

Florian Nițu, managing partner casa de avocatură Popovici Nițu Stoica & Asociații: Capital este, oportunitățile nu sunt încă suficiente. N-aș zice deci că activele de M&A românesc se vor ieftini în 2021

Autor: Cristina Roșca 02.02.2021



„Vom avea în 2021 un demaraj mai greoi, deci un trimestru întâi mai complicat, dar prospectul pe întreg anul este încurajator în M&A“.

Florian Nițu, managing partner al casei de avocatură Popovici Nițu Stoica & Asociații, este de părere că 2021 va demara mai greu pentru piața de fuziuni și achiziții, dar la nivel de ansamblu acest an arată bine pentru România. Afirmările sale vin în contextul în care anul trecut, în plină pandemie, s-au semnat în România peste 100 de tranzacții cu o valoare totală de mai bine de 3 mld. euro, declinul față de 2019 fiind sub așteptări.

„Cifrele frumoase din M&A-ul românesc al anului 2020 s-au generat în principal din tranzacții deja angajate, anterior crizei sanitare. Nu cred deci că am decontat încă impactul Covid în piața de M&A.“

El e însă optimist, date fiind potențialul organic de creștere din multe sectoare, caracterul tranzacțional al multor planuri de expansiune ale marilor jucători și nivelul ridicat de „fresh capital“ disponibil pentru România ca economie emergentă. Totodată, impactul crizei sanitare ar trebui să se atenueze în prima parte a anului 2021.

„Vom avea în 2021 un demaraj mai greoi, deci un trimestru întâi mai complicat, dar prospectul pe întreg anul este încurajator în M&A. În IT&C, spre exemplu, de la revoluția 5G care a generat deja un val de investiții până la procesele de consolidare a sectorului la vârf sau la efervescența din zona de start-ups și SMEs (companii mici și mijlocii) Tech, sunt numeroase tranzacții în pregătire“, spune el.

Se produc însă dezvoltări similare și în alte sectoare, cum ar fi în servicii și echipamente medicale, iar în sănătate în general este un spațiu amplu de absorbție investițională și un proces de expansiune națională de tip rețea se realizează prin achiziții diverse, adaugă Florian Nițu. „La fel se întâmplă cu rețelele de distribuție aferente.“

Digitalizarea accelerată și modificarea profilului consumatorului în general, tot mai hibrid în retail – face

achiziții online și offline deopotrivă -, produc la rândul lor mișcări masive în multe zone economice și de asemenea furnizează oportunități de tranzacții. În acest context, avocatul pariază pe IT&C, energie (convențională și din surse regenerabile), farma și servicii medicale, retail (toate segmentele), FMCG, agrobusinesses în particular și real-estate pentru a domina piața de fuziuni și achiziții din România.

„Cum de altfel se întâmplă standard în orice postcriză, investițiile imobiliare sunt motoare de dezvoltare și creștere economică.“

În acest an, marcat încă de pandemia de Covid-19, vor fi toate tipurile de tranzacții, explică Florian Nițu, managing partner al uneia dintre cele mai mari case de avocatură de business din România. Astfel, vor apărea consolidări – jucătorii de pe pozițiile 3-10 urmând a fi preluați de lideri - în toate sectoarele economice unde a fi numărul 1 sau 2 reprezintă o miză decisivă, existențială pentru business.

Sigur vor fi vânzări și în zona de restructurare (work-outs) și vor apărea multe divizări (carve outs).

„Totuși, în multe sectoare există creștere organică, există potențial și astfel vom vedea în continuare double digit EBIDTA deals (multiplu EBITDA de peste 10 – n.red.).“

În general, nu sunt suficiente afaceri mari dezvoltate local disponibile la vânzare care să acopere nevoile de investiții ale marilor fonduri. Sunt cel puțin 5-6 fonduri mari, care ar face numai tichete de peste 100 de milioane de euro, iar oferta la vânzare este limitată în acest segment.

„Capital este, oportunitățile nu sunt încă suficiente. Asta face că piața să rămână în continuare una de vânzători; deși evaluările ar putea să devină mai conservatoare, ‘prima’ de tranzație rămâne sus și deci și prețul. N-aș zice deci că activele de M&A românesc se vor ieftini în 2021.“

Totuși, o anumită prudență se va vedea în leverage-ul de M&A, acolo este de așteptat ca în post-criză Covid-19 managementul de risc al băncilor de tranzații să devină și mai strict, adaugă Florian Nițu.

Piața românească de M&A este de mici dimensiuni chiar prin comparație cu piețele vecine, nu doar cu cele din Occident. Astfel, ea este de obicei puternic concentrată la vârf, mai exact primele dealuri asigură jumătate din valoare. Anul trecut, tranzația prin care fondul australian Macquarie Infrastructure and Real Assets (MIRA) a preluat operațiunile CEZ din România este evaluată la 1,2 mld. euro, acesta fiind cel mai important acord semnat pe piața locală de M&A după 2008.

Florian Nițu spune că vor urma și altele peste pragul de 1 mld. euro.

„Propun un termen de 12-18 luni de aici înainte (pentru a se realiza un astfel de acord – n.red.). Ca domeniu vorbim de energie, retail sau real estate.“

Atenție: Această scriere publicistică este destinată exclusiv abonaților ZF Corporate. Utilizatorii pot descărca și tipări conținut de pe acest site doar pentru uzul personal sau fără scop direct ori indirect comercial. Toate materialele publicate sunt protejate de către Legea nr. 8/1996, cu modificările și completările ulterioare - privind dreptul de autor și drepturile conexe.