



Investireoggi » Finanza » d'Amico: utile netto a 15,4 mln di dollari nei primi 9 mesi 2020

d'Amico: utile netto a 15,4 mln di dollari nei primi 9 mesi 2020

di *Financial Trend Analysis*, pubblicato il 12 Novembre 2020 alle ore 16:11

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 2020 / terzo trimestre 2020.

RISULTATI DEI PRIMI NOVE MESI 2020

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 204,2 milioni (US\$ 186,1 milioni nei 9M'19)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 103,4 milioni (50,7% sul TCE) (US\$ 69,3 milioni nei 9M'19)
- Risultato netto di US\$ 15,4 milioni (US\$ (32,5) milioni nei 9M'19)
- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ 26,1 milioni (US\$ (15,1) milioni nei 9M'19)
- Flussi di cassa da attività operative di US\$ 70,4 milioni (US\$ 38,4 milioni nei 9M'19)
- Debito netto – US\$ 598,7 milioni (US\$ 495,2 milioni escluso IFRS 16) al 30 settembre 2020 (US\$ 682,8 e US\$ 560,0 milioni escluso IFRS 16, rispettivamente, al 31 dicembre 2019)

RISULTATI DEL TERZO TRIMESTRE 2020

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 54,1 milioni (US\$ 59,8 milioni nel Q3'19)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 23,9 milioni (US\$ 21,4 milioni nel Q3'19)
- Risultato netto di US\$ (1,7) milioni (US\$ (8,2) milioni nel Q3'19)
- Risultato netto rettificato (escludendo IFRS 16 e poste non ricorrenti) di US\$ (0,4) milioni (US\$ (5,9) milioni nel Q3'19)

COMMENTO DEL MANAGEMENT

Paolo **d'Amico**, Presidente e Amministratore Delegato di **d'Amico** International Shipping S.A. commenta: 'Nei primi nove mesi del 2020, DIS ha generato un Utile netto di US\$ 15,4 milioni vs. una Perdita netta di US\$ (32,5) milioni registrati nello stesso periodo dello scorso anno. Esclusi alcuni effetti non ricorrenti da entrambi i periodi, il Risultato netto rettificato è stato di US\$ 26,1 milioni per i primi 9 mesi del 2020 rispetto a US\$ (15,1) milioni nello stesso periodo dello scorso anno, pari ad un incremento di US\$ 41,4 milioni anno su anno.

Nel terzo trimestre del 2020, DIS ha registrato un Risultato netto di US\$ (1,7) milioni vs. US\$ (8,2) milioni nel Q3 2019 ed un Risultato netto rettificato di US\$ (0,4) milioni vs. US\$ (5,9) milioni nel Q3 2019. Il rilevante miglioramento registrato rispetto allo scorso anno è dovuto

principalmente ad un mercato dei noli molto più forte, soprattutto nel corso della prima metà del 2020. DIS ha registrato infatti una media spot giornaliera di US\$ 18,592 nei primi 9 mesi del 2020 vs. US\$ 12,786 nello stesso periodo del 2019 (+45,4% e +US\$ 5,806/giorno). Nel terzo trimestre del 2020, che è tradizionalmente il periodo più debole dell'anno per il mercato delle product tanker, DIS ha realizzato una media spot giornaliera di US\$ 12,866, in netto miglioramento rispetto agli US\$ 11,616 ottenuti nello stesso trimestre del 2019. Nel corso dell'anno e soprattutto nel terzo trimestre, DIS ha tratto notevole beneficio dalla sua strategia commerciale di lungo termine basata sul mantenimento di un elevato livello di copertura. Nel Q2 2020, avendo realizzato che il forte mercato dei noli non era sostenibile, abbiamo deciso di adottare un approccio realistico, incrementando la nostra copertura base time-charter, a livelli profittevoli. Infatti, nei primi 9 mesi del 2020 DIS ha avuto il 63,5% dei propri giorni nave coperti ad una media giornaliera di US\$ 16,041 (9 mesi 2019: 48,7% dei giorni nave coperti ad una media giornaliera di US\$ 14,610) mentre nel terzo trimestre dell'anno abbiamo potuto contare su una copertura del 63,0% ad una media giornaliera di US\$ 16,038 (Q3 2019: 51,5% dei giorni nave coperti ad una media giornaliera di US\$ 14,819). DIS ha pertanto ottenuto una media totale TCE (spot e time-charter) pari a US\$ 16,973 nei primi 9 mesi del 2020 vs. US\$ 13,674 ottenuti nello stesso periodo dello scorso anno (+24% anno su anno) e pari a US\$ 14,864 nel terzo trimestre del 2020 vs. US\$ 13,264 nel terzo trimestre del 2019. Lo scoppio del Covid-19 ha provocato un crollo della domanda di petrolio e dell'attività di raffinazione che ha notevolmente indebolito anche il mercato delle product tanker alla fine del primo trimestre del 2020. Nello stesso periodo, il mancato accordo tra i membri dell'OPEC+ per un taglio della produzione necessario a contrastare il crollo del prezzo del petrolio causato dal propagarsi del virus, ha portato ad un forte incremento della produzione soprattutto da parte di Arabia Saudita e Russia.

L'aumento della produzione di petrolio, unita ad una forte contrazione della domanda, ha portato la 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 petrolio greggio e raffinato su navi cisterna utilizzate per stoccaggio a mare, riducendo bruscamente l'offerta effettiva di tonnellaggio e generando un forte incremento dei noli delle product tanker. Tuttavia, a seguito dei forti tagli alla produzione decisi dall'OPEC e da alcuni dei principali produttori mondiali, a partire dall'inizio di maggio, lo stoccaggio a mare è crollato a livello mondiale da un picco di 75 milioni di barili, raggiunto verso metà maggio, a 40 milioni di barili a settembre, provocando un crollo dei noli, che si sono attestati sui livelli minimi degli ultimi due anni. Una nuova ondata di Covid-19 si sta purtroppo propagando in molte parti del mondo e molti paesi europei stanno adottando misure di contenimento sempre più rigide, anche se nella maggior parte dei casi più leggere rispetto a quelle della scorsa primavera. Il mercato delle Product tanker sarà condizionato nel breve termine da questa situazione che genererà impatti negativi sulla domanda di petrolio, ostacolando la ripresa del mercato dei noli e la riduzione delle scorte (sia a terra che a mare), necessaria a garantire una crescita sostenibile del mercato. Ritengo però che DIS sia molto ben posizionata per navigare attraverso queste sfide di breve termine. Grazie infatti ad un ambizioso piano di investimenti di US\$ 755 milioni completato nel 2019, oggi la nostra azienda opera una delle più moderne ed efficienti flotte di product tanker al mondo; negli ultimi tre anni ci siamo concentrati sul rafforzamento della nostra struttura finanziaria e, con la vendita di alcuni asset e con operazioni sia sul capitale che sul debito, abbiamo costantemente migliorato la nostra posizione di liquidità e gestito la nostra leva finanziaria, con l'obiettivo di ridurla ove possibile; attraverso investimenti in tecnologia e il miglioramento dei nostri processi, siamo riusciti a ridurre i nostri costi pur mantenendo i più alti livelli di qualità sia a bordo che a terra. Oggi la DIS è estremamente competitiva anche in termini di breakeven rispetto alla maggior parte dei nostri peers. Abbiamo inoltre una strategia commerciale molto ben bilanciata e grazie alla nostra elevata copertura base time-charter a livelli profittevoli, siamo in grado di superare agevolmente un mercato potenzialmente volatile sul breve. Restiamo estremamente positivi sul lungo termine, grazie ai fondamentali molto forti dell'industria in cui operiamo. Come evidenziato più

volte, il libro ordini di nuove navi 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, malgrado le incertezze relative al consumo di petrolio in futuro, il trasporto marittimo di prodotti petroliferi dovrebbe continuare il suo cammino di crescita per ancora molti anni, beneficiando anche di un incremento delle distanze medie di navigazione, 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 e che sono spesso distanti dai principali mercati di importazione. Sono davvero fiducioso che un vaccino per il Covid-19 verrà reso disponibile nei prossimi mesi, risolvendo una volta e per tutte questa terribile crisi sanitaria e riavviando finalmente l'economia mondiale e la nostra industria. Ancora una volta desidero ringraziare i nostri stakeholders per la loro rinnovata fiducia e sono certo che la nostra strategia aumenterà il valore della nostra azienda nel lungo termine, generando ritorni importanti per tutti i nostri Azionisti.'

Carlo Balestra di Mottola, CFO della DIS commenta: 'DIS ha registrato un Utile netto pari a US\$ 15,4 milioni nei primi 9 mesi dell'anno rispetto ad una Perdita netta di US\$ (32,5) milioni nei primi 9 mesi del 2019 ed un Risultato netto rettificato (escluso IFRS 16 ed alcune poste non ricorrenti) di US\$ 26,1 milioni nei primi 9 mesi del 2020 vs. US\$ (15,1) milioni registrati nello stesso periodo dello scorso anno. Nel terzo trimestre del 2020, abbiamo dovuto affrontare un mercato delle product tanker molto più debole rispetto alla prima parte dell'anno. Tuttavia, grazie al basso breakeven di DIS e alla nostra prudente strategia commerciale, siamo stati in grado di chiudere il Q3 2020 con un Risultato netto rettificato sostanzialmente in pareggio e pari a US\$ (0,4) milioni vs. US\$ (5,9) milioni registrati nello stesso trimestre del 2019. DIS ha ottenuto un EBITDA di US\$ 103,4 milioni nei primi 9 mesi dell'anno vs. US\$ 69,3 milioni registrati nello stesso periodo del 2019. Questo si è riflesso chiaramente anche nella forte generazione di cassa a livello operativo, pari a US\$ 70,4 milioni rispetto a US\$ 38,4 milioni nello stesso periodo dello scorso anno e a US\$ 59,3 milioni generati nell'intero 2019. Nel corso dei primi 9 mesi dell'anno, abbiamo continuato a ridurre il nostro indebitamento. Alla fine di settembre, il rapporto tra la Posizione finanziaria netta (escluso IFRS 16) di DIS ed il valore di mercato della flotta era del 65,1% ed avevamo disponibilità liquide pari a US\$ 59,3 milioni. In futuro, intendiamo continuare a migliorare la nostra struttura finanziaria, in modo da aumentare la nostra flessibilità strategica e operativa e la nostra capacità di agire in modo anti-ciclico, creando valore per i nostri Azionisti. Nei primi 9 mesi dell'anno, abbiamo generato circa US\$ 26,4 milioni di cassa netta attraverso la vendita di alcune delle nostre navi più vecchie e ci aspettiamo di generare cassa netta pari a ulteriori US\$ 8,3 milioni a novembre 2020 e US\$ 8,9 milioni tra novembre 2020 e gennaio 2021, grazie alla vendita di altre due MR, come da precedenti comunicati stampa. Al momento stiamo fronteggiando un contesto di mercato molto incerto, a causa della seconda ondata di Covid-19 che si sta purtroppo nuovamente propagando velocemente in quasi tutto il mondo e alle nuove misure di contenimento implementate da diverse nazioni. Sono convinto però che i fondamentali di lungo termine della nostra industria rimangano estremamente forti e mi aspetto che i noli spot ritornino presto a livelli profittevoli. Nel frattempo, abbiamo la forza finanziaria, la giusta strategia commerciale, una flotta moderna ed una struttura di costi competitiva, che ci permetteranno di superare queste avversità di breve termine. Credo, inoltre, che abbiamo posto le basi che ci consentiranno, in futuro, di gratificare opportunamente i nostri Azionisti.'

(RV – www.ftaonline.com)

 Argomenti: **D'Amico International Shipping**