

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI

SYAT**22-23/11/18**Palazzo Regionale dei Congressi
Grado (GO)Showcase delle tecnologie
marittime innovative
per la mobilità dei passeggeriwww.syat.it

Sei in Home » Shipping » Paolo d'Amico: "Due associazioni divise indeboliscono la categoria"

21/11/18 18:17

Shipping

Paolo d'Amico: "Due associazioni divise indeboliscono la categoria"

L'armatore parla del rientro in Confitarma, dei nuovi incarichi (DIS e Intertanko) e di un mercato del liquid ancora molto incerto



Secondo Paolo d'Amico "non c'è alcuna chiusura al dialogo con nessuno sui temi fondamentali per il comparto", ma in Italia "non c'è spazio per più di un'associazione. Così stiamo solo indebolendo la categoria".

L'armatore romano, al vertice del gruppo d'Amico insieme al cugino Cesare e da poco nominato – primo italiano – Presidente dell'associazione internazionale Intertanko, parla del recente rientro in Confitarma e del suo nuovo incarico come CEO di d'Amico International Shipping (DIS), controllata quotata a Piazza Affari e dedicata al segmento delle rinfuse liquide, che in questo periodo soffre a causa di noli bassi e mercato debole, "con ripercussioni negative sulla redditività inevitabili per tutti". Un periodo non semplice, che tuttavia il gruppo d'Amico sta affrontando "con fondamentali solidi", e che potrebbe ormai avvicinarsi ad un'inversione di tendenza,

anche se la parola d'ordine resta "prudenza".

Partiamo dal tema dell'associazionismo: siete rientrati in Confitarma soltanto un anno dopo esserne usciti. Cosa è cambiato e quali sono le regioni che vi hanno spinto a tornare indietro?

"Il ritorno in Confitarma è per noi come un ritorno a casa. La nostra famiglia ha dato tre presidenti all'associazione, quindi per noi aver lasciato lo scorso anno ha rappresentato un momento di dispiacere. Ma era la decisione giusta da prendere in quel momento. Ora con la nuova presidenza si volta pagina e quindi abbiamo scelto di rientrare: siamo molto fiduciosi e anche contenti di trovare un interlocutore di alto livello e soprattutto indipendente.

Ci può essere un dialogo con AssArmatori? Soltanto sul rinnovo del contratto nazionale (al cui tavolo siedono entrambe le associazioni; ndr) o anche su altri temi?

"Siamo concentrati su Confitarma in questo momento, ma non abbiamo chiusure al dialogo con nessuno sui temi fondamentali per l'industria marittima".

Auspica che, in futuro, ci possa essere un riavvicinamento con i 'fuoriusciti'?

"Posso solo dire che sulla base della mia esperienza di Presidente di Confitarma non c'è spazio per molteplici associazioni. Siamo solamente indebolendo la categoria e tutto questo è un peccato, visto che uniti siamo riusciti a raggiungere notevoli risultati".

Passando alla dimensione internazionale, lei è il primo italiano ad essere stato eletto Presidente di Intertanko: quali sono le principali questioni che interessano gli armatori di cisterne a livello globale?

Siamo in un momento sicuramente non facile: la tanto attesa ripresa non si è ancora verificata e quindi il settore rimane sotto pressione. A questo aspetto si aggiungono anche i dazi e le restrizioni sui commerci internazionali che non semplificano lo scenario. A livello industriale, invece, l'entrata in vigore della regolamentazione IMO 2020 sulle emissioni di zolfo delle navi è ormai alle porte, di conseguenza il sistema armatoriale si sta attrezzando per essere *compliant* e, in alcuni casi, per anticipare le dinamiche di domanda e offerta che si andranno inevitabilmente a creare. Ancora non è chiaro, ad esempio, che tipo di carburanti si avranno a disposizione e in quale parte del mondo. Ci aspettiamo un momento di fermento iniziale che, se da un lato potrà portare a qualche inefficienza e a un po' di confusione, dall'altro potrebbe riservare delle opportunità interessanti per gli operatori, grazie a un incremento delle attività di raffinazione e a un maggior ricorso al trasporto via mare.

Su quali obiettivi principali si concentrerà il suo mandato?

L'obiettivo principale è quello di rappresentare al meglio il settore armatoriale al quale appartengo oramai da molti anni, e che è cambiato molto, da un lato per via dell'innovazione tecnologica, dall'altro per la maggiore responsabilità sugli impatti che le nostre attività hanno nel mondo. Il mio impegno sarà quello di rappresentare correttamente gli interessi degli oltre 200 associati, chiedendo loro di non rinunciare mai alla qualità, al rispetto degli standard e all'attenzione all'ambiente.

La pressione a cui è sottoposto il settore ha avuto un impatto diretto anche su d'Amico International Shipping, di cui recentemente lei è stato nominato Amministratore delegato: su quali direttrici si muoverà la sua azione al vertice della società?

"Anche prima della mia nomina a CEO, il ruolo di Presidente Esecutivo mi ha sempre tenuto in prima linea nella gestione e nella visione strategica di DIS. Abbiamo costruito negli anni un sistema di governance molto solido, con un team di professionisti preparati, che conoscono bene questo mercato. Sento molto la responsabilità verso tutti gli shareholder, e la mia assunzione di questo importante ruolo vuole essere un segnale di impegno e una risposta concreta in un mercato che sta attraversando uno dei momenti peggiori della sua storia".

Il mercato delle navi cisterna sta soffrendo molto e la società ha chiuso i primi 3 trimestri del 2018 con perdite consistenti. Quando ritenete che questa tendenza si potrà invertire?

"Tutti i grandi player del settore quotati in Borsa hanno registrato perdite consistenti, e quando sul mercato si verificano queste tendenze le ripercussioni sulla redditività sono inevitabili per tutti. Leggiamo alcuni segnali recenti che possono far prevedere un'inversione di tendenza, come ad esempio l'aumento dei noli del *crude oil*, che storicamente anticipa quello dei prodotti raffinati, ma non vogliamo essere precipitosi nell'affermare che il vento stia per cambiare. Gli stessi analisti sembrano aver aumentato la prudenza in questi termini, dopo aver stimato a inizio anno una ripresa che poi non è avvenuta".

Al netto dell'attuale debolezza dei noli, ci sono misure che pensate di poter adottare per migliorare le performance?

"Il nostro mercato è chiaramente molto collegato al valore dei noli, il resto lo fanno la flotta, la capacità operativa e il presidio internazionale. Su questi tre fattori ci sentiamo molto ben attrezzati: i nostri fondamentali rimangono decisamente buoni, abbiamo una flotta giovane composta da eco-ship che saprà avvantaggiarsi della ripresa e possiamo vantare una presenza ormai consolidata a livello mondiale. Inoltre, abbiamo effettuato robusti investimenti sulle nostre navi, e il nostro piano da oltre 750 milioni di dollari ci ha consentito di acquistare nuove unità a valori medi molto più bassi di quelli attuali, anticipando anche lo stallo a livello di cantieri, che in questo momento non hanno capacità per iniziare nuove costruzioni".

Secondo le vostre analisi, l'entrata in vigore del 'sulphur cap' nel 2020 potrà incrementare la domanda di navi cisterna: in che modo?

"Riteniamo che l'entrata in vigore del 'sulphur cap' avrà positivi impatti sul trasporto via product tanker: la scarsità del prodotto spingerà ad aumentare il livello di raffinazione, a predisporre la distribuzione di carburante allo 0,5% sui principali scali e a un incremento dell'uso dei distillati. In questa fase le nostre eco-ship avranno la capacità di consumare meno e quindi di premiare i nostri clienti, che avranno consumi minori e maggiore efficienza operativa".

Ha citato il vostro programma di rinnovo della flotta, ormai quasi completato. Quante navi dovete ancora prendere in consegna? Visto l'attuale stato del mercato pensate di posticiparle?

"Le ultime due navi del nostro programma di newbuilding ci verranno consegnate nel primo trimestre del 2019 dai cantieri vietnamiti Hyundai Vinashin e, allo stato attuale, non ci sono motivi per rimandare la consegna".

Francesco Bottino