

PAOLO PESSINA Il presidente dell'associazione agenti marittimi

«Le grandi compagnie sono sempre più attratte dal porto di Genova»

PAOLO PESSINA
PRESIDENTE
ASSAGENTI

«Dopo anni di bilanci in rosso, fallimenti, fusioni e acquisizioni, le compagnie stanno pensando di nuovo a espandersi»

L'INTERVISTA

Alberto Quarati

Dopo 15 anni difficili, tra il 2021 e il 2022 il mondo dello shipping ha rialzato la testa. Lo sconvolgimento della catena logistica ha infiammato i noli marittimi – almeno quelli per le rinfuse secche e i container – riportando nuovamente il trasporto via mare al centro della scena, passando nel giro di pochi mesi da silenzioso motore della globalizzazione a fattore geopolitico strategico.

Quale sarà il livello dei noli nel 2022?

«Penso – dice Paolo Pessina, presidente di Assagenti, l'associazione degli agenti marittimi e broker genovesi – a una sostanziale continuità con lo scorso anno. Per il settore dei container i noli rimarranno alti, e anzi abbiamo segnali dall'Oceano Pacifico che indicano come questi siano destinati a crescere ancora. Nel settore dei container è prevedibile che il mercato rimarrà in tensione almeno fino a tutti i primi sei mesi dall'inizio del 2023, quando cominceranno a entrare nelle flotte le navi ordinate in questi anni. I noli rimarranno alti anche nel set-

tore delle rinfuse secche, sempre per il fatto che mancano navi per trasportarle, mentre nell'ambito dei carichi liquidi non c'è alcuna tensione, diciamo che i noli rimangono a livelli stabili, ma più che accettabili».

Riflessi dal conflitto in Ucraina?

«Per quanto riguarda il traffico con l'Italia, i riflessi sono del tutto minimali, specie nei nostri porti. L'impatto più evidente è quello determinato dall'interruzione, come noto, del traffico dei semilavorati in acciaio dall'Ucraina. In questo momento è anche prematuro riuscire a individuare se e dove si formeranno nuove rotte. È prevedibile, questo sì, che vedremo un aumento dei traffici fra la Russia e quei Paesi che in sede internazionale non si sono espressi con una condanna manifesta nei confronti di Mosca, i quali potrebbero tra l'altro favorire una qualche forma di elusione all'embargo».

Le compagnie sono tornate a crescere, e molto. C'è un riflesso sull'attività di agenti e broker su Genova?

«Certamente. Dopo anni dove abbiamo visto bilanci in rosso, fallimenti, fusioni e acquisizioni, le compagnie stanno pensando di nuovo a espandersi. Sfruttando l'opportunità della crescita, questo significa anche ricerca di nuovo personale. A Genova tutti i grandi gruppi stanno cercando nuove forze: Msc, Cma Cgm, One e anche Hapag Lloyd. Mi permetto a questo proposito di togliermi un momento il cappello di presidente di Assagenti e mettermi quello di consigliere delegato in Italia di Ha-

pag: nel nostro caso, con l'avvio del nostro Quality Center per il nostro Paese, la Spagna e il Portogallo a Genova abbiamo assunto circa 100 persone, comprando nuovi uffici vicino alla nostra sede in Piazza della Vittoria. Personale italiano, ma anche colleghi da Turchia, Egitto, America del Sud e Nord Europa. Dirò una banalità, ma per me è importante: lavorare in un ambiente così, apre davvero la testa. Facciamo un po' fatica a trovare giovani, ma ricordo che c'è questa opportunità – e chiudo la parentesi dicendo che è un'opportunità per tutti, perché la ricerca di personale e le assunzioni hanno riguardato giovani laureati ma anche diplomati».

Il 13 farete l'assemblea e a breve ci saranno le amministrative. Genova è ancora una città per agenti e broker marittimi? Cosa vi aspettate dalla prossima giunta?

«Sì, faremo la prima assemblea in presenza dopo due anni. Le dico il titolo: "Solo il possibile". Perché come categoria sulla città abbiamo le idee chiarissime: primo punto, bisogna andare avanti con i progetti avviati in questi anni».

«Sono a favore della crescita, anzi della crescita felice: perché penso che il suo contrario, quindi l'opposizione allo sviluppo, vada a dan-



Superficie 36 %

neggiare proprio le categorie che si pretenderebbe di difendere, ossia le fasce socialmente più deboli. Quindi avanti con il Terzo valico, il nodo ferroviario, i progetti in porto – anche perché sappiamo bene che l'irregolarità dei flussi logistici di questi anni si ripercuote sul funzionamento delle banchine e quindi delle nostre infrastrutture, con i disagi che sono noti a tutti. Ma, e questo è il secondo punto, realizziamo solo ciò che è possibile. Oggi tra finanziamenti vari su Genova insistono finanziamenti per sei miliardi di euro. Negli anni passati abbiamo vissuto di una progettualità intensa, anche un po' sognando infrastrutture irrealizzabili – perché tanto sapevamo non c'erano i soldi. Oggi il denaro c'è, e con esso la sfida più difficile: investire su opere e progetti che siano realmente utili allo sviluppo. Per quanto riguarda la portualità, bisogna fare una distinzione. Genova continua a essere scelta dalle grandi compagnie per i loro uffici in Italia, e questo conferma il suo ruolo di primo piano. Diversa invece è la situazione se guardiamo al porto. Strategicamente, i global carrier guardano prima all'Asia, poi agli Usa, poi al Nord Europa e infine al Mediterraneo. E Genova non è il porto del Mediterraneo. È un porto del Mediterraneo: per questo bisogna fare promozione, partendo ora, per vendere il porto come sarà una volta che saranno terminate le grandi opere che consentiranno di portare qui anche le navi di ultima generazione. Ma bisogna partire ora, giocando d'anticipo». —



Movimentazione di container nel porto di Genova

