



## d'Amico, il CEO Marco Fiori parla delle prospettive e del successo dell'aumento di capitale

TELEBORSA

Pubblicato il 17/05/2017



In occasione dell'aumento di capitale, **Teleborsa ha incontrato Marco Fiori, CEO di d'Amico International Shipping (DIS)**, società quotata alla Borsa di Milano dal 2007 e presente nel segmento Star, dedicato a imprese e PMI che possiedono determinate caratteristiche di

capitalizzazione e prospettive di crescita.

Partendo dalle prospettive del mercato petrolifero, abbiamo domandato al CEO di **d'Amico** quali sono le aspettative riguardo lo specifico settore dei trasporti e dove il gruppo è più attivo a livello geografico.

**Dal vostro punto di osservazione, chi la vincerà fra l'OPEC che si sta impegnando sui tagli produttivi e i fracker americani che continuano a spingere la produzione di Shale Oil?**

"Sicuramente l'OPEC ha cominciato questa battaglia per ridurre la dipendenza di impatto alla preponderanza dei produttori shale oil. L'unica cosa che non è stata considerata è che i costi dello shale oil erano in precedenza di 70 USD al barile di produzione e oggi sono scesi drammaticamente. Quindi succede che ogni volta che si abbassa il prezzo del petrolio i produttori di shale oil che hanno la capacità di una grossa flessibilità interrompono la produzione. Quindi è difficile dire chi la vincerà. Sicuramente ne sarà avvantaggiata l'economia mondiale, soprattutto il consumatore. Perché vedo difficile uscire da questa forchetta di prezzi che oscillerà in futuro tra i 40 e i 60 USD più o meno [...] l'OPEC ha trovato un osso molto più duro di quello che pensavano di avere all'inizio".

**Il prezzo dei noleggi delle navi nel 1° trimestre 2017 evidenzia un calo delle tariffe giornaliere di noleggio spot del 26,1% a 13.363 dollari, mentre la tariffa fissa rimane sostanzialmente stabile 15.908 dollari, qual'è la previsione delle tariffe giornaliere di noleggio (TCE rate) per il prossimo anno?**

"Penso che dobbiamo un attimo allargare un pochino il discorso. I 13.363 USD sono esatti per il primo trimestre, ma se si mette in paragone rispetto allo spot del 3° e 4° trimestre che oscillavano al di sopra dei 10.000 USD al giorno per noi è stato un grosso punto di turnaround, tanto è vero che siamo molto soddisfatti del 1° trimestre perché siamo riusciti a fare un utile e pensiamo che andando avanti questo continuerà a consolidarsi. Sicuramente il 2017 non sarà un anno strepitoso, ma considerando la diminuzione con l'offerta di navi in consegna, sarà un anno decente e poi grossi vantaggi nel 2018-19, dove non sono previste grandi consegne di navi".

**Quali fattori possono contribuire a migliorare la situazione del mercato del trasporto globale di prodotti raffinati?**

"Sicuramente la delocalizzazione delle raffinerie dal punto di produzione al punto di consumo è il primo fattore. Poi c'è la forte diminuzione delle navi nuove in consegna. Abbiamo davanti a noi il 2018, il 2019 e pure il 2017, che è il punto più basso di questi tre anni. Per noi è un fattore estremamente positivo. E nel vicino futuro la situazione non potrà cambiare, perché tutti gli "spazi" nei vari cantieri sono abbastanza pieni e quindi la consegna di nuove navi rimarrà costante. Certamente questi due fattori assieme contribuiranno a dare un grosso impulso al mercato dei prodotti raffinati".

**La vostra società vanta una flotta molto giovane, anche grazie al piano di investimento di 755 milioni USD per 22 navi eco-design lanciato nel 2012. A partire dal 2020 entreranno in vigore nuove norme ambientali in materia di consumo di zolfo. Cosa cambierà nel mercato e le vostre navi sono già attrezzate per rispondere alla nuova normativa?**

"Le nostre navi non sono attrezzate per la nuova normativa perché per essere attrezzate hanno necessità di apparati ed equipaggiamenti che si chiamano scrub. Però sicuramente quello che succederà nel 2020 è che le navi più moderne e che quindi consumano di meno, quindi tutta la generazione eco, utilizzeranno carburante più costoso, ma il minor consumo offre certamente un vantaggio superiore. Quindi disponendo di una flotta di 22 navi eco dai consumi molto limitati già partiamo con una lunghezza di vantaggio".

**La vostra società lavora prevalentemente all'estero con le oil major: quali sono le zone del mondo su cui siete più concentrati e, oltre ai prodotti del petrolio, trasportate anche altri liquidi?**

"Sì, come zone operiamo su tutto il mondo, tanto è vero che abbiamo 3 uffici commerciali, uno a New York, uno a Singapore e uno a Londra quindi più o meno ci dà copertura a livello mondiale. Per quanto riguarda la flotta è dislocata in tutto il mondo, che è un vantaggio, perché alla fine si tende a diversificare quindi ad avere dei risultati più omogenei senza soffrire la volubilità di una certa area geografica. Se vogliamo andare nel dettaglio, in questo momento, c'è certamente una maggiore concentrazione di navi negli

Stati Uniti, soprattutto nel golfo degli Stati Uniti, dove ci sono i grossi raffinatori americani Valero Oil e Tesoro, che sono oggi quelli che producono ed esportano di più, seguito poi dal Golfo Persico e dall'Asia. Quindi per noi avere una presenza globale è una cosa molto importante, perché siamo presenti in tutti i mercati principali con una riduzione della volatilità rispetto all'ipotesi in cui fossimo concentrati in un solo mercato".

**E' in corso un aumento di capitale da circa 35 milioni accompagnato dall'emissione di warrant che potrebbe portare fino ad altri 60 milioni. Come impiegherete questa iniezione di cassa?**

"L'iniezione di cassa di 35 milioni è stata principalmente una misura per rafforzare il bilancio della società, quindi non è che comporterà nuovi investimenti o altro. Seconda cosa, vedremo l'andamento dei warrant ma devo dire che tutto è stato accolto abbastanza positivamente dal mercato. Tanto è vero che oggi siamo già a 32-33 sui prezzi di mercato di questi giorni, siamo già ad un livello superiore a quella che è la prima finestra del warrant che è a 31,5 che dovrebbe essere a giugno 2018. La sottoscrizione dell'azione è stata decisa per 24,9 centesimi, anche questo numero è molto "in the money" e penso che gli investitori stiano riconoscendo il valore di questo aumento di capitale e da quello che abbiamo visto in giro c'è stata un'ottima ricezione di questa operazione".

**Siete oramai arrivati quasi alla conclusione del vostro roadshow per presentare questa operazione. Che tipo di investitori avete incontrato, specie in Italia, dove DIS rappresenta un unicum sul mercato dei capitali, qual è in generale l'interesse verso il settore dello shipping?**

"Noi siamo stati a diversi eventi, il principale evento in Italia è stato quello dello Star di Borsa Italiana, che è il segmento al quale siamo quotati e c'è stato un giorno completamente dedicato all'incontro con gli investitori. Scorsa settimana siamo stati a Londra, Lugano e Milano e devo dire che da parte di tutti quanti c'è stato un interesse molto forte su questa operazione. Naturalmente l'interesse molto forte dipende dalla qualità dell'operazione ma va anche inserita nel contesto dell'ottimismo che sta regnando in Borsa e che tutti stanno cercando di vedere considerando un nuovo aumento di capitale come la possibilità di entrare e fare un'operazione altamente vantaggiosa".

**In un mercato dove le banche non finanziano più così facilmente la costruzione di nuove navi e dove molti cantieri chiudono o non riescono a soddisfare nuovi ordini, la crescita di d'Amico non potrebbe arrivare per vie esterne, attraverso la fusione con qualche altro colosso mondiale del trasporto marittimo? Avete sul tavolo ipotesi concrete di aggregazione nel prossimo futuro?**

"Voglio risponderle parlando della diminuzione del credito bancario, sicuramente un fenomeno che sta avvenendo, però devo dire che è una torta che si sta riducendo anche se le fette di quella torta sono diventate più grandi. Per i buy player di qualità all'interno di questo mercato, noi siamo uno di quelli, ci ritroviamo nella situazione di controtendenza nel quale le banche hanno quasi una maggiore attenzione nei nostri confronti perché siamo uno dei player più grossi e più affidabili del mercato. Tanto è vero che l'anno scorso abbiamo fatto un prestito sindacato di 250 milioni a cui hanno partecipato

diverse banche, tutte le grosse banche e gli shipping internazionali e questo prestito è stato oversubscribed a livello di più di 300 milioni, quindi tutte le banche hanno dovuto ridurre la loro quota".

"Tornando al fattore delle fusioni diventa difficile perché è un mercato estremamente frammentato, ma ogni player è ancora abbastanza piccolo e tra i grossi ci sono ancora troppe grosse diversità - diversità di flotta, tipo di navi - quindi riuscire a pensare ad un consolidamento del mercato e a delle fusioni è abbastanza difficile. Penso che ci sarà un mercato nel quale si continuerà a crescere tramite controllo di navi, tramite un pool come abbiamo noi, oppure altre forme di intervento nel mercato, ma la parte di fusione sicuramente non sarà facile, non è una cosa che è successa fino ad oggi e lo vedo abbastanza difficile".

Per vedere l'andamento dei titoli durante la giornata collegati a [finanza.lastampa.it](http://finanza.lastampa.it)

Servizio a cura di

## SEZIONI

Shipping  
Transport  
Markets  
Interviews  
Med Routes  
Green&Tech

## SERVIZI

Data&Report  
Eventi  
Blog  
Video&Audio  
Archivio

## NEWSLETTER

News ed analisi selezionate  
dalla nostra redazione.  
Direttamente nella tua  
casella di posta!

[ISCRIVITI ORA](#)

## SOCIAL

[Follow @meditelegraph](#)

[TWITTER](#)

[LINKEDIN](#)

[FACEBOOK](#)

p.A. - P. Iva e C. F. 00486620016

Privacy  Advertising e contatti