



Evoluzione del ruolo di raccomandatario marittimo

Ritorno volentieri sul ruolo del raccomandatario marittimo, argomento del quale si è già trattato diffusamente su queste pagine.

Negli ultimi anni si sta diffondendo una significativa tendenza a considerare molte attività di servizi, e tra queste l'attività dell'agente marittimo, avviate a un generale ridimensionamento; sono sempre più frequenti i riferimenti al contenimento del ruolo e alla riduzione delle funzioni del raccomandatario, in base ai quali viene delineato uno scenario di medio termine negativo; secondo alcuni osservatori più radicali, la professione sarebbe addirittura destinata a scomparire nel volgere di alcuni anni.

E' questo, dunque, il nostro destino? Cercherò di dimostrare l'esatto contrario.

Dall'analisi dell'attuale contesto economico risultano evidenti i profondi cambiamenti che hanno modificato in maniera significativa il nostro modo di fare impresa e che hanno determinato la previsione di un panorama futuro poco confortante: il mercato si è completamente trasformato, il quadro normativo è mutato più volte, la tendenza alla disintermediazione guadagna terreno, i processi di informatizzazione e digitalizzazione modificano radicalmente le nostre abitudini.

Più che gli effetti dei fenomeni appena descritti, appaiono rilevanti in prospettiva le conseguenze sulla professione che si riassumono in una sensibile riduzione degli operatori, la



perdita progressiva di potere contrattuale e una selezione delle imprese più marcata.

Tuttavia, se da un lato tali sfide possono risultare come una minaccia in termini di forte cambiamento nelle condizioni di riferimento di mercato, d'altra parte, in un'ottica strategica, esse propongono una serie di opportunità oltre che potenziali benefici.

Procediamo con ordine:

1. Con riferimento alle condizioni strutturali che tradizionalmente hanno caratterizzato il mercato dello shipping, si osserva una competizione più accesa tra le nostre aziende; fenomeni di forte concentrazione delle imprese di riferimento (armatori, vettori, terminalisti, etc.), processi di integrazione spinta, acquisizione di interi segmenti di

mercato da parte degli operatori della logistica e degli operatori di altri segmenti della filiera del trasporto, sono solo alcuni degli elementi di novità rilevati nel recente passato. Tali tendenze, hanno prodotto un notevole impatto sul sistema concorrenziale, generando in molti casi una forte variazione dei rapporti di forza tra le imprese.

Tuttavia va innanzitutto sottolineato che tali fattori riguardano in prevalenza il comparto del trasporto containerizzato (che, come è stato evidenziato in un recente studio Federagenti, rappresenta solo il 18%, in termini di tonnellaggio, del traffico totale presente nei porti italiani) e pertanto avranno un impatto parziale sulla totalità del settore. Inoltre, le circostanze richiamate non sono sufficienti ad annullare il ruolo sostanziale e strategico del raccomandatario, costituito dal forte radicamento nel territorio, dalla conoscenza del mercato, dalla marcata specializzazione: in una parola, dal rappresentare storicamente l'anello di congiunzione tra le categorie portuali nel loro insieme e l'interfaccia tra utenza portuale e autorità.

Come è facile osservare, si tratta di un ruolo molto ampio e determinante per lo sviluppo e la gestione dei porti e dunque irrinunciabile per i propri rappresentanti. C'è da aggiungere, infine, che la maggiore spinta concorrenziale avrà come effetti accessori la crescita della capacità competitiva, il miglioramento dell'efficienza e l'innalzamento della qualità dei servizi prestati; fattori, questi, che amplificheranno in misura

crescente il ricorso all'attività professionale dell'agente nave.

2. Con riferimento al quadro normativo, le più importanti tendenze in atto riguardano l'evoluzione regolamentare che si è avuta nel tempo a partire dalla legge 135 del 77 e i numerosi cambiamenti intervenuti nei successivi 40 anni. A tal proposito, è necessaria una premessa: come si è già avuto modo di commentare in maniera approfondita proprio su queste pagine, uno degli elementi di novità e di maggiore impatto di tale legge riguarda l'affermazione del ruolo pubblicistico del raccomandatario marittimo. Ruolo pubblicistico, vorrei ricordarlo rivolgendomi agli addetti ai lavori, che - con una novità senza precedenti - rispondeva e risponde tuttora all'obiettivo di tutelare i terzi, ovvero i fornitori di beni e servizi e i marittimi, nei confronti degli armatori stranieri. Esigenza che è stata soddisfatta, attribuendo al raccomandatario una funzione di garanzia: garanzia della solvibilità del mandante e della piena osservanza delle leggi da parte di quest'ultimo.

In seguito ai cambiamenti avvenuti, - in un quadro spesso contraddittorio - si determina da un lato, la progressiva liberalizzazione di talune funzioni e, dall'altro, la realizzazione di norme più restrittive, causando il rafforzamento degli obblighi e delle responsabilità del raccomandatario e la riduzione delle tutele; anche in questo caso, il risultato è stato considerato da molti come una minaccia, incidendo notevolmente sul rapporto delle nostre imprese con i mercati di riferimento.

Tuttavia, oltre a sottolineare la rilevanza del ruolo pubblicistico quale elemento di forza della nostra professione, risulta altrettanto importante considerare come l'aumento delle incombenze, dei vincoli e dei carichi di lavoro, abbiano generato un notevole ampliamento dell'ambito di operatività e della sfera di azione del raccomandatario, nonché del volume delle attività ad esso attribuite in esclusiva. Tali circostanze hanno prodotto - a mio modo di vedere - un sensibile rafforzamento della propria posizione.

3. Inoltre, una particolare attenzione è rivolta al recente fenomeno della disintermediazione dei servizi; che parte dall'ambito commerciale per poi diffondersi con pericolose derive anche in ambito culturale e politico; infatti, non appare azzardato affermare che tale fenomeno si basa - con una forte semplificazione - sul presupposto di rendere sempre meno rilevante il ruolo

degli intermediari, che sia tecnico o commerciale oppure specialista, esperto o professionista. L'argomento attiene al valore complessivo di tali figure professionali e come tale va affrontato con estrema cautela senza incorrere in possibili equivoci; ci si domanda infatti, in maniera banale, se una data attività possa essere svolta senza il ricorso ad un intermediario, anziché chiedersi se la stessa attività possa essere svolta in modo più efficace e dunque con risultati migliori grazie all'intervento di un professionista o comunque di un soggetto specializzato.

Come si è già avuto modo di osservare, la mancanza di competenze specifiche a vari livelli e anche in ambiti diversi da quelli industriali e commerciali può compromettere i risultati derivanti da una produzione di servizi all'utenza sempre meno efficiente e di qualità scadente.

E' ragionevole prevedere, in definitiva, che la moda della disintermediazione, visti i risultati, si trasformerà inevitabilmente in opportunità per apprezzare di nuovo qualità e competenze che molto spesso sono state date per scontate.

E' il caso, per esempio, dei brokers marittimi, una categoria professionale che, nonostante sia ormai da molti ritenuta superata, continua ad essere presente esprimendo una forte capacità di sapere affrontare le sfide poste dal mercato, il cui apporto è dunque considerato irrinunciabile! Negli ultimi decenni, infatti, sembra non esservi memoria di contratti di noleggio, trasporto o compravendita stipulati senza l'intervento di un broker marittimo; tali evidenze rendono ragione dell'importanza del ruolo di tale figura professionale e della necessità di ricorrere ai suoi servizi malgrado non vi sia alcun obbligo di legge.

4. Le suddette trasformazioni sono state di tempo in tempo spinte e abilitate dal repentino sviluppo delle tecnologie informatiche e dai processi di digitalizzazione, che nell'immediato hanno favorito innanzitutto la semplificazione e l'uniformità delle procedure delle amministrazioni portuali; anche in questo caso, la portata di tali innovazioni sembrerebbe costituire nel breve periodo una minaccia: tramite la realizzazione di strumenti di più agevole applicazione a vantaggio degli utenti, si spingerebbe verso una disintermediazione più marcata.

Tuttavia, c'è da tener presente che la trasformazione delle procedure su

base telematica non comporta (come spesso si ritiene erroneamente) il venir meno degli obblighi, delle prescrizioni e delle abilitazioni previste dalla legge; non si eliminano i requisiti personali e professionali tipici del raccomandatario marittimo; non vengono meno le sue funzioni di garanzia.

Al contrario, proprio in considerazione del ruolo decisivo svolto dal raccomandatario e dell'attribuzione in esclusiva di specifiche funzioni secondo quanto previsto dalla normativa vigente, si può dunque prevedere un complessivo rafforzamento dell'attività: anche in questo caso, oltre a uno stimolo all'allargamento delle proprie competenze, si giungerà alla proposta di un ventaglio di servizi sempre più ampio e articolato.

In conclusione, il futuro della professione può essere interpretato, a mio avviso, lungo due scenari fondamentali: in termini operativi, nell'ottica di una trasformazione dell'ambiente competitivo, si va nella direzione di una complessiva riduzione del numero di aziende; infatti, le aziende che sapranno adattarsi alle mutate condizioni di mercato trasformandole in opportunità, otterranno un importante vantaggio competitivo per effetto della maggiore efficienza ottenibile per effetto della specializzazione delle competenze; l'offerta di servizi sarà arricchita, comprendendo funzioni aziendali diverse e proposte di servizi accessori.

Contestualmente, in ambito normativo, occorrerà lavorare con grandissima attenzione al processo di revisione della legge professionale, in atto da diverso tempo: partendo dal ruolo pubblicistico del raccomandatario ormai pienamente riconosciuto ed accreditato, dalla sua funzione di supporto all'Autorità marittima e dalla riserva di attività specifiche, si dovrà puntare ad ottenere l'attribuzione di un ruolo molto simile a quello dei servizi tecnico-nautici, oltre al riconoscimento di attività regolamentata; con quest'ottica, si osserva con soddisfazione che il lavoro in corso di svolgimento da parte della Federagenti in seno al gruppo di lavoro aperto presso il MIT, si sta orientando verso questa direzione.

Tuttavia, solo coniugando entrambi gli aspetti, operativo e normativo, si riuscirà con ogni probabilità a indirizzare il futuro della professione verso l'obiettivo finale di massimizzare i risultati.

Stefano Sorrentini
Presidente Assoagenti Campania