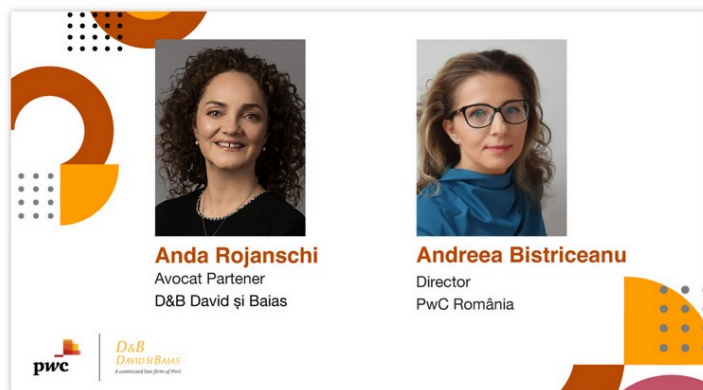


Piața de M&A în 2023: Cumparatori mai prudenți și mai selectivi, procese mai lungi și reglementari în schimbare



Fuziunile și achizițiile sunt un instrument strategic pentru dezvoltarea și creșterea companiilor, în contextul presiunilor din partea concurenței, a noilor tehnologii și a schimbărilor climatice.

În 2023 piața de fuziuni și achiziții a fost mult mai competitivă, cu cumparatori mai selectivi și mai prudenți în achizițiile lor, care vor să se asigure că investițiile pe care le fac pot să creeze valoare în context mai dificil. Astfel, se observă reducerea numărului de tranzacții încheiate la nivel global, cu variații de la o regiune la alta. În plus, vedem o tendință de extindere a duratei procesului tranzacției, în special a perioadei de analize detaliate (analizele diagnostice pe diverse arii: financiar, fiscal, juridic, operational, comercial, resurse umane, aspecte legate de mediu sau ESG) și a celei de pregătire a activelor scoase la vânzare.

De asemenea, tranzacțiile în 2023 au fost îngreunate de presiunile mari pe partea de finanțare, cu condiții mai dificile la acordare având în vedere dobânzile ridicate, dar și de multitudinea de reglementări, din ce în ce mai stricte și în permanentă schimbare.

În România, piața de M&A a avut o evoluție mai bună decât la nivel global și regional, chiar dacă numărul total al tranzacțiilor a fost în scădere față de anul precedent.

Principalele caracteristici ale pieței de M&A în 2023

Din perspectiva vânzătorului, șansele de finalizare cu succes a unei tranzacții au scăzut cu 5 puncte procentuale, de la 51% la 45% la nivel global. În Europa, Orientul Mijlociu și Africa (EMEA) au rămas la același nivel de 45%. Mai mult, vânzătorii au petrecut mai mult timp pentru pregătirea activelor în vederea vânzării, respectiv cu 14% mai mult la nivel global și cu 24% în EMEA.

Din perspectiva cumpărătorului, șansele de încheiere a unei tranzacții s-au redus și mai mult, la 15% în 2023, de la 23% în 2022, iar durata procesului de due diligence s-a extins destul de mult (în medie cu 2 - 3 săptămâni), cu diferite variații de la regiune la regiune. Așadar, cumpărătorii și-au luat mai mult timp să efectueze temeinic due diligence.

În EMEA, mai multe tranzacții au fost anulate/ abandonate, spre deosebire de punerea lor în așteptare, așa cum s-a întâmplat în anii anteriori. Există însă șanse ca la un moment dat să fie reluate.

Chiar dacă procesele de M&A încep ca fiind competitive, acestea se transformă în tranzacții exclusive într-o perioadă mai scurtă de timp. Anul trecut s-a înregistrat un număr mai mare de tranzacții exclusive față de anii

anteriori, se ajunge mai repede la discuții bilaterale, reducându-se perioada în care procesul este competitiv. De asemenea, sunt calificați mai puțini cumparatori în etapa de due diligence - o medie în jur de trei potențiali cumparatori.

De asemenea, vânzatorii pun la dispoziție mai multe informații în etapa de calificare a ofertelor neangajante și solicita mai multe runde de oferte neangajante îmbunătățite.

Una dintre cele mai mari îngrijorari: reglementările în schimbare

Unul dintre principalele aspecte de îngrijorare, obstacole, provocari pe care directorii executivi le-au identificat în raportul PwC CEO Survey este zona de reglementare. Sunt foarte multe norme, care se schimbă des, intervin prea mult în activitatea companiilor și le influențează profitabilitatea și modelul de business.

O reglementare cu impact direct în zona de tranzacții este legislația care vizează controlul investițiilor straine, care există deja în toată Europa. Din momentul în care a apărut a fost modificată de mai multe ori și sunt așteptate modificări și în acest an, iar modificările nu vin neapărat în sensul simplificării sau al clarificării. Procedura de notificare are potențialul de a prelungi procesul de tranzacție și îl complica prin nevoia de a gestiona o etapă suplimentară.