

FATTURATO IN CALO MA MARGINI IN CRESCITA. NONOSTANTE IL CARBONE AI MINIMI DI 10 ANNI

La Coeclerici resiste alla crisi

Torna in auge un progetto di aggregazione e acquisizioni con un partner indonesiano. Obiettivo è arrivare a una flotta di 10 mezzi in vista di una prima quotazione a Giacarta e poi a Singapore

Il Gruppo Coeclerici ha chiuso un altro bilancio in positivo, nonostante i numeri siano appesantiti dal mercato del carbone (ai minimi degli ultimi 10 anni) e da alcuni fattori che non hanno confermato le positive aspettative. Il 2014 di Coeclerici spa si è chiuso con un fatturato di 588,6 milioni di euro (dai 651 milioni del 2013), un ebitda di 30,4 milioni (30,1), un risultato netto di 5,3 milioni (9,08) e un utile di gruppo di 4,1 milioni (7,3). A pesare sui conti sono stati la miniera in Russia, il mercato venezuelano e la società rilevata negli anni scorsi in Germania; bene invece il trading e la logistica. Clerici ha spiegato a *MF Shipping & Logistica*: «Entro luglio porteremo a termine il processo di riorganizzazione avviato l'anno scorso, secondo il quale tutte le attività di trading faranno capo alla società svizzera Coeclerici Compagnie, che ha sede a Lugano e al cui vertice è stato nominato mio figlio Urbano nel ruolo di Deputy Chairman e co-ceo. Coeclerici Logistica rimane a Milano dove resterà anche il centro direzionale del gruppo. La scelta di puntare su Lugano è dettata dal fatto che la Svizzera è diventata uno dei principali centri europei per il trading di materie prime e continuare a svolgere queste funzioni dal capoluogo lombardo iniziava a essere penalizzante». La riorganizzazione del gruppo ha

portato anche alla chiusura delle due società del gruppo in Asia e negli Stati Uniti che consolidavano il business realizzato nelle rispettive regioni. Nonostante Coeclerici continui a mantenere uffici in Australia, Cina, India, Indonesia e Stati Uniti, tutte le attività faranno capo direttamente a Milano e a Lugano.

Sul versante shipping, inoltre, Clerici da poche settimane è tornato ufficialmente nel mercato del dry bulk con la consegna della prima nave della joint venture dACC Maritime

messa in piedi nel 2013 con il Gruppo d'Amico. «La dACC Tirreno porta il nome della prima nave che mio nonno aveva acquistato nel 1911» racconta precisando però che di fatto il suo gruppo non è mai uscito del tutto dall'armamento perché «nel frattempo abbiamo sempre avuto la flotta di transhipper (terminal galleggianti per il trasbordo del carbone, ndr) e ogni anno dalla nostra miniera in Russia partono circa 70 navi per il trasporto del-

la materia prima estratta». In totale dACC Maritime ha ordinato in Giappone 4 navi per un investimento complessivo inferiore ai 120 milioni di dollari ma i due soci sono pronti in futuro a cogliere eventuali nuove opportunità.

Qualche cessione, invece, è stata portata a termine nel business della logistica portuale perché i transhipper di proprietà di Coeclerici sono scesi da 11 a 7. Sono rimasti i 2 che operano in Mozambico per il colosso minerario brasiliano Vale e i 5 che operano in Indonesia. Su questo filone Clerici si mostra prudente anche se ci sono in cantiere progetti ambiziosi: «In questo mestiere è cresciuta la

concorrenza e non vediamo enormi potenzialità di crescita nel breve termine quindi preferiamo consolidare il mercato e non a caso abbiamo tirato nuovamente fuori dal cassetto un progetto di aggregazione e acquisizioni con un

partner indonesiano per arrivare a stretto giro a una flotta di 10 mezzi in vista di una prima quotazione alla borsa di Giacarta e, dopo successive ulteriori acquisizioni, lo sbarco al listino di Singapore». Le negoziazioni su questo fronte vanno avanti spedite e, se tutto andrà per il verso sperato, sono già previsti investimenti da almeno 50 milioni di dollari nel breve termine.

L'altro maggiore programma d'investimento riguarderà la

miniera di proprietà in Russia che attualmente ha una capacità produttiva annuale di 1,2 milioni di tonnellate e, grazie a nuove licenze di sfruttamento ottenute su aree limitrofe, entro 10 anni vedrà Coeclerici investire circa 100 milioni di dollari per portare la capacità produttiva ad almeno 2,5 milioni di tonnellate. Ripresa del mercato permettendo, però, perché Clerici in conclusione dice: «Come per lo shipping, anche per il carbone tutto si basa su domanda e offerta di material prima. In questo momento c'è eccesso di offerta e molte miniere sono in difficoltà. Per vedere la ripresa



«è necessaria una pulizia del mercato; devono chiudere un po' di miniere. Non vediamo niente di buono per il 2015 e poco per il 2016 ma dal 2017 torneremo ad avere aspettative migliori».

Non a caso il gruppo sta iniziando a guardare eventuali opportunità di diversificazione negli Stati Uniti (vendita cenere, distribuzione gas e smaltimento carbone delle vecchie centrali elettriche da smantellare) e in Egitto (Coeclerici è stata chiamata per diventare partner di una cordata che acquisterà e investirà in strutture portuali e logistiche per la movimentazione del carbone).



Paolo Clerici