

Antreprenoriatul românesc: valoare intrinsecă în ascensiune



„Singurul motiv pentru alocarea azi unei investiții e de a obține mai mulți bani mai târziu”, a spus Warren Buffet. Întrebarea cheie este ce înțelegem prin „mai târziu” și cum se poziționează antreprenoriatul local pe termen mediu și lung în scopul creșterii valorii intrinseci a firmelor locale.

Antreprenoriatul românesc se afla la confluența a doua generații: antreprenorii anilor '90, care își pun astăzi tot mai mult problema succesiunii, și noua generație de antreprenori, unii dintre ei conducând firme deja aflate în poziție de lideri de piață. În ambele cazuri, vorbim de construirea unor afaceri care au depășit obiectivul unic al profitului rapid și se concentrează asupra punerii afacerii pe baze solide și sustenabile, au fondatori și echipe de management care înțeleg valoarea pe termen lung a inovației, a managementului competent și a strategiei disciplinate.

Piața de capital românească (BVB și AeRO) este accesată tot mai des, observându-se atât o creștere a apetitului pentru admiterea la tranzacționare, cât și „migrarea” unora dintre entitățile listate de pe AeRO pe piața principală a BVB. Pe de altă parte, deși numărul de societăți românești admise la tranzacționare a crescut în ultimii ani, prea puține dintre aceste firme utilizează bursa pentru atragere de fonduri (marea majoritate a tranzacțiilor, inclusiv în context de IPO, au fost de piața secundară, nu de emisiune de acțiuni). În realitate, bursa are mult mai mult de oferit pentru emitenți, dincolo de beneficii de imagine și *exit liquidity* pentru acționari. Odată ce o societate decide să își asume efortul de pregătire pentru listare, gestionarea regimului juridic complex asociat pieței de capital, a cerințelor de guvernare și transparență, ar trebui să utilizeze la maximum întregul palier de instrumente pe care bursa le pune la dispoziție. Spre exemplu, motivarea salariaților prin programe de tip *stock option plans* (care pot fi utilizate și în cazul societăților care nu sunt încă listate la bursa, dar sunt *by design* concepute pentru acestea din urmă) și atragerea de fonduri prin operațiuni de majorare de capital derulate prin oferte publice ulterior admiterii la tranzacționare sunt mecanisme încă insuficient utilizate.

Fondurile de investiții de tip *private equity* și *venture capital* (regionale și locale) încep tot mai mult să fie percepute nu doar ca furnizori de capital, ci ca parteneri strategici, oferind expertiză valoroasă în domenii precum guvernarea corporativă și planificarea strategică și pot ajuta antreprenorii să gestioneze mai bine riscurile și să își construiască afacerile pe principii sănatoase, concentrându-se pe valoare pe termen lung. Desigur, în orice asemenea demersuri, este vorba de încredere, respect reciproc și obiective comune. Alinierea în jurul acestor valori necesită timp și efort de ambele părți.

Inovația (tehnologică și nu numai) este motorul creșterii. Antreprenorii români nu se feresc să adopte tehnologia pentru a-și optimiza

operațiunile, a crește eficiența și a inova. Totuși, inovația și digitalizarea rămân în continuare arii de dezvoltare, mai ales în contextul avansului semnificativ la nivel global, inclusiv în zona tehnologiilor emergente (open data, AI, blockchain). Va fi nevoie de efort susținut în continuare pentru ca firmele locale să țină pasul cu trendurile globale, pentru a putea folosi inteligența artificială, automatizarea și soluțiile digitale de o manieră care să permită creșterea productivității, reducerea costurilor și, în ultima instanță, obținerea și menținerea unui grad de competitivitate ridicat la nivel local și internațional. În acest context, merita subliniat rolul pe care îl poate juca dezvoltarea sectorului de start-upuri în stimularea inovației. Antreprenoriatul local ar trebui să acorde o atenție sporită acestui sector, dat fiind că inovația poate fi accesată nu doar prin resurse interne, ci și prin investiții în (sau colaborări cu) start-upuri, ca mediu propice pentru experimentare și asumarea de riscuri, cu beneficiul explorării de noi teritorii și dezvoltării de soluții inovatoare la probleme existente. Deși mai puțin utilizată la nivel local, inovația prin investiții sau dezvoltarea de cooperări cu start-upuri de către firmele mature este o metodă aplicată pe plan internațional. În același sens, e de bun augur dezvoltarea platformelor de *crowdfunding* și prezența locală a fondurilor de tip *venture capital*, care, prin specificul lor, permit alocarea de fonduri către proiecte inovatoare mult mai greu (sau imposibil) de finanțat în alt mod.

Creștere organică și prin achiziții. Liderii de piață își concentrează eforturile atât pe creșterea organică, cât și pe achiziții strategice. Constatăm o creștere a atenției acordate de firmele locale oportunităților de fuziuni și achiziții ca mijloc de consolidare a poziției de piață sau de intrare rapidă pe noi segmente de piață. Achizițiile pot fi o strategie extrem de importantă de creștere a valorii pe termen lung și e de așteptat să le vedem utilizate în continuare într-o măsură tot mai mare de către firmele locale, pe piața locală și, de ce nu, și în afara României.

Putem concluziona că sectorul antreprenorial românesc se află pe o traiectorie ascendentă, în care se vor evidenția (sau consolida) în poziția de lideri firmele care vor continua să construiască afaceri cu valoare intrinsecă pe termen lung, cu beneficii atât pentru investitori, cât și pentru economia noastră în ansamblu.