

SELPRESS  
www.selpress.comDirettore Responsabile  
Ezio MauroDiffusione Testata  
n.d.

IL CASO

# Il gruppo d'Amico chiude l'anno con un utile di 150 milioni di dollari

E adesso si prepara a sbarcare negli Stati Uniti con una nuova sede nel Connecticut

MASSIMO MINELLA

Genova

Il gruppo d'Amico naviga con prudenza nel mare tempestoso dello shipping, si prepara a sbarcare negli Usa con una nuova sede nel Connecticut e archivia il 2010 con un utile di 150 milioni di dollari, in crescita rispetto ai 144 del 2009. «Siamo soddisfatti — spiega Cesare d'Amico, a capo del gruppo armatoriale con il cugino Paolo, presidente anche di Confitarma —. Il contesto internazionale è ancora difficile e anche se in presenza di una lieve contrazione del fatturato, da 870 milioni di dollari a 825, stiamo per archiviare un esercizio che non ha lesinato soddisfazione e ha generato un cash flow di 180 milioni». I problemi, semmai, potrebbero arrivare nell'anno in corso, partito subito con le forti turbolenze legate alla crisi nordafricana e alla tragedia del Giappone,

**«Confidiamo di ripetere le performance dello scorso anno», dice Cesare d'Amico**

fenomeni in grado di sconvolgere il commercio via mare di materie prime, core business del gruppo. «Confidiamo di ripetere le performance del 2010 — precisa Cesare d'Amico, ad della capogruppo e della controllata quotata d'Amico International Shipping, mentre il cugino Paolo è presidente delle due società — Il bilancio sarà ancora in utile e procederemo con la nostra solita politica prudente, senza però rinunciare a un piano di sviluppo sostenuto».

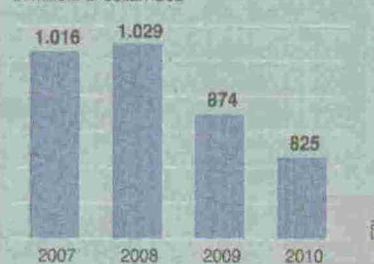
L'anno appena trascorso ha fatto soffrire soprattutto per il comparto del trasporto liquido, il business della società quotata, mentre la capogruppo è concentrata sul carico secco. Ma in futuro il ragionamento potrebbe anche invertirsi, con uno scenario che pare essere più ottimistico per la ripresa del petrolio, mentre il "dry" potrebbe incontrare qualche problema nella capacità del mercato di assorbire l'arrivo del nuovo naviglio. Potrebbe anche cambiare il mix del trasporto, dopo la tragedia del Giappone che per la fermata dei suoi impianti siderur-

gici ridurrà di parecchio l'import di minerale di ferro e aumenterà invece quello del carbone "termal coal", che serve per l'elettricità.

Il gruppo armatoriale prosegue comunque il piano di sviluppo di una flotta che già oggi conta su novanta unità, equamente distribuite fra secco e liquido, aumentando anche la proprietà delle navi che dalle 27 del 2007 sono salite a 32 nel 2009 e a 35 nel 2010. Nel prossimo biennio, infatti, entreranno in esercizio altre nove nuove navi, sei per il secco e tre per il liquido. Un rafforzamento che potrebbe anche tornare utile al titolo, che risente del mercato finanziario depresso, ma anche della flessione dei noli, così da mostrare negli analisti un atteggiamento di prudenza. «L'azienda mette comunque in campo solidità patrimoniale e disponibilità finanziaria — spiega d'Amico — Senza ricorrere alle linee di credito, a livello di gruppo abbiamo a disposizione 500 milioni di dollari per il sostegno della crescita. Ed è esattamente quello che vogliamo fare, perché consapevoli che è nei momenti più difficili che si deve crescere».

Intanto, oltre alla flotta, il gruppo d'Amico cresce anche nelle sue basi terrestri. La presenza internazionale, dopo Singapore, India, Canada, Dublino e Londra, solo per citare le piazze più importanti, si allarga adesso anche agli Stati Uniti. Nel Connecticut, infatti, il gruppo sta per aprire un suo desk per il chartering del carico secco e presto l'azione commerciale potrebbe estendersi anche alle petroliere. «La politica è quella di essere sempre più vicini ai caricatori. Dove si origina il carico, noi vogliamo esserci».

**Gruppo D'Amico, il fatturato**  
In milioni di dollari Usa



Nella foto sopra, Cesare d'Amico, amm. delegato sia di D'Amico Int. Shipping che della controllante

© RIPRODUZIONE RISERVATA