

Il ruolo dell'agente marittimo per la crescita del settore

Ne discutiamo con Michele Pappalardo, Presidente di Federagenti

Intervista a cura di SRM

L'agente marittimo in Italia ha funzione di agente raccomandatorio marittimo, un ruolo importante, che è quello di rappresentare l'armatore nei riguardi dell'autorità marittima. È l'anello di congiunzione tra la nave e la Capitaneria di Porto, tra la nave e l'Autorità Portuale per tutto ciò che concerne le pratiche imposte per l'arrivo e la partenza della nave, per il carico e lo sbarco della merce. Ma non solo. Per approfondire le numerose funzioni di questa figura professionale – che in Italia ha una presenza notevole con circa 600 agenzie - e comprenderne l'importanza nell'ambito della filiera logistica abbiamo realizzato questa interessante intervista con Michele Pappalardo, il presidente nazionale della Federazione degli Agenti Marittimi, tutta da leggere.



Michele Pappalardo

Quale funzione assolve l'agente marittimo nella filiera marittima?

L'agente marittimo in Italia ha funzione di agente raccomandatorio marittimo, un ruolo prettamente pubblicistico, che è quello di rappresentare l'armatore nei riguardi dell'autorità marittima. È l'anello di congiunzione tra la nave e la Capitaneria di Porto, tra la nave e l'Autorità Portuale per tutto ciò che concerne le pratiche imposte per l'arrivo e la partenza della nave, per il carico e lo sbarco della merce. Inoltre la legge 135 del '77 impone un ulteriore obbligo, ossia la salvaguardia dei creditori che hanno prestato la loro opera durante l'approdo; l'agente marittimo per le navi di nazionalità straniera ha il compito di rilasciare un attestato di benefondi al fine di permettere alla nave di partire dal porto, e deve inoltre essere garante verso i terzi.

Altro ruolo molto importante riguarda la tutela dei lavoratori italiani in caso di ingaggio su navi battenti bandiere straniere, ma anche in generale la tutela nel caso di ingaggio di lavoratori di nazionalità diversa da quella della bandiera della nave.

Oltre all'aspetto pubblicistico dell'agente marittimo c'è l'aspetto commerciale. Fino all'avvento della Legge 84 del '94 prevaleva l'aspetto commerciale su quello pubblicistico perché in effetti l'agente marittimo era colui che ingaggiava le navi, organizzava lo sbarco, curava l'inoltro della merce o raccoglieva la merce nel



porto in attesa della nave. La legge 84/94 non ha fatto altro che convertire di fatto quasi tutte le banchine pubbliche dei nostri porti in terminal di concessione. È subentrata così la figura del terminalista che ha in parte ridimensionato la figura dell'agente marittimo. Ciò non toglie che l'agente marittimo rimane un operatore portuale a tutto tondo, interessandosi a "vendere" il porto in giro per il mondo, e quindi vendendo la facilità di stoccaggio, l'economicità del porto, la bontà dei collegamenti. Da un lato, dunque, l'agente marittimo continua ad essere principalmente fiduciario degli armatori ma dall'altro cerca anche di essere un buon venditore di quelle che sono le offerte che possono nascere dal territorio in cui opera e dal porto. Quindi l'area di influenza dell'attività di un agente marittimo è sicuramente legata al territorio in cui si è.

Qual è il fattore di competitività che fa scegliere un agente marittimo rispetto ad un altro?

Gli agenti marittimi si differenziano nella professionalità ma anche nella specializzazione (è difficile trovare agenti a tutto tondo): c'è l'agente specializzato in passeggeri, c'è l'agente che ha allargato i propri orizzonti anche verso il terminal e magari è diventato anche azionista di un terminal e quindi fa riferimento ai prodotti merceologici che vengono manovrati nel terminal. Molto spesso l'agente è collegato alle grosse compagnie armatoriali (per fare un esempio, una MSC piuttosto che una Maersk hanno i loro agenti; quindi sono legate ad una serie di agenzie che spesso entrano anche nella proprietà di queste società).

Nel passato tra armatore e agente c'era un rapporto molto personale, oggi questo legame è andato attenuandosi.

Oggi per un agente c'è poco spazio per espandersi se non quello di globalizzarsi. Un grosso agente deve riuscire a convincere qualche grosso carrier che può offrire un servizio altrettanto efficiente a costi più competitivi per allargarsi anche in un'altra fetta di mercato.

C'è un altro fenomeno poi che bisogna prendere in considerazione: una volta l'agente marittimo era il fiduciario dell'armatore; oggi si sta consolidando anche un'altra figura e cioè l'agente fiduciario del noleggiatore, cioè di chi ha la merce. L'agente viene nominato dall'armatore perché gli standard form dei contratti di noleggio prevedono questo, così come anche l'autorità marittima vuole che la nomina arrivi dall'armatore che approda, ma di fatto è il noleggiatore (ovvero colui che ha preso l'impegno di trasferire la merce) che indica l'agente. Ciò significa che a volte il

rapporto che si ha con chi deve spedire o ricevere la merce è addirittura prevalente sul rapporto che si può avere con l'armatore.

In pratica l'agente marittimo non ha rapporti con l'impresa manifatturiera? Se devo trasportare della merce e mi devo avvalere delle navi di un determinato armatore chi contatto?

Non c'è una regola valida; dipende dai livelli. Più grandi si è, più i contatti sono diretti. Più si è piccoli e più si ha bisogno di un fiduciario e di un intermediario, questo per diversi motivi. Innanzitutto perché non si ha la facilità di accesso alle informazioni, ossia sapere quanti carrier sono interessati a caricare quella merce, e poi anche per un fatto di competenza. Se invece parliamo di livelli più alti, i rapporti sono sempre più diretti: ad esempio, le grandi case di spedizione (DHL, etc.) ogni anno chiamano i grossi vettori e comprano un tot di contenitori per esempio sulla rotta dal Far East, chiudono il prezzo e poi durante l'anno usufruiscono di quei contenitori.

L'agente marittimo è una figura molto legata al territorio e molto legata a degli armatori che hanno interesse per quel territorio, se l'armatore perde interesse per quel territorio e vuole trasferirsi, cambierà anche l'agente marittimo di riferimento.

Ecco perché bisogna essere lungimiranti, cercare di non rimanere solo su un determinato campo ma allargarsi ad altre esperienze parallele, diventando magari oltre che agenti marittimi, mediatori marittimi e armatori.

Essere un agente monomandatario è un fortissimo rischio ma anche una forte soddisfazione perché c'è un grosso armatore, un grosso nome che ti dà fiducia e supporto.

Spesso se un agente è legato ad un vettore che ha un brand molto forte difficilmente potrà legarsi anche ad un altro vettore.

Quante Agenzie ci sono in Italia?

Ci sono circa 600 aziende. In Italia c'è un numero notevole di porti e un numero notevole di agenzie. Sul numero dei porti in Italia occorrerebbe fare qualche riflessione. Sulla carta gli scali sono 140 (considerando anche i più piccoli da cui ad esempio in estate parte un traghetto alla settimana). Di questi circa 80 svolgono attività commerciale (40 sotto legge dell'Autorità Portuale). Nelle prime risoluzioni della commissione Callas sono stati individuati in tutta Europa 319 porti di importanza (c.d. Key port) per i corridoi trans-europei e per l'Italia ne sono stati individuati 39. Non sono pochi. Il problema è riuscire a vederli in un'ottica di interconnessione, al fine di sfruttarne le potenzialità, puntan-

do anche a migliorare la capacità ricettiva di terra. Bisognerebbe capire quali sono i porti più interessanti dal punto di vista delle connessioni logistiche, quelli che in questo momento veramente hanno bisogno di poco per poter immediatamente aumentare i loro volumi di traffico. Occorrerebbe capire in quali porti conviene investire, analizzando ciò che si ha per cercare di mettere tutto a sistema.

Parliamo di risorse finanziarie. L'autonomia finanziaria dei porti risolve in parte il cronico problema di carenza di fondi?

Penso che l'autonomia finanziaria ormai sia necessaria, ma sul grado di autonomia finanziaria ci sarebbe da discutere. L'autonomia è importante, che sia assoluta, parziale o con la riserva da parte dello Stato di intervenire per i grandi progetti, ma su questo è necessario ragionarci quando si capirà cosa lo Stato vuole fare per i nostri porti.

Ci sono margini di sviluppo del nostro sistema marittimo verso i paesi dell'Area Med?

Per quanto riguarda la possibilità di sviluppo nel Mediterraneo abbiamo tutta la parte Sud e la parte Est del Mediterraneo che è in tiro. Purtroppo le nostre aziende, e il nostro export subiscono la concorrenza della Turchia, della Spagna (che è molto vicina all'area dei porti del Maghreb e quindi abbatta i costi di trasporto), etc. Se la nostra industria non fosse così penalizzata dai costi di produzione e dai costi della logistica, si potrebbe fare molto di più. Per me i margini ci sono e sono tanti; si può fare tanto con le autostrade del mare ad esempio.

Quali sono le linee strategiche di Federagenti per il futuro del settore marittimo?

Tra le cose su cui occorrerebbe intervenire necessariamente ci sono i problemi burocratici; stiamo andando ad una velocità che non è nemmeno 1 / 4 di quello che fanno negli altri porti europei e non ce lo possiamo permettere. È impensabile che non abbiamo ancora un sistema di informatizzazione nei nostri porti, è impensabile che lo sportello unico doganale è partito a livello sperimentale e che non riusciamo a farlo decollare.

Bisognerebbe poi individuare a livello governativo chi debba avere la delega per il mare, al fine di avere un interlocutore che abbia una visione a 360 gradi del sistema portuale italiano, con l'obiettivo di capire chi fa cosa e come lo si deve fare.