



## Strategia de tip Crestere

*Bursa de Valori este locul unde gasim cele mai multe exemple de companii care au crescut fulminant, castigand cote de piata majoritare in sectoarele economice in care actioneaza si inregistrand venituri explozive. Fie ca ne uitam la sectoarele de tehnologie, de servicii sau in multe alte zone economice, descoperim numeroase exemple de companii care au gasit pe Bursa capital pentru o dezvoltare accelerata. De la colosii globali de genul Microsoft, Amazon, Tesla pana la companiile locale Banca Transilvania sau Med Life, investitia in actiunile companiilor de crestere au fost si sunt povestile cele mai sonore ale pietei bursiere si cele care atrag cel mai mult noii investitori.*

### Cui se adreseaza o astfel de strategie?

Companiile de crestere sunt in esenta firme care au idei, inovatii, viziuni de dezvoltare diferite de majoritatea actorilor economici din sectoarele lor de activitate. Propun solutii, pentru care cer pietei capital nou, prin care sa creasca mai repede, sa castige cote de piata mai mari si in final sa inregistreze venituri semnificative care sa se transforme intr-o viitoare profitabilitate exceptionala. Cu siguranta nu toate vor putea pune in practica planurile de afaceri sau estimarile initiale. Pentru a creste, in termeni de venituri, mai rapid decat piata (caracteristica esentiala a acestui tip de emitent) vor trebui sa isi asume diverse riscuri. Mai mult sau mai putin mitigabile. In orice caz, cei care investesc in astfel de actiuni vor trebui sa aiba un profil de risc mai ridicat, pentru ca este de asteptat ca evolutia bursiera a acestor companii sa aiba o volatilitate (fluctuatii ale cotationilor) semnificativ peste media pietei.

In al doilea rand, cei care vor sa investeasca urmand o astfel de strategie ar trebui sa poata intelege raportarile financiare si planurile de afaceri propuse. Este nevoie de un bagaj de cunostiinte economice semnificativ pentru a putea decide daca o propunere economica este realista si realizabila in parametrii propusi. Toate planurile de afaceri arata initial bine, ofera proiectii optimiste, insa nu toate vor livra ceea ce promit. De aceea, acest gen de strategie de investitii necesita expertiza.

Nu in ultimul rand, capitalul detinut de investitori trebuie sa fie un capital pe termen lung. Planurile economice au nevoie de ani de zile pentru a fi realizate, iar aceasta strategie se axeaza pe captarea rezultatului economic al unor intreprinderi inovative care vor crea multa plus-valoare intr-un orizont de timp indelungat. Ca atare, nevoia de a avea suficient timp la dispozitie devine ingredient principal pentru succesul acestei strategii.

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



### Ce profil au companiile care sunt eligibile pentru a fi incluse in strategia de Crestere?

Prin asumarea unui model agresiv economic aceste companii deprind anumite caracteristici bursiere specifice. Cele mai importante sunt enumerate mai jos.

- Crestere rapida a veniturilor:** Aceste companii inregistreaza de obicei o crestere accelerata a veniturilor si a profiturilor, depasind media pietei. Este principala lor caracteristica si este rezultatul modelului de afaceri votat de actionari. Cresterea veniturilor nu este un fenomen caracterizat de o rata constanta de crestere. Pot fi ani in care sa inregistram si stagnari, insa pe o medie multianuala ar trebui sa vedem o dinamica net superioara mediei pietei.
- Reinvestirea profiturilor:** Companiile de crestere reinvestesc majoritatea sau toate profiturile lor pentru a sustine dezvoltarea si expansiunea rapida, in loc sa plateasca dividende actionarilor. Orice companie de crestere are planuri ambitioase ce consuma, aproape intotdeauna, capital excesiv. Cel mai ieftin capital pentru companie este profitul obtinut si asta face ca aceste companii sa aiba politici de dividend zero sau cu alocari foarte mici.
- Inovatie si avantaje competitive:** Aceste companii sunt adesea lideri in inovare si tehnologie, avand produse sau servicii unice care le ofera un avantaj competitiv pe piata. Fara inovatie sau un alt tip de atu economic este imposibil sa te diferentiez, sa faci mai bine decat media, intr-o piata concurentiala.
- Evaluari ridicate:** Actiunile de crestere tind sa aiba evaluari (multipli de pret-venituri) mai mari decat cele ale altor companii, reflectand asteptarile mari de crestere viitoare. Aceasta realitate face ca riscul deschiderii unor pozitii pe astfel de companii sa fie mai mare, dar, daca compania reuseste ceea ce isi propune, si recompensa poate fi pe masura.

Pentru a intelege de ce companiile de crestere tind sa aiba evaluari bursiere mai inalte, putem vizualiza exemplul de mai jos.

Avem doua companii, una cu un profil clasic si cealalta cu un profil de crestere. In tabel regasim evolutia profitabilitatii in urmatoorii 10 ani. Se pune problema care companie este mai valoroasa in conditiile in care prima societate realizeaza in prezent (anul 1) un profit de 10 lei, iar compania de crestere pierde 2 lei.

In scenariul prezentat compania B va obtine, in timp, pe baza cresterii puternice a veniturilor, profituri tot mai mari.

Actualizate cu o rata a inflatiei (5%) aceste profituri valoreaza in prezent 224.58 lei. In cazul companiei A desi in primii ani

profitabilitatea este mai mare, totalul profitului obtinut in cei 10 ani este de 116.18 lei valoare prezenta.

In acest exemplu pretul pentru compania B ar trebui sa fie mai mare decat cel pentru compania A daca orizontul de timp al investitiei este de 10 ani de zile.

rata inflatie		5%										total valoare actualizata	
an	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
profit net compania A	10	12	13	14	14	16	17	19	20	20	155	116.18	
profit net compania B	-2	0	1	5	10	18	32	50	80	150	344	224.58	
compania A	compania clasica												
compania B	companie de crestere												

- Volatilitate:** Aceste actiuni pot fi mai volatile decat cele ale companiilor mature, deoarece perspectivele de crestere pot varia semnificativ in functie de performanta financiara si conditiile de piata. Sunt companii care trebuie sa confirme scenariul de crestere, ceea ce le expune mai mult sentimentului de piata al investitorilor si conditiilor macroeconomice.



6. **Focalizare pe pietele si sectoare economice de crestere:** Companiile de crestere se concentreaza adesea pe pietele emergente sau pe sectoare in dezvoltare rapida, unde pot captura o cota de piata semnificativa. Sectoarele economice stabile sau pietele mature lasa loc pentru mult mai putine companii de crestere. Exista sanse de crestere si in sectoarele stabile acolo unde avem o piata atomizata cu multi jucatori si fara lideri de piata.

### **Ce caracteristici bursiere trebuie sa indeplineasca actiunile ce vor fi incluse in portofolii de investitii pentru crestere?**

Exista o mare diversitate a tipologiei actiunilor de crestere, neexistand un portret robot al acestui tip de actiuni. Intrucat in cazul acestor actiuni privim cu deosebire spre viitor, nu putem pune criterii obiective de excludere. Deseori, in doar 2-3 ani de activitate economica companiile sufera schimbari radicale posibile in orice aspect al companiilor, de la nivelul afacerilor pana la actionariat, lichiditate etc, astfel incat folosirea unor tipare rigide nu face sens. Totusi, ca la orice strategie, ar trebui sa existe niste filtre pentru eligibilitate. In cazul acestei strategii, importante consider a fi lichiditatea bursiera si mai ales transparenta informationala.

Lichiditatea bursiera este cea care te ajuta sa intri sau sa iesi dintr-o investitie. Daca lichiditatea este extrem de mica este deseori imposibil sa plasezi capital (semnificativ) intr-o astfel de investitie, la fel cum daca vrei sa lichidezi pozitia s-ar putea sa dureze un timp prea indelungat.

Transparenta este o conditie esentiala pentru actiunile de crestere. Investitorul cumpara povestea de crestere si mai putin rezultatele curente. Daca emitentul nu comunica frecvent, nu este deschis si predictibil, riscul asumat intr-o astfel de investitie devine prohibitiv de mare si face improbabil o astfel de investitie. O companie cu o strategie de crestere fara o buna comunicare cu investitorii este sortita esecului.

### **Criterii de selectie**

Pe baza caracteristicilor societatilor de crestere se pot crea diverse seturi de criterii pentru includerea unor companii intr-un portofoliu axat pe aceasta strategie de investitii. O strategie de investitie este prin definitie o constructie subiectiva, plecand de la experienta investitionala a celui care o creeaza, de la specificul pietei, obiectivul de investitii, la care se pot adauga multe altele. In plus, fiecare criteriu luat in calcul are o pondere mai mica sau mai mare in decizia de a adauga un anumit emitent pe lista celor in care se va investi in cadrul strategiei.

Evident, investitia in actiuni ale unor companii de crestere are si restrictii legate de oferta pe care o prezinta piata bursiera. De exemplu, pe piata romaneasca, am dus si inca ducem lipsa de suficiente companii cu profil de societati de crestere. Listarile din ultimii ani au mai imbogatit colectia de emitenti eligibili, insa in continuare exista multe sectoare economice cu crestere economica peste media economiei care sunt slab sau deloc reprezentate la BVB.

Plecand de la cele de mai sus am incercat sa construim o selectie concreta de companii listate pe piata locala care prezinta caracter de companie de crestere si care ar putea fi incluse intr-un astfel de portofoliu. Pentru a depasi problemele de lichiditate sau de comunicare ne-am limitat la companiile din BET. Este

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



doar un exemplu despre cum poti gasi astfel de companii, o selectie adecvata fiecarui investitor trebuind sa fie facuta de catre acesta sau de un profesionist prin prestarea unui serviciu cu caracter profesional.

Am ales cinci criterii care ofera o selectie a companiilor de crestere si intrucat criteriile sunt mai mult sau mai putin concludente le-am ponderat conform propunerii de mai jos.

1. Dinamica veniturilor (35%)
2. Evolutie profitabilitati (15%)
3. Gradul de indatorare al societatii (10%)
4. Politica de dividend (10%)
5. Ce plan de afaceri propune compania pietei – exista o strategie de crestere asumata. Are achizitii sau noi linii de afacere anuntate in ultimele 12 luni (30%)

**Dinamica veniturilor (1)** - este cel mai obiectiv indicator al caracterului de crestere al unei companii. Cresterea veniturilor este dovada ca planul de afaceri functioneaza si ca asteptarile investitorilor, pentru o dinamica superioara a vanzarilor, sunt indreptatite. Cresterea veniturilor poate fi un indicator al dezvoltarii accelerate al vanzarilor, inasa ea poate fi si expresia cresterii preturilor de vanzare, crestere care poate fi conjuncturala. Un exemplu este piata energiei electrice din ultimii ani, unde am inregistrat o fluctuatie semnificativa, care s-a transmis in crestere mari ale cifrei de afaceri si ale profitabilitatii, desi volumele de vanzare au stagnat sau chiar au fost in usoara scadere. Tocmai de aceea, un singur indicator nu este suficient pentru a trage concluzii, ci avem nevoie de o colectie, acestia fiind ponderati dupa importanta pe care le-o acordam.

Alaturat avem un tabel, pentru companiile din BET cu dinamica vanzarilor din ultimul an, din ultimii trei si cinci ani. Dinamica pe 3 si 5 ani tinde sa fie mai relevanta, pentru ca elimina mai mult din riscul unor fluctuatii accidentale ale incasarilor.

Punctajele acordate sunt in conformitate cu ritmul de crestere al veniturilor, incercand sa eliminam efectele de conjunctura. In mod cert, ele au si un caracter subiectiv.

Name	Net Sales - TTM Growth (1Y)	Net Sales - TTM Growth (3Y)	Net Sales - TTM Growth (5Y)	puncte
AQUILA PART PROD COM	11.7	12.0	n.a.	2
BANCA TRANSILVANIA S.A.	22.0	19.9	14.7	3
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE	8.3	8.1	4.1	1
C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	-24.7	38.9	12.3	3
COMPET SA PLOIESTI	6.1	7.2	5.6	2
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	14.3	12.0	11.2	3
ELECTRICA SA	-13.5	10.5	8.7	2
MED LIFE	21.5	26.7	22.4	4
OMV PETROM S.A.	-36.3	26.6	10.8	3
ONE UNITED PROPERTIES	22.8	58.0	n.a.	5
PURCARI WINERIES	18.2	22.2	16.3	4
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	-1.3	37.5	23.6	4
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	-32.2	28.2	9.8	3
S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	30.0	-3.3	3.0	1
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	14.3	43.4	21.5	3
SC BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	62.0	29.6	19.3	5
SPHERA FRANCHISE GROUP	8.7	27.5	13.0	4
TERAPLAST SA	2.1	18.7	(3.7)	2
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	1.4	32.0	n.a.	4

sursa:EquityRT

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



**Evolutia profitabilitatii (2)** - este un alt indicator important pentru selectia unor companii intr-un portofoliu de crestere sau a ponderii acelu emitent. Daca cresterea veniturilor este dublata de o profitabilitate in imbunatatire, eligibilitatea acelei companii creste semnificativ. Venituri mai mari si profit in crestere indica o probabilitate ridicata ca planurile de dezvoltare ale companiei sa fi fost validate de economia reala. Daca tinta strategiei de crestere este gasirea companiilor care vor genera venituri semnificativ peste medie, rezultatul ei ar trebui sa fie transformarea acestor incasari in profituri mai mari.

In tabelul alaturat gasim dinamica profitului net (ultima raportare comparativ cu aceeasi perioada a anului precedent) si dinamica profitului pe actiune in ultimul an (calculate pe baza TTM). Punctajul acordat este in concordanta cu cresterea profiturilor companiilor, ponderat cu calitatea acestor profituri, incercand sa eliminam caracterul conjunctural.

*Obs: cifra zero, in tabel, indica o comparatie cu o valoare negativa*

Name	Net Profits Growth	EPS - TTM Growth (1Y)	puncte
AQUILA PART PROD COM	-26.06	-9.83	1
BANCA TRANSILVANIA S.A.	30.75	11.12	3
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE	-3.87	15.75	2
C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	28.80	-59.66	2
COMPET SA PLOIESTI	-28.05	-7.24	1
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	118.12	50.91	5
ELECTRICA SA	0	0	3
MED LIFE	98.33	-10.84	3
OMV PETROM S.A.	-5.53	-62.01	1
ONE UNITED PROPERTIES	-0.67	-6.59	1
PURCARI WINERIES	-14.33	-11.58	1
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	-26.52	-15.07	1
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	28.38	21.69	3
S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	107.62	46.35	4
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	-23.05	-23	1
SC BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	61.03	255.24	5
SPHERA FRANCHISE GROUP	205.92	54.60	5
TERAPLAST SA	0	-79.01	1
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	-64.01	-4.51	1

sursa:EquityRT

**Gradul de indatorare al companiei (3)** - atinge un aspect important in zona riscurilor pe care societatile de crestere le asuma in procesul de cautare a unei dezvoltari rapide. Este nevoie de un minim echilibru bilantier pentru a dobandi confortul de a investi in companii de crestere. In acest sens, devin foarte

importante datele privind gradul de indatorare al companiilor. O companie de crestere are nevoie de capital excedent si asta poate produce un risc financiar ridicat. In tabelul alaturat am analizat variatia datoriilor pe termen scurt si termen lung, procentul datoriilor in total active, procentul de cash in total active si structura datoriilor financiare in total datorii. Am folosit ultimele raportari financiare avand ca baza de comparatie perioada echivalenta din anul precedent. Punctajul acordat tine cont de aceste criterii, un punctaj mai ridicat indicand o situatie mai favorabila a gradului de indatorare si implicit un risc mai scazut.

Name	ST Debts Growth	LT Debts Growth	Total Liabilities/Assets (%)	Cash/Assets	Financial Debt/Total Debt (%)	puncte
AQUILA PART PROD COM	16.94	70.15	48.01	18.00	40.73	4
BANCA TRANSILVANIA S.A.	-	-	91.42	-	-	3
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	-	-	89.11	-	-	3
C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	20.08	24.40	37.15	5.47	3.16	4
COMPET SA PLOIESTI	(14.43)	14.75	13.76	15.39	-	5
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	77.19	(23.30)	75.96	4.84	69.72	2
ELECTRICA SA	(9.59)	103.43	57.74	1.93	66.75	3
MED LIFE	38.54	22.98	81.55	5.19	70.92	2
OMV PETROM S.A.	3.60	11.81	31.82	28.30	8.26	5
ONE UNITED PROPERTIES	(3.80)	25.04	40.93	6.64	11.26	4
PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED	(22.37)	87.09	41.48	2.96	62.69	3
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	(42.50)	(16.59)	7.60	34.46	9.53	5
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	10.01	0.45	28.74	22.91	20.69	4
S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	106.24	(2.61)	50.72	9.93	56.41	3
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	9.06	5.29	14.53	23.48	9.71	5
SC BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	5.08	590.55	26.25	52.86	38.53	5
SPHERA FRANCHISE GROUP	(10.58)	(5.30)	76.36	12.79	75.04	2
TERAPLAST SA	42.19	74.06	63.98	1.07	72.93	3
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	4.72	67.40	18.31	17.94	51.54	5

sursa:EquityRT

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



Un al patrulea criteriu, ultimul din zona obiectiva, de care am tinut cont este **Politica de dividend (4)**

O companie de crestere tinde sa nu acorde dividend cat timp exista potential ridicat de a investi in propriul plan de afaceri. In momentul in care compania incepe sa aiba o politica de dividend relativ stabila cu alocari in crestere spre dividende, poate fi un semn ca potentialul de crestere s-a epuizat.

Am cercetat comportamentul de dividend al companiilor din BET prin prisma numarului de ani in care a platit dividend, a randamentelor dividendelor pe o perioada medie de timp (3 si 5 ani) precum si a partii din profit alocat catre dividend in ultimul an. Agregand aceste date am acordat si pentru acest indicator puncte, un punctaj mai mare insemnand o politica de dividend mai restrictiva, ceea ce indica ca respectiva companie considera ca reinvestirea profiturilor obtinute nu face sens, deci estimeaza continuarea perioadei de expansiune a afacerilor.

Name	Dividend Payment Count (3Y)	Dividend Payment Count (5Y)	Dividend Yield (3Y)	Dividend Yield (5Y)	Dividend Payout (TTM)	puncte
AQUILA PART PROD COM	4	4	5.50	4.13	85.2	2
BANCA TRANSILVANIA S.A.	4	5	4.63	4.33	35.4	2
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	4	5	10.53	6.41	103.9	2
C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	3	4	1.18	1.86	3.5	3
COMPET SA PLOIESTI	3	5	8.46	8.23	96.5	1
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	3	5	2.24	1.73	39.6	2
ELECTRICA SA	3	5	2.39	3.81	6.6	1
MED LIFE	0	0	0	0	-	5
OMV PETROM S.A.	5	7	12.24	10.35	24.8	2
ONE UNITED PROPERTIES	6	6	1.88	1.69	16.9	3
PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED	3	4	4.79	3.67	33.3	3
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	3	5	6.78	6.97	41.3	1
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	3	5	5.86	5.62	21.6	2
S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	3	5	3.89	3.92	30.6	2
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	1	1	5.11	5.11	100.0	1
SC BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	2	4	3.43	3.68	143.1	1
SPHERA FRANCHISE GROUP	5	7	5.79	5.01	73.0	2
TERAPLAST SA	2	3	5.26	4.34	-	3
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	4	4	5.54	4.15	56.9	2
					sursa:EquityRT	

Ultimul indicator luat in calcul pentru realizarea unei selectii a unui portofoliu de crestere este unul cu un caracter mult mai subiectiv: **planul de afaceri propus de companie si actiunile intreprinse pentru realizarea lui (%)**.

Planul de afaceri este definitoriu pentru caracterul de crestere al unui emitent. Este expresia vointei companiei de a urma drumul anevoios si riscant al unei cresteri economice agresive in raport cu majoritatea. El este aprobat de actionari, iar odata ce ai cumparat actiuni inseamna ca implicit aderi la el.

Planul de afaceri trebuie confirmat de istoricul companiei in a aplica o astfel de strategie. Tocmai de aceea este important de cercetat daca, in orizontul de timp recent (12 luni de exemplu), societatea a intreprins pasi concreti pentru a implementa ceea ce si-a propus.

Pentru companiile din BET am cercetat rapoartele anuale din 2023, ultimul raport trimestrial, prezentari recente catre investitori si informatiile trimise catre BVB in ultimele 12 luni. Am cautat sa surprindem directia de dezvoltare propusa de emitenti dar si faptele concrete pe care ei le-au intreprins in sensul cresterii afacerii in aceasta perioada. Ce am gasit vedeti in tabelul de mai jos:

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



	Plan de crestere propus	Actiuni concrete intrepinse in ultimele 12 luni
AQUILA PART PROD COM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doreste sa se implice in activitate de M&amp;A referitor la distribuitori cu care ar avea sinergie prin prisma portofoliului de produse si a modelul operational. Nu sunt interesati decat de participatii majoritare initial, cu optiune de cumparare in 3-5 ani pentru tichete de peste 50 milioane de EUR.</li> <li>• Cresterea propriilor marci.</li> <li>• Lansare de produse noi.</li> <li>• Cresterea prezentei in retail.</li> <li>• Crestere in HORECA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achizitionarea a 100% din partile sociale ale Romtec Europa SRL.</li> <li>• Achizitionarea a 100% din partile sociale ale Parmafood Trading SRL si Parmafood Group Distribution SRL.</li> </ul>
BANCA TRANSILVANIA S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conform declaratiilor media ale CEO-ului, banca detine active de 10% din PIB, iar pentru a-si mentine cota de piata in urmatoorii 5-7 ani ar trebui sa isi dubleze valoarea activelor. Pe de alta parte, bancile lideri de piata in economii comparabile (Ungaria, Polonia) detin active in valoare de 20% din PIB, dublu decat procentul detinut de Banca Transilvania in prezent.</li> <li>• Banca isi propune in 2024 cresterea activelor cu 10.3%, a creditelor brute cu 6.1% si a resurselor atrase de la clienti cu 9.1%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achizitie OTP Bank, OTP Asset Management, OTP Leasing.</li> <li>• Lansare Salt Bank.</li> <li>• Fuziune prin absorbtie BT Leasing si Tiriac Leasing.</li> <li>• Victoriabank a achizitionat BCR Chisinau.</li> <li>• Achizitie BRD Pensii.</li> </ul>
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se doreste dezvoltarea actualelor linii de afaceri si mentinerea punctelor forte.</li> <li>• Dezvoltarea produselor financiare cu focus pe sustenabilitate.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tranzactie de tip SRT cu IFC (transfer de risc semnificativ) pentru finantarea proiectelor sustenabile si de incluziune sociale, prin care IFC va garanta un portofoliu de credite al BRD de pana la 700 milioane euro.</li> </ul>

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania detine un plan de dezvoltare a RET (rețeaua electrică de transport).</li> <li>Se dorește întregirea inelului de transport în zona de Nord-Est și Nord-Vest a României.</li> <li>Cresterea capacității de interconexiune pe partea de vest și sud a României.</li> <li>Cresterea capacității de transport între zona de Est (Dobrogea) și restul RET.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania a obținut 56 mil euro prin PNRR în scopul finanțării a trei proiecte pentru modernizarea și eficientizarea RET.</li> <li>Retehnologizarea substației de la Stalpu.</li> <li>Retehnologizarea substației Arefu.</li> <li>Investiție de 160 mil. lei în linia Portile de Fier – Resița.</li> <li>Uniunea Europeană a introdus 7 proiecte ale Transelectrica pe lista Proiectelor de Interes Comun.</li> </ul>
CONPET SA PLOIESTI	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania dorește dezvoltarea Sistemului Național de Transport titei, gazolină și condensat prin conducte, în calitate de operator al acestuia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investiții în reabilitări conducte.</li> <li>Modernizare stații de pompare.</li> </ul>
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania se dezvoltă în concordanță cu o politică de creștere susținută, activând într-un domeniu (telecomunicații) foarte competitiv.</li> <li>În prezent își consolidează statutul de lider în România, dezvoltă activitățile operationale din Spania și Italia, și pregătește intrarea operatională pe piețele din Belgia și Portugalia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expansiunea rețelei de telefonie mobilă în România.</li> <li>Lansare 5G de către Digi Spania, împreună cu noi pachete de servicii, facilitată de înțelegerea de partajare a frecvențelor cu Orange.</li> <li>Pregătirea lansării operațiunilor comerciale în Portugalia.</li> <li>Semnarea unei înțelegeri pentru roaming național în Belgia, cu Proximus.</li> </ul>
ELECTRICA S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania dorește să crească gradul de digitalizare și să folosească instrumente AI pentru a crește eficiența activității companiei.</li> <li>Investește în dezvoltarea rețelei de distribuție energie electrică.</li> <li>Investește în dezvoltare de noi capacități de producție a energiei regenerabile.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proiect fotovoltaic Satu-Mare 2 – 27MWp.</li> <li>Contract Esyasoff Holding – colaborare la schema de implementare și finanțare a modernizării și automatizării rețelei de rețea, AMI și alte tehnologii conexe.</li> </ul>
MED LIFE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania are o politică de expansiune bine conturată, achiziționând entități mai mici pe care le consolidează sub brandul Med Life, urmărind o acoperire națională profitabilă.</li> <li>În cadrul creșterii organice, Grupul vizează consolidarea în orașele mari, cu peste 150.000 de locuitori, iar prin brandul Sfânta Maria în orașele medii și mici.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Achiziție policlinică Sfântul Ilie din Craiova.</li> <li>Achiziție pachet majoritar al Clinicii Union Medical din Cluj.</li> <li>Achiziție Personal Genetics.</li> <li>Plan de dezvoltare a rețelei Mind Care.</li> <li>Achiziție Antares Clinic.</li> <li>Achiziție al treilea robot pentru operații DaVinci.</li> </ul>



## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Detine o serie de clinici si centre de excelenta, precum si unitati de recoltare pentru linia de afaceri Laboratoare.</li> <li>• Grupul intentioneaza sa faca achizitii strategice, care sa ofere sinergie intre Grup si entitatea achizitionata. Med Life introduce in aceste entitati noi servicii, iar fluxul de numerar este folosit pentru extinderea acestora. In plus fondatorii entitatilor achizitionate sunt invitati sa ramana actionari minoritari pentru o mai buna implicare a acestora in noua societate.</li> <li>• Compania investeste in aparatura de cel mai inalt nivel pentru a creste gama de servicii de sanatate prestate.</li> </ul>	
OMV PETROM S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania isi propune sa creasca de peste doua ori rezultatul din exploatare CCA in 2030 fata de 2020.</li> <li>• Compania isi propune sa atinga neutralitatea din punct de vedere al emisiilor de carbon din operatiuni pana in 2050.</li> <li>• Strategia companiei pana in 2030 se bazeaza pe trei piloni: tranzitia catre emisii scazute si zero de carbon, dezvoltarea regionala a gazelor naturale si optimizarea afacerii traditionale.</li> <li>• Compania isi propune sa conduca tranzitia energetica in Europa de Sud-Est.</li> </ul>	<p>Compania accelereaza in 2024 ritmul investitiilor, investind 8 mld lei in:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proiectul Neptun Deep.</li> <li>• Sonde noi si sidetrack-uri.</li> <li>• Unitate de productie SAF/HVO in Petrobrazi.</li> <li>• Unitate noua de produse aromatice.</li> <li>• Dezvoltare proiecte de energie din surse regenerabile.</li> <li>• M&amp;A in proiecte cu amprenta scazuta sau zero de carbon anuntate.</li> </ul>
ONE UNITED PROPERTIES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania tinteste cresterea portofoliului de proprietati imobiliare destinate vanzarii si/sau inchirierii.</li> <li>• Se doreste acoperirea unei palete mai largi de clienti, compania inregistrand un trend de migrare din zona exclusivista, de lux spre o zona mai accesibila unei paturi mai largi de potentiali clienti, pastrand totusi imaginea de constructor premium.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semnarea unui contract cu Infineon Technologies in valoare de 57 milioane lei pentru inchirierea unei suprafete de 20.000 mp cu destinatia - spatiu de birou pe 15 ani, incepand cu 2026.</li> <li>• Incheierea unui parteneriat cu Armani/Casa pentru crearea unui concept unic de design interior in cadrul One Lake Club.</li> <li>• Semnarea unei intelegeri cu Ennismore pentru deschiderea Hotelului Mondrian in Bucuresti.</li> <li>• Achizitie teren 21 de hectare in zona Eroii Revolutiei pentru extinderea in zona locuintelor premium accesibile.</li> </ul>
PURCARI WINERIES PUBLIC COMPANY LIMITED	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania isi propune sa isi intareasca postura de lider al pietei vinului si brandy din Romania si Moldova.</li> <li>• Compania tinteste dezvoltare regionala, vizand atat pietele din proximitate (Europa de Est, Balcani) cat si piata din Asia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extindere in Turcia prin achizitia a 90% din HTA Danismanlik Turizm Dis Ticaret Limited Sirketi</li> <li>• Achizitie 100% din actiunile Timbrus Purcari Estate SRL, detinator a 116 ha vita de vie.</li> </ul>

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania opereaza 7 platforme de productie in Romania, Moldova si Bulgaria, are o cota de 30% la vinuri premiu in Romania (30%) si este cel mai exportator de vin din Moldova.</li> </ul>	
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania isi propune dezvoltarea capacitatilor de productie a energiei electrice din surse nucleare, in conditii de siguranta si cu impact minimizat asupra mediului.</li> <li>Compania lucreaza pentru dezvoltarea mai multor proiecte care vor avea un impact semnificativ asupra activitatii si rezultatelor companiei: <ul style="list-style-type: none"> <li>Retehnologizarea reactorului nr.1.</li> <li>Dezvoltarea reactoarelor 3 si 4.</li> <li>Dezvoltarea proiectului reactoarelor modulare mici impreuna cu NuScale.</li> <li>Dezvoltarea unei instalatii de detritiere, pentru scaderea radioactivitatii deeurilor nucleare si productia de apa grea.</li> <li>Realizarea unui ciclu integrat de combustibil, prin preluarea Companiei Nationale a Uraniului – Sucursala Feldioara.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Semnare memorandum cu Energocom, furnizor de energie al Republicii Moldova pentru dezvoltarea unei colaborari pe termen lung.</li> <li>Initiere colaborare cu Laurentis Energy Partners pentru dezvoltare productie de izotopi medicali si pentru a explora dezvoltarea productiei de apa grea in Romania.</li> <li>Semnare contract de finantare cu BEI in valoare de 145 mil. euro pentru finantare proiect Instalatie de Detritiere.</li> <li>Semnare acord-cadru cu Canadian Nuclear Partners S.A. pentru retnologizare unitatii 1.</li> </ul>
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compania doreste dezvoltarea portofoliului de resurse cu concentrare pe hidrocarburi reziliente, exploatate in conditii de siguranta si fiabilitate operationala. In acest sens a achizitionat 50% din proiectul Neptun Deep si 12.2% din proiectul Trident. Se tinteste un declin al productiei de gaze mai mic de 2.5% la sondele aflate in exploatare. Detine 3 proiecte majore pe care doreste sa le dezvolte prin deschiderea a 59 sonde noi si extinderea capacitatilor existente.</li> <li>Compania doreste sa dezvolte productia de energie regenerabila, prin productie de electricitate si energie cu emisii reduse de dioxid de carbon</li> <li>Se doreste transformarea digitala a companiei</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inceperea fazei de dezvoltare pentru zacamintele Domin si Pelican Sud din cadrul Neptun Deep.</li> <li>Infiintare sucursala de productie Caragele –Buzau.</li> <li>Infiintare sucursala Chisinau – Republica Moldova.</li> </ul>

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	Societatea doreste sa devina un operator recunoscut la nivel international in domeniul transportului de gaze, lider pe piata energiei din regiune, integrat la nivel european.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subsidiara Vestmoldtransgaz SRL a preluat incepand cu 19.09.2023 operarea, exploatarea, dispecerizarea si transportul gazelor naturale din Republica Moldova.</li> <li>• Semnare contracte de finantare, in valoare de 93.5 mil euro cu Ministerul Energiei pentru finantarea conductei Marea Neagra – Podisor si Ghercesti-Jitaru din Fondul pentru Modernizare.</li> <li>• Semnare contracte de finantare, in valoare de 60.4 mil euro cu Ministerul Energiei pentru conducta alimentare Centrala Mintia.</li> </ul>
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania doreste sa dezvolte piata de energie verde, vizand o cota de piata in crestere.</li> <li>• Compania doreste sa extinda productia si in alte zone tehnologice ale energiei verzi, vizand inclusiv oportunitati de M&amp;A.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preluarea afacerii UCM Resita.</li> <li>• Semnare contract de 188.3 mil euro pentru retehnologizarea Amenajarii Hidroenergetice Vidraru.</li> </ul>
S.C. BURSA DE VALORI BUCURESTI S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania doreste dezvoltarea pietei bursiere din Romania, fructificand pozitia de monopol pe care o detine, prin impulsionearea listarii unor noi companii sau al unor noi instrumente financiare.</li> <li>• Compania doreste dezvoltarea unei pietei de tranzactionare pentru instrumente financiare derivate.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autorizarea ASF a Pietei Derivatelor pe active suport tip financiar &amp; alte active.</li> <li>• Derularea proiectului „Made in Romania”.</li> </ul>
SPHERA FRANCHISE GROUP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania isi propune dezvoltarea a doua linii de afacere: restaurante cu livrare rapida (KFC si Taco Bell) si a unora cu servicii complete si de livrare (Pizza Hut).</li> <li>• In toamna anului 2023 compania si-a restructurat strategia de dezvoltare prin reorganizarea retelei de restaurante. S-a decis concentrare pe latura mai profitabila, reprezentata de marca KFC si inchiderea a 13 restaurante Pizza Hut si unificarea intr-un singur brand al Pizza Hut si Pizza Hut Delivery.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deschidere restaurant KFC Alba Iulia.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Craiova.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Slobozia.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Buzau.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Sibiu.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Pitesti.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Hunedoara.</li> <li>• Deschidere restaurant KFC Sinaia (106 – lea din Romania).</li> </ul>
TERAPLAST S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania este cel mai mare procesor de plastic din Romania, dezvoltand mai multe directii in care doreste sa fie lider de piata: sisteme de canalizare, transport, distributie a apei si gazelor naturale, productie de granule PVC, reciclare PVC rigid, ambalaje flexibile, ferestre si usi din PVC si aluminiu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achizitionarea producatorului de tevi Palplast din Republica Moldova</li> <li>• Achizitionarea grupului Wolfgang Freiler Austria cu activitati in Ungaria</li> </ul>

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania isi construiește un profil international, achizitionand in ultimul an entitati localizate in Republica Moldova si Ungaria.</li> <li>• Compania cauta si investeste in solutii inovative si produse complementare activitatii de baza.</li> </ul>	
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compania este lider incontestabil al transportului fluvial pe Dunare.</li> <li>• Compania doreste dezvoltarea lantului de transport pana la Marea Neagra, inclusiv.</li> <li>• Compania tinteste dezvoltarea infrastructurii proprii de transport pe Dunare.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finalizare achizitie Decirom SA operator portuar in portul Constanta.</li> <li>• Achizitionarea a 4 barje de la Severnav de tip EUROPA 2.</li> <li>• Finalizarea proiectului de modernizare a infrastructurii portului Giurgiu.</li> </ul>

Pe baza informatiilor din tabelul de mai sus am acordat puncte, fiecarui emitent, in functie de strategia de crestere prezentata si mai ales prin prisma pasilor concreti intreprinsi in ultimul an. Un punctaj mai mare reprezinta sanse mai mari ca respectiva companie sa inregistreze cresteri mai importante ale afacerilor in perioada urmatoare. Evident este un demers cu un grad ridicat de subiectivitate, inasa asa cum spuneam este specific oricarei strategii de investitii sa aiba un nivel ridicat de subiectivism.

Totalul celor cinci criterii il regasim in tabelul de mai jos, acolo unde calculam un scor final al caracterului de actiune de crestere pentru fiecare companie din BET analizata.

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



Name	Scor caracter companie de crestere					Scor
	Dinamica veniturilor (35%)	Evolutia profitabilitatii (15%)	Gradul de indatorare (10%)	Politica de dividend (10%)	Plan de afacere (30%)	
AQUILA PART PROD COM	2	1	4	2	4	2.65
BANCA TRANSILVANIA S.A.	3	3	3	2	3	2.90
BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	1	2	3	2	2	1.75
C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	3	2	4	3	2	2.65
COMPET SA PLOIESTI	2	1	5	1	1	1.75
DIGI COMMUNICATIONS N.V.	3	5	2	2	5	3.70
ELECTRICA SA	2	3	3	1	2	2.15
MED LIFE	4	3	2	5	5	4.05
OMV PETROM S.A.	3	1	5	2	3	2.80
ONE UNITED PROPERTIES	5	1	4	3	4	3.80
PURCARI WINERIES PUBLIC	4	1	3	3	4	3.35
S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	4	1	5	1	4	3.35
S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	3	3	4	2	3	3.00
S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	1	4	3	2	2	2.05
S.P.E.E.H. HIDROELECTRICA S.A.	3	1	5	1	2	2.40
SC BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	5	5	5	1	4	4.30
SPHERA FRANCHISE GROUP	4	5	2	2	4	3.75
TERAPLAST SA	2	1	3	3	3	2.35
TTS (TRANSPORT TRADE SERVICES)	4	1	5	2	3	3.15

Analizand companiile din BET dupa cele cinci criterii prezentate mai sus, agregand punctajele obtinute de fiecare emitent pentru fiecare criteriu, am obtinut un scor al caracterului de actiune de crestere al companiilor.

Primele cinci societati care prezinta argumente mai importante pentru a face parte dintr-un portofoliu axat pe strategia de crestere, din BET sunt: Bursa de Valori Bucuresti, Med Life, One United Properties, Digi Communications N.V. si Sphera Franchise Group.

**Calculul si propunerile de mai sus sunt doar doar exemple ale modului in care ar putea fi construit un portofoliu care isi propune o strategie de investitii bazata pe actiuni de crestere. Selectia acestor companii s-a oprit la nivelul emitentilor din BET creditati cu lichiditate bursiera buna si cu un nivel de risc mai scazut. Fiecare investitor va trebui sa isi faca propriile calcule in scopul adecvarii portofoliului detinut cu profilul sau de investitor.**

Succes la investitii!



*Primești informație optimizată și relevantă pentru tine!  
Cum?*

### **Rapoarte zilnice**

Dimineata și seara îți trimitem stiriile „calde” din piața, ultimele informații cu impact asupra pieței bursiere. Morning Brief și Raportul Zilnic reprezintă legătura ta directă cu ceea ce este relevant cu mediul bursier.

### **Raportul săptămânal**

Ce s-a întâmplat săptămâna aceasta pe bursă, ce stiri au mișcat prețurile, ce acțiuni au fost cele mai tranzacționate, ce a crescut și ce a scăzut, cum au evoluat acțiunile pe sectoare și nu numai.

### **Editoriale**

Opinii ale specialiștilor Prime Transaction privind evenimente bursiere, trenduri economice sau orice alte evoluții cu impact asupra pietelor bursiere.

### **Intra în Prime Analyzer apăsând pe „Prime Analyzer” după ce te autentifici și informează-te în fiecare zi!**

Descopera în Prime Analyzer: Graficele pentru toți emitenții, Comparatia Rapida, Rezultatele financiare, Calendar Financiar, Stiriile sortate pe emitent, Indicatori financiari, Fise de emitent și multe altele...

**Politica SSIF Prime Transaction SA privind recomandarile pentru investitii in instrumente financiare**

Materialele ce contin sau ar putea contine recomandari de investitii realizate de catre SSIF Prime Transaction SA au un scop informativ; SSIF Prime Transaction SA nu isi asuma responsabilitatea pentru tranzactiile efectuate pe baza acestor informatii. Datele utilizate pentru redactarea materialului au fost obtinute din surse considerate de noi a fi de incredere, insa nu putem garanta corectitudinea si completitudinea lor. SSIF Prime Transaction SA si autorii acestui material ar putea detine in diferite momente valori mobiliare la care se face referire in aceste materiale sau ar putea actiona ca formator de piata pentru acestea. Materialele

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



pot include date si informatii publicate de societatea emitenta prin diferite mijloace (rapoarte, comunicate, presa, hotarari AGA/AGEA etc.) precum si date de pe diverse pagini web.

SSIF Prime Transaction SA avertizează clientul asupra riscurilor inerente tranzacțiilor cu instrumente financiare, incluzând, fără ca enumerarea să fie limitativă, fluctuația prețurilor pieței, incertitudinea dividendelor, a randamentelor și/sau a profiturilor, fluctuația cursului de schimb. Materialele ce conțin recomandări de investiții realizate de către SSIF Prime Transaction SA au un scop informativ, SSIF Prime Transaction SA nu își asumă responsabilitatea pentru tranzacțiile efectuate pe baza acestor informații. SSIF Prime Transaction SA avertizează clientul că performanțele anterioare nu reprezintă garanții ale performanțelor viitoare.

Decizia finala de cumparare sau vanzare a acestora trebuie luata in mod independent de fiecare investitor in parte, pe baza unui numar cat mai mare de opinii si analize.

SSIF Prime Transaction SA si realizatorii acestui raport nu isi asuma niciun fel de obligatie pentru eventuale pierderi suferite in urma folosirii acestor informatii. De asemenea nu sunt raspunzatori pentru veridicitatea si calitatea informatiilor obtinute din surse publice sau direct de la emitenti. Daca prezentul raport include recomandari, acestea se refera la investitii in actiuni pe termen mediu si lung. SSIF Prime Transaction SA avertizeaza clientul ca performantele anterioare nu reprezinta garantii ale performantelor viitoare.

Istoricul rapoartelor publicate si a recomandarilor formulate de SSIF Prime Transaction SA se gaseste pe site-ul [www.primet.ro](http://www.primet.ro), la sectiunea „Informatii piata”/”Materiale analiza”. Rapoartele sunt realizate de angajatii SSIF Prime Transaction SA, dupa cum sunt identificati in continutul acestora si avand functiile descrise in acest site la rubrica *echipa*. Raportul privind structura recomandarilor pentru investitii ale SSIF Prime Transaction SA, precum si lista cu potentiale conflicte de interese referitoare la activitatea de cercetare pentru investitii si recomandare a SSIF Prime Transaction SA pot fi consultate [aici](#).

Rapoartele se pot actualiza/modifica pe parcurs, la momentul la care SSIF Prime Transaction SA considera necesar. Data la care se publica/modifica un raport este identificata in continutul acestuia si/sau in canalul de distributie folosit.

Continutul acestui raport este proprietatea SSIF Prime Transaction SA. Comunicarea publica, redistribuirea, reproducerea, difuzarea, transmiterea, transferarea acestui material sunt interzise fara acordul scris in prealabil al SSIF Prime Transaction SA.

SSIF Prime Transaction SA aplica masuri de ordin administrativ si organizatoric pentru prevenirea si evitarea conflictelor de interese in ceea ce priveste recomandarile, inclusiv modalitati de protectie a informatiilor, prin separarea activitatilor de analiza si research de alte activitati ale companiei, prezentarea tuturor informatiilor relevante despre potentiale conflicte de interese in cadrul rapoartelor, pastrarea unei obiectivitati permanente in rapoartele si recomandarile prezentate.

Investitorii sunt avertizati ca orice strategie, grafic, metodologie sau model sunt mai degraba forme de estimare si nu pot garanta un profit cert. Investitia in valori mobiliare este caracterizata prin riscuri, inclusiv riscul unor pierderi pentru investitori.

## Strategii de investitii – Strategia de tip Crestere



Autoritatea cu atributii de supraveghere a SSIF Prime Transaction SA este Autoritatea de Supraveghere Financiara, <http://www.asfromania.ro>

Aceste informatii sunt prezentate in conformitate cu Regulamentul delegata (UE) 565/2017 si Directiva 2014/65/UE.