



## **d'Amico International Shipping S.A. - Risultati I semestre e II trimestre 2020**

*Il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del primo semestre e secondo trimestre 2020:*

'RISULTATO MOLTO FORTE NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2020 PER DIS:  
 UTILE NETTO DI US\$ 17,1 M NEL H1'20 VS. PERDITA DI US\$ (24,3) M NEL H1'19;  
 UTILE NETTO RETTIFICATO DI US\$ 26,4 M NEL H1'20 VS. PERDITA DI US\$ (9,2) M NEL H1'19;  
 EBITDA DI US\$ 79,5 M NEL H1'20, 66% DI INCREMENTO RISPETTO ALL' H1'19;  
 CASH FLOW OPERATIVO DI US\$ 59,1 M, 196% DI INCREMENTO RISPETTO ALL' H1'19.  
 NEL Q2'20, DIS HA REGISTRATO IL SUO MIGLIORE RISULTATO TRIMESTRALE DAL Q2'15, CON UN  
 UTILE NETTO DI US\$ 15,6 M VS. US\$ (18,8) M DI PERDITA REGISTRATA NELLO STESSO  
 TRIMESTRE DELLO SCORSO ANNO'

**Lussemburgo - 30 luglio 2020** - Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: DIS) ('la Società' o 'il Gruppo'), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, ha esaminato e approvato in data odierna il resoconto intermedio relativo al primo semestre e al secondo trimestre 2020.

### **MANAGEMENT COMMENTARY**

Paolo d'Amico, Presidente e Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta: 'Sono molto felice di annunciare i risultati di DIS per il primo semestre 2020, nel quale la nostra Azienda ha generato un Utile netto di US\$ 17,1 milioni vs. US\$ (24,3) milioni di Perdita netta registrati nello stesso periodo dello scorso anno. Esclusi alcuni effetti non ricorrenti sia dall'H1 2020 che dall'H1 2019, il Risultato 2 netto rettificato di DIS è stato pari a US\$ 26,4 milioni per i primi sei mesi dell'anno rispetto a US\$ (9,2) milioni nello stesso periodo dello scorso anno, un incremento di US\$ 36,5 milioni anno

su anno. Il secondo trimestre dell'anno è stato caratterizzato da un mercato delle product tanker molto forte, che ha consentito a DIS di realizzare il suo trimestre più profittevole dal Q2 2015, con un Utile netto di US\$ 15,6 milioni vs. US\$ (18,8) milioni di perdita registrati nel Q2 2019.

Nel primo semestre 2020, DIS ha realizzato una media spot giornaliera di US\$ 21,238 vs. US\$ 13.326 nel H1 2019 (+59,4% e +US\$ 7.912/giorno) e nel Q2 2020, la nostra Società ha ottenuto una media spot giornaliera di US\$ 25.118 vs. US\$ 13.074 nel Q2 2019 (+92,1% e +US\$ 12.044/giorno). In particolare, nel secondo trimestre dell'anno abbiamo ottenuto il nostro migliore risultato trimestrale sul mercato spot dal Q3 2008. DIS ha mantenuto un elevato livello di copertura nella prima metà dell'anno, pari al 63,7% dei giorni nave ad una media giornaliera di US\$ 16.042. Avendo inoltre realizzato che il forte mercato dei noli di aprile e maggio di quest'anno, non sarebbe stato sostenibile nel lungo termine e che una correzione si sarebbe inevitabilmente verificata, abbiamo deciso di adottare un approccio prudente, incrementando nel Q2 la nostra copertura base time-charter per la parte rimanente dell'anno, a livelli profittevoli. Posso pertanto già anticipare che nel corso del terzo trimestre dell'anno, di solito stagionalmente più debole, DIS potrà contare su una copertura di circa il 62% dei propri giorni nave ad una media di US\$ 16,314. Il nostro approccio realistico e prudente strategia commerciale dovrebbe dare i suoi frutti nel Q3.

La media totale TCE (spot e time-charter) di DIS è stata quindi pari a US\$ 17.930 nel H1 2020 vs. US\$ 13.879 nel H1 2019 e US\$ 19.555 nel Q2 2020 vs. US\$ 13.710 nel Q2 2019.

Il primo trimestre dell'anno è stato caratterizzato dallo scoppio del COVID-19, che ha rapidamente portato diverse nazioni ad adottare varie misure di contenimento e confinamento nel tentativo di controllare il propagarsi della pandemia. Questo ha avuto un effetto molto negativo sulla domanda di petrolio e sull'attività di raffinazione. All'inizio dell'anno, i noli delle product tanker si sono indeboliti notevolmente raggiungendo il minimo attorno a metà febbraio.

All'inizio di marzo, i membri dell'OPEC+ non sono riusciti a raggiungere un accordo sui tagli alla produzione necessari a contrastare il crollo del prezzo del petrolio causato dal propagarsi del virus. Questo ha di fatto portato ad una 'guerra commerciale' tra Russia e Arabia Saudita, con le nazioni produttrici di petrolio che si sono trovate non più limitate da quote di produzione, portando ad un brusco crollo del prezzo del greggio, che è passato da US\$ 60 al barile di metà febbraio a US\$ 20 al barile di marzo. L'aumento della produzione di petrolio, unita al brusco calo della domanda, ha generato una curva dei prezzi futuri del petrolio in ripido contango, incentivando l'aumento di scorte a livello mondiale. I depositi a terra di petrolio hanno rapidamente esaurito la loro capacità di stoccaggio, spingendo grandi quantità di greggio e prodotti petroliferi su navi cisterna utilizzate per stoccaggio a mare (a metà maggio, product tanker equivalenti a quasi 15 milioni di tonnellate di portata lorda erano utilizzata per stoccaggio). L'incremento dello stoccaggio a mare e l'aumento della congestione nei porti derivante dall'esaurirsi della capacità di stoccaggio a terra, ha ridotto drasticamente l'offerta di navi e portato ad un forte incremento dei noli delle product tanker verso la fine di aprile, quando il mercato ha raggiunto livelli record in quasi tutte le rotte e aeree geografiche.

Ad aprile, l'OPEC assieme ad altri produttori di greggio si sono accordati per ridurre l'offerta di petrolio entro giugno di circa 14 milioni di barili rispetto ad aprile. Il

prezzo del petrolio è così risalito da US\$ 20 al barile ad aprile a circa US\$ 40 al barile a fine giugno. Tutto ciò assieme al graduale allentamento delle misure di lockdown, ha portato ad una parziale ripresa della domanda di petrolio, con una conseguente risalita del prezzo e un appiattimento della curva 'forward'. La riduzione dello stoccaggio a mare, con un numero crescente di navi tornate sul mercato, unita alla forte contrazione nella produzione di petrolio, ha portato nel mese di giugno ad un crollo dei noli in quasi tutti i segmenti di navi cisterna, con noli bassi su quasi tutte le rotte per buona parte di luglio.

Come tutti sappiamo, prevedere l'evoluzione della domanda di trasporto marittimo di raffinati nel breve termine è al momento un compito piuttosto arduo, anche a causa del rischio di una seconda ondata di contagi da Covid-19, seguita da ulteriori misure di contenimento e parziale confinamento a livello mondiale. Nel lungo termine, riteniamo tuttavia che i fondamentali e le prospettive per l'industria delle product tanker siano molto positive. Il libro ordini è a livelli storicamente bassi, grazie alla mancanza di capitali e all'incertezza derivante dagli attesi sviluppi tecnologici necessari per raggiungere gli obiettivi posti da IMO 2030/2050 per la riduzione delle emissioni. Per quanto riguarda la domanda per trasporto marittimo, si prevede che questa continuerà a crescere, dato che la maggior parte della capacità di raffinazione addizionale è prevista in Medio Oriente ed in Asia, in nazioni che sono già importanti esportatori netti di prodotti raffinati.

Nonostante il quadro incerto di breve termine, ritengo che DIS sia molto ben posizionata per affrontare adeguatamente qualsiasi tipo di mercato:

- Siamo sempre orgogliosi di sottolineare che negli ultimi anni abbiamo investito circa US\$ 755 per la nuova costruzione di 22 product tanker. . Grazie al nostro piano di investimenti, oggi la nostra Società opera una delle più moderne ed efficienti flotte di product tanker al mondo;

- Negli ultimi tre anni ci siamo inoltre concentrati sul rafforzamento della nostra struttura finanziaria e attraverso la vendita di navi e operazioni sia sul debito che sull'equity, siamo stati in grado di migliorare costantemente la nostra posizione di liquidità, gestendo la nostra leva finanziaria, e riducendola ove possibile. A questo riguardo, nel Q2 2020 abbiamo venduto due delle nostre navi più vecchie (una controllata dalla nostra joint venture 50/50 con il Gruppo Glencore), generando circa US\$ 18,0 milioni di cassa netta e abbiamo di recente annunciato la vendita di altre due navi (costruite nel 2005) che dovrebbero generare circa US\$ 16,3 milioni di cassa netta alla consegna agli acquirenti, prevista nella seconda metà di quest'anno.

- Al contempo, anche attraverso investimenti in tecnologia, siamo stati in grado di ridurre i nostri costi garantendo sempre lo stesso servizio di alta qualità sia a bordo che a terra. Ritengo che oggi la nostra Azienda sia estremamente competitiva anche in termini di breakeven.

- Grazie alla nostra strategia commerciale bilanciata, abbiamo garantito un alto livello di copertura a livelli profittevoli per la seconda parte dell'anno, che dovrebbe aiutarci ad affrontare qualsiasi possibile volatilità del mercato; Ritengo davvero che i suddetti elementi chiave consentiranno alla nostra Azienda di mitigare eventuali venti contrari nel breve termine, generando ritorni positivi nel lungo termine per i nostri Azionisti. ' Carlos Balestra di Mottola, Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping commented:

'Sono soddisfatto dei risultati raggiunti da DIS nel primo semestre dell'anno. La nostra Società ha registrato un Utile netto di US\$ 17,1 milioni nel H1 2020 rispetto ad una

Perdita netta di US\$ (24,3) milioni nel H1 2019 ed un Utile netto rettificato (esclusi IFRS 16 ed alcuni effetti non ricorrenti) di US\$ 26,4 milioni nel H1 2020 vs. US\$ (9,2) milioni nel H1 2019. Il secondo trimestre dell'anno è stato particolarmente forte, consentendoci di realizzare un Utile netto di US\$ 15,6 milioni vs. US\$ (18,8) milioni di perdita nel Q2 2019

ed un Utile netto rettificato (esclusi IFRS 16 ed alcuni effetti non ricorrenti) di US\$ 20,1 milioni vs. US\$ (4,8) milioni nel Q2 2019.

Nel primo semestre dell'anno, DIS ha generato un EBITDA di US\$ 79,5 milioni, pari ad un incremento del 66% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Questo si è chiaramente riflesso anche in una fortissima generazione di cassa operativa, pari a US\$ 59,1 milioni rispetto a US\$ 20,0 milioni nel H1 2010 e a US\$ 59,3 milioni generati nell'intero 2019.

Come abbiamo affermato più volte, intendiamo essere prudenti da un punto di vista finanziario continuando a ridurre il nostro indebitamento. Riteniamo infatti che una solida struttura finanziaria aumenterà la nostra flessibilità strategica e operativa, soprattutto in un settore ad alta intensità di capitali ed estremamente ciclico come quello in cui lavoriamo. A questo riguardo, sono particolarmente orgoglioso di vedere il rapporto tra la nostra Posizione finanziaria netta (escluso IFRS 16) ed il valore di mercato della

nostra flotta, migliorare trimestre dopo trimestre, attestandosi al 62,0% a fine di giugno 2020 vs. 63,3% a fine di marzo 2020, 64,0% a fine 2019 e 72,9% a fine 2018. A fine 2019, DIS aveva disponibilità liquide pari a US\$ 33,6 milioni (incluso un prestito di US\$ 5 milioni ricevuto dall'azionista di controllo), mentre a fine giugno 2020 questo importo è aumentato fino a US\$ 50,4 milioni (avendo in aggiunta interamente rimborsato il suddetto finanziamento soci).

Abbiamo ottenuto questo importante miglioramento della liquidità e dei rapporti di indebitamento attraverso una combinazione di transazioni di 'sale e lease-back', vendite dirette delle nostre navi più vecchie ed aumenti di capitale sia nel 2017 che nel 2019, beneficiando sempre del forte sostegno dell'azionista di controllo.

Mi aspetto che la nostra posizione finanziaria migliori ulteriormente, soprattutto dopo che il mercato avrà digerito gli squilibri generati dal Covid-19 e che i noli spot si saranno nuovamente assestati su livelli più consoni, basati sui forti fondamentali di lungo termine del nostro settore. Abbiamo impegni per investimenti estremamente limitati e relativi esclusivamente alla manutenzione delle nostre navi. Inoltre, il nostro cash breakeven è significativamente inferiore rispetto agli anni scorsi, grazie ad ammortamenti

del debito bancario più bassi ed alle efficienze di costo raggiunte negli anni recenti.

La nostra Azienda opera una flotta di product tanker moderna, efficiente e flessibile, può contare su una solida posizione finanziaria, una struttura di costi competitiva, forti relazioni all'interno dell'industria di riferimento e una strategia commerciale ben bilanciata. Questi sono tutti ingredienti determinanti che dovrebbero assicurare il successo di DIS e la gratificazione dei nostri azionisti nel lungo termine.'

## **RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2020**

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 150,1 milioni (US\$ 126,3 milioni nel H1'19)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 79,5 milioni (53% sul TCE) (US\$ 47,9 milioni nel H1'19)
- Risultato netto di US\$ 17,1 milioni (US\$ (24,3) milioni nel H1'19)

- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ 26,4 milioni (US\$ (9,2) milioni nel H1'19)
- Flussi di cassa da attività operative di US\$ 59,1 milioni (US\$ 20,0 milioni nel H1'19)
- Debito netto di US\$ 620,4 milioni (US\$ 509,7 milioni escluso IFRS16) al 30 giugno 2020 (US\$ 628,8 milioni e US\$ 560,0 milioni escluso IFRS 16, rispettivamente, al 31 dicembre 2019)

.

#### **RISULTATI SECONDO TRIMESTRE 2020**

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 78,7 milioni (US\$ 62,4 milioni nel Q2'19)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 46,5 milioni (US\$ 25,5 milioni nel Q2'19)
- Risultato netto di US\$ 15,6 milioni (US\$ (18,8) milioni nel Q2'19)
- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ 20,1 milioni (US\$ (4,8) milioni nel Q2'19)