

Paolo d'Amico: "Shipping in ripresa già nel 2017"

INTERVISTA AL PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ QUOTATA. "CON I CIRCA 100 MILIONI TRA AUMENTO DI CAPITALE E WARRANT COMPREREMO NUOVE NAVI E RAZIONALizzeremo LA STRUTTURA FINANZIARIA DEL GRUPPO".
IL SETTORE DEI PRODUCT TANKER

Marco Panara

Roma

Paolo d'Amico, presidente della d'Amico International Shipping quotata alla Borsa di Milano, è convinto che il settore dei "product tanker" (le navi che trasportano prodotti petroliferi raffinati) sia a un punto di svolta dopo il blocco del 2016. L'aumento di capitale della società che è in corso in questi giorni è stato tuttavia varato prima che di questa svolta si colgano i frutti.

Perché avete deciso di farlo adesso?

«Dovevamo irrobustire il patrimonio aziendale e abbiamo scelto di farlo ora anche per dare un vantaggio agli investitori che credono nel nostro gruppo».

Cosa le fa pensare che di qui in avanti le cose andranno meglio?

«La prima ragione è che non aumenterà l'offerta. Negli ultimi anni la capacità produttiva si è ridotta, dei dieci cantieri che costruivano product tanker ne sono rimasti cinque, quattro in Corea e uno in Cina. E le banche, che sono rimaste molto scottate dalla crisi del settore, non finanziano più con facilità».

E la domanda?

«Secondo l'Agenzia internazionale per l'Energia nel 2017 i prodotti raffinati da trasportare aumenteranno di 1,4 milioni di barili al giorno, grazie alla crescita soprattutto dell'India, alla domanda della Cina e dei paesi Asean e al risveglio dell'America Latina. Se i tagli di produzione dell'Opec reggeranno, gli stock che si erano accumulati andranno a ridursi e il traffico riprenderà vigore».

Perché il 2016 è stato un anno nero per il vostro settore?

«Perché il 2015 era stato troppo buono. Il crollo dei prezzi del greggio del 2014 aveva portato a un accaparramento della materia prima da parte dei raffinatori, che hanno fatto margini elevati grazie al fatto che il prezzo dei prodotti raffinati è sceso meno e più lentamente di quello del greggio. Così ci siamo ritrovati nel 2016 con stock enormi. Ora si stanno smaltendo e nella seconda metà dell'anno vedremo un significativo aumento del traffico».

Chi sono i vostri clienti?

«Le major petrolifere Exxon, Chevron, Total, Bp, Statoil e via elencando, e i grandi trader, Glencore, Vitol, Mercuria, Gunvor, Trafigura».

Starete vendendo delle navi.

«Ne abbiamo cedute quattro l'anno scorso e due quest'anno, ma intanto abbiamo investito 770 milioni di dollari per 22 nuove navi, sedici delle quali ci sono state già consegnate mentre due arriveranno il prossimo autunno e le restanti quattro nel 2018. Abbiamo rinnovato la flotta, aumentato il tonnellaggio e la competitività. Tutte le nuove navi sono eco-ship, consumano il 30% in meno di quelle della generazione precedente. Questa riduzione dei consumi diventerà un vantaggio competitivo importantissimo a partire dal 2020 quando entreranno in vigore nuove norme ambientali».

Cosa cambierà?

«Le navi vanno a nafta pesante il cui contenuto di zolfo è pari al 3,5%, dal 2020 il massimo di zolfo consentito sarà lo 0,5%. Per rispettare questo limite si utilizzerà una miscela con una parte rilevante di gasolio, con un aumento del costo del carburante».

Starete facendo un aumento di ca-

pitale da circa 35 milioni accompagnato da warrant il cui esercizio porterà altri 60 milioni circa. In tutto circa 100 milioni di dollari, come li impiegherete?

«Una quota per la parte equity impegnata nell'acquisto delle nuove navi, il resto per razionalizzare la struttura finanziaria del gruppo».

Farete acquisizioni?

«Nel nostro settore l'avviamento sta nella qualità della gestione tecnica delle navi più che nel marchio. Quindi se capiterà qualche azienda i cui prezzi sono molto a sconto rispetto al valore degli asset guarderemo, altrimenti per crescere è molto più semplice acquistare navi».

Che posizione avete nel mercato?

«Gli operatori principali sono sette, e noi siamo a metà. Il primo ha un tonnellaggio doppio del nostro, gli altri sei hanno dimensioni simili gli uni agli altri».

Il vostro gruppo copre anche altri settori oltre ai "product tanker", perché avete quotato solo questa parte?

«Un po' meno di metà delle attività è rappresentata da d'Amico International Shipping (DIS), quotata, l'altra metà opera nel settore delle rinfuse secche, trasporta soprattutto carbone, minerali di ferro, soya. Quando decidemmo di andare in Borsa gli advisor ci consigliarono di portare una società specializzata che sarebbe stata più apprezzata dagli investitori».

Quoterete anche l'altra parte?

«Al momento non è in programma. Certamente dalla quotazione di DIS abbiamo imparato molto, prima eravamo una classica impresa familiare».

Oggi guidate il gruppo lei e suo cugino Cesare d'Amico, che siete della terza generazione. La quarta è in arrivo?

«Io ho due figli e Cesare tre, e tutti e cinque sono già in azienda, nella quale peraltro molti ruoli chiave sono già da tempo stati affidati ai manager».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A destra
**Paolo
d'Amico,**
presidente
della d'Amico
International
Shipping,
che ha chiuso
il primo
trimestre
con 1,8 milioni
di utile
dopo il rosso
del 2016

