

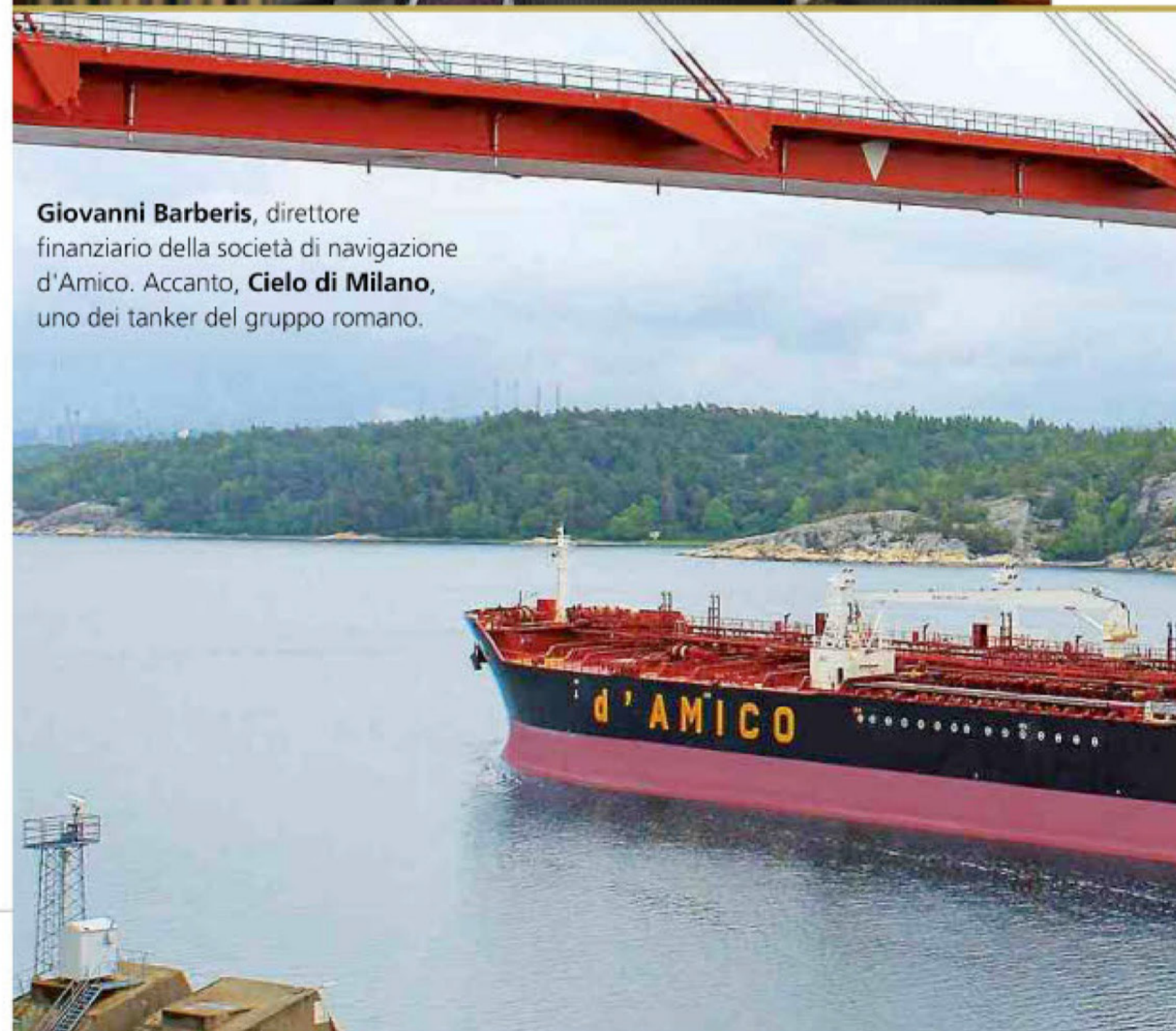
«**L** MERCATO DELLO SHIPPING è ciclico. Si può guadagnare o perdere moltissimo e proprio per questo bisogna andare a tempo con i ritmi di mercato». A **Giovanni Barberis**, nuovo direttore finanziario di **d'Amico Società di Navigazione**, grande appassionato di mare, di chitarra elettrica e di Carlos Santana, piacciono le metafore musicali. E le usa per descrivere un segreto ben noto a molti businessmen, ma difficilissimo da praticare: comprare quando il prezzo è basso, vendere quando sale e poi aspettare la bassa marea e il vento giusto prima di reinvestire.

«Questione di ritmo, appunto, e di conoscenza, cosa rara in Italia perché qui il mercato dello shipping è poco noto e quello mondiale gira intorno a Oslo e New York», incalza Barberis, che è arrivato in azienda solo da pochi mesi, dopo una lunga carriera come capo della finanza in Cremonini e Arena, big del settore alimentare, e nelle multiutility Hera e Acea, tutte quotate in borsa. «Nel mondo dei trasporti marittimi ci sono cicli ben precisi, vanno dai tre ai cinque anni: la capacità del management e degli armatori è di saper navigare fra questi cicli e comprare le navi al momento giusto». Un errore potrebbe, infatti, costare molto caro. Basti pensare che una nuova nave cargo da 50mila tonnellate, solo cinque anni, fa costava 60 milioni di dollari: oggi di milioni ne bastano 30. Lo stesso vale per i noli: anche oltre 450mila dollari al giorno prima della crisi, 12mila dollari fino a qualche mese fa.

«Una nave ordinata, con il prezzo fissato all'ordine, e pagata al cantiere, viene consegnata circa dopo due anni: se il ciclo è successivo sarà calante, in discesa, e di conseguenza i ricavi saranno più bassi, si rischia di aver strapagato un investimento il cui successivo ricavo non garantirà un ritorno sufficiente». In quel caso, riassume Barberis, «si dovrà finanziare una perdita. E non si contano gli armatori costretti a chiudere per aver sbagliato questi calcoli». Il segreto, ancora una volta, è il tempismo. «Abbiamo appena chiuso un contratto di noleggio a cinque anni con una delle Sette sorelle applicando una tariffa molto più alta di quella che il mercato riconosceva fino a due anni fa. E siccome le compagnie

Il gruppo italiano, fra i primi **dieci armatori** al mondo, vede la ripresa dei noli e dei **prezzi** delle navi. E quando il trasporto marittimo **si rialza**, significa che **l'economia** sta ripartendo | **Alberto Vita**

Mare Amico



Giovanni Barberis, direttore finanziario della società di navigazione d'Amico. Accanto, **Cielo di Milano**, uno dei tanker del gruppo romano.

petrolifere non regalano nulla, significa che reputano l'aumento giustificato dalla ripresa. Lo vediamo anche sul valore delle navi: una delle nostre, recentemente valutata 10 milioni di dollari, dopo due mesi è stata venduta a 12».

D'Amico International Shipping, specializzata nel trasporto di prodotti petroliferi raffinati e oli vegetali, fa parte del gruppo armatoriale d'Amico, fondato nel 1936 a Salerno e oggi guidato da **Cesare e Paolo d'Amico**. La controllata è quotata in borsa e ha appena chiuso un aumento di capitale da circa 100 milioni di euro. Il valore dell'azione, oggi intorno ai 30 centesimi, per il management è destinato a raddoppiare nel giro di poco tempo. «Una flotta è un assegno circolare, puoi utilizzarlo quando vuoi. Il valore della flotta della

I numeri del successo (2011)

Ricavi: 710 milioni di euro

Utili: 22 milioni

Patrimonio: 928 milioni

Personale: 980 marittimo

583 di terra

Investimenti: prossimo triennio

350 milioni di euro

Flotta: circa 100 navi

fra carico secco e liquido

d'Amico International Shipping, al netto dei debiti, è di 150 milioni di dollari, che diviso per il numero di azioni, guarda caso 150 milioni, fa esattamente un dollaro, cioè 70-80 centesimi di euro». Sarebbe dunque questo il periodo migliore per investire. A crederci, oltre al management, gli shareholders che hanno sottoscritto interamente l'aumento

di capitale nonostante la crisi. «Serve per finanziare la crescita dell'azienda: abbiamo già ordinato sei product tankers di nuova generazione, pronte tra il 2014 e il 2015. Ma il contratto andava chiuso oggi ai prezzi attuali, che appaiono già in crescita». Investimenti resi possibili dalla forza finanziaria di un gruppo con 1 miliardo di euro di patrimonio, un debito di appena 200 milioni e un valore dell'intera flotta che si aggira sui 700 milioni di euro.

Il mercato, intanto, sta cambiando rapidamente e molti rischiano di rimanere indietro. Cinesi, coreani e giapponesi già da tempo mostrano di sapersi muovere bene sulla strada dell'efficienza. In tutto il mondo ci si sta orientando verso nuove navi cisterna capaci di far risparmiare fino a 3mila dollari al giorno in

La crisi è finita per tutti, parola d'armatore

Premessa: quando le cose girano bene per il trasporto marittimo, di solito arriva il sereno anche per l'economia in generale. E dalla sua posizione di avvistamento privilegiato, d'Amico ha già intravisto la ripresa all'orizzonte. Non è la sola. Il sentimento positivo è condiviso da molti. Il numero dei noleggi sta crescendo, così come i prezzi delle navi che le compagnie petrolifere e i grandi produttori alimentari sono disposti a pagare per movimentare i loro carichi. La conferma arriva anche da Platou, uno dei più grandi broker specializzati nel settore del mondo. Il vento della ripresa soffia nuovamente e fra un anno dovrebbe essere raggiunta quella velocità di crociera che non si toccava da tempo. Almeno stando ai calcoli di chi, come d'Amico, da almeno 60 anni ha saputo interpretare i trend ciclici del mercato. La ripartenza è alle porte.



carburante. Inoltre, sono in vigore norme internazionali sempre più stringenti che limitano la navigazione delle navi più inquinanti. «E noi rispettiamo tutti i requisiti, la nostra flotta è giovane, sei anni appena, e le sei nuove imbarcazioni appena ordinate sono all'avanguardia». C'è poi da considerare che l'epoca delle super petroliere è ormai al termine: si raffinerà sempre di più nelle aree di produzione e non in quelle di consumo. Quindi a viaggiare sarà il prodotto finito. «E per questo bastano navi più piccole, moderne e flessibili, veloci in mare e nelle operazioni di carico e scarico. A questo va aggiunto che, quando i clienti sono le più grandi società petrolifere mondiali, le garanzie richieste sono altissime». Anche nel business dei trasporti marittimi la reputation è fondamentale. «E ha anche un prezzo. Che, per tutti questi motivi e per nostra fortuna, sta risalendo». 