



CARGO

## Trimestre in utile per d'Amico. “Abbiamo fiducia nel futuro, malgrado il Covid-19”

07 MAGGIO 2020 - Redazione



Roma – Il cda di d'Amico International Shipping S.A. ha esaminato e approvato resoconto intermedio relativo al primo trimestre 2020. “Sono felice di annunciare i risultati di DIS per il primo trimestre 2020, in cui la nostra azienda ha registrato il secondo trimestre consecutivo in utile – dice **Paolo d'Amico, presidente e amministratore delegato** – con un risultato netto pari a 1,5 milioni di dollari contro la perdita di 5,5 milioni dello stesso periodo del 2019. Escludendo alcune poste non ricorrenti sia dal Q1 2020 che dal Q1 2019, il risultato netto rettificato di DIS ammonterebbe a 6,3 milioni nel primo trimestre dell'anno, rispetto alla perdita di 4,4 milioni nello stesso periodo

### Iscriviti alla newsletter

Ricevi le migliori notizie sullo shipping due volte a settimana direttamente sulla tua email.

[Mi iscrivo](#)

del 2019, **registrando quindi un incremento di 10,7 milioni di dollari anno su anno.** Questo significativo miglioramento è attribuibile ad un mercato dei noli molto più forte rispetto allo scorso anno. Nel primo trimestre 2020, DIS ha realizzato infatti una media spot giornaliera pari a 17.354 dollari rispetto ai 13.583 nel Q1 2019 (+ 27,8% e +3.771 dollari/giorno)”.

“I buoni risultati spot realizzati da DIS nel primo trimestre 2020 sarebbero stati ancora più elevati se non fossero stati negativamente impattati da un aggiustamento di circa 0,9 milioni su viaggi dello scorso anno, che ha ridotto la nostra media spot di circa 600 dollari/giorno. In coerenza con la nostra prudente strategia commerciale, **DIS ha mantenuto un elevato livello di copertura nel periodo, pari al 64,6% dei giorni totali,** ad una media giornaliera di 15.864 dollari. La nostra media totale TCE (spot e time-charter) è stata quindi pari a 16.391 dollari nel Q1 2020 contro i 14.047 nel Q1 2019”.

“All’inizio dell’anno, le prospettive per il settore delle navi cisterna erano estremamente positive, grazie ai forti fondamentali legati all’implementazione di IMO 2020 e ai conseguenti effetti positivi previsti sulla domanda per il trasporto via mare di prodotti petroliferi raffinati. Questo, unito ad una crescita dell’offerta molto contenuta, **grazie anche a sanzioni, installazione di ‘scrubber’ e gestione nei porti, ha fornito un forte sostegno al mercato.** Tuttavia, verso febbraio, il mercato delle navi cisterna ha cominciato ad indebolirsi, a causa principalmente del propagarsi del COVID-19 in Cina con conseguenze negative sulla domanda di petrolio e sull’attività di raffinazione del principale paese importatore di greggio a livello mondiale. Il brusco calo del consumo di raffinati in Cina è stato, tuttavia, compensato da maggiori esportazioni dalla stessa Cina su lunghe rotte verso l’Europa e gli Usa . All’inizio di marzo, i paesi membri dell’OPEC+ non hanno raggiunto un accordo per il taglio della produzione che compensasse il crollo del prezzo del petrolio causato dallo scoppio del virus. I prezzi più bassi del petrolio, oltre a ridurre i costi di bunker, migliorando direttamente i ‘TC equivalent earnings’ delle navi, hanno creato nuove opportunità di arbitraggio. La nafta è diventata, ad esempio, competitiva rispetto al GPL come materia prima per l’industria petrolchimica e ha cominciato ad essere trasportata su distanze molto lunghe, dal Medio Oriente o dall’Europa al Giappone. L’aumento della produzione di greggio, unito ad un brusco crollo della domanda, ha portato la curva dei prezzi a termine del petrolio in ‘contango’, creando un forte incentivo all’aumento delle scorte a livello mondiale. **Gli impianti di stoccaggio a terra hanno raggiunto rapidamente la quasi piena capacità e hanno spinto grandi quantità di greggio** e prodotti petroliferi ad essere stoccati a bordo delle petroliere. Questo fenomeno è stato estremamente favorevole per la nostra industria, compensando l’impatto negativo sulla domanda di petrolio e sull’attività di

raffinazione causata dal diffondersi del COVID-19 e dalle connesse misure di confinamento in Europa occidentale e negli Stati Uniti. A partire dalla fine di marzo e soprattutto entrando nel secondo trimestre dell'anno, il mercato delle 'product tanker' ha raggiunto livelli mai toccati in precedenza in quasi tutte le rotte e aree geografiche. Come sappiamo, l'economia mondiale sta attraversando un periodo di grande incertezza ed il pieno impatto del COVID-19 è ancora da determinare. Pertanto, pur beneficiando dell'attuale forte contesto di mercato, preferiamo mantenere un approccio prudente andando avanti. Per questo motivo, se si dovessero manifestare le giuste condizioni, cercheremo di trarre nuovamente vantaggio dall'interesse di 'oil-major' ed importanti 'trading-house' per fissare alcune delle nostre navi con contratti a periodo a livelli profittevoli, **al fine di salvaguardare la nostra liquidità da potenziali correzioni di mercato che potrebbero verificarsi in futuro**".

"Malgrado sia, al momento, molto difficile fare previsioni di mercato a breve termine, a causa degli effetti di questa pandemia mondiale, nel lungo termine restiamo molto positivi sulle prospettive per il nostro settore, i cui fondamentali continuano ad essere molto solidi. Il numero di nuove costruzioni ordinate è **a livelli storicamente molto bassi, grazie principalmente alla mancanza di capitali e alle incertezze legate agli sviluppi tecnologici** necessari per raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni previsti da IMO 2030/2050. Dal lato della domanda, il trasporto via mare di prodotti petroliferi raffinati è previsto in crescita nel lungo termine, grazie anche alla concentrazione dell'incremento della capacità di raffinazione mondiale in Medio Oriente e in Asia, in paesi che sono già importanti esportatori netti di prodotti raffinati. Il mercato delle 'product tanker' dovrebbe inoltre beneficiare degli stimoli fiscali e monetari che seguiranno il contenimento del COVID-19. In questo scenario difficile ed in continuo mutamento, **sono molto fiducioso sulle prospettive di d'Amico International Shipping**. Abbiamo una strategia commerciale bilanciata e allo stesso tempo stiamo rafforzando la nostra struttura finanziaria trimestre dopo trimestre, attraverso una strategia ben precisa ed implementata con successo. Questo consentirà alla nostra società di navigare in sicurezza attraverso i 3 cicli negativi di mercato, **garantendo ritorni importanti nelle fasi di ripresa**. Alla fine del 2019, abbiamo completato un piano di investimenti di lungo termine pari a US\$ 755 milioni per la costruzione di 22 nuove navi. Questo oggi ci permette di operare una delle flotte più giovani e avanzate di 'product tanker' del mondo. A partire dal 2020, abbiamo anche un cash break-even molto ridotto rispetto agli anni precedenti ed una situazione patrimoniale e di liquidità molto più solida. Ritengo che abbiamo posto le basi per ricompensare adeguatamente i nostri azionisti nei trimestri e negli anni a venire".

## Articoli correlati



CARGO PORTI

Ai tempi del coronavirus le navi si vendono in video conferenza / La storia

Milano – Si chiamava “Cape Beira”, è stata ribattezzata “ ...



CARGO CROCIERE

Ics e Itf: turn over 150 mila marittimi, roadmap in 12 fasi per i Governi di 174 Stati

Londra – Ics e Itf in collaborazione con le agenzie delle Nazion ...

informazione pubblicitaria



**FEDERAGENTI**  
The Italian Association  
of Ship Agents and Ship Brokers  
since 1949.

# ShipMag.

Gancio Editore

Partita Iva 02650580992

[redazione@shipmag.it](mailto:redazione@shipmag.it)[direttore@shipmag.it](mailto:direttore@shipmag.it)

## Sezioni

Crociere

Cargo

Yacht

Porti

Logistica

Green&amp;Tech

Video

Interviste

## Informazioni

Chi siamo

Newsletter

Contatti

Privacy Policy

## Seguici

