

Octombrie, 2021

## Rezultatele financiare ale Grupului TeraPlast pentru perioada ianuarie-septembrie 2021

### Teleconferința cu analiștii și investitorii

#### A. Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs

*Prezentatori: Alexandru Stănean, CEO TeraPlast; Ioana Birta, CFO TeraPlast*

- Am încheiat un trimestru 3 plin de provocări, l-am încheiat foarte bine după cum ați putut vedea în cele anunțate.
- Am avut un an foarte intens, an care s-a materializat printr-o creștere foarte mare a vizibilității companiei nu doar la nivel național, dar și la nivel regional.
- Suntem una dintre puținele companii românești incluse în indicii FTSE Russell, am promovat de la MicroCap la Small Cap într-o companie selectă.
- Suntem una dintre puținele companii românești incluse într-un indice al Bursei de la Viena, după lichiditate.
- Am avut o primă parte de an în care am distribuit dividende am dat acțiuni gratuite dar și pe partea operațională am avut un an foarte intens.
- Am achiziționat business-ul de ambalaje al grupului Leier – Brikston în România.
- Am continuat să lucrăm intens pe partea de integrare a producției de folii a Somplast în TeraBio Pack și a micului business de instalații al Somplast în TeraPlast.
- Toate acestea s-au văzut, și vă mulțumim pentru încredere, în capitalizarea TRP care anul acesta a depășit 2 milioaneiarde de lei.
- A fost un an complicat pentru că am avut fluctuații de preț pe materiile prime și pe materiale, care printr-o politică de achiziții foarte agresivă am reușit într-o bună măsură să le amortizăm.
- Energia a atins maxime istorice și aici prin politica de achiziții și parteneriatele pe term lung pe care le avem suntem într-o poziție incredibil de bună față de ce se întâmplă acum în piață.
- Avem un an intens pentru că avem de pus în funcțiune 3 fabrici - proces care se suprapune cu crizele de diverse facturi pe piață, dar deviațiile existente sunt minore și nu estimăm să schimbăm planurile noastre pe termen lung.
- Structura Grupului este nemodificată față de cea din trimestrul trecut.
- Prin TeraPlast SA – compania-mamă a Grupului – ne-am asumat ca obiectiv să devenim liderul regional, din CEE, la capitolul capacități de procesare a polimerilor, care ne pune într-o poziție unică pe piața de materii prime.
- Discutăm practic de sinergii care se creează atât în achiziții, cât și în tehnologie, care contribuie la menținerea costurilor sub control.



- TeraPlast Recycling, mai ales în acest an, și-a dovedit eficiența prin substituirea a 30% din materia primă virgină din țevile TeraPlast cu material reciclat, în contextul în care avem o lipsă foarte mare de disponibilitate a materiilor prime în piață.
- Noul business de ambalaje este pilon de creștere, aici avem producția preluată de la Somplast, de la grupul Leier și fabrica greenfield de ambalaje biodegradabile care este acum în ultimele faze înainte de pornire.
- Somplast a rămas un business de real estate care operează și întreține sit-ul de producție din Năsăud unde funcționează o parte din producția de ambalaje a TeraBio Pack și unde va fi relocată reciclarea.
- TeraGlass, fabrica de ferestre și uși, este cel mai mare exportator al grupului ca procent din cifra de afaceri.
- Pe segmentele de Instalații și Granule suntem lideri pe piață.
- Ambalajele sunt într-o continuă creștere. Pe capacitățile pe care le avem în prezent avem toate premisele de a deveni lider de piață într-un termen foarte scurt.
- TeraPlast Recycling este cel mai mare producător european de PVC rigid micronizat și în top 5 la nivel european după capacități pentru tot ce înseamnă PVC rigid. Subliniez această poziție europeană deoarece rareori o firmă românească este într-un astfel de top european.
- Așa cum vă spuneam, avem un an în care avem foarte mult de lucru pe punerea în funcțiune a investițiilor.
- Noi spunem că suntem în grafic, avem contractate 86% din achizițiile pentru cele 33 milioane euro cât reprezintă planul de investiții.
- Există câteva întârzieri care nu sunt fundamentale în planurile noastre pe termen mediu, respectiv ne așteptăm ca în luna noiembrie să punem în funcțiune liniile de producție pentru sistemele de aducțiune de apă în interior, încălzire prin pardoseală, tubete și ambalaje biodegradabile, iar sistemele pentru apă și gaz – fabrica nouă de produse din PE – vor porni până la finalul lunii martie anul viitor.
- Aceste întârzieri sunt inerente având în vedere contextul mondial. Haideti să privim doar criza de semiconductori. Utilajele noastre sunt de mare productivitate și foarte automatizate, din acest motiv au foarte multe microcipuri, printre altele, pentru controllere. În mod evident tot contextul atrage mici întârzieri pe care nu le considerăm fundamentale și nu ne schimbă semnificativ perspectivele pe termen mediu, respectiv pentru 2021-2022.
- Vreau să repet de ce facem aceste investiții, de ce creștem cu 50% capacitatea de producție pe Instalații.
- Avem o șansă istorică ca România să recupereze decalajele semnificative pe care le are față de Europa de Vest în ce privește infrastructura de mediu.
- În România suntem conectați cam jumătate din populație la rețele de canalizare, puțin peste 70% la rețele de apă și doar 35% din locuințele din România au acces la gaz.
- Vom avea în următoarea perioadă fonduri uriașe la dispoziție prin PNRR care este aprobat.
- Pentru infrastructura de apă și canal vom avea alocate 1,88 miliarde euro – este o sumă uriașă dacă ținem cont de faptul că piața de produse de instalații pentru apă și canal este undeva la 400 milioane euro pe an, deci discutăm de perspective pentru mai mult decât dublarea pieței pe termen relativ scurt, pentru că acești bani trebuie cheltuiți în următorii 3-4 ani.

- Avem 2,2 milioaneiarde euro alocați pentru renovări și reabilitări de blocuri care vor avea impact direct în cererea pentru ferestre. După cum bine știți, în ceea ce înseamnă renovări de blocuri, ferestrele sunt o componentă semnificativă.
  - Mai sunt încă 18 milioaneiarde euro pentru alte proiecte, cum ar fi de exemplu autostrăzile, care și ele includ produse TeraPlast, deși într-o pondere mult mai mică decât cele de apă și canal.
  - Aceste perspective de piață nu au existat în istoria recentă a României.
  - Trebuie să ne amintim că această cerere generată de PNRR se suprapune cu celelalte proiecte de pe POIM și sperăm că și noul cadru de bugetare europeană va cuprinde sume de infrastructură apă și canal la fel de consistente.
  - Totodată, pe un studiu al BERD, România trebuie să investească 20 milioaneiarde euro pentru a ajunge să respecte directiva europeană a apei.
  - Acești bani vin din fonduri europene și din fonduri guvernamentale.
  - Dacă mai adăugăm și programul Anghel Saligny de aproximativ 10 milioaneiarde euro, ne putem face o idee mai clară vizavi de perspectivele pieței.
  - Nu țin minte să fi existat în istoria recentă asemenea oportunități pe piața pe care acționăm.
  - Dincolo de piața de instalații unde suntem lideri și suntem confortabili, avem piața de 300 milioane euro a ambalajelor flexibile.
  - Aceasta este dominată de importuri – cam jumătate din totalul consumului anual din această piață reprezintă importuri.
  - Sunt foarte mulți jucători români care își dispersează eforturile. Piața nu are un lider agregat.
  - Avem toate premisele ca în cel mai scurt timp să fim noi acel lider în piață prin prisma investițiilor făcute.
  - Din acest motiv, ne menținem obiectivele pe care ni le-am asumat pe termen mediu, respectiv pe următorii 2-3 ani.
  - Vom crește cu 2 cifre ca profitabilitate și vânzări, ne menținem obiectivul de a deveni lideri pe piețele pe care acționăm, investim inteligent atât pe creștere organică – diverse proiecte de greenfield – cât și fuziuni și achiziții. Rămânem la obiectivul de a reconstitui EBITDA din 2020 înainte de vânzarea diviziei Steel și a liniei de business profile de tâmplărie, respectiv să ajungem la EBITDA de 130 milioane lei. Nu în ultimul rând, ca parte din proiectele pe care le implementăm în prezent vom crea 200 locuri de muncă.
- 
- Din punct de vedere indicatori financiari, continuăm cu creșteri de două cifre, aproape 50% creștere a cifrei de afaceri și a profitului net comparativ cu anul trecut.
  - Marja de 14,3% este peste ce am bugetat, iar procentual este puțin sub 9 luni anul trecut.
  - O influență a fost și contextul economic în care ne aflăm. Baza la care ne raportăm e o influență pentru că anul trecut la 9 luni am avut cele mai mici costuri cu materia primă din istoria grupului, ca impact al scăderii prețurilor materiilor prime de la începutul pandemiei.
  - Anul acesta suntem în cu totul altă poziție. Prețurile materiilor prime sunt la maxime istorice și ne confruntăm și cu probleme de disponibilitate în piață a materiilor prime. Totodată, contextul economic ne impactează pe instalații.
  - Aici mă refer la contractele de achiziții publice, unde există legiferată indexarea prețurilor materialelor de construcții, însă există un decalaj până la implementarea acestora.

- Prin urmare, segmentul de Instalații a continuat să crească într-un ritm alert pe cifra de afaceri, cu +30%, însă cu o EBITDA în ușoară scădere procentuală, dar oricum la un nivel peste așteptări dacă ne raportăm la o medie a acestei industrii a materialelor de construcții.
- Granulele s-au dublat atât ca cifră de afaceri, cât și ca EBITDA. Este de asemenea un segment unde vom crește capacitatea de producție anul viitor.
- La Ferestre și Uși se reflectă în rezultate politicile de eficientizare operațională și continuăm să ne focusăm pe îmbunătățirea marjei.
- Ambalajele flexibile includ deocamdată doar ambalajele din polietilenă, business-ul preluat de la Somplast, care a fost integrat în TeraBio Pack în septembrie.
- Tot în septembrie am achiziționat activele de producție de ambalaje de la Leier care, fiind doar o lună reprezentat în aceste rezultate, are un impact foarte mic.
- De asemenea, sunt o influență costurile legate de operaționalizarea fabricii de ambalaje biodegradabile, care se află în etapele avansate de punere în funcțiune.
- Cifra de afaceri a crescut atât datorită creșterii prețurilor, cât și datorită creșterii volumelor.
- Materiile prime au o pondere de 65% în cifra de afaceri comparativ cu 61% în perioada anterioară, deci putem spune că se vede influența creșterii prețurilor pe care în cea mai mare măsură am transmis-o în piață pentru că încă a existat loc să facem asta.
- Această creștere a ponderii materiilor prime în cifra de afaceri a fost diluată de cheltuielile fixe care s-au raportat la o bază mai mare, la volume crescute, deci vorbim aici de economii de scară.
- Cea de-a doua cheltuială semnificativă o reprezintă cea cu beneficiile angajaților. Acum avem 900 de colegi, din care 120 angajați sunt cei necesari la TeraBio Pack pentru începerea producției în scurt timp, în următoarele săptămâni. Astfel, cheltuielile cu beneficiile angajaților s-au păstrat la 11% din cifra de afaceri.
- În ce privește marja, suntem la un decalaj de 2% față de bugetul la 9 luni, prin urmare suntem în grafic, diferența fiind nesemnificativă, așadar nu considerăm necesară revizuirea bugetului.
- Vedem și progresul la 9 luni versus buget, comparativ cu 9 luni anul trecut versus întreg anul. Progresia nu este liniară pentru că noi în T4 avem planificată operaționalizarea investițiilor.
- Avem un decalaj nesemnificativ, considerăm noi, raportat la investițiile atât de complexe, deci acestea vor fi puse în funcțiune în acord cu ce ne-am planificat.
- Creșterea cifrei de afaceri, după cum spuneam, este formată atât de prețul de vânzare ca urmare a creșterii prețurilor materiilor prime, cât și de volum și mix, care înseamnă creșterea cantității de produse vândute. Mixul este format din produse noi, diferite, pentru că îmbunătățirea produselor este continuă în grupul nostru. Avem un departament de R&D internalizat. Dezvoltăm și produse noi, de exemplu țeava de canalizare produsă 100% din material reciclat.
- Performanțele financiare sunt în continuare foarte bune pe principalele 2 segmente – instalații și granule, care includ și materialul reciclat.
- Pe lângă materialul utilizat de TeraPlast de la TeraPlast Recycling, am dezvoltat și un portofoliu de clienți proprii ai TeraPlast Recycling.
- Analizând graficul despre încasări și utilizarea banilor din cele 9 luni, vedem că semnificative au fost încasarea din urma vânzării diviziei Steel și profile de tâmplărie, sume pe care le-am utilizat în principal pentru dividende.
- Am făcut și investiții – am plătit deja mai mult de jumătate din investițiile planificate anul acesta. Avem planificate investiții de 160 milioane lei și anul acesta am plătit 83 milioane de lei, la care se adaugă o mică parte, aproximativ 10 milioane lei anul trecut.

- Până acum nu am încasat nimic din ajutorul de stat. Cu toate acestea, partea care rămâne de plătit din aceste investiții, de aproximativ 65 milioane de lei, va fi recuperată din ajutorul de stat, deoarece reprezintă echivalentul sumei pe care o vom primi de la stat după punerea în funcțiune a investițiilor.
- Am redus și împrumuturile – datoriile bancare – asta într-o perioadă în care facem și investiții semnificative.
- Am folosit o parte din bani și pentru finanțarea creșterilor în capitalul de lucru.
- Avem o influență și din activul net al Somplast. Asta înseamnă doar că am început să consolidăm această companie care a venit în bilanțul grupului începând cu luna aprilie.
- Net working capital a crescut în principal datorită creșterii duratei medii de încasare a creanțelor.
- Avem un proces foarte strict de monitorizare a creanțelor și nu avem probleme și nici întârzieri semnificative care la noi, înseamnă 90 de zile overdue, prag la care creanțele sunt ajustate 100% și sunt reflectate în P&L la Valori de ajustare a creanțelor. Până acum nu am înregistrat astfel de valori datorită procesului strict pe care îl avem.
- Riscul este în mare parte transferat spre asigurător, spre Coface, 60% din creanțele la septembrie fiind asigurate.
- Riscul este diminuat și de portofoliul divers de clienți, atât constructori, cât și distribuitori și rețele DIY.
- Cel mai mare client al nostru, un lanț de magazine DIY, are o pondere de 5% din aceste creanțe. În rest, următorii clienți semnificativi au o pondere de 1%, riscul fiind astfel dispersat.
- Procesul de monitorizare este automatizat, deoarece doar în luna septembrie am vândut la peste 1.200 de clienți, fiecare dintre ei fiind analizat în detaliu din punct de vedere cantitativ și calitativ, după un set de indicatori financiari în baza cărora acordăm un scor și o limită de credit.
- Ne uităm și la comportamentul management-ului, a administratorilor companiei în relația cu terții.
- Pentru asta folosim un proces robotizat de UiPath pentru a putea procesa un volum așa de mare de clienți.
- Din punctul de vedere al rotației stocurilor, creșterea se datorează politicii agresive de aprovizionare în acest context incert pentru a ne asigura că nu rămânem fără stocuri.
- Gradul de îndatorare a scăzut semnificativ, suntem la 1.2 total datorii bancare per EBITDA pe ultimele 12 luni încheiate la septembrie.
- Mai avem 65 milioane lei de plată pentru investiții care se întorc din ajutor de stat. Calculând la un grad de îndatorare de 3, avem un debt capacity de 125 milioane de lei, deci avem capacitatea de a ne împrumuta pentru investiții adiționale.

## B. Q&A

### 1. Ce rezerve au mai rămas din vânzarea diviziei Steel?

**Alexandru Stănean:** Cred că slide-ul de cash flow răspunde acestei întrebări. Dacă vă referiți la zona de dividende, baza de dividend pentru anul viitor poate să fie profitul ultimelor 3 trimestre ale acestui an, restul fiind deja distribuit.

### 2. Cum se protejează compania de creșterea prețurilor la energie? Va fi afectată compania și profitabilitatea?

**Alexandru Stănean:** Din punct de vedere prețuri la utilități, TeraPlast face foarte bine câteva lucruri, iar unul dintre ele este cumpărarea, inclusiv a utilităților. Avem parteneriate pe termen lung care ne permit să negociem normal în condiții anormale de piață. Vă pot spune că avem furnizori serioși atât pe gaz, cât și pe energie electrică, avem investiții făcute în cea mai mare centrală fotovoltaică de acoperiș care ne acoperă 10% din necesar.

Toate acestea ne fac să fim confortabili cu aranjamentele pe care le avem pe energie electrică. Nu vedem un impact semnificativ pe termen scurt și mediu pe zona de energie. Avem prețuri negociate până la finalul anului viitor, care ne dau un confort și o predictibilitate în ce privește costul la energie și impactul nu este unul care să ne îngrijoreze.

Creșterea de prețuri e un fenomen general, credem că prețurile pe care le vedem acum vor trebui să se normalizeze în următoarele 6 luni, probabil la niveluri superioare celor de acum 6 luni, dar rămâne de văzut.

Prin prisma contractelor pe care le avem, costul de energie e la un nivel confortabil și sustenabil.

Din punct de vedere materii prime, fluctuația prețurilor ca și impact, discutăm undeva la creșteri între 30% și 100% în funcție de materia primă. Dacă ne uităm ce s-a întâmplat cu marja noastră, nicidecum nu vedem un impact de această amplitudine. În bună măsură am transferat creșterile în piață și până la urmă este un context global care se aplică tuturor competitorilor și inclusiv nouă. Niciun jucător din piață nu își permite să „subvenționeze” piața netransmițând mai departe creșterea prețurilor materiilor prime.

Apoi, avem câteva avantaje competitive care ne permit să avem o profitabilitate peste media pieței, a industriei.

Suntem procesatorul care folosește cel mai mare procent de reciclat. Materialul reciclat are foarte multe avantaje, în primul rând, protejăm mediul, ne ajută să salvăm CO<sub>2</sub>, este un material disponibil spre deosebire de materialele din combinate unde au fost tot felul de crize și nu în ultimul rând este un material semnificativ mai ieftin decât materia primă virgină. Toate acestea ne fac să fim într-o poziție concurențială foarte bună.

Apoi, tindem să fim cel mai mare client ori per total, ori pe o categorie de produse, pentru furnizorii noștri. Din această perspectivă avem o poziție de negociere privilegiată. Când cresc prețurile, e posibil ca la noi să crească cel mai puțin. Dacă e să se taie cantități din piață, TeraPlast va fi printre cel mai puțin afectate de aceste măsuri.

Nu în ultimul rând, am ales încă de la începutul anului, avem o politică de stocuri deosebit de agresivă, care se vede și în situațiile financiare. Din ce știu, competitori de-ai noștri au fost nevoiți să oprească câte o linie din lipsă de materii prime. Noi nu am oprit din acest

motiv, am funcționat continuu, avem niveluri de stoc consistente, iar faptul că le-am luat pe un trend ascendent, înseamnă că și prețul lor mediu este competitiv.

### 3. Ce planuri de investiții și achiziții aveți pentru viitor?

**Alexandru Stânean:** Așa cum am spus, niciunul dintre planurile anunțate nu se modifică. Pe de altă parte, nefăcând publice anumite informații, nu pot intra în detalii foarte concrete, însă vreau să vă asigur că suntem în faze aproape finale de negociere cu cel puțin 2 ținte pe M&A și probabil încă o operațiune va mai fi făcută până la finalul anului acesta. Ne-am asumat să creștem prin achiziții de firme, dar nu o facem în orice condiții. Trebuie să fie în condiții corecte pentru acționarii noștri și pentru vânzători. Avem, de asemenea un pipeline de proiecte de investiții greenfield care este în analiză și pe măsură ce ajungem la analiză finală cu ele le vom face publice.

### 4. Veți mai acorda dividende?

**Alexandru Stânean:** Bani avem, așa cum se vede, în pofida investițiilor semnificative făcute. Pe de altă parte, prioritatea noastră este de a livra creșterea de 2 cifre discutată și anunțată atât la nivel de profit, cât și de EBITDA. În măsura în care cash flow-ul permite, după ce rezolvăm partea de creștere, discutăm dividendele, însă este decizia acționarilor ce facem cu profiturile pentru că sunt ale dumneavoastră, ale acționarilor.

### 5. Se are în vedere în viitor utilizarea de finanțare prin emiterea de obligațiuni corporative?

**Alexandru Stânean:** Având în vedere costurile la care ne împrumutăm, considerăm că am irosi banii acționarilor plătind dobânzile la obligațiuni. Suntem mai mult decât bancabili, iar creditul bancar este acum la o zecime de cost față de obligațiuni. Pe de altă parte, ca opțiuni de finanțare, suntem o companie listată și exceptând IPO-ul, TRP nu a mai ridicat bani din piața de capital prin majorări de capital, care este de asemenea o opțiune dintre cele pe care le avem pe masă. În aceste condiții, obligațiunile sunt doar a treia opțiune ca finanțare.

### 6. De ce nu organizați conferințele cu investitorii la câteva zile după publicarea rezultatelor?

**Alexandru Stânean:** Strategia noastră pe partea de relația cu investitorii este să fim primii care ieșim în piață cu rezultatele financiare. Venim cu teleconferința imediat după pentru că nu dorim să ne aglomerăm cu alți emitenți. Dacă amânăm teleconferința sunt șanse mari să ne suprapunem cu alți emitenți, iar timpul pentru analiză va fi poate chiar și mai puțin. Ne vom gândi la acest feedback pentru viitor.

### 7. Când va începe TRP să beneficieze de PNRR?

**Alexandru Stânean:** Să trecem întâi peste tot felul de crize politice temporare în care suntem acum, să începem să accesăm banii respectivi care probabil vor ajunge în piață în trimestrele 2-3 anul viitor și apoi vor începe să impacteze piața. Cam acesta ar fi timeline-ul, credem noi.

## 8. Care este cota de piață deținută de grup la nivel național și regional pe ambalaje flexibile?

**Alexandru Stănean:** Ce putem spune în momentul de față este că pe capacitățile de producție pe care urmează să le punem în funcțiune și cele achiziționate, putem deveni liderul pieței de ambalaje flexibile din România. Greul trece pe partea de vânzări, acestea fiind cele care trebuie să implementeze în piață lucrurile acestea. Nu ne modificăm obiectivul, ne dorim să devenim lider până la finalul anului viitor. O singură observație în plus. Luna trecută a fost prima lună în care Somplast și-a atins în bună măsură capacitatea de producție de ambalaje flexibile. Peste 200 de tone de ambalaje produse și vândute, deoarece este un model de business cu producție la comandă. Acest lucru nu s-a mai întâmplat în istoria Somplast și vom continua eficientizările pentru a crește producția și vânzările.

## 9. Care este statusul privind integrarea companiei Somplast?

**Alexandru Stănean:** Business-urile care s-au suprapus cu cele existente ale Grupului TeraPlast au fost transferate. Partea de instalații din Somplast este în TeraPlast, partea de ambalaje este în TeraBio Pack. Acum este în curs de amenajare spațiul pentru relocarea TeraPlast Recycling în Năsăud și amenajăm locația pentru a reloca și activele achiziționate de la Leier.

## 10. Intenționați să atrageți în acționariat fonduri de private equity cum ați procedat cu KJK?

**Alexandru Stănean:** Noi nu prea comentăm la nivel de management structura acționariatului, dar cred că free float-ul pe care îl avem în perioada asta, orice fond interesat ar putea să cumpere și să acumuleze un procent suficient de mare.

## 11. Puteți numi două proiecte desfășurate de departamentul de marketing?

**Alexandru Stănean:** Câteva dintre proiectele care au consumat destul de mult din resursele noastre de marketing sunt lansarea sistemelor de încălzire în pardoseală și a tubetelor și de asemenea, crearea și poziționarea brand-ului de ambalaje, în special cele de biodegradabile.

## 12. În ce privește lansarea de produse noi, aveți departament de R&D sau achiziționați licențe?

**Alexandru Stănean:** Suntem deschiși și la achiziția de licențe, dar tot ce am realizat până acum a fost intern, prin echipele proprii de R&D, specializate pe domenii. Soluțiile dezvoltate sunt protejate prin patente la nivel internațional – în special cele cu materie primă reciclată.

## 13. Câte produse ați lansat în 2021?

**Alexandru Stănean:** Avem 3 grupe foarte mari, care sunt în diverse faze pe flux pentru lansare: încălzire prin pardoseală, ambalaje biodegradabile și tubete pentru fibră optică. Dincolo de aceste grupe mari de produse, am lansat produse îmbunătățite față de soluțiile pe care le ofeream deja, precum țeava Gri(n)Pipe, fabricată 100% din material reciclat și alte țevi de canalizări exterioare la care crește procentul de material reciclat față de cei 30% unde suntem acum ca medie.



#### **14. Care sunt politica de dividend și politica de achiziții, planul de IRR pentru investiții și capex de mentenanță?**

**Alexandru Stănean:** TeraPlast are unele dintre cele mai noi tehnologii din piață pentru că utilajele sunt relativ noi pentru piață, deci pe cale de consecință mentenanța este mică. Capexul de mentenanță al TeraPlast este undeva la 1 milion de euro pe an. Orice capex suplimentar față de acest milion vine cu creșteri de capacitate, deci de vânzări și implicit de EBITDA.

Pragul de IRR pentru investiții: aici ne uităm la un prag de peste 20%.

În ce privesc achizițiile de firme, ne uităm la orice firmă care ne asigură o sinergie. Asta înseamnă să folosească sau aceeași materie primă și proces tehnologic ca și noi – masele plastice – sau să ne adresăm aceleași piețe – să fie în domeniile noastre de activitate, inclusiv ambalaje. Pe tot arealul acesta ne uităm la ținte pentru achiziții pentru a crea valoare pentru acționarii noștri și pentru a obține eficientizări de scară pe care să nu le poată obține ținta în lipsa unei integrări în grupul nostru.

Din punct de vedere politică de dividend, așa cum am spus, este la latitudinea acționarilor, dar viziunea pe care o avem la momentul acesta este că obiectivul nostru principal este să livrăm creșteri de 2 cifre unde prima cifră nu este 1. Pentru asta avem de investit, de achiziționat firme. În măsura în care cash-flow-ul permite, vom acorda și dividende.

#### **15. Ce profit preconizați pentru T4?**

**Alexandru Stănean:** Pe baza informațiilor pe care le avem la ora asta, deși trimestrul 3 a fost plin de provocări și, din cauza contextului general, a fost ușor sub ceea ce preconizam, nu există motive să credem că planurile pe termen mediu ar trebui să sufere abateri semnificative, motiv pentru care nu vedem necesitatea revizuirii prognozelor pe rezultatele financiare versus cele publicate în buget.

Rămânem ambițioși și în aceiași parametri. Condițiile de piață și perspectivele nu s-au schimbat, iar România are perspective de piață foarte bune. Drept urmare, o mică criză politică precum cea de acum nu ne face să ne schimbăm planurile pentru că există în continuare acele perspective, chiar și cu un mic decalaj.

#### **16. Stocurile aproape s-au dublat față de decembrie 2020, inclusiv cele de produse finite, similar și creanțele comerciale și fluxul de numerar din exploatare sunt negative în acest an. Aveți probleme cu încasările?**

**Alexandru Stănean:** Nu avem probleme cu încasările. Am luat o decizie deliberată de a face un management al stocurilor și al creanțelor diferit față de anul trecut și, în plus, comparația septembrie 2021 cu decembrie 2020, deși așa apare în situațiile financiare, e greșită din perspectiva sezonității.

Septembrie este lună de vârf de sezon, iar decembrie este lună în afara sezonului. Într-adevăr a crescut cash conversion cycle de la 73 la 96 de zile, dar a fost o decizie asumată în contextul crizelor de materii prime, deoarece nu ne putem permite să lucrăm cu stocurile la minim pentru că riscăm prea mult - riscăm să oprim fabrica, să nu putem servi cererea.

### 17. În cât timp recuperați investiția în TeraBio Pack?

**Alexandru Stănean:** Dacă luăm în considerare că investiția netă de ajutorul de stat este de 6 milioane de euro, iar bugetul anunțat pentru acest an conține indicații pe cifra de afaceri și marja EBITDA a business-ului de ambalaje, putem ajunge ușor la un timp relativ scurt de recuperare a investiției.

### 18. Aveți blocaje sau întârzieri în venituri din cauza decalajelor de decontare a lucrărilor de apă-canal în derulare?

**Alexandru Stănean:** Situația temporară prin care trece procesul de decontare pe lucrări de apă-canal vizează nu atât plățile de la buget, ci aprobarea recalculării de costuri în noile condiții de preț din piața materialelor de construcții. Acolo vedem niște întârzieri. E o situație temporară care va fi depășită în următoarea perioadă și cred că va fi depășită și pentru că este chiar și o legislație europeană dată cu privire la ecartamentul standardelor de cost pentru licitațiile care urmează să se lanseze. După implementarea acestor lucruri în legislația națională vom depăși momentul mai puțin plăcut datorat incertitudinii din piață.

### 19. Cu cât crește capacitatea de producție pentru granule?

**Alexandru Stănean:** Cu 30% în 2022. Este creșterea pe care o avem în vedere pentru granule atât pentru granule PVC plastificate, cât și granule reciclate.

### 20. Care sunt așteptările pentru T4?

**Alexandru Stănean:** Pe tot anul acesta nu vedem abateri semnificative față de obiectivele asumate. Ne menținem prognozele de cifră de afaceri și EBITDA pe care le-am publicat în buget. În cazul în care am fi văzut abateri semnificative am fi venit cu o revizuire a previziunilor.

Într-adevăr, în trimestrul 4 profitabilitatea tinde să scadă față de T3, dar nu datorită creșterii cheltuielilor operaționale, ci datorită scăderii volumelor în special în luna decembrie. Acesta este motivul pentru care se erodează marja EBITDA în T4, nu că ar exista ceva cheltuieli one-off la final de an. Ținem foarte riguros contabilitatea cheltuielilor și facem accrual-uri de-a lungul anului pentru ce știm că urmează să vină. T4 este un trimestru mai slab decât trimestrele 2 și 3, dar ținem seama de volumele pe care le vindem în T4, nu de cheltuieli nerecurente.

Tot în T4, lunile noiembrie-decembrie, vom avea în funcțiune capacitățile de producție pe ambalaje biodegradabile, partea de instalații interioare și tubetele. În construcții, iarna se lucrează pe zona de instalații interioare. Faptul că vom avea aceste capacități de producție ne va ajuta să digerăm mai bine extrasezonul deoarece se lucrează mai puțin în exterior. Ambalajele se cumpără – să nu uităm că în decembrie e apoteoza pieței în ambalaje. Perspectivele pe T4 anul acesta sunt semnificativ mai bune decât în T4 anul trecut, de aceea ne menținem prognozele pe tot anul.

## 21. Ați întâmpinat probleme în atragerea forței de muncă?

**Alexandru Stânean:** Și atragerea forței de muncă este unul dintre lucrurile care ne provoacă în această perioadă. Există o criză pe piața forței de muncă din România, în zona de muncă calificată. Noi facem tot ce depinde de noi ca să depășim aceste probleme. Avem muncitori pe care i-am adus din Vietnam pentru posturi simple, unii dintre ei ajungând să fie operatori mult peste medie. Avem parteneriate pentru învățământ dual. Suntem în discuții cu instituții de învățământ pentru învățământ tehnic, la nivel de Bistrița și Năsăud, pentru că ne-am resemnat și știm că trebuie să ne instruiți noi forța de muncă. Din păcate, nivelul școlilor tehnice este cum este în România, dar așa cum ne-am descurcat până acum, nu întâmpinăm probleme care să ne încurce la capacitățile de producție. Avem tot felul de instrumente pe care le-am folosit și pe care le vom mai folosi.

## 22. Ce prognoze aveți privind evoluția materiilor prime?

**Alexandru Stânean:** Pe măsură ce ne îndreptăm spre ieșirea din sezon probabil că materiile prime se vor stabiliza la prețurile actuale. Pentru a fi așa de eficienți, plătim sume mari pentru multe studii de piață pe tot parcursul anului și suntem parte din organizații puternice din industrie. Majoritatea materiilor noastre prime nu sunt listate la bursă, astfel încât să existe futures pe ele. Deal-urile care se fac și forecast-urile pe materiile prime se găsesc în reviste de specialitate sau în publicații și studii de specialitate.

Aceste forecast-uri, destul de scumpe, spun că până pe la mijlocul anului viitor, materiile prime vor persista la nivelurile maxime din prezent, după care se vor încadra pe un trend ușor descrescător, dar creșterea va fi una foarte lină și nu ne vom întoarce la nivelurile de preț de anul trecut sau de acum 2 ani, cel puțin până pe la mijlocul anului 2023.

Noi credem că într-o formă sau alta vom avea în continuare provocări pe materiile prime și anul viitor. Suntem într-o poziție privilegiată, după cum spuneam. Cu toate acestea, nu țin minte să fi avut o perioadă mai stresantă din punct de vedere achiziției, cum a fost cea începând din T4 anul trecut până acum. Achizițiile au fost un stres mai mare decât în mod uzual pentru noi.

## 23. Legat de materiile prime, nu se vede încă o scădere, deși conform Bloomberg se spune că pe PVC prețurile au cunoscut un maxim și apoi s-au mai retras. Vedeți și dumneavoastră o scădere sau nu?

**Alexandru Stânean:** Nu știu de unde are Bloomberg informația. PVC-ul de obicei se tratează pe 4-5 piețe distincte. E posibil să fie pentru piața de State.

Presiunile sunt de creștere, nu de scădere. Luna asta am avut forță majoră la combinate mari din Europa. Toate acestea creează presiune pe preț. În Turcia de exemplu prețurile sunt peste 2.000 dolari tona. În Asia de sud-est la fel, China se pare că cel puțin în perioada următoare va fi importator net de PVC. În SUA sursele de producție care folosesc gazele de sist încă nu sunt repuse în funcțiune și ramp-up-ul durează ceva. Doar în Europa este sub 2.000 dolari. În momentul acesta este un deficit de PVC în piață pentru că cererea nu este corelată cu oferta. Din cauza asta, nu vedem motive să scadă prețul în următoarele trimestre.

#### **24. Și privind scăderea marjelor pe Instalații?**

**Alexandru Stânean:** E o situație asemănătoare cu T4. Din cauza situației temporare din piață cu incertitudinea pe indexarea prețurilor, aș putea spune că nu am realizat, ca vânzări, cam 5 milioane de lei pe lună în lunile din trimestrul 3. Dacă înmulțim 15 milioane de lei pe Instalații cu o marjă brută undeva la 30% pe acest business, discutăm de 4,5 milioane de lei care s-ar fi dus în EBITDA.

Incertitudinile prin care au trecut clienții noștri au generat trimestrul 3 la nivelul pe care îl vedeți. Lucrările sunt în piață și după ce se va normaliza mecanismul de indexare a prețurilor atât pentru decontările în curs, cât și pentru licitațiile din SICAP sau care urmează să apară, vom reveni la situația din T2.

#### **25. E posibil să reveniți chiar din T4 sau e mai curând ceva ce putem vedea la începutul anului viitor?**

**Alexandru Stânean:** Legislația pentru deblocare e deja adoptată la nivel european sau la nivel național, sunt stabiliți indicii de indexare, dar implementarea ei încă nu este, din varii motive, generalizată.

Unii clienți au reușit să obțină indexările, alții nu au reușit. Încă nu putem spune definitiv că s-a rezolvat și nu știm cât va mai dura incertitudinea asta.

Cu privire la T4 sau la tot anul 2021, nu intuim abateri majore față de buget, motiv pentru care nu am considerat oportun să venim cu o rebugetare.

#### **26. Dacă reușiți să vă atingeți obiectivele în condițiile dificile de piață din anul acesta, să fim mai optimiști pentru 2022?**

**Alexandru Stânean:** Am spus deja ce vom face anul viitor, deci nu e neapărat o surpriză. Am spus că vom face EBITDA de 130 milioane de lei.

Perspectivile pe 2022 sunt îmbunătățite cu precădere de programul Anghel Saligny care e nepopular, dar care e necesar. Sunt zone, în special localitățile mici și foarte mici, care nu sunt acoperite decât în cazuri excepționale de fondurile europene. Nu l-am inclus în cifrele privind perspectivele pieței pentru că încă nu este finalizat. Dar dacă peste toate se întâmplă și acest program, atunci vom veni anul viitor să vă prezentăm alte creșteri de capacități pentru că acestea de acum nu vor mai fi suficiente.

#### **27. Se poate crește cantitatea de materie primă reciclată folosită în produse?**

**Alexandru Stânean:** La ora actuală suntem la maximum față de cât permite standardul de produs. Produsele precum țeava din 100% reciclat o vindem pe standard de firmă cu agrement național. Standardul european încă nu prevede așa ceva. Prin intermediul asociațiilor precum TEPPFA, din care facem parte, lucrăm inclusiv la schimbarea standardelor pentru că Green Deal-ul impune o schimbare a standardelor pentru a acomoda mai mult material reciclat.

Noi suntem pregătiți și putem merge până la 100%. Cu toate acestea, în piață trebuie să livrăm cu precădere pe standard european. Țeava din 100% material reciclat o vindem acolo unde este acceptat agrement național.