



INTERVISTA L'italiana Dis, quotata a Piazza Affari, continua a navigare nel Mar Rosso, scortata dalla Marina militare. Il ceo **d'Amico** spiega come cambia il sistema dei rifornimenti verso l'Ue. E quanto saliranno i costi

Così attraverso Suez

di Luca Carrello

«**A**lcune delle nostre navi attraversano ancora il Mar Rosso. L'ultima è passata mercoledì, scortata dalla Marina militare italiana. Per fortuna non siamo stati attaccati dagli Huthi, che dicono di puntare solo le navi delle compagnie con interessi in Israele. Noi non ne abbiamo, ma questo ci mette al riparo solo in linea teorica». La situazione nel Canale di Suez la fotografa con Milano Finanza Paolo **d'Amico**, presidente e ceo di **d'Amico International Shipping (Dis)**, società di navigazione finita in mezzo alle tensioni che agitano il Medio Oriente. Quotata a Piazza Affari e con clienti come Exxon Mobil e Chevron, Dis trasporta soprattutto idrocarburi raffinati.

Domanda. Perché continuate a passare dal Mar Rosso?

Risposta. Lo facciamo solo per i contratti a lungo termine, quelli nei quali la nave è noleggiata da un cliente per un periodo predeterminato: in questi casi la rotta è decisa dai noleggiatori, compagnie petrolifere e trader. Per i contratti spot, cioè sul singolo viaggio e su cui siamo noi a stabilire la rotta, abbiamo deciso di evitare Suez. A differenza dei container, che seguono linee fisse lungo le rotte dell'import-export tra Oriente ed Europa, noi trasportiamo prodotti raffinati, disponibili anche in Brasile, America o nella parte ovest dell'Africa. Quindi non siamo costretti a rifornirci in Medio o Estremo Oriente e a circumnavigare il Capo di Buona Speranza: ci basta cambiare il porto di rifornimento.

D. Con le rotte che si allungano lieviteranno i costi dei noli?

R. Nel caso di contratti a lungo termine le condizioni economiche sono già pattuite e non possono cambiare. Invece per i noleggi spot dal Medio e dall'Estremo Oriente assisteremo a un probabile ulteriore aumento dei prezzi per coprire i maggiori costi, che in linea di massima vengono scaricati sul cliente. Ma non tutte le voci sono tra-

stabili: le spese assicurative, ad esempio, continuano a gravare sulle compagnie navali e in alcuni casi sono quadruplicate. Poi ci sono i maggiori bonus per l'equipaggio, che se attraversa una zona a rischio merita di essere ricompensato.

D. Perché il Mar Rosso è così strategico?

R. Le sanzioni imposte alla Russia hanno privato gli europei del loro più grande fornitore di diesel. Per sostituire i russi l'Europa si è rivolta ai Paesi di Medio ed Estremo Oriente, in particolare India, Cina o Golfo Persico. Da qui il diesel transitava per il Mar Rosso, attraversava il canale di Suez, ed entrava nel Mediterraneo, cioè in Europa. Questo è accaduto fino all'inizio degli attacchi degli Huthi, ma ora credo che questo traffico si sposterà: ne be-

neficeranno gli Stati Uniti, che si sostituiranno come fornitori di buona parte del diesel.

D. Che prospettive vede per il settore alla luce della geopolitica?

R. In Russia l'Ue aveva una fonte quasi illimitata di diesel a una settimana di navigazione dai porti del Nord Europa. Con il cambio dei fornitori le rotte si sono allungate terribilmente e per trasportare un uguale quantitativo di prodotto nello stesso tempo occorre un numero maggiore di navi. Così la domanda è schizzata e si è determinato un aumento molto forte dei prezzi dei noli, di cui stanno beneficiando tutte le compagnie. Finché lo stato attuale non muta, le prospettive restano solide. Quanto durerà? Dipende sempre dalla geopolitica.

D. L'incremento dei prezzi ha rinforzato i vostri bilanci: avete chiuso i nove mesi con 100 milioni di dollari di ricavi in più a 305 milioni e avete più che raddoppiato l'utile a 153 milioni.

R. Abbiamo lavorato bene sia sull'attività spot sia sui contratti di lungo periodo, che hanno messo al sicuro il cash flow. Penso che il trend positivo si estenderà anche al quarto trimestre del 2023 e, ora che abbiamo una forte li-

quidità in cassa, ne useremo una parte per ridurre il debito, come abbiamo già fatto in modo sostanziale l'anno scorso. Con quello che rimarrà invece valuteremo l'acquisto di navi, non per forza nuove perché i prezzi restano alti e la nostra flotta è giovane. E continueremo anche a remunerare gli azionisti in funzione dei nostri risultati.

D. Avete annunciato che nel 2023 alzerete il dividendo (22 milioni nel 2022) e avete approvato un acconto da 20 milioni.

R. Volevamo lanciare un messaggio agli investitori e rassicurarli che avremmo remunerato sempre meglio il capitale. Porteremo avanti questa politica finché sarà possibile e penso che una cedola intermedia è probabile anche nel 2024.

D. Così il titolo è tornato a crescere, spinto anche dalle tensioni in Mar Rosso (scambia intorno a 6 euro, +6% in un mese). A giugno avete raggruppato le azioni con un rapporto dieci a uno: perché?

R. Abbiamo messo ordine e reso il titolo più attraente. Prima dell'operazione una singola azione valeva meno di 1 euro e sui mercati ci sono ancora tanti investitori che sotto l'unità non comprano. Quindi si è trattato di una mossa per aumentare la liquidità.

D. Da novembre scambiate anche sull'Otcqx Best Market negli Usa. Puntate a Wall Street?

R. L'America è un mercato ricco di importanti investitori. Dis non è

quotata sulle piazze tradizionali dello shipping, che sono Oslo e New York. Quindi siamo sbarcati sull'Otcqx Best Market perché ci serviva uno strumento che accrescesse l'interesse degli americani sulla nostra storia. Ma non si tratta di un passaggio intermedio verso Wall Street: continueremo a lavorare sul titolo a Milano, una piazza finanziaria a cui siamo felici di appartenere e che vorremmo promuovere verso l'estero. Un dual listing non rientra nei nostri programmi.

D. Quali progetti avete in cantiere?

R. Guardiamo alle soluzioni energetiche del futuro. Una è l'idrogeno, che si produce con l'elettrolisi, un'attività ad alto consumo energetico che sarà localizzata nei Paesi dove l'ener-

gia è a basso costo, soprattutto in Medio Oriente. Di conseguenza bisognerà trasportare l'idrogeno dai centri di produzione a quelli di consumo sotto forma di ammoniaca, perché in

quella gassosa è troppo complicato. Inoltre stiamo studiando il business della Co2: anche in questo caso i punti di stoccaggio potrebbero non essere vicini a quelli di emissione e se ci sarà domanda d'Amico contribuirà all'offerta. (riproduzione riservata)



Paolo d'Amico
d'Amico International Shipping

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



118838