

Aprilie, 2020

Rezultatele Grupului TeraPlast în trimestrul 1 din 2020 - Teleconferința pentru analiști și investitori

A. Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs

Prezentatori: Ioana Birta, Director Financiar; Alexandru Stănean, Director General

Structura Grupului TeraPlast

- Schimbări: Grupul deține acum 100% din Wetterbest și 100% din subsidiara Cortina. Pachetul de 49% în Cortina a fost achiziționat de Wetterbest la finalul anului trecut, iar ultimul pachet de 1% din Wetterbest, în ianuarie 2020.
- Wetterbest s-a mutat într-o nouă locație. Inaugurarea fabricii a fost făcută online, în martie. Ca parte a compensației pentru pachetul de acțiuni, vechea locație a fost transferată foștilor asociați minoritari.

Sectorul construcțiilor

- Pentru sectorul construcțiilor a fost un început de an destul de bun. Asta se vede și în rezultatele noastre.
- Cifra de afaceri a crescut în linie cu sectorul.
- Am fost impactați de criza sanitară în luna martie, în special pe segmentele B2C, adică acoperișuri metalice, ferestre și uși.
- În ceea ce privește evoluția sectorului de construcții pentru următoarea perioadă lucrurile sunt destul de neclare.
- E greu să facem o estimare cu un grad mare de acuratețe în acest moment. Nici analiștii pe diverse sectoare nu se pronunță încă.
- Noi țintim la rezultatele anului 2019.
- Ne ajută faptul că suntem diversificați, atât geografic, cât și ca sectoare și canale de distribuție. Sectorul rezidențial e afectat, se observă o scădere și ne așteptăm ca această scădere să rămână până la finalul stării de urgență.
- În ceea ce privește sectorul nerezidențial, aici stăm mai bine decât anul trecut. Credem că vom depăși performanțele de anul trecut, în ceea ce privește cifra de afaceri pe segmentele care se adresează pieței non-rezidențiale.
- Piața de infrastructură continuă să reprezinte o sursă de creștere. Din poziția de lideri ai pieței de canalizări exteriorare suntem capabili să fructificăm oportunitățile existente. În continuare, șantierele sunt deschise și se fac licitații pentru lucrări. Ne așteptăm ca acest trend să continue și anul viitor.

Rezultatele trimestrului 1 din 2020

- Pentru rezultatele trimestrului 1, la o creștere de 20% a cifrei de afaceri, avem o creștere a EBITDA cu 32% mai mare ca în T1 2019, ca rezultat al eficientizării operaționale și al investițiilor făcute în anii trecuți. Creșterea a fost organică.
- Rezultate bune se vor vedea și în continuare, deoarece anul trecut am făcut investiții de 100 milioane lei în creșterea capacităților de producție. Acestea au fost puse în funcțiune și asigură creșterea pe termen mediu.
- TeraPlast a avut cea mai bună performanță în T1. EBITDA mai mult decât dublu datorită performanțelor înregistrate de segmentele de instalații și granule. Marja EBITDA a fost de 14%, un record pentru Grupul TeraPlast.
- TeraSteel România și Serbia și-au menținut performanțele. Serbia a fost motorul de creștere, întrucât în România sunt utilizate în întregime capacitățile de producție. În continuare există proiecte pentru TeraSteel, avem în continuare comenzi.
- Wetterbest și TeraGlass au fost afectate, avem o scădere a comenzilor zilnice. Performanțele lor au fost afectate și de implementarea celor 2 proiecte de investiții. Aici este vorba despre fabrica nouă la Wetterbest și noua linie de producție la TeraGlass, care îi dublează acesteia din urmă capacitatea de producție. De asemenea, pentru cele două am bugetat creșteri semnificative ale cifrei de afaceri, în cadrul bugetului realizat înainte de criza actuală.
- Structura de personal a fost dimensionată pentru a susține aceste creșteri. Prin urmare, au survenit costuri suplimentare. Au fost luate măsuri: reducerea costului cu personalul (program de muncă redus, reducerea salariilor)
- Trimestrul 1 a fost unul deosebit pentru TeraPlast, care s-a întors la nivelul de profitabilitate din 2016, pe fondul unor comenzi substanțiale venite din partea de lucrări de infrastructură și datorită măsurilor de eficientizare operațională (eficientizarea utilizării capacităților de producție).
- TeraPlast Recycling a avut o contribuție de aproape 1 milion de lei, care apare în EBITDA segmentelor TeraPlast. Utilizarea materialului reciclat s-a dovedit a fi deosebit de eficientă în T1 din 2020.
- La nivelul TeraSteel, fabrica din Serbia a avut creștere cu mai mult de 50% față de anul trecut. Aceasta are încă rezerve de capacitate, iar piața a fost foarte bună în T1, iar acestea au contribuit la creșterea cifrei de afaceri. Și TeraSteel România a avut o creștere a cifrei de afaceri, însă aici suntem aproape de maximum capacității de producție.
- Marja EBITDA este în continuare peste media Grupului, la 8,5%. A avut loc o mică erodare în T1, dar a fost un aspect conjunctural. În acest moment nu avem indicații că, până la finalul anului, nu va reveni marja la media pe care TeraSteel a avut-o în ultimii ani.
- TeraGlass și Wetterbest, având în vedere că se adresează segmentului B2C, au fost impactate de degradarea situației economice la mijlocul lunii martie. Degradarea s-a

suprapus cu o structură de personal dimensionată pentru anul curent, cele mai mari creșteri procentuale bugetate fiind aplicate pentru Wetterbest și TeraGlass. Încă de anul trecut s-a angajat personal de vânzări pentru creșterile de vânzări bugetate, și s-au făcut inclusiv angajări de personal în vederea calificării operării utilajelor achiziționate pentru noile capacități de producție.

- Scăderea cererii era așteptată pentru primul trimestru în construcții, din cauza sezonității, dar suprapunerea crizei sanitare pentru cel puțin jumătate din luna martie, a determinat ca EBIDTA Wetterbest și TeraGlass să fie sub așteptări. Implementăm măsuri pentru a depăși această perioadă.
- Pentru TeraGlass, faptul că Europa de Vest a intrat în lockdown mai accentuat decât România, ne-a impactat. Din moment ce s-au închis rețelele DIY, nu au mai venit comenzi din Austria, iar cele din Germania au fost foarte reduse. Nici Ungaria, Cehia și Slovacia nu au plasat comenzi până recent.
- Scenariile inițiale erau mai pesimiste în privința evoluției TeraGlass și Wetterbest. Comenzile pe care le avem în ultima perioadă ne indică un nivel similar cu cel de anul trecut pentru cifra de afaceri consolidată. Totodată, ne propunem o profitabilitate mai mare decât anul trecut.

Contextul Covid-19

- În contextul epidemiei prin care trecem, la începutul lunii martie a fost stabilită la nivel de Grup o comisie care se întâlnește regulat. Comisia stabilește ce măsuri se impun în acest context.
- Încă de la început, prioritățile pe care le urmărim sunt continuitatea business-ului, mai ales că la începutul lunii martie se vorbea de închiderea granițelor, iar perspectivele erau destul de sumbre asupra continuității aprovizionării cu materii prime. Aceste lucruri s-au stabilizat între timp.
- Singura problemă în momentul actual este incertitudinea cu care ne confruntăm. Am început să lucrăm la planul de contingență, iar în acest moment avem 10 planuri care ajung inclusiv la un lockdown al capacității de producție. Ultimul scenariu nu mai este acum o situație de actualitate, care să se poată întâmpla.
- Suntem preocupați de asigurarea fluxului de numerar, și de serviciul datoriei pentru a ieși din criza care urmează celei sanitare la fel de solizi și pentru a putea fructifica oportunitățile care se vor ivi.
- Suntem atenți și la reducerea bazei de costuri fixe și monitorizăm lanțul de aprovizionare, deși nu mai există indicații că ar fi probleme.
- La capitolul de conservare a cashului, am revizuit tot ce înseamnă partea de planuri de investiții. Față de planul de investiții supus aprobării Adunării Generale, peste 2 milioane de euro au fost puse pe hold pe termen nedefinit, până se clarifică evoluția potențială a economiei, după trecerea crizei sanitare.
- Am luat în considerare, tot la nivel de scenarii, inclusiv partea de neîncasare, având precedent în criza trecută lipsa de lichiditate a clienților și probleme de neîncasare. În funcție de companie, gradul de acoperire a masei creanțelor ajunge până la 70%,

deci chiar și sumele neasigurate sunt acordate în baza unui rating intern de credit, o parte dintre ele sunt asigurate inclusiv cu ipotecă. Chiar și așa, în contextul economic actual, un risc major ar fi pe partea de încasări.

- Un alt risc major ar fi disponibilitatea forței de muncă și lipsa unei proceduri clare la nivelul autorităților. Suntem preocupați de a nu avea colegi infectați și am întărit tot ce ține de partea de igienă, cu măști, asigurarea păstrării distanței sociale, deși în cea mai aglomerată fabrică unui angajat îi revin cca 200 m².
- Pe mijloacele de transport în comun închiriate pentru transportul angajaților la și de la locul de muncă am introdus reguli noi de păstrare a distanței. La fel și pentru zonele care pot deveni aglomerate, pentru a minimiza riscul de infectare.
- Top management-ul a acceptat reducerea salariilor cu 50%, middle management-ul cu 20%, 25%, 30%, în funcție de caz, iar toate aceste alegeri au fost voluntare, înțelegând momentele dificile prin care trecem.
- Am intrat în renegocieri de contracte furnizorii, pentru baza de costuri fixe. Aici vorbim de exemplu despre contractele de chirie, de zona de marketing. De la toți am beneficiat de înțelegere și am redus semnificativ costurile. Grosso-modo vorbim despre o reducere de 50% pentru următoarele 3 luni a tuturor acestor contracte.
- Am acordat o importanță deosebită management-ului stocurilor. Din experiența avută cu criza precedentă știm că, dincolo de problemele la încasarea creanțelor, sunt și fluctuații masive la nivelul prețului materiilor prime (de exemplu prețul petrolului)
- Încă din luna martie am anticipat acest aspect și am implementat o politică de reducere de stocuri, care va fi vizibilă de la finalul lunii aprilie. Această politică are rolul de a nu ne expune la un risc de preț pentru stocurile pe care le avem.
- Până acum, ceea ce am anticipat pare să se confirme. Prețul pentru produsele petrochimice scade, atât la nivel de TeraPlast, cât și la nivel de TeraSteel (spuma poliuretanică)
- La nivel de tablă suntem într-o zonă mixtă. Sunt furnizori care încă nu se aliniază trendului de reducere a prețurilor.

Contextul pieței

- Suntem preocupați să obținem cât mai multe informații despre ce se întâmplă, din analizele de specialitate.
- Există un grad ridicat de lipsă de vizibilitate, de claritate cu privire la situația actuală.
- În afară de sursele publice precum Ziarul Financiar sau alte publicații din străinătate, avem analize de la companii de cercetare a pieței cu care colaborăm.
- Conform analizelor primite de la ICIS (industria chimică), s-au conturat 2 scenarii de evoluție a sectoarelor care folosesc produse petrochimice. Ambele scenarii sugerează o revenire a pieței construcțiilor în formă de V. După o prăbușire abruptă a cererii în primele luni (martie, aprilie, mai), scenariile arată că va urma o revenire destul de rapidă începând cu iulie (scenariul 1) sau august-septembrie (scenariul 2).

Materiile prime

- Pe piața materiilor prime este o certitudine că prețurile scad
- Evoluția prețului petrolului, principalul precursor, indică acest lucru, prețul acestuia fiind foarte jos în acest moment
- Făcând o paralelă cu criza precedentă, ne așteptăm ca această scădere a prețului să continue pentru următoarele 1-3 luni.
- Dacă în criza precedentă, care s-a suprapus cu extrasezonul (ultimul trimestru), prețurile au scăzut timp de 3-4 luni la materiile prime, acum, aflându-ne în T2, când cererea în domeniul construcțiilor crește în mod natural datorită sezonității, ne așteptăm la o scădere a prețului materiilor prime pentru aproximativ 2 luni, după care se va ajunge la o oarecare stabilitate
- Am reușit să obținem, prin negocieri agresive cu furnizorii și, în unele cazuri în baza înțelegerii lor, prețuri mult sub nivelul pieței la principalele materii prime pe care le folosim, lucru care ne face să ne simțim relativ liniștiți pe partea de achiziții.

Piața

- În acest moment sunt deschise peste 700 de șantiere pe partea de infrastructură, finanțate atât din Fonduri Europene, POIM, cât și din fonduri bugetare, PNDL.
- Dacă în ianuarie-februarie partea de decontări a mers mai greu, începând cu luna martie, odată cu startul crizei, Guvernul a început să plătească lucrările executate în ritm săptămânal sau o dată la două săptămâni, oferindu-ne astfel, atât nouă, cât și clienților noștri un oarecare confort. Observăm acest lucru din comportamentul de plată al clienților noștri, care este aproape ireproșabil în pofida condițiilor actuale.
- Pe partea de TeraSteel, atât România cât și Serbia, avem o vizibilitate până aproape de finalul anului în ceea ce privește modul în care clienții noștri au în plan să deschidă lucrările. Astfel, suntem relativ liniștiți cu privire la modul în care vor evolua lucrurile la TeraSteel. Nu avem încă indicații că investițiile prognozate de beneficiari se vor opri în zona de industrial.
- Semnele mari de întrebare rămân la produsele care se adresează direct sau indirect pieței de rezidențial. Pe de o parte, dacă discutăm de un consumator final, distanța între decizie și realizarea proiectului este mică. Spre exemplu, în schimbarea unui acoperiș. Așadar, nu avem un backlog de comenzi pentru că acesta e specificul pieței. Pe de altă parte, este piața cea mai afectată de momentul nefavorabil prin care trecem. Discutăm aici de TeraGlass, Wetterbest și linia de business de Profile de tâmplărie.
- Conform articolelor din presa de profil, vedem că este o situație generală pe aceste segmente de piață, concurenții principali pe piețele de acoperișuri și tâmplărie termoizolantă anunță scăderi în business, închideri și șomaj tehnic.
- Ceea ce încercăm noi să facem în această situație de piață este să reducem baza de costuri fixe și să conservăm cash-ul.

Previziuni

- Până azi, profitând de avansul pe care l-am luat în primul trimestru, credem că pe final de an discutăm de o cifră de afaceri similară celei pe care am avut-o anul trecut. Evident, ponderea între companii s-ar putea să se modifice, dar per total țintim o cifră similară cu cea de anul trecut și o profitabilitate îmbunătățită.
- De îndată ce vom avea o vizibilitate mai bună a situației actuale, vom reveni cu un buget nou, cu o reprognzare.

- Considerăm prematur să venim către acționari în AGA și în Consiliul de Administrație cu altceva decât ce era pregătit și anunțat încă din luna ianuarie. Nu avem o vizibilitate atât de bună încât să putem elabora ferm un alt buget.
- Avem scenarii pentru orice s-ar putea întâmpla. Dincolo de modelul financiar, fiecare companie are un plan de măsuri. Este prematur să cerem aprobare pentru altceva. Țintim spre a realiza ceva similar cu anul trecut și considerăm că avem șanse rezonabile să realizăm acest lucru.

B. Q&A

1. Până acum, nu ați dat în șomaj tehnic pe nimeni de la TeraGlass/de la companiile cele mai afectate din Grup?

Alexandru Stănean, CEO: Avem oameni în șomaj tehnic în tot Grupul. Șomajul tehnic este una dintre măsurile aplicate pentru reducerea bazei de costuri fixe. În acest sens sunt mai multe măsuri. Avem colegi în șomaj tehnic, am renegociat contractul colectiv de muncă, avem colegi cu programul redus de la 5 zile la 4 zile pe săptămână, avem colegi care au acceptat reduceri de salariu cu act adițional la contractul de muncă.

2. Cât la sută din rezultatele foarte bune de la TeraPlast SA, mai exact linia de business Instalații, provin din font-loading? Adică, oameni care s-au asigurat că vor avea din timp materialele necesare pentru lucrări.

Alexandru Stănean, CEO: Nu este cazul de așa ceva. În primul rând, limitele de credit ale clienților noștri nu sunt dimensionate astfel încât, să zicem, clienții noștri își pot face un stoc pentru 3 luni și apoi să tot consume din el. Vorbim despre un nivel *business as usual* în primul trimestru pe zona de Instalații.

3. Ce anume vedeți ca oportunități în perioada actuală? Impactul pare să fie mai mare în vest unde lockdown-ul e mai strict, iar asta poate crea oportunități de expansiune a Grupului, cum ar fi clienți noi sau mărirea cotei de piață. Aveți în gând aceste aspecte?

Alexandru Stănean, CEO: Strategia de conservare a cash-ului are legătură și cu aceste aspecte. Vrem ca atunci când se termină criza actuală să fim în continuare o companie solidă pentru a fructifica oportunitățile care vor apărea.

În acest sens, avem experiența crizei precedente când TeraSteel a intrat în criză cu o cotă de export de 10% din cifra de afaceri și a ieșit din criză cu o cotă de export de circa 20% din cifra de afaceri, în condițiile în care cifra de afaceri per total aproape s-a dublat.

Deocamdată e prematur să facem astfel de evaluări având în vedere că acum este mult mai dificil să ieșim din țară față de criza precedentă.

Prioritatea acum e să luăm toate măsurile pentru a ieși cât mai puternici din criza actuală și din cea economică ulterioară, ba chiar mult mai puternici decât competiția.

4. Referitor la ieșirea spre vest, există piețe pe care le cunoașteți și/sau stăpâniți mai bine acolo și unde ar fi mai firesc să căutați oportunități?

Alexandru Stănean, CEO: Da, sunt piețe pe care suntem prezenți cu o parte din business-urile Grupului și unde ne dorim să intrăm cu tot portofoliul. Sunt și canale

de distribuție pe care dorim să le accesăm pe unele segmente de business. Spre exemplu aveam întâlniri planificate în extern pentru export, dar care au fost amânate din cauza situației actuale.

Chiar și așa, nu s-a resetat totul odată cu criza Covid-19. Sunt proiecte puse pe hold care erau oricum programate și care vor merge înainte de îndată ce contextul ne va permite.

Suntem convinși că vor apărea și oportunități la care acum două luni nu ne-am fi gândit. Obiectivul nostru este să fim îndeajuns de solizi financiar pentru a le putea fructifica.

În cazul ipotetic, competiția potențială ar fi locală sau din UE, sau ar fi vorba despre a alege o altă alternativă de mai departe, spre exemplu din afara UE?

Alexandru Stănean, CEO: Exceptând Turcia, care e competitor relativ mic în Europa pe segmentul de uși și ferestre, nu avem competiție pregnantă din afara Uniunii Europene. Așadar, am discuta despre alți furnizori din Uniunea Europeană.

- 5. În legătură cu corespondența între prețul petrolului și, în secundar, al produselor petro-chimice și al prețului produselor finite. Nu vă avantajează faptul că scade prețul materiilor prime mai mult decât cel al produselor finite? În afara situației în care ați avea stocuri mari de materie primă luate la prețuri mai mari.**

Alexandru Stănean, CEO: Asta este așteptarea noastră.

- 6. Ne puteți da o pondere a segmentului rezidențial și non-rezidențial în cifra de afaceri estimată pentru acest an?**

Alexandru Stănean, CEO: În linii generale, cifra de afaceri Wetterbest și TeraGlass reprezintă cea mai mare parte din ponderea segmentului rezidențial. Estimările pe care le avem în acest moment pentru 2020, indică zona de rezidențial sub nivelul de anul trecut și zona de non-rezidențial peste nivelul anului trecut. Per total, rezultatele vor fi la nivelul anului trecut.

- 7. Spuneți că pe TeraSteel România și Serbia aveți o vizibilitate foarte bună. În termeni de cifră de afaceri ce înseamnă această vizibilitate, procentual, față de anul trecut? Care sunt creșterile pentru anul acesta?**

Alexandru Stănean, CEO: Avem lucrări care se vor desfășura până prin septembrie-octombrie, chiar dacă ele nu sunt începute încă. De aceea suntem relativ confortabili pe zona aceasta. Acestea sunt detaliile pe care le putem oferi în acest moment, restul informațiilor fiind sensibile din punct de vedere comercial.

În plus, pentru infrastructură avem o piață consistentă pentru produsele noastre, iar lucrările sunt în desfășurare.

- 8. Pentru scăderea costurilor fixe de anul acesta ne puteți da o estimare?**

Alexandru Stănean, CEO: Noi țintim ca ajustarea cheltuielilor fixe să fie superioară ajustării cifrei de afaceri. Spre exemplu, dacă cifra de afaceri scade cu 10% pentru una dintre companii, urmărim ca scăderea costurilor fixe pentru compania respectivă să scadă cu mai mult de 10%. Aceasta este abordarea din acest moment.

Întrebări primite anterior teleconferinței

1. Cât de afectate sunt companiile Grupului TeraPlast având în vedere că s-a solicitat certificat de urgență pentru TeraGlass?

Alexandru Stânean, CEO: În primul trimestru, având în vedere rezultatele recent anunțate, putem spune că nu au fost afectate și sunt în linie cu bugetul. Cu privire la ceea ce urmează, în acest moment țintim să atingem nivelul anului trecut. Avem în continuare șanse să le atingem în special datorită rezultatelor din T1. TeraGlass este una dintre companiile cel mai puternic afectate începând cu finalul lunii martie.

2. Există probleme privind aprovizionarea cu materiile prime, scăderi ale livrărilor sau capacitatea clienților de a-și achita marfa?

Alexandru Stânean, CEO: Aprovizionarea cu materie primă nu este un factor problematic în Grup în acest moment. Au fost unele îngrijorări în luna martie, însă lucrurile s-au stabilizat datorită culoarelor de transport. Am primit în luna martie materie primă inclusiv din Italia. Există totuși o contracție a cererii, însă trebuie să avem în vedere și că după prima parte a stării de urgență, a venit perioada Paștelui, care oricum reprezintă un punct de inflexiune în sezonabilitatea vânzărilor prin comportamentul consumatorilor, și care s-a suprapus cu starea actuală.

Se simte o contracție a cererii în funcție de liniile de business.

Incapacitatea clienților de a plăti marfa și, mai degrabă, retragerea limitelor de asigurare, de la asiguratorii, pentru unii clienți, este un factor care contribuie la reducerea vânzărilor. Oricât de mult s-ar reduce cererea, niciodată nu vom vinde doar de dragul de a vinde, ci doar în baza așteptărilor rezonabile că vom și încasa.

3. Fabricile din Ungaria și Serbia sunt mai puțin afectate comparativ cu România?

Alexandru Stânean, CEO: În Ungaria vorbim despre un depozit de distribuție, nu unitate de producție.

Serbia, la nivelul vânzărilor, putem spune că este mai puțin afectată decât România. Pentru Ungaria este prematur să ne pronunțăm.

4. Care este situația actuală a șantiierelor de infrastructură și construcții?

Alexandru Stânean, CEO: Sunt peste 700 de șantiere deschise, funcționale. Prin clienții noștri și prin platformele oficiale ale autorităților primim informații că există intenția de a continua lucrările începute.

Pe PNDL și POIM banii se decontează, ceea ce ne face să fim optimiști.

Nu sunt semnale relevante că șantierele începute se vor opri. Singura întrebare este vizavi de ce se va mai deschide.

5. Ce oportunități concrete vedeți în criza actuală și cum vă gândiți să le exploatați?

Alexandru Stânean, CEO: Adicional aspectelor discutate anterior pe această temă, mai putem spune că spre deosebire de criza precedentă, când considerăm că am fost

nepregătiți, de data aceasta luăm toate măsurile să nu se întâmple la fel, ci să profităm de toate oportunitățile care vor apărea.

6. Care este impactul Covid-19 asupra T1 și ce estimări aveți asupra impactului pe T2?

Alexandru Stănean, CEO: Nu am defalcat ținta enunțată și în cadrul prezentării, de a încheia 2020 la nivelul anului 2019. Ne așteptăm ca trimestrul 2 să fie cel mai impactat.

7. Mai multe despre discuțiile care se poartă la nivel de industrie cu Guvernul și cu poziționarea actuală a factorilor de decizie, în privința marilor proiecte de infrastructură, canalizare etc. Susțin prin acțiuni concrete, nu doar declarativ, aceste proiecte? Ei spun că trebuie făcute investiții, dar le vor face cu adevărat?

Alexandru Stănean, CEO: Din varii motive, nu am fost invitați la discuții cu factorii politici. Nu suntem afiliați politic și nici nu vom fi. Totuși, nici în calitate de cel mai mare producător român de materiale de construcții nu am fost întrebați despre industrie și business, decât indirect.

Așadar, nu putem să oferim informații clare despre relația dintre guvern și industrie la nivel de dialog.

Pe altă parte, deși în luna martie eram destul de critici, acțiunile de până acum ne indică un flux continuu al lucrărilor de infrastructură atât din punct de vedere execuție, cât și decontare. Mai apar probleme de întârzieri la recepție, având în vedere contextul actual. Așadar, putem spune că până în acest moment, guvernul pare să facă ceea ce declară.

8. Cum anticipați că vor fi cele 3 trimestre rămase din an? Pe ce palier de scădere procentuală estimați că vă veți situa, având în vedere circumstanțele actuale?

Alexandru Stănean, CEO: În baza circumstanțele actuale estimăm că vom încheia anul 2020 la un nivel similar cu cel din 2019.

9. Cât la sută din business-ul TeraPlast se adresează beneficiarilor finali și cât persoanelor juridice/stat?

Alexandru Stănean, CEO: Spre exemplu, țevile pentru canalizare exterioară sunt utilizate de persoane juridice în lucrări de infrastructură, în timp ce sistemele pentru acoperișuri se pretează ambelor categorii, persoane fizice și juridice, însă sunt folosite cu preponderență de persoane fizice.

În general, cam tot ce înseamnă Wetterbest și TeraGlass ajunge la persoane fizice indirect, TeraSteel are ca beneficiari persoane juridice, iar TeraPlast este un mix între persoane fizice, persoane juridice și zona de infrastructură.

10. Ce detalii puteți oferi despre impactul Covid-19 asupra comenzilor, asupra costurilor estimate și asupra previziunilor companiei pe termen mediu?

Alexandru Stănean, CEO: Nu avem aspecte de adăugat pe marginea comenzilor și previziunilor față de cele deja tratate în această teleconferință.

Cu privire la costurile estimate mai facem o singură remarcă. Tot bazându-ne pe experiența crizei precedente, există un decalaj între evoluția prețurilor materiilor prime și curba prețurilor de vânzare în piață. Există un ecart de câteva luni. Amplitudinea scăderii prețului la materii prime a fost superioară amplitudinii scăderii prețului la produse finite. Așadar, dincolo de scăderea prețului produselor finite, care a scăzut mai puțin decât cel al prețului materiei prime, scăderea prețului acestora s-a întâmplat mai târziu cu 2 sau 3 luni.