

PAOLO PESSINA (ASSAGENTI)

“Le infrastrutture sono la priorità del Paese”

“Replichiamo il modello Genova: quando c'è reale urgenza si possono costruire in tempi brevi opere importanti”

“Assagenti rappresenta aziende che operano nei diversi settori dello shipping: agenzie marittime di linea, di navi tramp e da crociera - Mediatori marittimi di compravendita e di noleggio - Agenti manning, che si occupano prevalentemente della gestione degli equipaggi - Mediatori del diporto. Dal 1945 Assagenti è al servizio delle aziende associate per tutelare gli interessi di tutte le categorie per assumere iniziative idonee alla difesa e al loro sviluppo”, dice Paolo Pessina, presidente dell'associazione.

“Nel 2015 è stata costituita Assagenti Servizi che lavora a supporto di tutte le aziende operanti nel mondo dello shipping, attraverso attività di Formazione, consulenze e analisi di settore, pubblicazioni editoriali, organizzazione eventi”.

Che cosa pensa dell'attuale situazione del mercato?

“Per quanto riguarda la domanda di trasporto containerizzato, è sempre alta e il mercato dei noli il 2022 sarà sostanzialmente speculari al 2021, quindi non assisteremo a grandi oscillazioni. Come associazione siamo invece molto preoccupati per la categoria dei broker italiani. Mi riferisco in particolare allo stato di grave sofferenza che, ormai da diversi anni, affligge le nostre aziende che operano nel

settore. Tali difficoltà sono connesse a diversi fattori, tra i quali possono annoverarsi il fascino esercitato da paesi esteri a fiscalità agevolata che, inevitabilmente, attraggono risorse ed eccellenze nazionali e la propensione delle maggiori aziende italiane e delle società a partecipazione statale a rivolgersi a player internazionali piuttosto che usufruire dei servizi offerti dai mediatori marittimi locali. Il descritto fenomeno si pone in controtendenza rispetto ad altri stati europei che, al contrario, investono e si prodigano nella tutela dell'operato e della professionalità dei propri mediatori, con indubbi benefici per tutta la filiera commerciale”.

Quanto sta incidendo lo scenario geopolitico sul vostro lavoro?

“Da quando i soldati di Mosca hanno messo piede oltre il confine ucraino il prezzo del 'bunker', ossia del carburante per navi, è aumentato di 130 dollari per tonnellata, dato fermo alla prima settimana di conflitto. Il costo di un rifornimento dipende dalla tipologia di nave, ma quando si parla di bunker di una nave parliamo di milioni di euro e anche un 5% ha un impatto notevole che poi si riverbera sulla merce”. Inoltre c'è un altro problema: il 15% dei marinai al mon-



Paolo Pessina, presidente di Assagenti

do sono russi o ucraini e, considerato che il 90% trasporto marittimo globale è via nave, molti equipaggi non possono sbarcare dovendo rimanere a bordo a tempo indefinito. In tutto questo, se la situazione non tornerà presto alla normalità, le compagnie medio-piccole che commerciano con il mar Nero rischiano la bancarotta. A parte l'interruzione delle rotte, c'è il problema dell'embargo, soprattutto su

alcuni prodotti fondamentali come, per esempio, l'acciaio: dall'Ucraina ne arrivava una parte significativa e bisognerà capire se questo avrà un impatto importante su alcune industrie pesanti, per esempio quella delle costruzioni navali. Le compagnie hanno chiuso tutte i collegamenti con l'Ucraina e rispettano l'embargo nei confronti della Russia”.

Qual è il suo giudizio sulle infrastrutture italiane?

“L'Italia è il paese più lento d'Europa nella realizzazione delle opere pubbliche. Le infrastrutture italiane sono di fatto ferme da venti anni e sempre meno rilevanti, a causa di una burocrazia paralizzante. La riduzione della burocrazia dovrebbe diventare l'obiettivo numero uno di qualunque governo italiano. Fondamentale sarà attingere dalle ingenti risorse che arriveranno per le grandi opere del

Pnrr per realizzare opere ed effettuare attività per troppi anni trascurate. Interventi che spesso sono stati posticipati nel tempo e hanno creato notevoli lacune nel sistema intermodale italiano. Bisognerebbe replicare il modello ponte di Genova: si è visto che quando c'è reale urgenza si possono costruire in tempi brevi opere importanti. Se usiamo le modalità che abbiamo usato negli ultimi 20 anni per assegnare e sviluppare infrastrutture, non riusciremo a sfruttare tutte le risorse che avremo a disposizione”.

Che cosa si aspetta dall'attuazione del Pnrr?

“Occorre mettere il turbo ai progetti del Pnrr e, per superare ostacoli e burocrazia sarebbe utile un forte coordinamento interministeriale. Per poter competere nel mercato globale abbiamo bisogno di avere le stesse regole e la stessa velocità degli altri Paesi. Dal Piano nazionale ripresa e resilienza messo a punto dal governo e dal Recovery fund arriveranno investimenti che se ben utilizzati potranno portare a compimento le principali grandi opere attese da decenni. Per far ciò in primo luogo bisogna rendersi conto che ci serve un piano logistico nazionale e successivamente lavorare solo su ciò che è effettivamente possibile realizzare”.

MASSIMILIANO COZZANI DIRETTORE MARKETING PSA

“Caos nella supply-chain, il peggio è alle spalle”

“Dopo l'esplosione della pandemia convivono tante situazioni che hanno portato il sistema al limite”

“Siamo parte di uno dei maggiori Gruppi Terminalistici internazionali, un Gruppo, quindi, dove il Terminal Marine riveste il ruolo trainante, ma che sta cambiando pelle, con un approccio strategico che vuole mettere logistica e servizi ad essa connessi al servizio dell'attività marittima. Un cambiamento di prospettiva”, dice Massimiliano Cozzani, direttore marketing di PSA. “A luglio 2021 è nato il brand PSA Italy, che raggruppa i tre terminal PSA presenti in Italia, due a Genova, Prà e Sech ed il terzo a Venezia, Vecon. Essi offrono servizi diversi e dedicati a seconda delle esigenze, ma l'obiettivo comune che guida le organizzazioni è la continua ricerca di soluzioni innovative per rispondere ai nuovi bisogni del mercato, al tempo stesso restando un supporto ed un riferimento per l'economia e le comunità locali. Ogni anno PSA Italy movimentava 2 milioni di teu, con 973 dipendenti e una rete globale di connessioni via mare, terra, e ferrovia. Accanto al servizio marine, perno principale del lavoro del terminal, si articolano diverse attività: nel caso della catena del freddo siamo in grado

di garantire controlli continui in modo che la merce mantenga la temperatura prestabilita. Siamo in grado di garantire uno stoccaggio di più di 2100 contenitori refrigerati, di cui 1500 a Genova Pra'. La competenza e la cura dei dettagli nella movimentazione di carichi Breakbulk, ci consente di manipolare in maniera adeguata i carichi fuori standard, tipici del Project Cargo, non containerizzabili e dall'elevato valore economico. Spicca tra tutte una nuova attività: la Cargo Solutions; i progetti Cargo Solutions rappresentano la nuova frontiera dei servizi resi dal terminal a tutta la propria clientela, compagnie di navigazione, spedizionieri e BCO. E qui presente appieno il concetto di integrazione della supply chain. In particolare, il collegamento ferroviario tra Genova e Basilea - e, da Febbraio 2022, Wolfurt, Austria - rappresenta il primo esperimento svolto dal terminal in tal senso: è proprio l'organizzazione terminal ad offrire i servizi di trasporto, estendendo così il proprio gate all'Europa centrale. Il servizio si fonda sull'interlocuzione unica che l'organizzazio-



Il terminal PsA di Genova

ne del terminal riesce ad offrire al cliente, coprendo tutti gli aspetti della spedizione: aspetto commerciale, documentale, doganale e di organizzazione del trasporto su ferro e gomma”.

Che cosa pensa dell'attuale situazione del mercato?

“Convivono tante situazioni

che stanno portando il sistema al limite. La congestione in molti porti Asiatici ed Americani, dovuta alla crescita di carico del periodo Post-Covid, accoppiata ad una mancanza di stiva generalizzata, ha generato un'erraticità estrema delle schedule delle navi. Per un Terminal

portuale l'ordinato rispetto delle finestre contrattuali è fondamentale per poter garantire produttività ed efficienza. Al contrario, da più di un anno viviamo un caos incontrollato (forse incontrollabile) di arrivi e partenze che sembra non avere soluzioni nel breve periodo. In parallelo, la mancanza di contenitori vuoti per le Compagnie Marittime e la precaria situazione del trasporto terrestre, con quest'ultimo che sta affrontando una crisi storica di offerta, hanno creato permanenza di contenitori al terminal in misura straordinaria, generando la necessità di un maggiore controllo dei flussi import ed export da parte del Terminal stesso. In tutto questo, il Covid ha ulteriormente complicato la gestione per tutti i partecipanti alla supply chain, con riduzioni di personale nell'ordine del 15/20% per mesi. Le azioni intraprese e quelle ancora in corso di esecuzione, ci fanno sperare che il peggio sia alle spalle, in modo da poter essere in grado di gestire nuove opportunità”.

Quanto sta incidendo lo scenario geopolitico sul vostro lavoro?

“Quasi nessun coinvolgimento diretto in traffici da/per Russia e Black Sea, ed armamento russo. L'aumento del costo del carburante potrà indirettamente essere un effetto dello scenario attualmente in corso. In un settore come l'autotrasporto già in crisi d'identità, l'aumento dei costi potrebbe incidere molto, ed a cascata impattare sulla nostra attività, che ne dipende per circa l'80%”.

Qual è il suo giudizio sulle infrastrutture italiane?

“Strada: troppa manutenzione effettuata contemporaneamente in un periodo ristretto, provoca stravolgimenti nella catena di approvvigionamento. Ferrovia: ha dei limiti di crescita, con colli di bottiglia all'esterno dei terminal. Ci sono comunque molti lavori in corso che dovrebbero migliorare la situazione. Da valutare il (comunque positivo) impatto del Terzo Valico. Porti: l'offerta terminalistica nel range Livorno-Vado Ligure sembra essere adeguata ai volumi correnti e previsti ed al tipo di nave che dovrà gestire questi volumi. Da non confondere, a mio avviso, un volume in crescita con un volume stabile, ma...confusionario, per così dire. La congestione cui si accennava non è generata da un volume di carico addizionale, ma da un volume non-gestito e troppo concentrato”.