

21/04/17 05:00

**Shipping****Paolo d'Amico vede la ripresa del liquid bulk e chiede una bandiera italiana più competitiva**

In vista del prossimo aumento di capitale da 35 milioni il presidente della d'Amico International Shipping spiega perché hanno deciso di puntare sulle navi LR1 e cosa si aspetta dal mercato nei prossimi mesi



Paolo d'Amico

La d'Amico International Shipping ha annunciato che dal 24 aprile al 18 maggio sarà possibile sottoscrivere l'aumento di capitale da 35 milioni di euro che prevede la contestuale assegnazione di diritti validi alla sottoscrizione di azioni con abbinati warrant gratuiti esercitabili entro un periodo di cinque anni. Con l'esercizio di queste opzioni l'aumento di capitale potrà essere di ulteriori 60 milioni di euro. Cinque anni, secondo l'azienda, sono un lasso di tempo che offre la possibilità di beneficiare di ogni possibile rialzo del mercato, fortemente ciclico, delle navi sistema. La prospettiva favorevole del mercato si basa su un atteso rallentamento nella consegna di nuove navi congiuntamente alla crescita della domanda di trasporto via mare di prodotti petroliferi, attribuibile anche a un incremento delle distanze medie percorse. L'imminente ricapitalizzazione è stata garantita per intero dall'azionista di maggioranza d'Amico International S.A. e il perché di questa scelta lo spiega l'armatore Paolo d'Amico illustrando quali sono secondo lui le ragioni per scommettere su una

ripresa del liquid bulk e del titolo d'Amico International Shipping.

**Presidente d'Amico perché avete deciso di avviare un aumento di capitale e che significato ha la copertura integrale garantita dell'azionista di maggioranza d'Amico International S.A.?**

"La scelta di garantire per intero l'aumento di capitale la dice lunga su quanto ci crediamo. L'azienda ha implementato un programma di rinnovo flotta di 22 nuove costruzioni per un valore prossimo agli 800 milioni di dollari e vediamo la necessità di rafforzare il patrimonio netto. L'aumento dell'equity è giusto e sano. Il fatto che abbiamo sviluppato un progetto di questo tipo e dimensioni denota il fatto che noi crediamo nel futuro dei nostri carichi liquidi (ricordo che non ci occupiamo di crudo ma di prodotti raffinati) e tutte le statistiche, non ultime quelle dell'Agenzia internazionale dell'energia, dicono che ci sarà un aumento nei consumi di 1,4 milioni di barili/giorno quest'anno. Noi non dipendiamo unicamente dall'andamento del consumo finale ma anche dalla distanza delle raffinerie dai punti di consumo (rapporto tonnellate/miglia, ndr) e questa distanza va sempre di più aumentando perché le raffinerie moderne e più tecnologicamente avanzate sono in Asia, in Medio Oriente e poi c'è stato un forte upgrade delle raffinerie nel Golfo del Messico."

**Sente aria di ripresa nel liquid bulk dopo un 2016 di sofferenza?**

"In questo momento la domanda di trasporto marittimo di prodotti raffinati c'è ed è in crescita. Io penso che siamo alla svolta; se guardiamo al trend mi sembra che il mercato stia virando verso il rialzo dei noli. Quindi ci sono dei segnali incoraggianti anche se è prematuro parlare di mercato in ripresa. È importante vedere che basta poco per far rialzare i noli."

**È sempre il portafoglio ordini di nuove navi a guastare la festa quindi?**

"Nei trasporti marittimi di carichi liquidi l'eccesso di tonnellaggio non è una cosa cronica come avvenuto nel dry bulk l'anno scorso. Il portafoglio ordini di nuove navi cisterna, a meno che qualche pazzo non si scateni in questi giorni con nuovi investimenti ma avrebbe dei problemi perché le banche non erogano facilmente credito, attualmente è nell'ordine dell'8% sul totale della flotta in acqua. Siamo quindi a livelli minimi. Peraltro è vero che l'età media delle *product carrier* è abbastanza giovane ma ci sono molte unità di oltre 20 anni e queste entreranno in crisi con le nuove normative che stanno arrivando. Una di queste sono gli impianti di trattamento delle acque di zavorra su cui io spero fino a un certo punto perché con le varie esenzioni che le Autorità di bandiera hanno dato è una cosa abbastanza spalmata nel tempo (comunque entro il 2020). Quello che di grosso invece sta arrivando nel 2020 è il cambio di bunker allo 0,5% di zolfo è lì c'è un grosso punto interrogativo su cosa accadrà. Di certo mi sento di dire che il prezzo del bunker crescerà in maniera esponenziale e le navi 'eco-design', quelle che stiamo costruendo noi, per forza di cose andranno a premio rispetto alle altre navi vecchie. Quando inizi a bruciare il 30% in meno di bunker la differenza la vedi e questo è un processo che interesserà le navi vecchie di tutte le tipologie che in termini di consumi saranno penalizzate e dovranno lavorare a sconto."

**Il vostro programma d'investimenti è quasi giunto al termine, rimangono da consegnare sei navi Long Range 1. Cosa vi ha convinto a puntare su navi di portata maggiore rispetto alle MR?**

"Ci aspettiamo un aumento della domanda in questo segmento di navi per effetto dell'allungamento delle distanze e quindi dell'aumento di economicità per le unità con capacità maggiore. Nello shipping è vero che per le navi c'è un forma di cannibalismo della taglia più grande sulla taglia più piccola, però questo è valido fino a un certo punto ed è il motivo per cui finora noi ci siamo fermati alle LR1. La flessibilità di cose che un armatore può fare con le LR1 sono esattamente le stesse che uno può fare con le navi cisterna da 40.000 tpi; finché questa flessibilità si mantiene noi vediamo motivo di investire in questo range. Quando si passa alle LR2 e quindi a unità la cui portata supera le 100.000 tpi questa flessibilità si perde e la nave diventa meno nave e più pipeline, e il gioco diventa meno divertente."

**Il 2016 per il liquid bulk non è stato un anno facile, il 2017 sta dando risultati migliori?**

"Nel bacino Atlantico i noli per le navi cisterna porta prodotti pochi mesi fa si attestavano sugli 11-12.000 dollari/giorno, oggi stanno pagando 18-20.000 dollari/giorno. Questo significa che basta da un lato un po' di gestione fatta bene e un aumento della domanda di stiva per motivi contingenti e, complice anche una domanda di trasporto in lieve ma costante crescita, ecco che i noli tornano a salire. Nel 2016 è vero che **d'Amico** I.S. ha perso circa 12 milioni di dollari però di questi, 6 erano impairment delle navi e quindi 6 milioni di perdita su un giro d'affari come il nostro (261 milioni di dollari, ndr) lo considero sostanzialmente un bilancio in pareggio."

**Cosa è successo sul mercato negli ultimi due anni?**

"Il 2016 è stato un anno orrendo, o meglio è andato troppo bene il 2015 e l'anno successivo ha pagato lo scotto. Nel 2014 era crollato il prezzo del barile, tutti i raffinatori hanno visto i margini aumentare in modo esponenziale e si sono buttati a comprare crudo da raffinare per vendere prodotti a un prezzo che non era proporzionale al crollo del greggio. Non considerando però che in quel momento i consumi non stavano tirando molto e alla fine quindi era cresciuta a dismisura la domanda per lo stoccaggio sulle navi dei prodotti raffinati contribuendo a ridurre l'offerta di stiva disponibile sul mercato. L'anno scorso, quindi, è stato smaltito tutto ciò che era stato prodotto nel 2015 e ancora non venduto."

**In passato aveva parlato di un possibile ingresso nel mercato delle navi LNG carrier, è un progetto ancora attuale?**

"Il gas è un vecchio amore di tutto l'armamento ma nel GNL oggi c'è una condizione di oversupply di stiva che dipende poco dagli armatori per la verità, bensì dal fatto che gli impianti a terra non sono stati realizzati velocemente come prevedevano i progetti e comunque nel frattempo le navi erano già arrivate sul mercato. Se ci fosse stato sincronismo probabilmente questo oversupply non si sarebbe verificato. Adesso però i caricatori fanno contratti a 3-5 anni e siccome stiamo parlando di navi che

costano centinaia di milioni di dollari l'una mi pare un business un po' troppo rischioso. Non rientra nei miei piani in questo mio momento della vita."

**Con l'uscita dal listino di Premuda siete rimasti l'unico rappresentante dello shipping in Borsa. Quanto Borsa Italiana comprende e apprezza lo shipping rispetto ad altri listini come Oslo e New York?**

"Nel 2008 siamo partiti in Borsa con una media di 190 mila azioni trattate giornalmente mentre nel 2017 siamo a 2 milioni. Questo progresso è figlio di un'attività di sponsorship che dobbiamo portare avanti e che se fossimo quotati a Oslo non dovremmo fare o comunque sarebbe stata molto più semplice. A Oslo c'è un investitore retail che sa che cos'è lo shipping mentre in Italia no. A Oslo ci sono tutta una serie di investitori istituzionali che sanno di cosa parlano e in Italia ci sono solo in parte. Il nostro lavoro che stiamo riuscendo a fare è portare gli investitori, tra cui i fondi d'investimento scandinavi, a investire qui da noi ed è una cosa fattibilissima. Io poi auspico che un giorno ci sarà un mercato finanziario unico anche in Europa. Se gli Usa se lo possono permettere (anche se su due listini) non vedo perché in Europa bisogna avere tutte queste borse."

**Perché la bandiera italiana risulta essere sempre meno competitiva?**

"La bandiera italiana è iper-burocratizzata. Si potrebbe sburocratizzare facendo un intelligente e logico uso del RINA e risolvendo una marea di problematiche tra cui spiccano i rinnovi dei certificati radio che rappresentano la punta di un iceberg per quanto sono costosi e macchinosi. Noi dobbiamo mandare in Cina un ispettore del Ministero dello Sviluppo Economico (ispettori dell'ex Ministero Poste e Telegrafi/Telecomunicazioni) per il rinnovo di questi certificati. Anche per questo dico da tempo che l'Italia ha bisogno di un Ministero del Mare, perché con il raggruppamento fatto tra i dicasteri di Infrastrutture e Trasporti i problemi degli armatori si ritrovano in un calderone unico fra Alitalia, ponti, autostrade, tunnel e si finisce per perdere competenze. L'economia del mare merita una struttura dedicata perché con quella si risolverebbero molti dei problemi attuali e si contribuirebbe ad avere una bandiera italiana più flessibile e rapida. Il nostro gruppo per vendere una nave ci impiega sei mesi fra permessi, autorizzazioni e altro. È un modo di lavorare da dopoguerra."

Fra gli aspetti positivi c'è che l'Italia ha strutturato un regime di Tonnage Tax che impegna gli armatori alla formazione. Mio cugino Cesare è presidente della Fondazione Caboto di Gaeta e mi sento di dire che li abbiamo fatto un bel lavoro, un centro d'eccellenza. L'unione scuola-lavoro li veramente si è creata e questo è un grosso merito del sistema Italia."

**Nicola Capuzzo**