo elemento interessante che emerge da questa analisi è che tali

imprese tendono ad attribuire livelli di importanza mediamente più alti rispetto a quelli attribuiti dalle industrie venete: in 10 variabili su 12, le aziende che attribuiscono un'importanza molto alta (giudizio 9-10) sono in percentuale maggiore rispetto alle percentuali emerse per il Veneto. L'indice medio di importanza è pari a 8,59 (da confrontare con l'8,14 registrato per il Veneto).

### Importanza del sistema logistico

Top 2 boxes\* e scala di importanza a 10 punti



\* Top 2 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 9 o 10.

Figura 35 - Fonte: SRM/Contship

## Conclusioni

È evidente che quando ci troviamo di fronte ad un distretto a vocazione internazionale e di un prodotto sensibile, quale è il vino, la logistica rappresenta un elemento strategico. Ciò emerge chiaro in un indice di importanza

media più elevato rispetto al campione totale delle imprese venete. Questo però non elimina la tendenza delle imprese a esportare con Ex Works, resa scelta in questo caso dalla totalità delle imprese. Le aziende del distretto,

segue ►

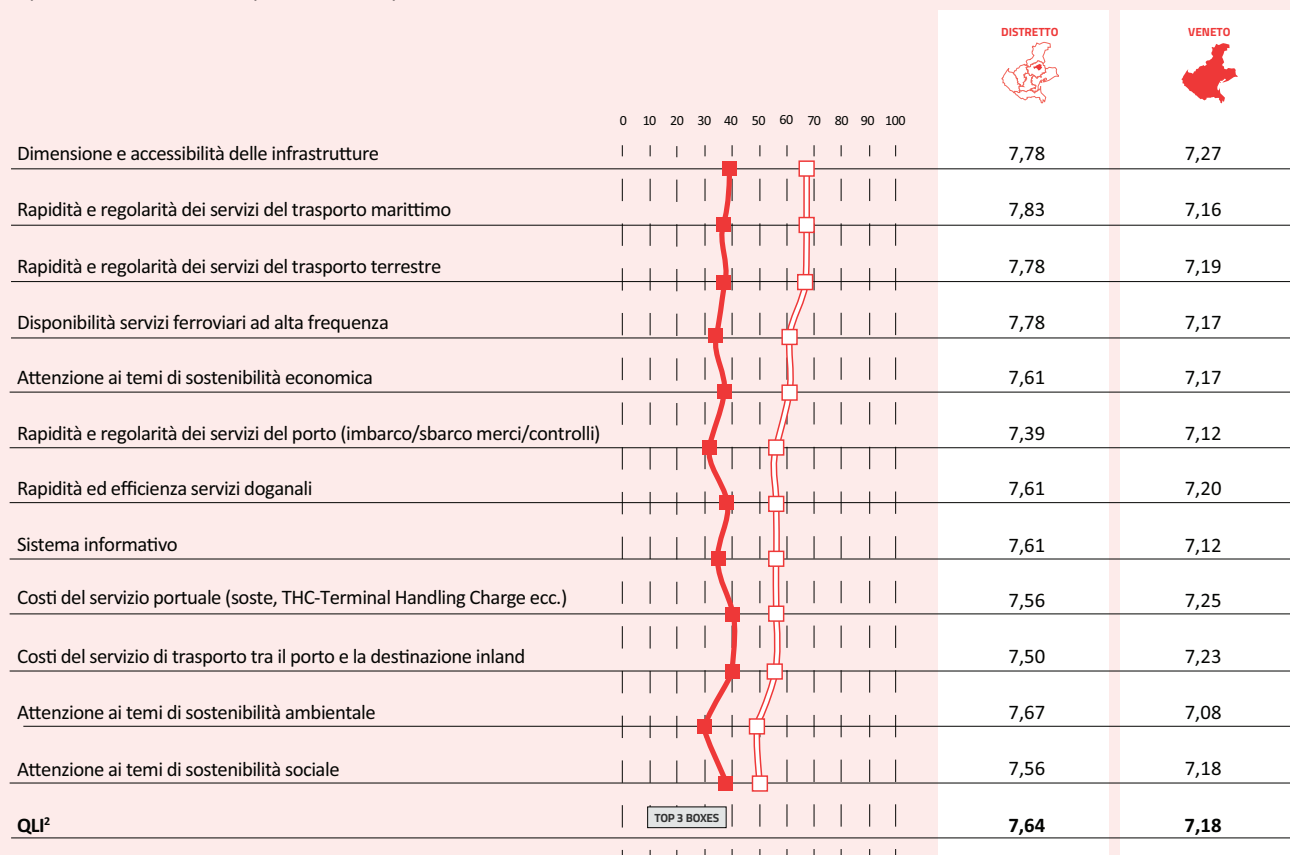
## L'analisi del QLI<sup>2</sup> evidenzia un gap tra importanza data ai fattori logistici e la soddisfazione del sistema logistico di riferimento

Considerazioni simili emergono rispetto ai livelli di soddisfazione, mediamente più alti rispetto a quanto osservato per le aziende del Veneto in generale.

Il QLI<sup>2</sup> anche in questo caso si presenta decisamente più basso dell'importanza media. Il gap tra i due indicatori evidenzia che la soddisfazione non è sufficientemente alta dato il livello di importanza attribuito alla dimensione logistica.

### Valutazione di soddisfazione attribuita al servizio trasporto merci attraverso container nei diversi porti

Top 3 boxes\* e scala di importanza a 10 punti



\* Top 3 boxes: percentuale di imprese che ha attribuito alla variabile il punteggio 8, 9 o 10.

Figura 36 - Fonte: SRM/Contship

così come il resto del campione, non adottano ancora la sostenibilità come elemento di governance interna, ma ne percepiscono le potenzialità. La sostenibilità potrebbe pertanto rappresentare l'elemento chiave per ridurre

la vendita in Ex Works ed anche per adottare scelte maggiormente orientate all'intermodale. In questo modo il già buon posizionamento del distretto nei mercati internazionali ne risulterebbe rafforzato e consolidato.

## International e Domestic LPI

La World Bank ogni due anni elabora il Logistics Performance Index (LPI).

L'LPI classifica i paesi in base a sei dimensioni che includono: 1) efficienza doganale; 2) qualità delle infrastrutture; 3) facilità nel reperire spedizionieri; 4) qualità dei servizi logistici; 5) abilità di tracciare e individuare le consegne; 6) rispetto nei tempi di consegna.

Esso include:

- 1) l'*International LPI*;
- 2) il *Domestic LPI*.

### International LPI

Nell'*LPI global ranking 2018*, l'Italia è al 19° posto su 160 paesi, in crescita di due posizioni rispetto alla classifica del 2016. Tra i paesi europei, meglio dell'Italia: Germania, Svezia, Belgio, Austria, Olanda, Danimarca, Regno Unito, Finlandia, nelle prime 10 posizioni.

### Domestic LPI

Il *Domestic LPI* si basa su una survey che chiede giudizi qualitativi e quantitativi sul sistema logistico nazionale ad un panel di professionisti che operano all'interno del paese. Include informazioni di dettaglio sull'ambiente logistico, i processi logistici e le infrastrutture.

Il *Domestic LPI* include due tipologie di indicatori:

- 1) *Domestic LPI - Performances*;
- 2) *Domestic LPI - Environment and Institutions*.

Il primo set di indicatori fornisce informazioni su distanza e tempi di attesa per la merce in import e in export sia con riferimento alla *supply chain del solo porto* che alla *supply chain interna al paese*.

Per quanto riguarda l'export, i tempi di attesa sono superiori a quelli osservati per la Germania (*Top Performer 2018*) sia per quanto riguarda la supply chain del porto che quella interna al paese. Lo stesso accade per l'import.

La survey della Banca Mondiale offre informazioni sulla percezione da parte di operatori logistici locali in termini di *fees*, qualità del commercio e delle infrastrutture relative al trasporto, qualità dei servizi forniti, fonti di maggiori ritardi, cambiamenti e sviluppi nel sistema logistico.

Per quanto riguarda le *commissioni portuali*, solo il 38% degli intervistati le reputa alte o molto alte (contro il 47% per la Germania), per quelle aereoportuali la percentuale sale al 58% (in linea con la Germania). Il 50% degli intervistati considera invece i costi di trasporto su strada troppo alti (contro il 27% per la Germania); la percentuale è del 45% per il trasporto ferroviario (contro il 25% per la Germania).

Per quanto riguarda la *qualità delle infrastrutture*, il 31% degli operatori italiani considera la qualità dei porti bassa o molto bassa (0% in Germania). La percentuale è del 17% per gli Aeroporti e per le strade (0% e 14% in Germania). Per il trasporto ferroviario, la percentuale di insoddisfatti è del 67% (contro il 23% in Germania).

La percentuale di rispondenti che considera la *qualità dei servizi* offerti in ambito marittimo alta o molto alta è pari a 54% (95% per la Germania); è del 50% per quanto riguarda i servizi aeroportuali (95% per la Germania) del 9% per i servizi nel trasporto ferroviario (62% per la Germania) e del 42% nel trasporto stradale (95% per la Germania).

Per il 25% dei professionisti intervistati in Italia le operazioni di transhipment rientrano tra le *maggiori cause di ritardo logistico*, dato comunque non molto alto.

Buona la percentuale di operatori che vede dei *miglioramenti nel sistema logistico*. Per quasi il 70% degli intervistati negli anni recenti vi sono stati miglioramenti nella chiarezza delle procedure doganali (da confrontare con il 56% in Germania), per il 50% nelle infrastrutture di trasporto e per il 67% nei servizi logistici.

## Domestic LPI - Performances

	Italy	Top Performer 2018 (Germany)
<b>Export time and distance / Port or airport supply chain</b>		
Distance (kilometers)	269 km	212 km
Lead time (days)	3 days	2 days
<b>Export time and distance / Land supply chain</b>		
Distance (kilometers)	541 km	569 km
Lead time (days)	5 days	2 days
<b>Import time and distance / Port or airport supply chain</b>		
Distance (kilometers)	210 km	350 km
Lead time (days)	4 days	2 days
<b>Import time and distance / Land supply chain</b>		
Distance (kilometers)	519 km	559 km
Lead time (days)	5 days	3 days

Tabella 9 - Fonte: SRM/Contship su dati World Bank

## Domestic LPI - Environment and Institutions

	Italy (%)	Top Performer 2018 (Germany) (%)
<b>Fees and Charges - Percentage of respondents answering high/very high</b>		
Port charges	38	47
Airport charges	58	58
Road transport rates	50	27
Rail transport rates	45	25
<b>Quality of trade and transport related infrastructure - Percentage of respondents answering low/very low</b>		
Ports	31	0
Airports	17	0
Roads	17	14
Rail	67	23
<b>Quality of service delivered - Percentage of respondents answering high/very high</b>		
Road	42	95
Rail	9	62
Air transport	50	95
Maritime transport	54	95
<b>Sources of Major Delays - Percentage of respondents answering improved or much improved</b>		
Compulsory warehousing/transloading	0	0
Pre-shipment inspection	8	5
Maritime transshipment	25	5
<b>Changes - Percentage of respondents answering improved or much improved</b>		
Customs clearance procedures	69	56
Trade and transport infrastructure	50	45
Private logistics services	67	70

Tabella 10 - Fonte: SRM/Contship su dati World Bank



## **SRM**

SRM è il centro studi collegato al Gruppo Intesa Sanpaolo specializzato nell'analisi delle dinamiche economiche regionali in una visione europea e mediterranea, oggi punto di riferimento internazionale per le ricerche svolte nell'ambito dell'Osservatorio sull'Economia dei Trasporti Marittimi e la Logistica.

[www.sr-m.it](http://www.sr-m.it)

[www.srm-maritimeconomy.com](http://www.srm-maritimeconomy.com)

## **Contship Italia Group**

Contship Italia è il gruppo leader di mercato nel business dei terminal container marittimi e nel trasporto intermodale. Contship Italia fa parte del Gruppo Eurokai e opera nei porti di La Spezia, Ravenna, Salerno, Tangeri e nel centro intermodale di Melzo (MI).

[www.contshipitalia.com](http://www.contshipitalia.com)

Per scaricare  
in pdf la prima  
edizione del report  
clicca sul seguente link:

**[Corridoi ed efficienza  
logistica dei territori  
2018](#)**

maritime  
economy