

**Shipping.** Le compagnie italiane sconfiggono la crisi concentrandosi sull'internazionalizzazione

# Armatori sempre più globali

Confitarma: «Bene le nuove strategie» - **d'Amico** cede il 10% ai fondi

**Raoul de Forcade**

L'internazionalizzazione sempre più spinta è la strategia che ha consentito ai maggiori armatori italiani di sopravvivere e, in alcuni casi, di svilupparsi, nonostante la crisi mondiale dell'economia (e dei traffici marittimi) iniziata nel 2008 e ancora non risolta, in particolare per un Paese come l'Italia.

«Puntare sull'internazionalizzazione - afferma Manuel Grimaldi, presidente di Confitarma - è importante se l'armamento vuole affrontare con successo le principali sfide del mercato, che oggi impongono nuove strategie. Ora più che mai lo shipping italiano deve tener conto della sua caratteristica fondamentale, quella di essere una modalità di trasporto che opera nel mondo e che, per questo, deve rispondere a regole internazionali, sia dal punto di vista normativo che del business». Peraltro il gruppo Grimaldi, che fa capo al leader degli armatori, rappresenta un esempio molto chiaro della

volontà di essere presenti a livello internazionale, che si è concretizzata nelle acquisizioni della statunitense Acl, della greca Minoan, della finlandese Finlines e della maltese Motorways of the Sea. «Il nostro gruppo - afferma Grimaldi - sin dalla sua fondazione, ha sempre puntato all'internazionalizzazione del proprio business, offrendo servizi marittimi tra vari continenti per il trasporto di merci rotabili, container e passeggeri. L'acquisizione di società estere ha, senza alcun dubbio, contribuito a far espandere le nostre attività su nuovi mercati».

Altro esempio della scelta di operare sul mercato globale è incarnato dal gruppo **d'Amico**. Il quale, nelle scorse settimane, ha concluso un'operazione da 29 milioni di euro, cedendo a investitori internazionali il 10% di azioni della quotata Dis (**d'Amico** international shipping), che opera con navi product tanker, per il trasporto di prodotti petroliferi raffinati. E passo successivo è l'avvicina-

mento sempre maggiore ai grandi produttori di petrolio americani. Nei giorni scorsi, infatti, i vertici del gruppo hanno incontrato, a Houston, i big player statunitensi dell'estrazione e della raffinazione. D'altro canto, attualmente l'azienda realizza il 90% del proprio business all'estero.

A spiegare lo spirito delle operazioni in corso è Marco Fiori, ceo della Dis. Dopo il crack di Lehman Brothers, ricorda il manager, «tutto il mercato ha avuto un calo ma l'azienda è riuscita a traghettarsi oltre quel momento, vendendo alcune navi con buon profitto e assicurandosi noleggi a lungo termine», in modo da scansare la caduta dei noli. Inoltre, prosegue Fiori, «il gruppo ha puntato sull'acquisto di nuove navi, eco-ship che consentono di risparmiare carburante, con un minore impatto sull'ambiente e notevole risparmio economico».

Nel corso del 2014 il gruppo potrà contare su otto nuove product tanker e tre dry bulk (per le rinfu-

se solide). Dopo l'Ipo del 2007 «che ci ha portati in Borsa - aggiunge Fiori - negli anni successivi c'è stato, da parte dell'azienda, un buyback di alcune quote, anche a seguito dell'aumento di capitale del 2012. Quindi abbiamo deciso di cedere una prima tranche che è andata, per il 5%, al fondo londinese Tufton Oceanic e a una decina di fondi italiani e internazionali con quote intorno al 2%. Siamo così arrivati a una percentuale di controllo della quotata del 68-69%. E a quel punto si è deciso di vendere un ulteriore 10%. L'operazione si è conclusa nei giorni scorsi e gli acquirenti sono stati fondi americani, inglesi, norvegesi ed assicurazioni francesi. Insomma, l'internazionalizzazione va avanti e non con un'operazione solo finanziaria ma pensata per il lungo periodo; con l'obiettivo, da parte della proprietà (la famiglia **d'Amico**, ndr) di mantenere sempre almeno il 51% della compagnia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

