

Evaluările companiilor din România ar putea scădea cu 20-30% în 2023 (analiza)

Evaluările companiilor din România ar putea scădea cu 20-30% anul acesta, ca urmare a reducerii numărului de investitori și de tranzacții pe fondul unui context economic tot mai dificil, afirma Iulian Portasa, partener în cadrul Black Sea Fund, fond de investiții dedicat companiilor mici și mijlocii din România.

Acesta considera că mai puțin afectate de această scădere vor fi companiile cu expunere globală - precum cele de IT, dar și cele care oferă servicii esențiale, unde consumatorul nu este sensibil la modificări ale pretului, precum zona serviciilor medicale.

"Valoarea unei companii este o rezultantă a cererii și a ofertei (fără a ignora metodele academice de evaluare), iar în prezent piața este sub nivelul din 2022. Pe de o parte, companiile care pot fi ținte de M&A se pot confrunta cu o situație dificilă în piață, pe măsura ce consumatorii fie cumpără mai puțin, fie preferă alternative mai ieftine. Astfel, veniturile lor totale risca să scadă, iar ponderea produselor cu o marja mai mică în acestea să crească. Deși costurile de producție (forță de muncă, materie primă, utilități) sunt în continuă creștere, acest fapt nu schimbă nevoia critică a companiilor de a investi capital (capex) în business - atât pentru mentenanță cât și pentru expansiune. În contextul unor dobânzi mai ridicate, consecința acestei situații va fi cel mai probabil o eroziune a profitabilității și o incertitudine a rezultatelor viitoare", a menționat Iulian Portasa.

Conform analizei, nici din unghiul potențialilor cumpărători situația nu arată mai bine. Astfel, numărul investitorilor care își doresc o expunere pe zona Europei Centrale și de Est scade, iar cei care și-au păstrat apetitul sunt mult mai atenți la predictibilitatea afacerilor în care investesc. În acest caz se regăsește indirect impactul costurilor mai mari de finanțare - acesta duce la un cost al capitalului mai ridicat și la un pret mai mic oferit.

Ca urmare, discuțiile cu investitorii nu mai încep cu negocierea multiplului de EBITDA, ci mai degrabă cu o analiză comprehensivă a cashflow-ului companiei, a stabilității poziției financiare, a nivelului concurenței din industrie și a elasticității cererii produselor la pret.

"Din aceste două cauze - scăderea apetitului investitorilor pentru tranzacții și rezultatele mai slabe ale companiilor - estimez că evaluările vor scădea anul acesta. Cred că tranzacțiile care se vor încheia vor fi la preturi semnificativ mai mici față de așteptările de până acum: nivelul EBITDA al companiilor va fi într-o scădere de 10-20% față de anul trecut din cauza condițiilor economice care pun presiune pe costuri, iar multiplul aplicat va fi unul mai conservator, reflectând apetitul redus al cumpărătorilor. În total, acești doi factori combinați vor putea genera evaluări cu până la 20-30% mai scăzute", a subliniat Iulian Portasa.

El se așteaptă ca următoarea perioadă să fie sub 2022 ca nivel al rezultatelor financiare, iar această perioadă se conturează ca fiind un test de reziliență pentru antreprenori. Până acum "multi au avut viteza, dar au alergat la vale", având avantajul unei inertiі a creșterii economice și a fi-nantărilor ieftine, susține Iulian Portasa.

"Dar această perioadă creează cu siguranță și oportunități de creștere. Companiile cu o cerere rezilientă și/sau cele cu o structură financiară solidă vor putea capta momentumul din piață sau chiar profita de el pentru a-și consolida poziția prin achiziții și fuziuni. Ma aștept că business-urile scalabile și cu expunere globală, dar și cele din sectoare defensive, să fie câștigătorii acestei perioade", a adăugat Iulian Portasa.

Pentru prima categorie, a companiilor scalabile, mă refer în principiu la domeniul IT, în special la zona de produse și servicii cu valoare adăugată. În această industrie vorbim despre clienți internaționali, dar și de produse care se diferențiază și adresează o nevoie constantă, pentru care costul de înlocuire este unul ridicat (ca exemplu, software-urile de ERP).

Pentru cea de a doua categorie, a sectoarelor defensive, ma gândesc la sanatate - acesta este un domeniu în care lumea investește în continuare și care nu este printre primele eliminate din cosul de cumparaturi.

În schimb, domeniile și companiile care vor fi afectate mai puternic sunt cele care produc bunuri non-prioritare, cele în care consumatorul este atent și sensibil la evoluția pretului și pentru care are o ofertă largă din care poate alege, astfel încât se poate reorienta spre alternative mai ieftine. Spre exemplu, ma refer la HoReCa, food delivery și alte bunuri de larg costum. Totuși, vor exista și aici câștigatori - cel mai probabil producătorii de private label, o categorie de produse de 'refugiu' în vremuri de criza, dar și cei care se pot adapta rapid la schimbările economice.

Black Sea Fund este un fond de investiții creat în 2018. Fondul are un buget de 43 de milioane de euro, iar până acum a investit în companiile Intermedio General Group SA (Theta), Clinica Dentara SA (DigiRay) și ROOVI (fost D-Toys). Black Sea Fund este interesat în special de companii de mărime medie, iar investiția per companie este între trei - opt milioane de euro. Black Sea Fund are ca principal investitor Fondul European de Investiții, cu resurse din Programul Operational Regional co-fințat prin Fondul European de Dezvoltare Regională.