

Bună ziua, este ora 14:00 fix așa că vom începe conferința cu investitorii.

Numele meu este Cătălin Iancu, sunt Directorul general adjunct al EVERGENT Investments.

Bine ați venit, din nou, la conferința în care vom prezenta rezultatele financiare individuale aferente trimestrului III, 2023. Vă mulțumesc tuturor pentru participare și pentru interes!

Alături de mine se află doamna Mihaela Moleavin, Director financiar. Împreună vom răspunde la întrebările care vor urma la finalul prezentării.

Voi începe prin a prezenta poziția și performanța financiară și strategia investițională, după care doamna Director financiar va detalia rezultatul net, care este indicatorul principal de performanță al companiei.

La 30 septembrie 2023, am încheiat un nou trimestru cu rezultate solide. Valoarea totală a activelor companiei a fost de 2.800 de milioane de lei (2,8 miliarde de lei), în creștere cu 27,7% față de 30 septembrie 2022 și se menține peste pragul de jumătate de miliard de euro, toate aceste lucruri fiind făcute printr-o selecție riguroasă a acțiunilor și o construcție diversificată a portofoliului.

De asemenea, valoarea activului net a fost de 2.500 de milioane de lei (2,5 miliarde de lei), în creștere cu 20,9% față de 30 septembrie 2022 și, foarte important, valoarea unitară a activului net este de 2,7321 lei, în creștere cu 24,3% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Valoarea pe care o returnăm investitorilor noștri este compusă din mai multe părți: din alocarea de dividende și din programele de buy-back – este modul concret în care înapoiem valoare investitorilor. Pe 28 iunie 2023, am început plata dividendelor aferente anului 2022 în valoare de 82,7 de milioane de lei, reprezentând un payout ratio foarte mare, de 70%. Suntem, de asemenea, foarte mândri că, în cadrul sectorului în care operăm, compania noastră a plătit cel mai mare randament al dividendului, de 7,41%.

Într-o perioadă cu tensiuni geopolitice în creștere și aversiune mărită la risc, investițiile noastre au fost adaptate contextului economic, cu inflație ridicată și cu rate crescute ale dobânzilor. Astfel, rezultatul net de 136,4 de milioane de lei înregistrat la 30 septembrie 2023 este în creștere cu 34,5% față de aceeași perioadă a anului trecut. Rezultatul net care, așa cum spuneam, este indicatorul de performanță al companiei va fi detaliat de către doamna Director financiar.

Din valoarea totală a activelor administrate, 71,9% reprezintă portofoliul de acțiuni cotate, iar 9,7% este portofoliul de acțiuni necotate. În linie cu strategia investițională, compania a recalibrat portofoliul de active și a continuat să acorde o atenție deosebită companiilor din sectoarele energie - industrial, cu 24,3% din valoarea totală a activelor și financiar - bancar, cu 43,9%.

EVERGENT Investments continuă, de asemenea, dezvoltarea portofoliului Private – Equity, care este axat pe 3 sectoare: pe agribusiness, pe real-estate și pe IT. Voi atinge, pe scurt, aceste trei sectoare din Private Equity.

Proiectul “Fermele de afini” cuprinde 3 ferme: Viștea și Mândra în jud. Brașov și Popești - Rătești în jud. Argeș, care au o suprafață plantată totală de 105 ha. În acest moment asigurăm producția, procesarea și distribuția. Obiectivele noastre sunt eficientizarea producției culturilor existente, înființarea de noi ferme (deci scalarea businessului) și acoperirea unui nou segment de consumatori. Prin achiziția celor 50 ha din județul Bacău dorim să atingem sectorul bio, răspunzând unui nou segment de consumatori, cu o cerere în continuă creștere și să asigurăm dezvoltarea în sensul unui viitor durabil, un lucru foarte important.

La 30 septembrie 2023, s-au încheiat lucrările de recoltare și sunt în curs de desfășurare lucrările agricole pentru pregătirea anului viitor.

Al doilea sector de interes pentru noi, în Private Equity, este real-estate.

În real-estate avem investiții în proiecte rezidențiale și comerciale cu un potențial mare de valorificare. Ne adresăm segmentului mediu de piață care are o cerere ridicată. Voi detalia, acum, aceste proiecte.

Construcțiile noastre se aliniază standardelor nZeb (net zero energy building) de eficiență energetică. De exemplu, proiectul **ATRIA Urban Resort**, complexul rezidențial din NV Bucureștiului cu 1400 de apartamente, se află în Faza a III-a de construcție a celor 350 de apartamente. Începând cu această fază, construcția este conform standardelor de eficiență energetică, având un impact redus asupra mediului.

Clădirile sunt dotate cu 296 de panouri solare instalate în Faza III și acoperă o suprafață de 730 de metri, având o capacitate de producție de 446.500 kWh/an. Energia produsă va fi utilizată în sistemul solar de apă caldă menajeră. Panourile fotovoltaice sunt plane, cu o suprafață absorbantă.

Pe lângă sistemul propriu de panouri solare, fiecare apartament este dotat cu un sistem de încălzire centrală și echipamente de ventilație cu recuperare de căldură care reduc și mai mult consumul de energie suplimentară, la fel ca și izolația pereților exteriori. Ne asigurăm, în acest fel, că apartamentele construite sunt ecologice, confortabile și eficiente economic. Și este foarte important de menționat că aceste preocupări au rezultat în distingerea proiectului ATRIA cu 3 premii doar în 2023, pe lângă cele 5 obținute în ultimii doi ani de zile. Acest lucru reprezintă o nouă recunoaștere a calității întregului ansamblu. Și aș dori să menționez că printre ultimele premii acordate se numără “**Residential Buildings**”, acordat de Gala Forbes 2023 și “Residential Development/Renovation 2022-2023”, o distincție sub licența International Property Awards. Sunt niște recunoașteri cu care ne mândrim deosebit de mult.

Un alt proiect este “**Veranda Mall**” în care deținem indirect 37% prin intermediul a două companii: Professional Imo Partners și Nord S.A. Suprafața închiriabilă este de 34.000 mp. Compania are în curs de execuție un sistem fotovoltaic (la fel și aici aceeași preocupare pentru ESG) amplasat pe clădire, care va acoperi 20-30% din necesarul de energie electrică folosit pentru încălzirea, răcirea și iluminatul mallului. Acest aspect face parte din strategia de dezvoltare a surselor de energie curată și este o acțiune importantă în direcția decarbonizării și a combaterii schimbărilor climatice. Scăderea consumului de energie și dezvoltarea surselor de energie mai curate sunt esențiale pentru atingerea obiectivelor EVERGENT în materie de climă

și soluționarea dependenței de surse externe și de reducere a amprentei de carbon. Activitatea mallului Veranda s-a îmbunătățit constant și a depășit nivelul înregistrat anterior pandemiei.

În privința celorlalte preocupări imobiliare, spre exemplu ansamblul **EVERLAND** din Iași, ne-am propus să maximizăm rentabilitatea proiectului. Prin urmare, analizăm atent toate opțiunile care sunt deschise la acest moment.

De asemenea, în București, avem în faza de proiect, în diverse stadii de obținere PUZ, PUD și alte autorizații, următoarele proiecte: proiectul **Intrarea Străulești**, unde sunt în derulare activități specifice în vederea obținerii PUD-ului (zona având PUZ) privind dezvoltarea pe un teren de 16.000 mp în Nordul Bucureștiului, o zonă care va fi, în opinia noastră, un nou pol financiar și rezidențial premium - acesta este un proiect. Un al doilea în București, tot în nordul capitalei, este proprietatea **Piscul Moșului**, un alt proiect în pregătire pe un teren de 19.000 mp, la fel situat într-o zonă cu potențial din nord. Al treilea este proprietatea **Spătarul Preda**, un teren de 11.480 mp în zona semicentrală a Bucureștiului, cu PUZ obținut și cu perspective bune în domeniul rezidențial.

Mi-a mai rămas ultimul sub-sector din Private Equity, IT. IT-ul este unul de importanță majoră pentru economia românească, cu un aport de 8,2% din Produsul Intern Brut în T1 2023, conform INS; evident că nu putea să iasă din afara preocupărilor și atenției noastre. Așteptările acestui sector, de altfel și ale noastre, sunt de creștere cu rate de două cifre în următorii ani, fiind susținut suplimentar și de PNRR prin diverse componente. Dar componenta principală este cea de transformare digital, cu o alocare de aproape 2 miliarde de euro.

În acest sub-sector, noi am identificat o companie în care am și investit; se numește MWARE Solutions. Este un jucător local important din sectorul IT deep-tech. MWARE furnizează soluții integrate de Big Data, de inteligență artificială, de digitalizare atât pentru sectorul public, cât și pentru sectorul privat, în principal pentru industriile care sunt generatoare de volume mari de date, cum ar fi telecomunicații, financiar - bancar, energie, chiar și agricultură și medical.

Mware Solutions a dezvoltat un pachet complet pentru digitalizare care include, pe lângă produsele existente BigConnect (așa se numește produsul lor), o bază de date Enterprise edition și un framework low-code pentru dezvoltarea de alte aplicații. Acesta reprezintă în acest moment - și este un lucru important de menționat - o alternativă completă și mult mai competitivă la pachetele tehnologice oferite de alți jucători din piață.

MWARE a înregistrat la trimestrul 3, 2023, o creștere de 31.6% a cifrei de afaceri față de aceeași perioadă a anului trecut.

Trecând acum la performanța financiară a companiei, o invit pe doamna Director financiar, Mihaela Moleavin, să ia cuvântul și apoi, dacă doriți, ne puteți adresa întrebări.

Vă mulțumesc!

Mulțumesc! Bună ziua, tuturor.

În primele nouă luni ale anului 2023 și, în special în T3, poziția financiară a Societății a înregistrat o creștere semnificativă, în principal datorită aprecierii cotațiilor bursiere în această perioadă, aspect reflectat și în câștigurile din marcarea la piață a activelor financiare înregistrate atât în P&L, cât și în alte elemente ale rezultatului global.

Indicatorul de performanță al EVERGENT Investments - rezultatul net - a fost, așa cum s-a menționat anterior, de 136,4 de milioane de lei, de circa 1,7 ori mai mare decât nivelul bugetat pentru întreg anul 2023.

Acesta are două componente. Prima componentă este profitul net reflectat în contul de profit și pierdere, de 84,5 de milioane de lei, nivel care a fost determinat atât de veniturile din dividende de la companiile din portofoliu, de 88,3 de milioane de lei (care includ și dividendele speciale de la OMV Petrom și Fondul Proprietatea), cât și de câștigul din activele financiare clasificate la valoarea justă prin profit sau pierdere (FVTPL), în suma de 27,5 de milioane de lei.

Cea de-a doua componentă, câștigul net realizat din vânzarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global (FVTOCI) reflectat în rezultatul reportat, a fost de 51,9 de milioane de lei, câștigul net fiind realizat, în principal, din vânzarea de acțiuni Romgaz și Nuclearelectrica.

În ceea ce privește poziția financiară, activele totale ale EVERGENT Investments au crescut la 30 septembrie 2023 cu 18% comparativ cu finalul anului anterior, în principal pe fondul aprecierii activelor financiare din portofolii, dar și datorită utilizării, în primul trimestru al anului, a facilității de credit de la BCR pentru derularea programelor investiționale ale companiei. Creșterea semnificativă a lichidităților reflectată în depozitele plasate la bănci a fost determinată în mare măsură de încasările din dividende. Creșterea datoriilor a fost cauzată atât de majorarea datoriei cu impozitul amânat aferentă rezervei din reevaluarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global (FVTOCI), rezervă care a crescut semnificativ în 2023, cât și de utilizarea facilității de credit de 19,2 milioane de euro de la BCR.

Vă mulțumesc și vă invităm să ne adresați întrebări cu privire la aspectele prezentate.

H.M.: Bună ziua, Horațiu Mircea mă numesc, sunt investitor individual. Aș dori să vă întreb dacă rezultatele bune pe care le-ați obținut, pentru care vă felicit, vă îndreptățesc să sperați sau să ne faceți să sperăm la dividende generoase anul viitor. Mulțumesc.

C.I.: Mulțumesc pentru remarcă și pentru felicitări. Avem toate motivele să credem că rezultatele foarte bune la T3 se vor menține, astfel încât politica noastră de a returna valoare acționarilor va continua și în 2024. Asta înseamnă dividend, buy-back și răscumpărări de acțiuni. Aș vrea să reamintesc ceea ce am spus mai devreme: am fost, din sectorul nostru, compania care a abordat cel mai mare dividend al randamentului

anul trecut, 7,41%. Deci, răspunzându-vă la întrebare, la rezultate atât de bune obținute avem toate premisele pentru a returna acționarilor noștri valoare în aceeași măsură.

DI Tancău Tarciziu: Am trimis și pe mail, nu știu dacă v-au dat colegii dvs.

C.I.: Ne-au dat, am primit, am și pregătit niște răspunsuri.

T.T.: E perfect. Atât, doar cele de pe e-mail. Vă mulțumesc frumos.

C.I.: Prima dvs. întrebare a fost:

Recent, Evergent a depășit 5% prin deținerile propriilor acțiuni și ați emis un raport cum că se vor anula o parte din aceste acțiuni la următoarea AGA. Puteți, vă rog, detalia care este numărul exact de acțiuni care se vor anula? A doua întrebare: în acțiunile anulate în 2024 vor fi incluse și cele din programele de răscumpărare aferente anului 2023? Astea au fost întrebările, nu? Pe acest subiect.

T.T.: Da, prima întrebare a fost asta. Sunt grupate pe subiectul buy-backuri.

C.I.: Noi încă avem în derulare, așa cum ne-am exprimat public, un program de răscumpărare. Numărul de acțiuni este în continuă creștere deci nu poate fi determinat. Dar, răspunzând la întrebare, toate hotărârile AGA referitoare care au aprobat astfel de măsuri corporative vor fi duse la îndeplinire, astfel încât la AGA din 2024, conform aprobărilor acționarilor, toate aceste acțiuni își vor urma calea aprobată la AGA respectivă. Deci da, în 2024 vor fi incluse și cele din răscumpărarea aferentă anului 2023.

A doua dvs. întrebare a fost:

Mai mulți actori din piața imobiliară afirmă că există un blocaj în acest domeniu. Vă confrunțați și dvs. cu aceste lucruri în proiectele imobiliare ale EVER?

Este notoriu că situația din piața imobiliară nu este cea mai fericită. Nici nu ar fi putut fi altfel cu atât de multe știri din contextul geopolitic și cu atât de multe influențe macro negative: dobânzi în creștere, inflație mare. Situația actuală a afectat și ATRIA Urban Resort prin menținerea unei cereri reduse și a unui ritm mai scăzut de vânzare de apartamente. Dar aș vrea să precizez că nu vorbim clar de un blocaj în domeniu și, oricum, nu în cazul proiectului nostru deoarece, cu toate aceste influențe negative, conceptul deosebit al proiectului – adică low-ride, locuri de parcare la suprafață, distanță mare între blocuri, eficiența energetică pe care am menționat-o - și strategia de management și de marketing au contracarat, parțial, încetinirea vânzărilor. Da, nu mai este același stil de vânzare de acum 2-3 ani de zile, dar pentru contextul actual este accesibil.

Cât privește celelalte proiecte imobiliare în care suntem angrenați, acestea sunt în diferite faze de obținere a documentelor de urbanism; cum am spus, un PUZ, un PUD, avize care sunt premergătoare activității de construire. Și considerăm că, în momentul în care construcțiile vor fi livrate, piața le va putea absorbi. Și acesta este un motiv pentru care noi suntem în acest sub-sector – Bucureștiul, unde noi avem prezența, are

o nevoie fundamentală de spațiu de locuire nou, corect prețuit, corect construit. Efortul nostru este în faza de documentare și de marketing. Insistăm foarte mult să înțelegem concret nevoile și vrem ca produsul să servească perfect, dacă se poate, această nevoie. Nu construim în speranța că vom vinde, noi considerăm și sperăm că am demonstrat că înțelegem bine spre foarte bine ce vrea consumatorul și livrăm în cel mai eficient mod posibil acel produs. Asta pot să spun despre proiectele noastre și despre cum real-estate-ul, în general, este acum afectat de acești factori macro.

Tot dvs. ați mai adresat o întrebare cu Veranda Mall, corect?

T.T.: Da.

C.I.: Da. Ați spus, citez: la AGA anuală de anul acesta ați afirmat că doriți să faceți un exit din participația la Veranda Mall. Ați făcut pași în acest sens? Aveți un update legat de acest subiect?

Da, am făcut pași, demersuri prin agenții imobiliare, dar este o piață specială. Nu este atât de ușor, însă vă confirm că există preocupări, facem pași în spate, iar atunci când vom avea detalii concrete, mai mult decât intenții, pași, demersuri, vă vom informa cu siguranță.

Explorăm împreună cu partenerii noștri de la Veranda, cu familia Pogonaru, diverse opțiuni, momentul cel mai potrivit, ținând cont și de evoluțiile de pe piețele internaționale. Totuși vorbim de yielduri pe piața imobiliară corelate evident cu yieldurile de pe fixed income. Previzionăm și o comprimare a acestor yielduri care vor pregăti mai bine momentul de exit. Da, este o preocupare. Da, facem pași concreți. Și da, avem demersuri. Acestea au fost cele trei întrebări ale dvs.

H.M.: Aș mai avea o întrebare. Mircea sunt, din nou. În investițiile pe care le anticipați pentru următoarea perioadă, preferați investițiile în acțiuni sau cele în obligațiuni?

C.I.: Ne uităm cumva diferit la investiții. În primul rând, strategia noastră este cunoscută. Avem targetul de alocare pe companii cotate, pe Private Equity, pe subsectoarele pe care le-am menționat și stăm în limitele acestei strategii și acestor alocări, cu realocări sectoriale în cadrul subportofoliilor. Acesta este un prim lucru. În al doilea rând, noi suntem un fond de equity, pentru noi investițiile în fixed income nu sunt targetul principal. Le facem pentru a gestiona cashul și pur temporar până când ne creăm buffere de lichiditate pentru investițiile principale care sunt în acțiuni cotate sau necotate. Așa ne uităm noi la fixed income. Suntem un fond de equity. Nu avem expuneri lungi, nu vorbim de maturități lungi. Poziția asta este ținută în depozite bancare și asta reprezintă 90%+ din cashul disponibil. Așa ne uităm la equity vs. fixed income.

Dacă nu mai există alte întrebări, vom încheia această conferință. Mai avem întrebări în acest moment?

H.M.: Aș mai avea eu, legat de SNP. Se schimbă strategia? Adică, știu că e complex, aveți un pachet uriaș, nu puteți să faceți mișcări pe termen scurt. Cu scăderea petrolului, cum vedeți deținerea la SNP?

C.I.: Când noi construim o poziție, așa cum ați spus, uriașă la SNP, evident că ne uităm la trendurile cele mai scăzute multianuale. Noi nu suntem un fond care face trading în

and out zilnic, nici măcar lunar sau trimestrial. Gândirea noastră este pe interval de timp de acest gen. Dar intenționăm să menținem expunerea pe SNP, având în vedere și perspectivele superioare de creștere a profitabilității, aceasta fiind abordarea noastră cheie. Noi suntem un fond care se uită la fundamentale în mod clar. Deci avem în vedere perspectivele de creștere a profitabilității, capacitatea de generare de cash a acestei companii și bilanțul solid.

Datorită fluxului de numerar puternic, noi considerăm că SNP va menține plata unor dividende ridicate pentru următorii 3-4 ani de zile, în ciuda CAPEX-ului de care au nevoie pentru proiectul Neptun Deep. Dar SNP este o companie implicată în zone strategice, importante ale țării noastre. Vor să se asocieze cu Complexul Energetic Oltenia pentru acele câmpuri de fotovoltaice. Au exprimat de multe ori interes pentru energia verde, își iau în cadrul companiei lor măsuri concrete în acest sens și le execută. Sunt în Neptun Deep, cum știm cu toții. SNP, însuși OMV-ul din care fac parte, este o companie angajată și antrenată serios într-o transformare. Noi considerăm că, pe lângă această poziționare cu care suntem de acord, au oamenii care trebuie, care pot să execute în acest sens, au balance sheet solid și au rezultate dovedite în măsura în care rezultatele anterioare sunt o garanție pentru viitor care îi califică și care i-au adus în atenția noastră. Prin urmare, credem că proiectul Neptun Deep va fi un motor major al profitabilității companiei pe termen lung, știind că va începe în 2027 așa cum au anunțat, având în vedere poziția foarte bună de cash - 14,5 miliarde de lei acum câteva zile când ne-am uitat noi ultima oară - precum și prețul mediu favorabil al țiteiului. Considerăm că pentru 2024 au perspective foarte bune să convină să dea acel dividend extraordinar. Și, de fapt, managerul companiei a dat indicații în acest sens. Nu a spus concret acest lucru, dar a spus că atât timp cât o serie de lucruri sunt aliniate, cum ar fi cash flow solid, balance sheet solid, CAPEX-ul sub control, profitabilitate favorabilă, vor continua să își surprindă pozitiv acționarii. Așa ne uităm la SNP și aceasta va fi abordarea noastră pentru anii care vin.

Vă rog, alte întrebări?

Ok. Atunci, acestea fiind spuse și considerând că v-am răspuns la întrebări, vă mulțumesc pentru participare și să ne auzim în curând. Numai bine!