

COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del primo trimestre del 2025:

***'NEL Q1 2025, DIS HA REGISTRATO UN UTILE NETTO CONSOLIDATO DI US\$ 18,9M
E UN MARGINE EBITDA DEL 53,7%.***

***FORTE STRUTTURA FINANZIARIA, CON UN RAPPORTO TRA DEBITO NETTO E VALORE DI
MERCATO DELLA FLOTTA PARI AD APPENA IL 10%, E CASSA E MEZZI EQUIVALENTI PARI A
US\$ 163,1M, A FINE PERIODO'***

RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2025

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 62,9 milioni (US\$ 104,1 milioni nel Q1'24)
 - Ricavi netti totali di US\$ 64,1 milioni (US\$ 105,3 milioni nel Q1'24)
 - Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 34,4 milioni (53,7% sui Ricavi netti totali) (US\$ 76,1 milioni nel Q1'24)
 - Risultato netto di US\$ 18,9 milioni (US\$ 56,3 milioni nel Q1'24)
 - Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 19,2 milioni (US\$ 56,7 milioni nel Q1'24)
 - Flussi di cassa da attività operative di US\$ 45,2 milioni (US\$ 76,9 milioni nel Q1'24)
 - Debito netto di US\$ 114,0 milioni (US\$ 111,7 milioni escluso IFRS16) al 31 marzo 2025 (US\$ 121,0 milioni e US\$ 117,7 milioni escluso IFRS16, al 31 dicembre 2024)
-

Lussemburgo – 8 maggio, 2025 – Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: "DIS") ("la Società", "d'Amico International Shipping" 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 consolidato relativo al primo trimestre 2025.

COMMENTO DEL MANAGEMENT

Carlos Balestra di Mottola, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta:

*"Sono lieto di annunciare un altro trimestre altamente redditizio per DIS. Sebbene i risultati non abbiano raggiunto i livelli eccezionali registrati nello stesso periodo dell'anno precedente, continuano a riflettere la solidità del mercato delle product tanker nei primi tre mesi del 2025. Nel primo trimestre, **DIS ha registrato un utile netto consolidato di US\$ 18,9 milioni**, rispetto ai US\$ 56,3 milioni del primo trimestre 2024. Il nostro nolo spot medio giornaliero si è attestato a US\$ 21.154, in calo rispetto ai US\$ 38.201 dello scorso anno, riflettendo un mercato ancora forte, seppur meno dinamico rispetto al 2024. Inoltre, nel Q1 2025 abbiamo coperto il 39,6% dei nostri giorni nave con contratti a tariffa fissa, a un nolo medio di US\$ 24.567, ottenendo così un nolo medio giornaliero complessivo (base TCE) di US\$ 22.507, rispetto ai US\$ 34.043 registrati nel primo trimestre 2024.*

DIS ha continuato a beneficiare di condizioni di mercato favorevoli, sostenute da persistenti perturbazioni nei flussi commerciali, da una crescita contenuta della flotta e da un'evoluzione nelle rotte di trasporto del petrolio. La deviazione delle navi attorno al Capo di Buona Speranza, causata dalle ostilità nello stretto di Bab-el-Mandeb, e le sanzioni europee al petrolio russo, hanno modificato le rotte commerciali globali, aumentando le distanze medie dei viaggi e sostenendo la domanda misurata in tonnellate-miglia.

Sebbene i fondamentali siano stati recentemente meno brillanti a causa di fattori temporanei – come la riduzione delle importazioni cinesi di greggio e il calo dei margini di raffinazione – i noli rimangono ampiamente superiori alle medie storiche. Guardando al futuro, pur in presenza di potenziali accordi di

pace in Ucraina e a Gaza che potrebbero ridurre le distanze medie percorse, riteniamo che una crescita contenuta della flotta, la riconfigurazione strutturale di alcuni flussi commerciali e le pressioni regolamentari continueranno a sostenere il mercato. Anche un ritorno alla normalità nei transiti del Canale di Suez o l'eventuale revoca delle sanzioni alla Russia sarebbero compensati da fattori quali l'aumento delle importazioni europee dall'Asia e dal Medio Oriente, o la demolizione di tonnellaggio obsoleto appartenente alla cosiddetta "shadow fleet". Inoltre, restrizioni più severe imposte dagli Stati Uniti sulle esportazioni di petrolio iraniano potrebbero ridistribuire i flussi verso produttori non soggetti a tali sanzioni, sostenendo la domanda per VLCC, con riflessi positivi su altre tipologie di navi cisterna.

Accogliamo con favore il recente chiarimento dal rappresentante al commercio degli Stati Uniti (U.S. Trade Representative), in merito alla proposta di introdurre tariffe portuali per le navi costruite in Cina. La misura è ora più mirata, applicandosi solo alle navi di costruzione cinese che effettuano scali fisici nei porti statunitensi, con esenzioni previste per quelle in zavorra e per unità al di sotto di determinati limiti dimensionali. Poiché DIS non opera attualmente alcuna nave cisterna costruita in Cina e la maggior parte delle nostre unità rientra nel limite di esenzione di ≤ 55.000 dwt, non prevediamo alcun impatto per noi. Un'ulteriore esenzione per navi con capacità di carico alla rinfusa pari o inferiore a 80.000 dwt potrebbe estendersi anche alle petroliere, esentando di fatto anche le nostre LR1 in costruzione. Nel medio termine, questa regolamentazione potrebbe rafforzare i fondamentali del mercato, disincentivando nuovi ordini presso cantieri navali cinesi, che oggi rappresentano una quota significativa della capacità costruttiva globale.

Gli sviluppi geopolitici hanno avuto un impatto rilevante sulle dinamiche recenti del mercato dei noli per navi cisterna, ma i fondamentali del settore restano solidi. Nonostante la crescita della domanda di petrolio stia rallentando – complice un contesto macroeconomico incerto e le tensioni commerciali – con l'AIE che prevede un incremento di solo 0,7 milioni di barili al giorno nel 2025, la continua delocalizzazione della capacità di raffinazione verso l'Est dovrebbe sostenere i flussi a lungo raggio e la domanda per navi cisterna misurata in tonnellate-miglia. Abbiamo inoltre beneficiato di un miglioramento dei margini di raffinazione, in particolare nel Golfo degli Stati Uniti, anche grazie al recente calo dei prezzi del greggio. In aggiunta, la produzione nei Paesi non-OPEC continua ad aumentare e recentemente i paesi dell'OPEC+ hanno accelerato il ripristino della produzione precedentemente tagliata, con un aumento complessivo delle quote per maggio e giugno di 822 mila b/giorno. Anche se l'aumento effettivo della produzione previsto su questi due mesi è più contenuto e pari a 355 mila b/giorno, dato che molti paesi dell'OPEC+ già eccedevano le loro quote, un eccesso di offerta di petrolio è atteso e parte della curva dei prezzi per consegna a termine è già passata in contango; questo fenomeno potrebbe intensificarsi nei prossimi mesi, con effetti positivi sul mercato delle navi cisterna, come già osservato nel 2015 e nel 2020. Inoltre, i dazi recentemente imposti dalla Cina sulle importazioni di GPL dagli Stati Uniti, dovrebbero favorire una maggiore domanda di nafta come materia prima per l'industria petrolchimica, a beneficio delle product tanker.

Dal lato dell'offerta, sebbene negli ultimi anni abbiamo registrato un aumento degli ordini per la costruzione di nuove navi cisterna, il ritmo si è recentemente ridotto in modo significativo. Nel primo trimestre 2025 sono state ordinate solo 10 navi MR e LR1, contro le 42 dello stesso periodo del 2024. L'attuale portafoglio ordini per navi MR e LR1 rappresenta il 15,0% della flotta (in dwt), con consegne distribuite su più anni. Su base aggregata, il rapporto ordini/flotta per tutte le tipologie di navi cisterna si attesta al 13,7%, a cui dovrebbe corrispondere una crescita della flotta complessivamente gestibile. Al contempo, la flotta mondiale sta rapidamente invecchiando: a fine aprile 2025, il 17,2% delle navi MR e LR1 (pari al 17,5% dell'intera flotta cisterna) aveva oltre 20 anni. Inoltre, alla stessa data, oltre il 51% del tonnellaggio MR e LR1 (e il 41,6% dell'intera flotta cisterna) aveva più di 15 anni. Questo progressivo invecchiamento tenderà a ridurre la produttività della flotta e, con ogni probabilità, accelererà i processi di demolizione nei prossimi anni, con un numero crescente di unità che si avvicina ai 25 anni di età.

Durante il primo trimestre dell'anno abbiamo continuato a implementare la nostra strategia di incremento della copertura time-charter, per aumentare la visibilità sui ricavi e ridurre l'esposizione alla volatilità del mercato. Abbiamo concluso diversi contratti di time-charter profittevoli con controparti primarie, coprendo circa il 52% dei nostri giorni nave tra il secondo e il quarto trimestre di quest'anno a un nolo TCE medio giornaliero pari a circa US\$ 23.760, e il 21% dei giorni nave del 2026 a un nolo TCE medio giornaliero di circa US\$ 24.730.

Grazie a una flotta moderna, efficiente e ben mantenuta, ad una solida struttura finanziaria, ad un management team esperto e ad una strategia commerciale ben bilanciata tra copertura a time-charter ed esposizione al mercato spot, sono fiducioso che DIS sia ben posizionata per continuare a generare risultati solidi. Rimaniamo pronti ad affrontare le sfide future e a cogliere nuove opportunità, con l'obiettivo costante di creare valore sostenibile nel lungo termine per i nostri azionisti."

Federico Rosen, Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping commenta:

"Nel primo trimestre dell'anno, DIS ha registrato un Utile netto di US\$ 18,9 milioni. Sebbene inferiore rispetto ai US\$ 56,3 milioni conseguiti nello stesso periodo del 2024, si tratta comunque di un risultato solido, che riflette la continua resilienza del mercato delle product tanker, nonostante un contesto macroeconomico e geopolitico complesso e in rapida evoluzione. L'EBITDA ha raggiunto US\$ 34,4 milioni, con un margine del 53,7% sul totale dei ricavi netti, e abbiamo generato un forte flusso di cassa operativo pari a US\$ 45,2 milioni.

DIS continua a beneficiare di una solida struttura finanziaria. Al 31 marzo 2025, la nostra posizione finanziaria netta è migliorata a US\$ 114,0 milioni, con disponibilità liquide pari a US\$ 163,1 milioni, rispetto ai US\$ 121,0 milioni di fine 2024. Alla stessa data, il rapporto tra posizione finanziaria netta (calcolato escludendo gli effetti dell'IFRS 16) e valore di mercato della nostra flotta, si attestava a solo il 10%, in forte riduzione rispetto al 72,9% di fine 2018, a conferma del successo della strategia di riduzione dell'indebitamento perseguita negli ultimi anni.

Come sottolineato più volte, il mantenimento di risorse finanziarie solide è fondamentale nel nostro settore: ci consente di massimizzare i ritorni per gli azionisti, mantenendo al contempo la flessibilità necessaria per agire in modo opportunistico e anticiclico quando si presentano opportunità interessanti. Parallelamente, stiamo portando avanti una strategia commerciale disciplinata, con una copertura time-charter prudente, che garantisce visibilità sui ricavi e riduce l'esposizione alla volatilità del mercato.

In un contesto globale incerto, la nostra solidità finanziaria e la disciplina operativa rappresentano una base solida per affrontare la volatilità e perseguire una crescita in grado di generare valore."

ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO

SINTESI DEI RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2025

Le condizioni del mercato delle navi cisterna sono rimaste complessivamente positive nel primo trimestre del 2025, pur registrando una contrazione dei ricavi rispetto ai livelli eccezionalmente elevati degli ultimi anni. Tale flessione è stata determinata dalla debolezza delle importazioni cinesi di greggio, dai tagli alla produzione dell'OPEC+, dalla riduzione delle esportazioni russe di prodotti petroliferi e dal calo dei margini di raffinazione. Ciononostante, il mercato ha continuato a beneficiare delle perturbazioni nel Mar Rosso (in particolare nel segmento dei prodotti raffinati), del proseguimento dei flussi commerciali a lungo raggio tra Russia ed Europa, dell'aumento delle esportazioni di petrolio dal bacino atlantico e della crescita contenuta della flotta. I ricavi medi nel settore *tanker* a inizio 2025 si sono mantenuti al di sopra della media decennale, pur restando sensibilmente inferiori rispetto al periodo 2022-2024.

Nel corso del trimestre, le condizioni del mercato delle navi cisterna per prodotti raffinati (*product tanker*) si sono lievemente indebolite, in un contesto segnato da crescenti tensioni geopolitiche, dall'aumento del protezionismo e da un generale clima di incertezza macroeconomica. Sebbene il rapporto tra portafoglio ordini e flotta sia aumentato nella maggior parte dei segmenti, tale dinamica va interpretata alla luce dell'invecchiamento della flotta globale. Inoltre, l'incertezza economica potrebbe limitare gli ordini di nuove navi, contribuendo a mantenere un'offerta più equilibrata e fondamentali solidi nel lungo termine.

L'incertezza generalizzata legata all'introduzione (e la possibile *escalation*) di dazi commerciali da parte degli Stati Uniti, unitamente alle misure reciproche adottate dalla Cina, ha iniziato a pesare sulle prospettive macroeconomiche globali, con ripercussioni anche sulle previsioni di crescita della domanda di petrolio. I principali analisti del mercato petrolifero, tra cui l'Agenzia internazionale dell'Energia (AIE), l'OPEC e l'Energy Information Administration (EIA) statunitense, hanno rivisto simultaneamente al ribasso le rispettive stime di crescita del consumo globale di petrolio.

La tariffa *time charter* annuale, considerata un indicatore affidabile delle aspettative del mercato *spot*, era valutata a fine marzo 2025 intorno a US\$ 21.125 al giorno per una MR2 di tipo *Eco design*, con un premio di circa US\$ 2.000 al giorno rispetto a una MR convenzionale.

Nel primo trimestre 2025, DIS ha registrato un utile netto di US\$ 18,9 milioni, rispetto ad un utile netto di US\$ 56,3 milioni nel primo trimestre 2024. Nonostante la diminuzione rispetto all'esercizio precedente, i risultati positivi per il periodo corrente continuano a riflettere la solidità del mercato delle navi cisterna nei primi tre mesi del 2025. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$ 19,2 milioni nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ 56,7 milioni registrati nello stesso trimestre del 2024.

DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US\$ 34,4 milioni nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ 76,1 milioni registrati nel primo trimestre 2024, mentre i **flussi di cassa operativi sono stati positivi per US\$ 45,2 milioni nel primo trimestre 2025** rispetto a US\$ 76,9 milioni generati nello stesso trimestre dell'anno precedente.

In termini di risultati *spot* **DIS ha ottenuto una tariffa *spot* giornaliera di US\$ 21.154 nel primo trimestre 2025** rispetto a US\$ 38.201 nel primo trimestre 2024, a causa dell'indebolimento del mercato rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Allo stesso tempo, il 39,6% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo trimestre 2025 è stato coperto con contratti *time charter* ad una tariffa giornaliera media di US\$ 24.567, (Q1 2024: copertura del 41,3% ad una tariffa giornaliera media di US\$ 28.123). Un alto livello di copertura tramite contratti *time charter* rappresenta un elemento fondamentale della strategia commerciale di DIS. Tale approccio permette di attenuare l'impatto della volatilità del mercato *spot*, assicurando un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità anche nei periodi di recessione del mercato.

La tariffa giornaliera media totale di DIS (che include sia i contratti *spot* che i contratti *time charter*) è stata pari a US\$ 22.507 nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ 34.043 raggiunti nel primo trimestre 2024.

RISULTATI OPERATIVI

I **ricavi base *time charter*** nel primo trimestre 2025 sono stati di US\$ 62,9 milioni (US\$ 104,1 milioni nel primo trimestre 2024). In dettaglio, DIS ha realizzato una **tariffa *spot* giornaliera media di US\$ 21.154 nel primo trimestre 2024** rispetto a US\$ 38.201 nel primo trimestre 2024.

Nel primo trimestre 2025 la percentuale di ricavi generata da contratti a tariffa fissa¹ (percentuale di copertura) è rimasta positiva, assicurando una media del 39,6% dei giorni-nave disponibili (primo trimestre 2024: 41,3%) ad una tariffa fissa media giornaliera di US\$ 24.567 (primo trimestre 2024: US\$ 28.123). Oltre

¹ La percentuale di copertura (%) e la tariffa media giornaliera includono un contratto di noleggio a scafo nudo su una nave LR1 di proprietà di d'Amico Tankers d.a.c., che comprende un Opex giornaliero ipotizzato di US\$ 7.728 (in linea con i costi effettivi medi della flotta di DIS per l'esercizio 2024), al fine di esprimere tale contratto a scafo nudo in equivalenti base *time charter*. Il ricavo lordo di tale contratto a scafo nudo è esposto alla voce "ricavi da noleggio a scafo nudo" del conto economico.

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.

I **ricavi base *time charter* giornalieri medi totali di DIS (*spot e time charter*)** sono stati di US\$ 22.507 nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ 34.043 nel primo trimestre 2024.

Tariffe giornaliere						
TCE di DIS						
(Dollari USA)						
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	Esercizio	1° trim.
Spot	38.201	44.949	29.679	23.547	33.871	21.154
Tariffa Fissa	28.123	27.903	27.204	26.381	27.420	24.567
Media	34.043	37.698	28.602	24.644	31.195	22.507

I **ricavi da noleggio a scafo nudo** ammontavano a US\$ 1,2 milioni nel primo trimestre 2025, in linea con l'esercizio precedente, e riguardano il contratto di noleggio a scafo nudo a decorrere dall'ottobre 2021 su una delle navi LR1 di d'Amico Tankers d.a.c.

Costi per noleggi passivi. Dopo l'adozione dell'IFRS 16 Leasing il 1° gennaio 2019, la Società ha modificato il trattamento dei *leasing* nel bilancio consolidato del Gruppo. Nella gran parte dei casi, le passività derivanti dai contratti precedentemente classificati come *leasing* operativi vengono ora attualizzate utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario, con conseguente rilevazione sia di una passività per *leasing* che di una corrispondente attività rappresentante il diritto di utilizzo. Di conseguenza, a partire dal 1° gennaio 2019 i costi per noleggi passivi rispecchiano solo i contratti la cui durata residua è inferiore a 12 mesi da quella data o dalla data d'inizio. L'implementazione dell'IFRS 16 ha ridotto i "costi per noleggi passivi" di US\$ 2,8 milioni nel primo trimestre 2025 e di US\$ 8,5 milioni nel primo trimestre 2024, poiché all'interno del conto economico tali costi sono stati sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Senza l'effetto dell'IFRS 16, i "costi per noleggi passivi" di DIS si sarebbero attestati a US\$ (2,8) milioni nel primo trimestre 2025, rispetto a US\$ (8,5) milioni nel primo trimestre 2024. Nel primo trimestre 2025 DIS ha gestito un numero inferiore di navi a noleggio (2,2 navi equivalenti) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (6,5 navi equivalenti).

Gli **altri costi operativi diretti** comprendono principalmente i costi per equipaggi, le spese tecniche e per lubrificanti legati alla gestione della flotta di proprietà, nonché costi assicurativi per le navi di proprietà e a noleggio. La rettifica agli "altri costi operativi diretti" sorta dall'applicazione dell'IFRS 16 comporta un aumento di tali voci di costo di US\$ 1,2 milioni nel primo trimestre 2025 (aumento di US\$ 3,8 milioni nel primo trimestre 2024), poiché all'interno del conto economico i costi per noleggi passivi sono sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Escludendo gli effetti dell'IFRS 16, gli altri costi operativi diretti di DIS si sarebbero attestati a US\$ (22,2) milioni nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ (19,7) milioni nel primo trimestre 2024. Nel primo trimestre 2025 la Società ha gestito una flotta più ampia di navi di proprietà e a scafo nudo rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (primo trimestre 2025: 30,6 vs. primo trimestre 2024: 29,0). DIS sottopone i costi operativi ad un costante monitoraggio, garantendo allo stesso tempo l'utilizzo di equipaggi altamente qualificati e l'applicazione di elevati *standard* di procedure SQE (Sicurezza, Qualità ed Ambiente), al fine di consentire il pieno rispetto della rigorosa normativa che disciplina il settore. Il mantenimento di un eccellente *standard* qualitativo della flotta rappresenta un elemento essenziale della visione e della strategia di d'Amico.

I **costi generali e amministrativi** ammontavano a US\$ (6,0) milioni nel primo trimestre 2025 (US\$ (5,2) milioni nel primo trimestre 2024). Tale voce comprende principalmente i costi per il personale di terra e quelli relativi ad uffici, consulenze, spese di viaggio ed altri costi.

L'**utile dalla vendita di navi** è stato negativo per US\$ (0,3) milioni nel primo trimestre 2025 (US\$ (0,3) milioni



nello stesso periodo dell'esercizio precedente). L'importo si riferisce all'ammortamento del risultato differito netto delle navi vendute e riprese in *leasing* (*lease-back*) negli esercizi precedenti.

Il **risultato operativo lordo (EBITDA)** è stato di US\$ 34,4 milioni nel primo trimestre 2025, rispetto a US\$ 76,1 milioni nello stesso periodo del 2024, a conferma della solidità dei mercati dei noli, pur in presenza di segnali di moderazione.

Gli **ammortamenti** sono stati pari a US\$ (12,7) milioni nel primo trimestre 2025 (US\$ (15,7) milioni nel primo trimestre 2024). Nel primo trimestre 2025, così come nel primo trimestre 2024, non sono state rilevate svalutazioni né storni di svalutazioni.

Il **risultato operativo lordo (EBIT)** è stato di US\$ 21,7 milioni nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ 60,4 milioni nel primo trimestre 2024.

I **proventi finanziari netti** ammontavano a US\$ 1,7 milioni nel primo trimestre 2025, risultando sostanzialmente in linea con lo stesso periodo dell'anno precedente. Tale importo riflette principalmente gli interessi attivi maturati su titoli a breve termine e su disponibilità liquide depositate presso istituti finanziari.

Gli **oneri finanziari netti** sono stati pari a US\$ (4,2) milioni nel primo trimestre 2025 rispetto a US\$ (5,5) milioni del primo trimestre 2024. L'importo del primo trimestre 2025 include principalmente US\$ (3,9) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate sui finanziamenti bancari, spese su *swap* su tassi di interesse, interessi su passività da *leasing*, nonché US\$ (0,1) milioni di differenze cambio negative e US\$ (0,1) milioni di perdite realizzate su strumenti derivati su cambi utilizzati a fini di copertura. Nel primo trimestre 2024, l'importo includeva principalmente US\$ (5,3) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate sui finanziamenti bancari, spese su *swap* su tassi di interesse e interessi su passività da *leasing*, oltre a US\$ (0,1) milioni di differenze cambio negative e US\$ (0,1) milioni di perdite realizzate su strumenti derivati su cambi utilizzati a fini di copertura.

DIS ha registrato un **utile ante imposte** di US\$ 19,3 milioni nel primo trimestre 2025, rispetto a US\$ 56,7 milioni nel primo trimestre 2024.

L'**Onere fiscale per imposta sul reddito** ammontava a US\$ (0,4) milioni nel primo trimestre 2025, sostanzialmente in linea con lo stesso trimestre dell'anno precedente.

Nel **primo trimestre 2024**, DIS ha registrato un **utile netto di US\$ 18,9 milioni**, rispetto ad un utile netto di US\$ 56,3 milioni nel primo trimestre 2024. Escludendo gli utili di vendita e le voci finanziarie non ricorrenti dal primo trimestre 2025 (US\$ (0,4) milioni) e dal primo trimestre 2024 (US\$ (0,3) milioni), **il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$ 19,2 milioni nel primo trimestre 2025** rispetto a US\$ 56,7 milioni registrati nello stesso trimestre dell'esercizio precedente.

FLUSSI DI CASSA E INDEBITAMENTO NETTO

Nel **primo trimestre 2025**, i flussi di cassa netti di DIS sono stati pari a **US\$ (1,8) milioni**, rispetto a US\$ 58,9 milioni nel primo trimestre 2024.

I **flussi di cassa da attività operative** sono stati positivi e pari a US\$ 45,2 milioni nel primo trimestre 2024, contro US\$ 76,9 milioni nel primo trimestre 2024.

L'**indebitamento netto di DIS al 31 marzo 2025** ammontava a **US\$ 114,0 milioni** rispetto a US\$ 121,0 milioni al 31 dicembre 2024. A seguito dell'applicazione dell'IFRS 16, dal 1° gennaio 2019 tali saldi includono una passività aggiuntiva per *leasing*, pari a US\$ 2,3 milioni alla fine di marzo 2025 rispetto a US\$ 3,4 milioni alla fine di dicembre 2024. **Il rapporto tra indebitamento netto (escludendo l'IFRS 16) e il valore di mercato della flotta era pari al 10,0% al 31 marzo 2025** rispetto al 9,7% al 31 dicembre 2024 (18,0% al 31 dicembre 2023, 36,0% al 31 dicembre 2022, 60,4% al 31 dicembre 2021, 65,9% al 31 dicembre 2020, 64,0% alla fine



del 2019 ed al 72,9% alla fine del 2018).

EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI NEL PRIMO TRIMESTRE

I principali eventi per il Gruppo d'Amico International Shipping nei primi 3 mesi del 2025 sono stati:

D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING S.A.:

Distribuzione dei dividendi: Nel mese di marzo 2025 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea ordinaria degli Azionisti convocata per il 29 aprile 2025 (l'"Assemblea ordinaria") l'approvazione di un dividendo annuale lordo di US\$ 0,2940 per azione emessa e in circolazione (US\$ 0,2499 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%). corrispondente a una distribuzione totale di circa US\$ 35,0 milioni, da pagarsi a valere sugli utili non distribuiti.

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Esercizio di un'opzione di acquisto: Nel mese di gennaio 2025, d'Amico International Shipping ha annunciato che la sua controllata operativa d'Amico Tankers d.a.c. ha esercitato la propria opzione di acquisto sulla M/T Cielo di Houston, una nave cisterna LR1 da 75.000 Tpl (Dwt) costruita nel 2019 da Hyundai Mipo, Corea del Sud, presso il proprio cantiere di Vinashin in Vietnam, per un corrispettivo di US\$ 25,6 milioni, con consegna prevista nel terzo trimestre 2025.

Flotta impiegata a noleggio: Nel mese di gennaio 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con una rinomata controparte per una delle sue navi *handysize* per un periodo di 16 mesi.

Nel mese di marzo 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi, un contratto *time charter* con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi e un altro contratto *time charter* con un'ulteriore compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi.

Flotta in "noleggio passivo": Nel mese di febbraio 2025, si è concluso il contratto di noleggio sulla M/T Green Planet, una nave MR costruita nel 2014, e la nave è stata riconsegnata ai proprietari.

Acquisto di navi: In seguito all'esercizio dell'opzione di acquisto sulla M/T High Navigator, nave costruita nel 2018, nell'ottobre 2024, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nel febbraio 2025.

EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING S.A.:

Esecuzione del programma di riacquisto: Nell'aprile 2025 d'Amico International Shipping S.A. ha riacquisito n. 200.932 azioni proprie (corrispondenti allo 0,162% del capitale sociale della Società) sul mercato regolamentato gestito da Borsa Italiana S.p.A., al prezzo medio ponderato di Euro 3,0461 per azione, per un corrispettivo complessivo di Euro 0,6 milioni. Al 30 aprile 2025, d'Amico International Shipping S.A. detiene n. 5.231.064 azioni proprie, corrispondenti al 4,21% del capitale sociale.

Approvazione del bilancio civilistico e consolidato 2024 e della distribuzione dei dividendi: il 29 aprile 2024, l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti di d'Amico International Shipping S.A. ha approvato il bilancio civilistico e consolidato 2024 della Società, con un utile netto consolidato di US\$ 188.478.085. L'Assemblea Ordinaria degli Azionisti ha inoltre approvato il pagamento del dividendo lordo in contanti proposto dal Consiglio di Amministrazione. Il pagamento del suddetto dividendo agli Azionisti è avvenuto il 7 maggio 2025, con

relativo stacco del coupon n. 9 (*ex-date*) il 5 maggio 2025 e *record date* il 6 maggio 2025 (non è stato corrisposto alcun dividendo alle 5.231.064 azioni proprie detenute dalla Società, in quanto queste non hanno diritto al dividendo).

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Flotta impiegata a noleggio: Nel mese di aprile 2024, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi e un contratto *time charter* con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi LR1 per un periodo di 12 mesi.

Acquisto di navi: In seguito all'esercizio dell'opzione di acquisto sulla M/T High Leader, nave costruita nel 2018, nell'ottobre 2024, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nell'aprile 2025.

Il profilo delle navi gestite da d'Amico International Shipping è riepilogato di seguito.

	AL 31 marzo 2025				AL 8 maggio 2025			
	LR1	MR	Handysize	Total	LR1	MR	Handysize	Total
Di proprietà	5	17	6	28	5	18	6	29
Noleggio a scafo nudo*	1	2	-	3	1	2	-	3
Nolo a lungo termine	-	-	-	-	-	-	-	-
Nolo a breve termine	-	1	-	1	-	-	-	-
Totale	6	20	6	32	6	20	6	32

* con obbligo di acquisto

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

I principali fattori che dovrebbero influire sui mercati dei noli di navi cisterna e sui risultati di d'Amico International Shipping sono (i) la crescita dell'offerta globale di petrolio, (ii) i margini e la produzione delle raffinerie, (iii) la domanda di raffinati, (iv) la struttura dei prezzi a termine sia per il greggio che per i raffinati, (v) il tasso di crescita della flotta di navi cisterna, (vi) il livello delle rimanenze in mercati di consumo chiave, (vii) l'efficienza operativa della flotta dovuta a fattori come la congestione, i trasbordi e le velocità medie di navigazione, e (viii) la lunghezza media delle tratte di navigazione ed i rapporti zavorra/carico. Di seguito sono riportati alcuni dei fattori che dovrebbero continuare a sostenere i mercati:

Domanda di navi cisterna

- L'Agenzia internazionale dell'Energia (AIE) ha rivisto al ribasso le sue previsioni di crescita della domanda globale di petrolio per l'anno corrente e per il prossimo, citando le crescenti tensioni commerciali e un contesto macroeconomico fragile. Nel suo *Oil Market Report* di aprile 2025, l'AIE ha rivisto al ribasso la stima di crescita della domanda globale di petrolio per il 2025, portandola a 730.000 barili al giorno, rispetto agli 1,03 milioni di barili al giorno previsti nel precedente *outlook* mensile. L'Agenzia ha inoltre preannunciato la possibilità di ulteriori revisioni al ribasso nei prossimi mesi, citando l'ondata di politiche protezionistiche recentemente adottate negli Stati Uniti. La Cina resta uno dei principali motori della crescita della domanda globale di petrolio, rappresentando circa il 20% dell'incremento previsto nel 2025, con contributi significativi anche dall'India e dal Brasile.
- Secondo il *report* dell'AIE di aprile 2025, la produzione delle raffinerie dovrebbe attestarsi su una media di 83,2 milioni di barili al giorno nel corso dell'anno, a seguito di una riduzione di 230.000 barili al giorno dell'incremento annuo stimato, ora pari a 340.000 barili al giorno. La revisione riflette ipotesi più caute sulla crescita economica e della domanda. Secondo le stime, l'incremento di 830.000 barili al giorno nei paesi non OCSE dovrebbe più che compensare la contrazione di

490.000 barili al giorno registrata nei paesi OCSE, dovuta alla chiusura di capacità di raffinazione nelle Americhe e in Europa. Nel 2026, la produzione dovrebbe aumentare di ulteriori 360.000 barili al giorno, attestandosi a 83,6 milioni di barili al giorno, sostenuta dalla crescita della domanda di prodotti raffinati. I margini di raffinazione a marzo hanno mostrato un andamento eterogeneo: sono diminuiti nel bacino atlantico, ma sono migliorati per la lavorazione di *sour crude* a Singapore. Il principale fattore alla base della flessione della redditività complessiva registrata nel mese è stato l'indebolimento dei margini sui *middle distillate*.

- Più a lungo termine, le modifiche strutturali nell'ubicazione delle raffinerie dovrebbero continuare a favorire gli scambi di prodotti raffinati su lunghe distanze. L'aggiunta di nuova capacità di raffinazione avverrà soprattutto a est di Suez, potenziando la capacità di raffinazione globale, aumentando la domanda di importazioni di greggio e favorendo le esportazioni di prodotti petroliferi raffinati. Secondo l'*outlook* di Clarksons di marzo 2025, la capacità di raffinazione globale è destinata a espandersi di 0,8 milioni di barili al giorno nel 2025, seguendo un aumento di 1,9 milioni di barili al giorno nel 2024. Allo stesso tempo, nel 2025 è prevista la chiusura del 2,2% della capacità di raffinazione negli Stati Uniti e del 2,9% di quella nei paesi OCSE europei. L'industria globale della raffinazione è destinata ad aggiungere all'incirca 1,3 milioni di barili al giorno di nuova capacità nel 2026, con la crescita concentrata quasi totalmente in Asia e Medio Oriente e determinata in larga parte dalle compagnie petrolifere nazionali e dagli investimenti pubblici.
- Dopo una forte crescita del 4,8% nel 2024, Clarksons prevede che il commercio totale di raffinati su navi cisterna, espresso in tonnellate-miglia, resterà pressoché stabile nel 2025 (+0,4% su base annua), ipotizzando una graduale distensione dei disordini nel Mar Rosso. Rimane, tuttavia, incertezza sui tempi e sull'entità del ritorno alla normalità dei transiti nel canale di Suez. Se i disordini dovessero persistere, il commercio complessivo di raffinati su navi cisterna, espresso in tonnellate-miglia, potrebbe aumentare fino al 2% su base annua.
- A partire da ottobre 2023, Stati Uniti, Gran Bretagna e Unione Europea hanno intensificato le iniziative per contrastare gli scambi illeciti di petrolio, imponendo sanzioni a navi cisterna, operatori commerciali e società energetiche. Questa *escalation* è culminata il 10 gennaio 2025, con l'annuncio da parte dell'amministrazione Biden di un pacchetto di misure che ha colpito ulteriori 161 navi cisterna e importanti produttori petroliferi russi, tra cui Gazprom Neft e Surgutneftegaz. Le sanzioni si stanno rivelando estremamente efficaci nel bloccare le attività delle navi colpite, costringendole a cessare le operazioni o a ricorrere a pratiche meno efficienti, come i trasferimenti da nave a nave. Operatori portuali cinesi, tra cui Shangdong Port Group (che serve numerose raffinerie indipendenti "*teapot*"), hanno annunciato che non accetteranno più navi cisterna sanzionate dagli Stati Uniti, aggravando ulteriormente le criticità logistiche. L'evoluzione dello scenario geopolitico, inclusa la rielezione del Presidente Trump, lascia presagire un inasprimento del regime sanzionatorio, in particolare nei confronti delle esportazioni di petrolio provenienti da Venezuela e Iran. Le esportazioni iraniane, cresciute in media fino a 1,6 milioni di barili al giorno nel 2024 dai soli 0,3 milioni di barili al giorno nel 2019 (ultimo anno della precedente presidenza Trump), potrebbero subire un forte ridimensionamento. Nel complesso, l'inasprimento delle sanzioni è destinato a ridurre in misura significativa la disponibilità della flotta, modificare i flussi globali di approvvigionamento di greggio, spingere le raffinerie cinesi e indiane ad aumentare gli acquisti in Medio Oriente e sostenere l'incremento dei noli marittimi in risposta alla riorganizzazione degli scambi commerciali.

Offerta di navi cisterna

- Le inefficienze commerciali, come le modifiche delle rotte e dei flussi commerciali, nonché l'aumento dei trasbordi dei carichi ed il maggiore rapporto zavorra/carico, hanno contribuito alla riduzione della produttività della flotta e al rafforzamento dei mercati dei noli dall'inizio della guerra in Ucraina.
- Secondo l'*outlook* di Clarksons di marzo 2025, la flotta di navi cisterna dovrebbe crescere del 5,8% nel 2025.
- Dopo un marcato incremento negli ultimi anni, gli ordini di nuove costruzioni hanno recentemente subito una flessione. Nel primo trimestre 2025 sono state ordinate soltanto 10 navi nei segmenti MR e LR1, rispetto alle 42 navi ordinate nel primo trimestre 2024.
- Negli ultimi anni, la solidità dei mercati dei noli ha determinato una riduzione dell'attività di demolizione. Tuttavia, nel corso dell'esercizio le demolizioni sono aumentate in misura significativa

in tutti i segmenti delle navi cisterna, con 1,2 milioni di tonnellate di portata lorda vendute per la rottamazione nel primo trimestre 2025, un valore pari a quanto registrato nell'intero periodo 2023/2024.

- A causa della limitata attività di demolizione negli scorsi anni, la flotta di navi cisterna sta invecchiando rapidamente. Secondo l'*outlook* di Clarkson di marzo 2025, il 17,2% delle navi MR e LR1 nell'attuale flotta commerciale ha un'età di 20 anni o più.
- Gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra dell'IMO per il 2030 ed il 2050 sono voci prioritarie nell'agenda del settore della navigazione. In questo momento molti armatori e diverse banche richiedono il "riciclaggio ecologico" delle navi in linea con le convezioni dell'UE e dell'IMO, mentre il settore marittimo è stato incluso nel Sistema di Scambio delle quote di Emissione (ETS) dell'Unione Europea a partire da gennaio 2024. Da gennaio 2023, gli operatori sono tenuti a misurare l'indice di efficienza energetica delle loro navi esistenti (Energy Efficiency Existing Ship Index, EEXI), che ne rispecchia l'efficienza tecnica, e l'indicatore di intensità carbonica (CII), che valuta il livello di efficienza con le quali sono gestite. Entrambe le misure ambiscono a ridurre progressivamente le emissioni dal 2023 al 2030. I cambiamenti tecnologici previsti, necessari per soddisfare le sempre più stringenti normative in materia ambientale, stanno riducendo l'interesse ad ordinare nuove navi. Inoltre, anche l'aumento dei prezzi per nuove costruzioni e la riduzione della disponibilità da parte dei cantieri stanno influenzando negativamente sulla propensione per nuovi ordini.
- Le tariffe proposte dal *US Trade Representative* sulle navi costruite in Cina dovrebbero ridurre l'interesse per nuovi ordini presso i cantieri cinesi, che attualmente rappresentano circa il 70% del portafoglio ordini di navi cisterna, in un contesto di disponibilità limitata di capacità cantieristica negli altri Paesi. Inoltre, i prezzi elevati delle nuove costruzioni e le tempistiche di consegna molto dilazionate stanno anch'essi influenzando negativamente l'interesse per nuovi ordini.

AVVISO DI DEPOSITO E STOCCAGGIO DEL RESOCONTO INTERMEDIO DI GESTIONE AL 31 MARZO 2025

Il resoconto intermedio di gestione della Società al 31 marzo 2025, è disponibile al pubblico, nella sua versione integrale, presso la sede legale della Società e nella sezione Investor Relations del sito internet di DIS (www.damicointernationalshipping.com).

Essa è stata altresì depositata presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) e la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), nonché diffusa e archiviata presso Borsa Italiana S.p.A., tramite il sistema e-market SDIR and STORAGE (www.borsaitaliana.it) e presso la Société de la Bourse de Luxembourg S.A. (www.bourse.lu) nella sua qualità di meccanismo di stoccaggio autorizzato prescelto dalla DIS (OAM).

Da oggi anche questo comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito internet della Società, depositato presso la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), diffuso utilizzando il circuito e-market SDIR, archiviato presso Borsa Italiana S.p.A. e tramite il sistema e-market STORAGE e presso Borsa di Lussemburgo nella sua qualità di OAM.

CONFERENCE CALL

Oggi alle ore 14.00 CET (8.00 EST), DIS terrà una conferenza telefonica con la comunità finanziaria, durante la quale saranno discussi i risultati economici e finanziari del Gruppo. Per partecipare sarà possibile collegarsi in webcall al seguente link: <https://www.c-meeting.com/web3/join/3BHH8EBJTPZ9WE>. In alternativa, potrete chiamare i seguenti numeri: **Italia:** + 39 02 8020911 / **UK:** + 44 1 212818004 / **USA:** +1 718 7058796. Prima della conferenza telefonica è possibile scaricare le slide della presentazione dalla pagina Investor Relations del sito DIS: <http://investorrelations.damicointernationalshipping.com/>



d'Amico International Shipping S.A. è una controllata di d'Amico Società di Navigazione S.p.A, leader mondiale nel trasporto marittimo. Essa opera nel settore delle navi cisterna, imbarcazioni per il trasporto di prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici ed oli vegetali. d'Amico International Shipping S.A. controlla, in proprietà diretta o in noleggio, una flotta moderna e tecnologicamente avanzata, composta da imbarcazioni a doppio scafo con capacità di trasporto comprese fra le 35.000 e le 75.000 dwt. La Società vanta una lunga e storica tradizione imprenditoriale familiare, ed è presente in tutto il mondo con uffici nei più importanti centri mercantili marittimi (Londra, Dublino, Monte Carlo, Stamford e Singapore). La Società è quotata alla Borsa di Milano (ticker symbol 'DIS.MI')

d'Amico International Shipping S.A

Anna Franchin - Investor Relations Manager

Tel: + 35 228296010

Tel: +37 7 93105472

E-mail: ir@damicointernationalshipping.com

Capital Link

New York - Tel. +1 (212) 661-7566

London - Tel. +44 (0) 20 7614-2950

E-Mail: damicotankers@capitallink.com

Media Relations

Havas PR Milan

Marco Fusco

Tel.: +39 02 85457029 – Mob.: +39 345.6538145

E-Mail: marco.fusco@havaspr.com

Antonio Buoizzi

Tel.: +39 320.0624418

E-Mail: antonio.buoizzi@havaspr.com

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO SINTETICO INTERMEDIO

US\$ migliaia	1° trim. 2025	1° trim. 2024
Ricavi	88.575	132.161
Costi diretti di viaggio	(25.688)	(28.096)
Ricavi base time charter*	62.887	104.065
Ricavi da noleggio a scafo nudo	1.202	1.215
Totale ricavi netti	64.089	105.280
Costi per noleggi passivi	-	-
Altri costi operativi diretti	(23.391)	(23.666)
Costi generali ed amministrativi	(6.009)	(5.241)
Ricavi da vendita di immobilizzazioni	(265)	(269)
Risultato operativo lordo (EBITDA*)	34.424	76.104
Ammortamento di immobilizzazioni materiali e diritti di utilizzo	(12.675)	(15.662)
Risultato operativo (EBIT*)	21.749	60.442
Proventi finanziari netti	1.681	1.736
Oneri finanziari netti	(4.155)	(5.473)
Utile ante imposte	19.275	56.705
Onere fiscale per imposta sul reddito	(409)	(365)
Utile netto	18.866	56.340
Utile base per azione**	US\$ 0,158	US\$ 0,467

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO COMPLESSIVO INTERMEDIO SINTETICO

US\$ migliaia	1° trim. 2025	1° trim. 2024
Utile netto	18.866	56.340
<i>Voci che potrebbero essere riclassificate in Profitti e perdite</i>		
Variazione della valutazione della parte non efficace degli utili (perdite) sugli strumenti di copertura di flussi finanziari (cash flow hedges)	83	88
Differenze di cambio nella conversione di operazioni in valuta	(3)	(70)
Utile complessivo del periodo	18.946	56.358
<i>Il risultato netto è interamente attribuibile agli azionisti della Società</i>		
Utile base complessivo per azione**	US\$ 0,159	US\$ 0,467

* Si vedano gli Indicatori alternativi di performance

** L'utile base per azione e l'utile base complessivo per azione sono stati calcolati su un numero medio di azioni in circolazione pari a 119.076.424 nel primo trimestre del 2025 e 120.653.014 nel primo trimestre del 2024. Nel primo trimestre del 2025 e nel primo trimestre del 2024 l'utile per azione diluito era pari all'utile base per azione.

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA INTERMEDIA SINTETICA

<i>US\$ migliaia</i>	Al 31 marzo 2025	Al 31 dicembre 2024
ATTIVITÀ		
Immobilizzazioni materiali ed attività consistenti nel diritto di utilizzo	827.037	801.767
Altre attività finanziarie non correnti	396	675
Totale attività non correnti	827.433	802.442
Rimanenze	13.808	14.880
Crediti e altre attività correnti	46.852	49.648
Altre attività finanziarie correnti	2.378	3.030
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	163.079	164.892
Attività Correnti	226.117	232.450
Attività disponibili per la vendita	19.676	19.676
Totale attività correnti	245.793	252.126
TOTALE ATTIVITÀ	1.073.226	1.054.568
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
Capitale sociale	62.053	62.053
Utili portati a nuovo	390.486	371.922
Sovrapprezzo azioni	326.658	326.658
Altre riserve	(26.765)	(27.342)
Patrimonio netto totale	752.432	733.291
Banche ed altri finanziatori	183.869	190.429
Passività non correnti da <i>leasing</i>	33.727	33.535
Altre passività finanziarie non correnti	3.460	3.578
Totale passività non correnti	221.056	227.542
Banche ed altri finanziatori	26.231	26.231
Passività correnti da <i>leasing</i>	30.227	32.772
Debiti e altre passività correnti	40.172	31.258
Altre passività finanziarie correnti	2.318	3.083
Debiti per imposte correnti	790	391
Totale passività correnti	99.738	93.735
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	1.073.226	1.054.568

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

<i>US\$ migliaia</i>	1° trim. 2025	1° trim. 2024
Utile del periodo	18.866	56.340
Ammortamento di immobilizzazioni materiali e diritti di utilizzo	12.675	15.662
Onere fiscale per imposta sul reddito	409	365
Oneri per <i>leasing</i>	912	1.285
Altri oneri finanziari	1.562	2.452
Ricavi da vendita di immobilizzazioni	265	269
Altre variazioni che non influenzano le disponibilità liquide	(2)	(70)
Ratei passivi basati su azioni per il Piano d'incentivazione a lungo termine	189	158
Flussi di cassa da attività operative al lordo della variazione di capitale circolante	34.876	76.461
Variazioni delle rimanenze	1.072	500
Variazioni dei crediti a breve	2.903	8.443
Variazioni dei debiti a breve	8.521	(4.747)
Imposte pagate	(9)	(37)
Pagamento della quota di interessi della passività da <i>leasing</i>	(912)	(1.285)
Interessi netti (pagati)	(1.276)	(2.407)
Flussi di cassa netti da attività operative	45.175	76.928
Acquisizione di immobilizzazioni materiali	(37.476)	(4.873)
Flussi di cassa netti da attività di investimento	(37.476)	(4.873)
Rimborso finanziamenti bancari	(6.695)	(7.316)
Rimborso della quota capitale di passività da <i>leasing</i>	(2.817)	(5.833)
Flussi di cassa netti da attività finanziarie	(9.512)	(13.149)
Variazione netta in (diminuzione) aumento delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(1.813)	58.906
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio periodo	164.892	111.154
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a fine periodo	163.079	170.060

Il dirigente responsabile della predisposizione del bilancio intermedio della Società, Federico Rosen, in qualità di Chief Financial Officer della Società, dichiara che le informazioni contabili contenute nel presente documento corrispondono ai risultati documentati nei libri e nei registri contabili e di altra natura della Società.

Federico Rosen
Chief Financial Officer

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (IAP)

Oltre agli indicatori previsti dagli IFRS, il management di DIS utilizza regolarmente indicatori alternativi di *performance* (IAP), in quanto forniscono informazioni aggiuntive utili per i lettori del bilancio e offrono una rappresentazione più completa dell'andamento aziendale nel periodo, colmando alcune lacune informative dei principi contabili. Gli IAP sono costituiti da indicatori finanziari e non finanziari riferiti alla *performance* aziendale passata e attesa, alla situazione finanziaria o ai flussi di cassa che non sono definiti o specificati nel quadro dell'informativa finanziaria o dei principi contabili internazionali (IFRS – *International Financial Reporting Standards*) applicabili al Gruppo. Di conseguenza, potrebbero non essere comparabili con altri indicatori aventi denominazioni simili utilizzati da altre imprese. Gli IAP non costituiscono indicatori previsti dagli IFRS o dai GAAP; pertanto, non dovrebbero essere considerati sostitutivi rispetto alle informazioni riportate nel bilancio del Gruppo.

IAP FINANZIARI: basati sui dati del bilancio consolidato o tratti dagli stessi:

Ricavi base time charter

È uno *standard* nel settore dei trasporti marittimi che consente il confronto dei ricavi di nolo netti in base alla durata del viaggio, indipendentemente dal fatto che le navi siano state impiegate attraverso *time charter*, noleggi a viaggio o *Contratti* di nolo. Dettagliato nel conto economico consolidato, rappresenta i ricavi al netto dei costi diretti di viaggio. Per ulteriori informazioni, si vedano le seguenti definizioni degli IAP non finanziari.

Ricavi da noleggio a scafo nudo

Ricavi derivanti da contratti tramite i quali il proprietario riceve un importo mensile anticipato, basato su un noleggio giornaliero pattuito, per un periodo di tempo determinato. Durante tale periodo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, incluso l'equipaggio e tutte le spese operative. Per ulteriori informazioni, si veda anche la sezione "Altre definizioni".

EBITDA e margine di EBITDA

L'EBITDA rappresenta l'utile prima di interessi (inclusa la quota di risultati da joint venture e imprese collegate, se presenti), imposte, svalutazioni e ammortamenti. Questo indicatore equivale all'utile operativo lordo e riflette i ricavi di vendita del Gruppo al netto del costo dei servizi di trasporto prestati. Il margine di EBITDA è dato dal rapporto tra EBITDA e ricavi netti totali. DIS ritiene che l'EBITDA e il margine di EBITDA siano utili indicatori per gli investitori al fine di valutare la performance operativa del Gruppo.

EBIT e margine di EBIT

L'EBIT corrisponde all'utile prima di interessi (inclusa la quota di risultati da joint venture e imprese collegate, se presenti) e imposte. Questo indicatore equivale all'utile operativo netto che il Gruppo utilizza per monitorare la propria redditività tenendo conto delle spese operative e del costo di utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali. Il margine di EBIT, dato dal rapporto tra EBIT e ricavi netti totali, rappresenta un parametro chiave per DIS poiché indica la misura in cui i ricavi netti totali contribuiscono alla copertura dei costi fissi e variabili.

ROCE (Return on capital employed)

È un indice di redditività aziendale chiave che misura l'efficienza con cui il capitale impiegato viene utilizzato per generare profitti. È calcolato come rapporto tra il risultato operativo (EBIT) e il capitale impiegato, definito come il totale dell'attivo al netto delle passività correnti. Il ROCE è particolarmente utile per valutare l'efficacia degli investimenti in conto capitale, in quanto fornisce un'indicazione della capacità della società di generare utili a partire dalle risorse complessivamente impiegate.

Investimenti lordi (CapEx)

Tale indicatore rappresenta le spese in conto capitale per l'acquisto di immobilizzazioni, incluse quelle capitalizzate per manutenzioni intermedie o speciali sulle navi, nonché gli investimenti finalizzati al miglioramento delle navi di DIS. Gli Investimenti lordi (CapEx) sono riportati alla voce "Acquisto di immobilizzazioni" dei Flussi di cassa da attività di investimento e forniscono un'indicazione della pianificazione strategica e dell'espansione del Gruppo, evidenziando la natura ad alta intensità di capitale del settore in cui opera.

Indebitamento netto

Comprende i finanziamenti bancari e le altre passività finanziarie, al netto delle disponibilità liquide, delle attività finanziarie liquide e degli investimenti a breve termine, disponibili per far fronte a tali obbligazioni. Il Gruppo considera l'Indebitamento netto un indicatore rilevante per gli investitori, in quanto riflette la posizione finanziaria complessiva della società, e il livello di ricorso al capitale di terzi. Una riconciliazione dettagliata tra l'indebitamento netto e le relative

voci di stato patrimoniale è fornita nella sezione dedicata della relazione sulla gestione.

Impatto dell'IFRS 16

L'IFRS 16 rivede la classificazione dei *leasing* eliminando la distinzione tra *leasing* operativi e finanziari per i locatari. Ai sensi di tale *standard*, tutti i *leasing* sono trattati in modo analogo a quanto già definito nello IAS 17 per i *leasing* finanziari. I *leasing* sono "capitalizzati" mediante l'iscrizione del valore attuale dei pagamenti dovuti per il *leasing* e classificati come attività consistenti nel diritto di utilizzo (RoU) o incorporati tra le immobilizzazioni materiali. Sono esclusi da tale capitalizzazione i *leasing* di modesto valore (inferiore a US\$ 5.000) o per i quali la durata del *leasing* è inferiore ad un anno; tali *leasing* devono essere rilevati a conto economico alla data dell'operazione. Inoltre, se i pagamenti dovuti per il *leasing* sono strutturati nel tempo, la società riconosce una passività finanziaria rappresentativa dell'obbligazione a corrispondere i futuri pagamenti: l'impatto più significativo di tale *standard* sarà un incremento delle attività in *leasing* (o delle immobilizzazioni materiali) e delle passività finanziarie, con conseguenti effetti sui principali parametri finanziari derivati dallo stato patrimoniale. Per le società con *leasing* fuori bilancio significativi, l'IFRS 16 cambia la natura delle spese relative a tali *leasing*: le spese per i *leasing* operativi (es. i costi di noleggio passivo) rilevate a quote costanti sono ora registrate come quota di ammortamento dell'attività in *leasing* (tra le spese operative) e interesse passivo sulla passività del *leasing* (tra gli oneri finanziari).

IAP NON FINANZIARI: queste metriche non sono tratte da dati del bilancio consolidato:

Giorni-nave disponibili

Questo indicatore rappresenta il numero teorico totale di giorni in cui una nave è disponibile per la navigazione in un periodo determinato. È utilizzato come indicatore dei potenziali utili della flotta del Gruppo durante tale periodo, tenendo conto delle date di consegna al Gruppo e di riconsegna dal Gruppo delle navi appartenenti alla flotta. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Altri dati operativi nei Dati di sintesi.

Percentuale di copertura

Questo rapporto indica la proporzione di giorni-nave disponibili che sono garantiti da contratti a tariffa fissa (contratti *time charter* o contratti di nolo). Fornisce un indicatore dell'esposizione del Gruppo alle fluttuazioni del mercato dei noli durante un periodo determinato. Per informazioni più dettagliate, si veda la sezione Ricavi base *time charter* nella Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2025.

Tariffa spot giornaliera o tariffa giornaliera TCE

La tariffa *spot* giornaliera fa riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS nel mercato *spot* (o durante un viaggio). La tariffa giornaliera TCE fa invece riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS in contratti *time charter*. Per ulteriori spiegazioni e informazioni contestuali, si veda la definizione di Ricavi base *time charter* e la Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2025.

Off-hire

Fa riferimento al periodo in cui una nave non è in grado di svolgere i servizi per i quali è richiesta ai sensi di un contratto *time charter*. I periodi *off-hire* possono includere il tempo impiegato in riparazione, interventi di bacino (*drydock*) ed ispezioni, indipendentemente dalla loro programmazione. Tale indicatore è fondamentale per spiegare le fluttuazioni dei ricavi base *time charter* in periodi differenti. Per approfondimenti più dettagliati, si veda la sezione Ricavi nella Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2025.

Ricavi base time charter giornalieri

Questo indicatore misura i ricavi giornalieri medi di una nave o della flotta di DIS. Il metodo di calcolo dei ricavi base *time charter* giornalieri rispetta gli *standard* di settore e richiede di dividere i ricavi di viaggio (al netto delle spese di viaggio) per i giorni di noleggio del periodo di tempo determinato. Si tratta di un indicatore fondamentale nel settore dei trasporti marittimi, utilizzato principalmente per comparare le variazioni della *performance* di una compagnia di navigazione tra un periodo e l'altro. Tale indicatore non è influenzato dalle variazioni nel *mix* di contratti di noleggio (ossia noleggi *spot*, noleggi *time charter* e contratti di nolo), agevolando il confronto della *performance* del Gruppo con le controparti di settore e i *benchmark* di mercato. Per ulteriori dettagli, si veda la sezione Dati di sintesi.

Numero medio di navi

Tale indicatore rappresenta il numero medio di navi in un periodo calcolato come la somma tra i prodotti dei giorni nave disponibili totali per ogni nave in quel periodo e la partecipazione del Gruppo (diretta o indiretta) in ogni nave, divisa per il numero di giorni solari in quel periodo. Fornisce un'indicazione delle dimensioni della flotta e della capacità del Gruppo in termini di utili potenziali nel corso del periodo. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Dati di sintesi.

ALTRE DEFINIZIONI

Noleggio a scafo nudo

Tipo di contratto in cui al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato a un noleggio giornaliero pattuito per un periodo di tempo determinato. Ai sensi di tale accordo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, nonché di tutte le sue spese operative. Un noleggio a scafo nudo è noto anche come *demise charter* o *time charter* con *demise*.

Noleggio

È un contratto per il noleggio di una nave per un periodo di tempo specifico o per svolgere un trasporto merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il contratto è comunemente noto come contratto di noleggio. Ne esistono tre tipologie principali: noleggio a scafo nudo, noleggio a viaggio e noleggio *time charter*. Per le definizioni dettagliate di ogni tipologia, si rimanda alle definizioni fornite in questa sezione.

Contratto di nolo (contract of affreightment - COA)

È un accordo tra il proprietario e il noleggiatore, in cui il proprietario si impegna a fornire una nave al noleggiatore per il trasporto di quantità specifiche di merci a una tariffa fissa per un periodo di tempo determinato. A differenza dei singoli noleggi a viaggio, un COA non prevede navi o programmi di viaggio specifici, offrendo al proprietario una maggiore flessibilità operativa.

Proprietario conduttore

È l'entità che controlla una nave, sostituendosi a tutti gli effetti al proprietario registrato, attraverso un contratto *time charter* o un noleggio a scafo nudo. Tale controllo può comportare tutte le responsabilità operative associate alla nave durante il periodo del noleggio.

Contratti a tariffa fissa

Per DIS, tali contratti fanno solitamente riferimento ai ricavi generati da contratti *time charter* o da contratti di nolo (*contract of affreightment*). Per maggiori dettagli, si vedano le definizioni in questa sezione. Anche se i noleggi a scafo nudo sono anch'essi solitamente a tariffa fissa, in tali contratti DIS controlla le navi piuttosto che impiegarle.

Noleggio spot o noleggio a viaggio

Tale tipo di contratto consente al proprietario registrato o al proprietario conduttore (si veda la definizione precedente in questa sezione) di ottenere un pagamento per il trasporto di merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il pagamento al proprietario o al proprietario conduttore avviene a tariffa per tonnellata o in forma forfettaria, ed è comunemente noto come nolo. Il proprietario o il proprietario conduttore sostiene le spese di viaggio, mentre il noleggiatore è generalmente responsabile di eventuali ritardi nei porti di carico e scarico. La gestione tecnica della nave, compresi equipaggio e spese operative, resta responsabilità del proprietario della nave o del noleggiatore a scafo nudo ai sensi dei noleggi a viaggio.

Time charter

In tale tipo di contratto, al proprietario registrato o al proprietario conduttore della nave (si veda la definizione precedente in questa sezione) viene generalmente corrisposto un importo mensile anticipato, basato su una tariffa giornaliera pattuita per un periodo di tempo specificato, spesso ai sensi di un contratto a tariffa fissa. Ai sensi dei contratti di *time charter*, il noleggiatore è responsabile delle spese di viaggio e dell'assicurazione di viaggio aggiuntiva. Il proprietario della nave o il noleggiatore a scafo nudo che gestisce la nave in *time charter* è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, e sostiene le spese operative.