



Il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del Q3 & 9M 2021

RISULTATI DEI PRIMI NOVE MESI 2021

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 131,0 milioni (US\$ 204,2 milioni nei 9M'20)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 47,9 milioni (36,6% sul TCE) (US\$ 103,4 milioni nei 9M'20)
- Risultato netto di US\$ (28,9) milioni (US\$ 15,4 milioni nei 9M'20)
- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ (22,6) milioni (US\$ 26,1 milioni nei 9M'20)
- Flussi di cassa da attività operative di US\$ 24,4 milioni (US\$ 70,5 milioni nei 9M'20)
- Debito netto di US\$ 539,2 milioni (US\$ 452,3 milioni escluso IFRS16) al 30 settembre 2021 (US\$ 561,5 milioni e US\$ 465,2 milioni escluso IFRS 16, rispettivamente, al 31 dicembre 2020) **RISULTATI DEL TERZO TRIMESTRE 2021**

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 42,1 milioni (US\$ 54,1 milioni nel Q3'20)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 14,9 milioni (US\$ 23,9 milioni nel Q3'20)
- Risultato netto di US\$ (13,8) milioni (US\$ (1,7) milioni nel Q3'20)
- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ (8,2) milioni (US\$ (0,4) milioni nel Q3'20)

Lussemburgo, 11 novembre 2021 - 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 di gestione per il periodo chiuso al 30 settembre 2021 / terzo trimestre 2021.

Paolo d'Amico, Presidente e Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping S.A. commenta: *'Nei primi nove mesi del 2021, DIS ha registrato una Perdita netta di US\$ (28,9) milioni ed una Perdita netta rettificata di US\$ (22,6) milioni, a causa del difficile contesto di mercato. Tuttavia, grazie alla*

nostra prudente strategia commerciale, siamo stati in grado di limitare gli effetti negativi del mercato spot, mantenendo al contempo una posizione finanziaria estremamente solida. Per quanto riguarda i nostri ricavi base Time Charter, DIS ha realizzato una media spot giornaliera di US\$ 10.635 nei primi 9 mesi del 2021 (US\$ 18.592 nei primi 9 mesi del 2020) e di US\$ 9.248 nel Q3 2021 (US\$ 12.866 nel Q3 2020). Come solito, abbiamo mantenuto un elevato livello di copertura nel periodo, estendendola quando possibile. Nei primi 9 mesi dell'anno, DIS ha infatti beneficiato di una copertura pari al 48,2% dei suoi giorni nave ad una media giornaliera di US\$ 15.414. Grazie a questo, siamo stati in grado di ottenere dei noli complessivi base Time-charter (spot e time-charter) pari a US\$ 12.939 nei primi 9 mesi del 2021 e di US\$ 12.113 nel terzo trimestre dell'anno, superando in modo significativo gli attuali deboli livelli di mercato. Malgrado la debolezza della domanda che ha caratterizzato il terzo trimestre dell'anno, ci aspettiamo che il mercato delle product tanker mostri segnali di miglioramento già a partire dalla fine del 2021, per dar vita ad una ripresa ancora più forte nel 2022. Riteniamo infatti, che la forte crescita economica mondiale, i tassi di vaccinazione in aumento, i livelli di mobilità crescenti e l'allentamento delle misure di distanziamento sociale, stimoleranno la domanda di petrolio. L'AIE ha recentemente aumentato le sue stime per la crescita della domanda nel 2021 e 2022 a rispettivamente 5,5 mb/giorno e 3,3 mb/giorno, raggiungendo un totale di 99,6 mb/giorno, leggermente al di sopra dei livelli pre-Covid. Inoltre, i prezzi crescenti del gas naturale hanno favorito un passaggio al petrolio che, secondo le stime dell'AIE, potrebbe incrementare la domanda di circa 500 kb/giorno rispetto a condizioni normali. Più petrolio dovrebbe essere disponibile per il trasporto, grazie alla produzione dell'OPEC+ che dovrebbe gradualmente crescere fino a settembre 2022. Nel medio termine restiamo molto positivi, dal momento che vediamo fondamentali forti sia dal lato della domanda che dell'offerta. La pandemia ha infatti messo una pressione senza precedenti sui margini di raffinazione, spingendo le raffinerie più vecchie e meno competitive fuori dal mercato ed accelerando un processo di dislocazione, che sta gradualmente spostando le raffinerie lontano da alcuni dei centri chiave di consumo di prodotti raffinati. Nello specifico, ci attendiamo che molte delle raffinerie più vecchie presenti in Europa, negli USA, in Australia e Nuova Zelanda siano sostituite da unità moderne localizzate in Asia e nel Medio Oriente. Come abbiamo affermato più volte, riteniamo che questo processo sia estremamente positivo per la domanda di tonnellaggio-miglia delle product tanker. Ci aspettiamo che anche l'offerta di tonnellaggio sia piuttosto contenuta nei prossimi anni. Un numero importante di cantieri di demolizione è rimasto chiuso nel 2020 a causa della pandemia. Tuttavia, la ripresa del prezzo dell'acciaio unita al debole mercato dei noli, ha incrementato le demolizioni di navi nel corso del 2021. Infatti, solo 10 MR e LR1 sono state demolite nel 2020, rispetto alle 44 navi dei primi nove mesi del 2021. I nuovi standard tecnici e operativi richiesti dall'IMO (Energy Efficiency Existing Ship Index-EEXI and Annual operational carbon intensity indicator-CII) e dall'Unione Europea (Emissions Trading Scheme ETS and Fuel EU Maritime), porteranno ad un'ulteriore accelerazione dell'attività di demolizione delle petroliere più vecchie e meno efficienti e costringeranno parte della flotta mondiale a rallentare la velocità di navigazione (slow-steam) al fine di ridurre le proprie emissioni. Inoltre, importanti noleggiatori, incluse oil-major come Shell e Total e importanti trading-house come Trafigura, hanno di recente firmato il 'Seacargo charter' con lo scopo di comunicare le emissioni di CO2 delle navi che operano, riducendole in linea con i target dell'IMO.

Allo stesso tempo, stimiamo che l'attività di costruzione di nuove imbarcazioni rimanga su livelli molto contenuti, a causa di una mancanza di capitali, di enormi incertezze legate agli sviluppi tecnologici necessari per il rispetto delle sempre più ambiziose regolamentazioni ambientali, di prezzi crescenti (secondo Clarksons, i prezzi di MR e LR1 di nuova costruzione sono aumentati di poco più del 15% nel 2021) e di una scarsa disponibilità da parte dei cantieri per consegne nei prossimi due anni. In questo contesto, ritengo che DIS sia ben posizionata per far fronte a tutte queste novità regolatorie, grazie alla sua gestione tecnica di grande qualità e all'importante piano di rinnovamento della flotta portato avanti negli ultimi anni, sia attraverso consistenti ordini di newbuilding che attraverso la cessione di alcune delle nostre navi più vecchie. Infatti, DIS oggi conta su una flotta molto giovane (7,2 anni di età media della nostra flotta di proprietà e a noleggio a scafo nudo rispetto ad un'età media dell'industria paria a 11,5 anni) e principalmente 'Eco', che la posiziona tra i principali operatori nel settore delle product tanker. 3 Inoltre, oggi DIS ha i mezzi finanziari necessari a superare l'attuale contesto negativo di mercato in attesa di una ripresa imminente. La nostra rete di rapporti, la nostra reputazione ed esperienza, assieme alle scelte strategiche che abbiamo compiuto negli ultimi anni, ci consentono di poter guardare al futuro con ottimismo. Sono fortemente convinto che la nostra strategia creerà valore nel lungo termine per i nostri Azionisti.'