

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Nel primo semestre 2026 crescono i profitti di d'Amico I.S. trainati da noli spot record

REDAZIONE SHIPPING ITALY · Thursday, July 30th, 2026

Nel primo semestre 2026 d'Amico International Shipping ha registrato un utile netto di 79,4 milioni di dollari, più che doppio rispetto ai 38,5 milioni dello stesso periodo del 2025. Il solo secondo trimestre ha contribuito con 51,9 milioni di dollari di utile netto, contro i 19,6 milioni del Q2 2025. Escludendo le poste non ricorrenti, l'utile rettificato si è attestato a 74,8 milioni nel semestre (47,9 milioni nel Q2), confermando comunque un miglioramento sostanziale rispetto all'anno precedente.

I ricavi netti totali sono saliti a 157,4 milioni nella prima metà del 2026 (da 132,2 milioni), mentre l'Ebitda ha raggiunto 105,8 milioni, con un margine del 67,2% sui ricavi netti, in netto miglioramento rispetto al 55,5% circa dell'anno precedente.

Il dato più significativo riguarda le tariffe di nolo: d'Amico I.S. ha registrato una tariffa spot giornaliera media record di 44.247 di dollari nel primo semestre 2026 e di 57.547 nel solo secondo trimestre, con incrementi rispettivamente del 95% e del 135% rispetto ai corrispondenti periodi del 2025. Considerando anche i contratti a tariffa fissa (time charter), che nell'H1 hanno coperto il 63,7% dei giorni di impiego a una media di 23.646 dollari, la tariffa giornaliera complessiva si è attestata a 31.125 dollari nel semestre e 35.833 nel secondo trimestre.

Questi risultati eccezionali sono legati agli sviluppi geopolitici del periodo: l'escalation del conflitto in Iran a marzo ha causato la più grave interruzione dei flussi petroliferi mai registrata attraverso lo Stretto di Hormuz, spingendo i noli delle navi cisterna fino a un picco di 133.735 dollari al giorno. Nonostante il parziale allentamento delle tensioni a fine giugno, il mercato è rimasto storicamente elevato, con noli intorno a 72.500 dollari al giorno a fine periodo.

Nel semestre d'Amico I.S. ha proseguito il rinnovamento della flotta, vendendo le sue ultime due navi non-eco (High Seas e High Tide, entrambe MR del 2012) per complessivi 56,1 milioni di dollari. Parallelamente ha ampliato il portafoglio ordini con sei nuove product tanker MR1/MR2 di ultima generazione, per un programma di investimenti complessivo di circa 512,3 milioni relativo a 10 navi in consegna tra il 2027 e il 2029.

L'amministratore delegato Carlos Balestra di Mottola ha sottolineato come il mercato delle product tanker "particolarmente favorevole" e l'efficacia della strategia commerciale del gruppo abbiano

permesso di cogliere pienamente l'opportunità offerta dalla volatilità geopolitica.

Guardando avanti, la società segnala che lo scenario resta soggetto a elevata incertezza: a fine luglio si è registrata una nuova escalation delle tensioni nello Stretto di Hormuz, con ulteriori attacchi alle navi in transito, mentre l'Agenzia Internazionale dell'Energia prevede per il 2026 la prima contrazione della domanda globale di petrolio dal 2020.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: [BASTA CLICCARE QUI PER](#)
[ISCRIVERSI AL CANALE](#) ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Thursday, July 30th, 2026 at 8:30 am and is filed under [Economia](#).
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.