

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Duci (Conftrasporto): “Manning, agenti, broker e caricatori marittimi. Ecco come evolvono le professioni”

Nicola Capuzzo · Tuesday, December 22nd, 2020

Come stanno evolvendo le professioni al servizio dell'economia marittima? E in che direzione sta andando il mercato dopo questo 2020 complicato dalla pandemia di Covid-19? A queste domande ha cercato di dare risposta in questa videointervista con SHIPPING ITALY il vicepresidente di Conftrasporto (e appena diventato past-president di Federagenti) Gian Enzo Duci.

A pochi giorni dal mandato (prorogato e appena concluso) al vertice della federazione nazionale degli agenti marittimi, Duci spiega che la categoria negli ultimi quattro anni e mezzo appena trascorsi si è evoluta, “è cambiata ma forse meno di quanto mi sarei aspettato” precisa. “Mi sarei aspettato una maggiore concentrazione da parte delle aziende in maniera un po' più allineata rispetto a quanto è accaduto con l'armamento. Ciò invece non è avvenuto, dimostrando da parte degli associati una resilienza maggiore rispetto a quanto ci si sarebbe potuti aspettare”.

Il mercato oggi è disposto a “riconoscere margini più bassi all'attività di agente marittimo” e la categoria negli ultimi anni ha dovuto inventarsi nuove professioni: “Penso ad esempio a come è cambiato il ruolo degli agenti marittimi nel mercato dello yachting che oggi rappresenta un settore rilevante per la categoria” aggiunge.

Nell'intervista il vicepresidente di Conftrasporto parla anche delle tensioni in atto fra armatori e caricatori per il prezzo crescente dei noli marittimi nel trasporto di carichi containerizzati **non condividendo la posizione di Fedespedi (Moretto)** ma trovandosi **maggiormente in sintonia con le riflessioni di Spediporto (Pitto)**. “Le compagnie marittime di linea hanno bruciato miliardi negli anni scorsi, a fronte di una corsa alle quote di mercato” sostiene. “Una politica probabilmente sbagliata ma che ha fatto pensare a qualcuno che non pagare quasi nulla per il trasporto marittimo fosse la norma. I mercati devono trovare una qualche forma di equilibrio. Pensare di pagare 200 / 300 dollari per un contenitore che passa da Shanghai a Genova è impensabile”.

Condividendo dunque il ragionamento di Pitto “la merce – spiega Duci – deve essere disposta a pagare qualcosa di più rispetto al passato. Se andiamo a vedere gli Ebit delle compagnie marittime nel corso degli ultimi 10 anni vediamo che sono positivi per una manciata di trimestri su 40/50 che si sono avuti in un decennio. Il ‘new normal’ sarà sicuramente a noli più alti rispetto a quelli che siamo stati abituati a vedere in passato. Il superamento della pandemia deve portare a un

miglioramento del servizio che oggi le compagnie stanno garantendo a fronte però di una situazione contingente di mercato”.

Altro capitolo ha riguardato l'attività di manning: c'è un concreto rischio di disintermediazione per la professione alla luce di notizie come quella di [Virgin Voyages che recluta via LinkedIn i propri comandanti e ufficiali](#)? Oltre ad aspetti legati alla legittimità di questo operato se si guarda alla normativa vigente in Italia, il vertice di Esa Group annuncia che a livello aziendale stanno “sviluppando un sistema di intelligenza artificiale che aiuta a gestire il reclutamento e la movimentazione degli equipaggi”. Dunque “non ci si deve spaventare di fronte a questo tipo di attività, il mondo della gestione navale deve essere in grado di superare anche la possibilità di disintermediazione generata da questa tipologia di strumenti”.

Sempre a proposito di equipaggi e marittimi italiani, con particolare riferimento all'imminente estensione del Registro Internazionale e dei relativi sgravi contributivi anche a navi battenti bandiere comunitarie controllate da armatori stranieri, il vicepresidente di Confrasperto afferma: “Sul fatto che debba esserci un radicamento in Italia del soggetto armatoriale che gode dei benefici è indiscutibile e credo non venga messo in discussione neanche da Assarmatori. La questione credo riguardi qual è lo strumento con cui un armatore possa godere di questi benefici ai fini del radicamento in Italia e quindi le posizioni delle due associazioni sono già più vicine di quanto non venga manifestato all'esterno. Credo dunque che si arriverà a una qualche forma di compromesso”, anche perché in alternativa il rischio sarebbe quello “da parte dell'Unione Europea di vedere non riconosciuta l'estensione dei benefici da parte della commissione Europea che l'Italia la scorsa estate ha già ottenuto grazie a questo impegno” (di estendere il Registro Internazionale).

Quale invece il futuro del brokeraggio marittimo in una fase storica dove i grandi player italiani continuano a operare dovendo fare i conti con alcune piccole nuove realtà che stanno nascendo a Genova e non solo? Secondo Duci sarebbe da fare un ragionamento ampio sul futuro di questo mestiere “perché lo sviluppo delle piattaforme che alcuni grandi player, soprattutto nel settore del trading, stanno sviluppando rischia di mettere in discussione la professione dei broker quantomeno nell'intermediazione dei carichi. Lo sviluppo del 5G e delle nuove tecnologie che avremo nei prossimi anni rischia di minare in maniera significativa l'attività almeno di questo segmento. Forse verrà impattato meno il settore della compravendita navale ove il broker svolge già oggi una funzione di consulente per la parte che rappresenta”. In prospettiva futura il broker tende a diventare “un consulente logistico per l'armatore piuttosto che per il caricatore”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Tuesday, December 22nd, 2020 at 4:10 pm and is filed under [Economia](#), [Interviste](#), [Navi](#), [Politica&Associazioni](#)

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