

PIAȚA DE FUZIUNI ȘI ACHIZIȚII S-A ADAPTAT LA COVID-19

După un început al anului 2020 foarte bun, piața de achiziții și fuziuni din România a fost semnificativ afectată în primele luni de pandemie.

LUCIAN BONDOC,
Managing Partner,
Bondoc și Asociații SCA

Problema nu a ținut doar de faptul că sectoare întregi au fost efectiv închise, transformând orice cumpărare a unei afaceri într-o operațiune de risc extrem, dar și de faptul că și în sectoarele puțin afectate sau chiar favorizate de pandemie (precum zona de IT) a devenit foarte dificil în acele luni să anticipezi valoarea unei societăți comerciale pe termen mediu. Între teama din unele sectoare de a nu plăti mult prea scump ceva ce putea să fi ajuns să valoreze foarte puțin în noul context și cea din alte sectoare de a vinde prea ieftin afaceri favorizate de criză a rămas puțin loc pentru tranzacții. Desigur, dificultatea de a compara situațiile financiare din lunile respective cu activitatea obișnuită anterioară, precum și cu cea probabilă în viitor nu a ajutat nici ea.

Lucrurile s-au dezmoșit, însă, destul de repede, la începutul verii existând deja mult mai multă informație și experiență de gestionare acumulată decât la începutul pandemiei. A devenit semnificativ mai clar care sunt direcțiile mari, cam ce costuri implică adaptarea, care sunt cu adevărat sectoarele cu mai puține șanse de revenire, care sunt oportunitățile principale de creștere, care sunt zonele de risc stabil, ce strategii urmăresc principalii parteneri comerciali ai României, etc. Acest lucru s-a văzut în numărul de proiecte negociate, chiar dacă numărul de tranzacții efectiv semnate s-a redus față de 2019.

Revenirea nu a privit, totuși, toate sectoarele, unele rămânând afectate durabil. Chiar și în cadrul unor sectoare avantajate per total de pandemie (precum cel al sănătății), implicațiile pot fi nuanțate, în funcție de tipul de activități în discuție, necesitând o cunoaștere



aprofundată a diferitelor situații și reglementări.

De asemenea, nici firmele de avocatură nu au fost afectate la fel. Cred că au contat 4 factori principali. În primul rând, firmele «full service» și cu experiență variată au avut un avantaj, fiind mai în măsură să atragă proiectele de M&A din piață. Dincolo de caracterul pluridisciplinar al oricărui proiect M&A, astfel de firme au fost văzute ca fiind mai pregătite să facă față complexității suplimentare și valului de schimbări legislative generat de pandemie. În al doilea rând, firmele care au relații stabile cu firme internaționale au avut un avantaj suplimentar, putând beneficia de oportunități suplimentare de proiecte de acest tip. În al treilea rând, a contat desigur, modul în care fiecare firmă s-a adaptat, inclusiv logistic, și a reușit să lucreze eficient și să inducă încredere clienților și potențialilor clienți. Pandemia a

generat stres organizațional și a testat soliditatea expertizelor și a înțelegerii nevoilor clienților. Al patrulea factor a fost o chestiune mai mult de noroc. Pandemia afectând foarte mult unele sectoare și mult mai puțin sau deloc altele, accesul la piața de M&A a depins parțial și de diversitatea bazei de clienți a firmelor de avocatură și de ponderea unora din sectoare față de altele în baza de clienți respectivă.

Cred că am reușit să ne adaptăm foarte bine și numărul mare de proiecte de tip M&A pe care am asistat și anul acesta, precum și numărul proiectelor în curs (în domenii precum automotive, servicii medicale, mass-media, farma, distribuție, imobiliar, energie eoliană, energie solară, etc) ne fac să privim cu încredere și anul viitor.

Desigur, 2021 va fi și el un an complex și mai puțin favorabil pentru piața de fuziuni și achiziții și este de așteptat ca toți factorii de mai sus să continue să conteze și să necesite atenție și investiții. Este destul de clar însă că numeroși agenți economici au învățat numeroase lucruri în această perioadă și sunt mai pregătiți să-și asume un grad mai mare de complexitate și incertitudine în deciziile de dezvoltare.