

Marco Fiori: "Con gli attuali rating di mercato siamo meno incentivati a fare contratti a lungo termine"

Anche nel 2011 si naviga a vista

D'Amico International Shipping mette in acqua la flotta. Al servizio del business "big oil"

Felice Meoli

Da Londra, dove la **d'Amico International Shipping** ha un'importante centro commerciale e operativo a copertura dell'emisfero occidentale (a Singapore copre invece l'emisfero orientale), l'a.d. Marco Fiori ha accettato l'invito di SOLDI a spiegare le prospettive future della società, e le ragioni delle difficoltà incontrate nel 2010.

Che anno è stato quello appena chiuso?

Il 2010 è stato un anno di transizione, dopo un 2009 che, a parte il primo trimestre, è stato decisamente negativo. Ci aspettavamo un miglioramento nel quarto trimestre che non c'è stato per vari motivi, tra cui il livello di scorte elevato e che solo ora inizia a ridursi.

E quali sono le prospettive per il 2011?

Il 2011 è partito flat, ma gli eventi imprevedibili in Nord Africa hanno favorito la volatilità dei mercati, con una forte ripresa della domanda e conseguentemente dei prezzi dei noli, soprattutto nel bacino del Mediterraneo. Vedo comunque il 2011 ancora come un anno di transizione, migliore nel secondo semestre, e un probabile rilancio nel 2012. D'altronde, il nostro mercato, quello dei prodotti raffinati, fa riferimento a Usa ed Europa, che danno segnali incoraggianti. Il settore del dry cargo, invece, dove la Cina rappresenta un consumatore straordinario, sta incontrando i primi segnali di difficoltà.

Nel 2010 avete protetto una buona fetta di ricavi attraverso contratti a tariffa fissa, più vantaggiosi rispetto a quelli spot,

anche se in riduzione rispetto al 2009. La ripresa passa necessariamente per un incremento delle tariffe dei noli. Come si gestisce questa situazione?

Noi storicamente cerchiamo di avere una copertura fissa tra il 40 e il 60%, ma agli attuali rate di mercato siamo meno incentivati a fissare le navi con contratti a lungo termine. Tuttavia, con clienti importanti (Ip, Exxon Mobil) della nostra flotta "oil", con cui abbiamo rapporti storici e che rappresentano una cartina di tornasole della qualità della nostra società, abbiamo accettato di stipulare contratti a lungo termine a un livello di tariffe comunque allineato al mercato. Oggi ci attestiamo nella parte bassa di questa forchetta, che rappresenta ancora un livello molto elevato.

Se i clienti preferiscono posizioni corte perché allora acquistare nuove navi, con un effetto non irrilevante sui conti dell'ultimo anno?

Non abbiamo acquistato navi negli ultimi tempi. L'acquisto di nuove navi, sebbene abbia impattato sui conti dello scorso anno, è stato fatto anni fa, quando il contesto era molto diverso. Le ultime, per esempio, ci saranno consegnate nel 2012. Cerchiamo però di metterci sempre nella posizione di anticipare gli eventi e leggere il futuro del mercato, da cui ci aspettiamo una ripresa.

Come potrà incidere il rialzo prossimo venturo dei tassi di interesse?

Il rialzo dei tassi non avrà un forte impatto sui nostri conti, perché abbiamo un indebitamento molto basso e una flotta giovane, finanziata più o meno al 50%. Nel nostro settore si tende a finanziarla fino al 70%, mentre noi rag-

giungiamo più o meno i 230 milioni di euro contro un valore delle navi di 492 milioni.

Il cambio dollaro-yen è stato uno dei fattori principali ad avere influenzato il risultato finale dello scorso anno.

L'oscillazione dei cambi ci ha sicuramente penalizzato. Operiamo in Giappone con una nave in partnership con Mitsubishi finanziata in yen, e con un finanziamento di 10 miliardi di yen per due navi giapponesi. Ma l'impatto sui conti fa parte di una componente di market to market, che verrà riassorbita nel lungo periodo. I nostri finanziamenti hanno ampia durata, e anche un'eventuale copertura, sebbene possa essere utile nel breve periodo, non fa parte della nostra ottica di lungo periodo, per la quale prevediamo un indebolimento dello yen dovuto a vari fattori macroeconomici.

Come si ritorna allora in utile?

In utile si ritorna grazie a una ripresa del mercato e delle revenues. Noi abbiamo una struttura di costi abbastanza fissa, abbiamo già tagliato dove possibile nel 2009 e nel 2010 (principalmente costi di marketing, riduzione di viaggi), mentre dobbiamo stare molto attenti a non tagliare nello shipping, dove il fattore qualità rappresenta il nostro fiore all'occhiello ed è quello che ci ha permesso e ci permette l'accesso a un certo tipo di clienti di alta gamma.

Il cda proporrà all'assemblea un piano di buyback. Con quali obiettivi?

Il piano di buyback è stato richiesto solo perché andava in scadenza quello precedente, e seppure non ci aspettiamo di comprare azioni, vogliamo avere uno strumento a disposizione

■ SELPRESS ■
www.selpress.com

per ogni eventualità. Il titolo ha sicuramente rallentato, è potenzialmente sottovalutato se guardiamo al valore della flotta, ai debiti e ad altri importanti fattori, ma a noi non interessa un ottica di breve periodo, ne vogliamo una di lungo, dove ci interessa rimanere in Borsa.

Sul fronte acquisizioni potrebbero esserci delle novità?

La crescita esterna ci interessa molto, ma non ci sono state grandi opportunità di acquisizioni durante lo scorso anno. C'è comunque molta liquidità sul mercato, e anche noi siamo con gli occhi aperti pronti a valutare delle buone occasioni.

È anche vero che per il momento, dal nostro punto di vista, non ci sono molte possibili "prede" (dovrebbe essere una società di shipping, con una flotta giovane), per cui valutiamo anche acquisizioni di asset o di navi.

Perché un investitore dovrebbe guardare con favore al titolo D'Amico?

Per due motivi principalmente. Per il valore intrinseco del titolo, che a questi livelli è molto basso, e perché il mercato dei prodotti raffinati è negativo da sette quarter, troppo tempo, e dovrà assolutamente riprendersi.



Marco
Fiori

■ SELPRESS ■
 www.selpress.com

I ricavi nel 2010 hanno fatto registrare una crescita del 17% superando i 300 milioni di euro

Ma a Milano il consiglio è "buy"

Equita Sim propone un target price a 1,32 euro. Nell'ultimo anno il titolo ha perso il 21%

Naviga in acque ancora incerte la **D'Amico International Shipping** - società controllata da **D'Amico Società di Navigazione SpA** (una delle principali società private di trasporto marittimo al mondo) - e lo dimostra la prudenza che traspare dalle dichiarazioni pubbliche del management e dalle parole che l'Amministratore Delegato Marco Fiori ha riservato per SOLDI. Il 2010 si è chiuso infatti in maniera abbastanza deludente, con un rosso di circa 20 milioni di dollari, in peggioramento rispetto alla perdita del 2009, "limitatasi" a 13 milioni. Una parte di responsabilità per questo risultato è da addebitare al deprezzamento del dollaro verso lo yen: al netto delle oscillazioni dei cambi, la perdita si sarebbe assestata a "soli" 12,7 milioni di dollari, un risultato migliore se comparato alla perdita netta dell'esercizio 2009 di 16 milioni (al netto, in questo caso,

degli utili da cambi). Le tariffe, comunque, restano ancora basse in uno scenario di difficoltà globale, che presumibilmente vedrà una svolta nel 2012. Ma la com-

La compagnia
marittima annovera
un parco giovane,
appena 5 anni di vita,
quando la media è di 9

anni contro una media nel settore di 9,3; e soprattutto una lenta ripresa del mercato, che in questo scorcio iniziale di 2011 ha fatto registrare "sentiment e dati in assoluto migliori degli ultimi tre anni", parafrasando lo statement di un paio di settimane fa. Grazie a questo accenno di primavera dell'economia, "grazie" alle turbolenze nel Mediterraneo e forse grazie all'outlook sostanzialmente positivo segnalato dagli specialisti di Equita Sim (indicazione "buy" con target price a 1,32 euro, recentemente tagliato ma ben oltre il livello attuale) il titolo a Piazza Affari in questi primi due mesi è riuscito a rimanere a galla attorno quota 1 euro, dopo aver perso il 21% nel corso dell'ultimo anno. E questo potrebbe rappresentare una delle sorprese più interessanti di quest'anno, in vista di una ripresa più consistente sotto tutti i profili per il 2012.

F. M.