



Data: 12/09/2019

Condividi

## Dis\_risultati primo semestre 2019 12 settembre, 2019

## COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di Amministrazione di **d'Amico** International Shipping S.A. approva i risultati del primo semestre e del secondo trimestre 2019:

"NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2019, DIS HA GENERATO UN RISULTATO NETTO PARI A US\$ (24,3) MILIONI E A US\$ (9,2) MILIONI ESCLUDENDO GLI EFFETTI DERIVANTI DALL'APPLICAZIONE DELL'IFRS 16 E DI ALCUNE VOCI FINANZIARIE NON RICCORRENTI.

L'EBITDA (ESCLUSI GLI EFFETTI DERIVANTI DALL'APPLICAZIONE DELL'IFRS 16) DEL PRIMO SEMESTRE DEL 2019 È STATO DI TRE VOLTE SUPERIORE A QUANTO REALIZZATO NELLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE, CONTRIBUENDO AD UNA FORTE GENERAZIONE DI CASSA OPERATIVA PARI A US\$ 20 MILIONI"

## RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2019

Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 126,3 milioni (US\$ 125,6 milioni in H1'18)

Utile operativo lordo/EBITDA di US\$ 47,9 million (37,9% sul TCE) (US\$ 10,1 milioni in H1'18)

Risultato netto di US\$ (24,3) milioni (US\$ (20,2) milioni in H1'18)

Risultato netto rettificato (esclusi IFRS 16 e voci non ricorrenti) di US\$ (9,2) milioni (US\$ (23,6) milioni in H1'18)

Flussi di cassa da attività operative di US\$ 19,5 milioni (US\$ (0,9) milioni in H1'18)

Indebitamento netto di US\$ 698,5 milioni (US\$ 560,7 milioni escluso IFRS 16) (US\$ 588,7 al 31 dicembre 2018)

## RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE 2019

Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 62,4 milioni (US\$ 59,3 milioni nel Q2'18)

Utile operativo lordo/EBITDA di US\$ 25,5 milioni (US\$ (17) mila nel Q2'18)

Risultato netto di US\$ (18,8) milioni (US\$ (16,6) milioni nel Q2'18)

Risultato netto rettificato (esclusi IFRS 16 e voci non ricorrenti) di US\$ (4,3) milioni (US\$ (16,7) milioni nel Q2'18)

Lussemburgo - 12 settembre, 2019 - 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 la relazione relativa al primo semestre e al secondo trimestre 2019.

## COMMENTO DEL MANAGEMENT

Paolo **d'Amico**, Presidente e Amministratore Delegato di **d'Amico** International Shipping commenta: "Nel primo semestre del 2019, DIS ha generato un risultato netto pari a US\$ (24,3) milioni vs. US\$ (20,2) milioni registrati nello stesso semestre dello scorso anno. Escludendo però i risultati generati dalla vendita di navi e alcune voci finanziarie non ricorrenti dall'H1 2019 e dall'H1 2018, così come la svalutazione di asset e gli effetti dell'IFRS 16 dall'H1 2019, il risultato netto di DIS sarebbe stato pari a US\$ (9,2) milioni nel primo semestre del 2019 rispetto a US\$ (23,6) milioni nello stesso periodo del 2018, un miglioramento di US\$ 14,4 milioni.

1

DIS ha realizzato una media TCE giornaliera sullo spot pari a US\$ 13,326 nel primo semestre 2019, che corrisponde ad un incremento di US\$ 1,800 al giorno rispetto a quanto ottenuto nello stesso periodo dello scorso anno. Nel corso della prima meta' dell'anno, DIS ha inoltre beneficiato di una copertura a tariffa fissa del 47,3% ad un nolo medio giornaliero di US\$ 14,496, generando quindi una media TCE complessiva (spot e time-charter) pari a US\$ 13,879 al giorno nel primo semestre 2019 rispetto a US\$ 12,625 al giorno nel primo semestre 2018.

Nella prima meta' dell'anno, il mercato spot ha sofferto di una prolungata fase di manutenzione delle raffinerie in previsione dell'entrata in vigore di IMO 2020. Questo ha portato ad una crescita molto contenuta dei volumi di raffinati pari ad appena 0,55 milioni di barili al giorno rispetto allo scorso anno. Malgrado un mercato dei noli piuttosto depresso, il mercato dei contratti a periodo così come i valori delle navi si sono rafforzati dall'inizio dell'anno. Alla fine del secondo trimestre, il nolo time charter per periodi di un anno era infatti pari a US\$ 14,500 al giorno per una MR convenzionale e a US\$ 16,500 al giorno per una MR Eco. Ciò dimostra chiaramente come i principali charterers credano fortemente nella ripresa del mercato. DIS ha tratto vantaggio da questo crescente interesse da parte delle oil-major e delle principali trading house, fissando alcune delle proprie MR e LR1 a livelli profittevoli.

Restiamo molto positivi sulle prospettive di mercato della nostra industria, caratterizzata da fondamentali solidi e da un previsto miglioramento nel rapporto tra offerta e domanda di navi cisterna. Si stima infatti che la domanda per il trasporto via mare di prodotti petroliferi sarà molto forte nella seconda meta' dell'anno, trainata anche da una ripresa della crescita dei consumi di petrolio e da un'accelerazione della crescita dei volumi raffinati, grazie alle nuove regolamentazioni IMO che, a partire da gennaio 2020, limiteranno il contenuto di zolfo presente nei carburanti marittimi allo 0,5%, incrementando i margini di raffinazione soprattutto per diesel e benzina. In aggiunta, si stima anche che la crescita netta della flotta nei prossimi due anni sarà molto contenuta.

La nostra Azienda è molto ben posizionata per trarre il massimo vantaggio dal prossimo ciclo positivo, grazie ad un management forte e di esperienza e ad una flotta estremamente moderna a seguito del rilevante piano di investimento, pari a US\$ 755 milioni, avviato nel 2012 ed ormai prossimo al termine. Desidero ringraziare ancora una volta i nostri azionisti per il loro sostegno e la loro fiducia, che sono certo saremo presto in grado di remunerare in modo adeguato.

Carlo Balestra di Mottola, CFO di d'Amico International Shipping commenta:

"Nel corso dei primi sei mesi dell'anno abbiamo perseguito il rafforzamento del nostro bilancio e della nostra posizione di liquidità. Inclusa la nostra quota di cassa generata da alcune delle nostre joint-venture, nei primi sei mesi dell'anno DIS ha raccolto circa US\$ 80 milioni di nuova liquidità, con ulteriori US\$ 6,7 milioni a settembre 2019. Nel dettaglio:

1. A gennaio abbiamo finalizzato la nostra prima operazione JOLCO (Japanese Operating Lease) attraverso un contratto di sale e lease-back di una delle nostre LR1, generando cassa netta pari a US\$ 10,2 milioni, rispetto all'esserci finanziati con il prestito preesistente;
2. Ad aprile abbiamo concluso con successo l'aumento di capitale di DIS, pari a circa € 44 milioni. I diritti di opzione sono stati inizialmente sottoscritti al 97,3%, con le azioni residue vendute attraverso un private placement qualche giorno più tardi, portando ad una sottoscrizione integrale dell'offerta e consentendo alla Società di rafforzare in modo considerevole il proprio patrimonio netto e la propria posizione di liquidità;
3. Ad aprile abbiamo finalizzato la vendita di una nave MR posseduta da DM Shipping (una joint-venture in cui DIS ha un interesse indiretto del 51%), generando circa US\$ 12,3 milioni di cassa netta per la JV;

2

1. Ad aprile abbiamo finalizzato un contratto di sale e lease-back di una delle nostre MR, generando circa US\$ 9,6 milioni di cassa netta;
2. A giugno, Eco Tankers (una joint-venture in cui DIS ha una partecipazione diretta del 33%) ha finalizzato la vendita di una MR costruita nel 2014, generando circa US\$ 12,8 milioni di cassa netta per la JV;
3. A giugno, DM Shipping ha raggiunto un accordo per la vendita della sua nave rimanente, generando alla consegna della stessa (stimata a settembre 2019) circa US\$ 13,2 milioni di cassa netta per la JV.

Allo stesso tempo, ci siamo fortemente impegnati per dotarci di una struttura di costi più efficiente, raggiungendo dei risultati positivi già nel 2019, con costi amministrativi e operativi più bassi rispetto allo scorso anno. Abbiamo raggiunto questi obiettivi senza mai fare alcun tipo di compromesso sulla qualità e la sicurezza delle nostre navi e del nostro personale navigante, caratteristiche che sono sempre state e sempre saranno priorità assolute per il nostro Gruppo e che sono molto apprezzate dai nostri clienti.

Una struttura di costi più efficiente unita ad un mercato in miglioramento, hanno consentito a DIS di triplicare il proprio EBITDA (anche escludendo gli effetti positivi generati dall'applicazione dell'IFRS 16 ai conti del 2019), rispetto allo scorso anno. Un effetto che possiamo chiaramente notare anche sul cash flow operativo. DIS ha infatti generato US\$ 20,0 milioni di cassa operativa nel primo semestre del 2019 rispetto a US\$ 0,9 milioni nel primo semestre del 2018.

Abbiamo quasi finalizzato il nostro rilevante piano di investimenti di US\$ 755 milioni avviato nel 2012, con l'ultima newbuilding stimata in consegna alla fine di questo mese, per un CAPEX residuo di circa US\$ 31,4 milioni, dei quali solo US\$ 11,1 milioni dovrebbero essere finanziati con mezzi propri e la differenza con debito bancario già accordatoci.

Dopo la consegna di questa ultima LR1, i CAPEX stimati di DIS per i prossimi anni saranno relativi solo alla manutenzione ordinaria delle navi e quindi estremamente contenuti rispetto agli anni passati. Ciò, assieme ad ammortamenti del debito ridotti a partire dal 2020 e ad un mercato dei noli in ripresa, dovrebbe contribuire ad un significativo miglioramento del nostro free cash-flow e ad una rapida riduzione della nostra

leva finanziaria

I valori degli asset sono anch'essi cresciuti e dovrebbero continuare a salire con il rafforzamento del mercato, contribuendo a ridurre il rapporto tra il debito netto ed il valore di mercato della nostra flotta, che era pari a 66,3% alla fine di giugno 2019 rispetto a 72,9% alla fine del 2018.

Per tutti questi motivi, ritengo che l'Azienda sia molto ben posizionata per generare valore per i nostri azionisti nel prossimo futuro"

#### ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO SINTESI DEI RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE E DEL PRIMO SEMESTRE 2019

I mercati di navi cisterna e petroliere hanno sofferto nel secondo trimestre per le prolungate tempistiche di manutenzione delle raffinerie. Le navi cisterna hanno aperto il secondo trimestre in positivo, sulla scia della relativa solidità espressa dai mercati delle regioni di Atlantico e Pacifico. Il bacino atlantico è stato favorito dalla robusta domanda di prodotti dell'Africa occidentale, mentre l'utilizzo delle rimanenze prima della fine dell'esercizio 2018, in Estremo Oriente, ha incrementato la domanda di navi cisterna quest'anno.

3  
Le condizioni del mercato delle navi cisterna di raffinati si sono tuttavia indebolite a maggio, con gli utili medi delle navi MR in calo del 7% su base mensile, a valori di poco superiori alla decina, secondo Clarksons. Nel mese di giugno i volumi di raffinazione sono aumentati in Medio Oriente, sostenendo i ricavi delle navi cisterna. L'esatto opposto si è verificato nell'Atlantico, dove i volumi di raffinazione sono scesi. Dall'inizio dell'anno i volumi di raffinazione del bacino atlantico sono stati molto deludenti e nettamente inferiori a quelli dello stesso periodo dello scorso anno. Anche nel bacino del Pacifico i volumi di raffinazione del primo semestre 2019 sono stati deboli, ma hanno comunque superato, in media, quelli dello stesso periodo del 2018. L'incendio e la successiva esplosione a fine giugno della raffineria da oltre 300.000 barili al giorno di Filadelfia hanno influito solo temporaneamente sull'aumento delle tariffe di nolo nell'Atlantico. I recenti incidenti e il sequestro di navi in Medio Oriente si stanno ripercuotendo in misura sostanziale sul mercato della regione, con una consistente riduzione della domanda. A dispetto dei volumi deludenti e del graduale indebolimento delle tariffe di nolo in corso da inizio 2019, i mercati delle navi cisterna sono stati molto più solidi dello scorso anno, con la media di Clarksons per le tre principali rotte MR in aumento del 30% circa nel primo semestre 2019 rispetto allo stesso periodo del 2018.

Inoltre, da inizio 2019, anche i valori delle navi e le tariffe del periodo sono aumentati in maniera graduale. La tariffa time-charter annuale rappresenta sempre il miglior indicatore delle aspettative per il mercato spot per i successivi 12 mesi. Il miglioramento del sentiment nel primo trimestre 2019 ha favorito l'aumento delle tariffe a fine trimestre, che si sono attestate intorno a US\$ 14.000 al giorno per le MR convenzionali (non "Eco") e intorno a US\$ 15.500 al giorno per le MR di tipo "Eco". Nel secondo trimestre 2019 questa tendenza è proseguita con l'ulteriore aumento delle tariffe annuali e un assestamento alla fine del periodo intorno a US\$ 14.500 al giorno e US\$ 16.500 al giorno rispettivamente per le MR convenzionali e di tipo "Eco".

DIS ha registrato una perdita netta di US\$ (24,3) milioni nel primo semestre 2019 rispetto a una perdita netta di US\$ (20,2) milioni registrata nello stesso periodo dello scorso esercizio. Escludendo gli utili di vendita e le voci finanziarie non ricorrenti dal primo semestre 2019 e dal primo semestre 2018, nonché le svalutazioni delle attività e gli effetti dell'IFRS 16 dal primo semestre 2019, il risultato netto di DIS sarebbe stato di US\$ (9,2) milioni nel primo semestre dell'esercizio corrente rispetto a US\$ (23,6) milioni registrati nello stesso periodo del 2018. Di conseguenza, se si escludono gli effetti dell'applicazione dell'IFRS 16 e tali effetti non ricorrenti, il risultato netto di DIS per il primo semestre 2019 avrebbe superato di US\$ 14,4 milioni il valore per lo stesso periodo dello scorso esercizio.

Di fatto DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US\$ 47,9 milioni nel primo semestre 2019 (US\$ 10,1 milioni nello stesso periodo dell'anno precedente). Anche escludendo gli effetti sorti dall'applicazione dell'IFRS 16 (impatto positivo di US\$ 17,6 milioni), l'EBITDA di DIS per il primo semestre 2019 è stato di tre volte superiore al livello raggiunto nei primi sei mesi del 2018. Un simile consistente incremento rispetto all'esercizio precedente è attribuibile alla combinazione di migliori condizioni di mercato e di una struttura dei costi più efficiente.

In termini di risultati spot, DIS ha raggiunto una tariffa spot giornaliera di US\$ 13.326 nel primo semestre 2019, con un aumento del 15,6% (pari a US\$ 1.800/giorno) rispetto agli US\$ 11.526 conseguiti nel primo semestre dell'anno precedente, grazie al miglioramento dei mercati.

Nel contempo, il 47,3% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo semestre 2019 è stato coperto con contratti time charter ad una tariffa giornaliera media di US\$ 14.496, (primo semestre 2018: copertura del 32,3% a una tariffa giornaliera media di US\$ 14.932). Un livello elevato di copertura con contratti time charter costituisce uno dei pilastri della strategia commerciale di DIS, che le consente di mitigare gli effetti della volatilità sul mercato spot, garantendo un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità anche durante i cicli negativi. La tariffa quotidiana media totale di DIS (che include sia i contratti spot che i

4  
contratti time charter) era pari a US\$ 13.879 nei primi sei mesi del 2019 rispetto a US\$ 12.625 raggiunti nello stesso periodo dell'anno precedente.

Nel primo semestre 2019, gli "investimenti lordi" ammontavano a US\$ 31,2 milioni, principalmente in relazione alla consegna di una nave LR1 di nuova costruzione all'inizio dell'anno. Dal 2012, DIS ha ordinato un totale di 22 navi cisterna "Eco design"1 (10 navi MR, 6 handysize e 6 LR1), di cui ventuno già consegnate alla fine del primo semestre 2019. L'investimento complessivo previsto è di circa US\$ 755,0 milioni ed è in linea con la strategia del Gruppo volta a modernizzare la propria flotta con navi eco design di nuova costruzione.

#### RISULTATI OPERATIVI

I ricavi base time charter sono stati di US\$ 126,3 milioni nel primo semestre 2019 rispetto a US\$ 125,6 milioni del primo semestre 2018 e di US\$ 62,4 milioni nel secondo trimestre 2019 rispetto a US\$ 59,3 milioni del secondo trimestre 2018. L'importo totale per il 2019 include

US\$ 4,4 milioni di "ricavi base time charter" generati dalle navi in gestione commerciale, compensati da un importo equivalente esposto nei "Costi per noleggi passivi".

In particolare, DIS ha registrato una tariffa spot giornaliera media di US\$ 13.326 nel primo semestre 2019 rispetto a US\$ 11.526 nello stesso periodo dell'anno precedente (secondo trimestre 2019: US\$ 13.074 vs. secondo trimestre 2018: US\$ 10.327). Il risultato spot di DIS nel primo semestre 2019 rappresenta un miglioramento del 15,6% (pari a US\$ 1.800 al giorno) rispetto al primo semestre 2018.

In linea con la strategia di DIS, nel primo semestre 2019 la percentuale di ricavi generata da contratti a tariffa fissa (percentuale di copertura) è rimasta buona, assicurando una media del 47,3% dei giorni-nave disponibili (primo semestre 2018: 32,3%) ad una tariffa fissa media giornaliera di US\$ 14.496 (primo semestre 2018: US\$ 14.932). Oltre a garantire i ricavi e sostenere la generazione di flussi di cassa operativi, tali contratti hanno anche consentito di consolidare ulteriormente i tradizionali rapporti con le principali compagnie petrolifere, il che rappresenta un aspetto essenziale della strategia commerciale di DIS.

I ricavi base time charter giornalieri medi totali di DIS (spot e time charter) 3 sono stati di US\$ 13.879 nel primo semestre 2019 rispetto a US\$ 12.625 nel primo semestre 2018 (2° trimestre 2019: US\$ 13.710 vs. secondo trimestre 2018: US\$ 11.818).

Tariffe giornaliere	2018			2019				
TCE di DIS (Dollari USA)	NON REVISIONATO			NON REVISIONATO				
	1° trim.	2° trim.	1° sem.	3° trim.	4° trim.	1° trim.	2° trim.	1° sem.
Spot	12.726	10.327	11.526	6.889	11.617	13.583	13.074	13.326
Fissa	15.001	14.867	14.932	14.716	14.831	14.604	14.398	14.496
Media	13.446	11.818	12.625	10.680	12.892	14.057	13.710	13.879

È inclusa la M/T High Sun, una nave MR ordinata a Hyundai Mipo Dockyard Co. Ltd. e precedentemente di proprietà di Eco Tankers Limited (in cui DIS detiene una partecipazione del 33% in joint venture con Venice Shipping and Logistics S.p.A.), che è stata venduta a giugno 2019.

2 I ricavi base time charter giornalieri medi non includono US\$ 4,4 milioni generati dalle navi in gestione commerciale, in quanto tale cifra è compensata da un importo equivalente di costi per noleggi passivi, al netto della deduzione di una commissione del 2% sui ricavi lordi.

I ricavi base time charter giornalieri medi non includono US\$ 4,4 milioni generati dalle navi in gestione commerciale, in quanto tale cifra è compensata da un importo equivalente di costi per noleggi passivi.

5

Questo è un estratto del contenuto originale. Per continuare a leggere, accedi al documento originale.

**Allegati**

Documento originale

Permalink

**Disclaimer**

d'Amico International Shipping SA ha pubblicato questo contenuto il **12 settembre 2019**. La fonte è unica responsabile delle informazioni in esso contenute. Distribuito da Public, senza apportare modifiche o alterazioni, il **12 settembre 2019 11:09:04 UTC**

**MoneyController ti propone anche**



CREA IL TUO PORTAFOGLIO E CALCOLANE IL RENDIMENTO



SCARICA LA GUIDA DI MONEYCONTROLLER



MONEYCONTROLLER ADVISOR TROVA IL CONSULENTE FINANZIARIO PER TE



CLASSIFICHE FONDI/ETF

Condividi