

Studiu Deloitte: condițiile de piață și nivelul de pregătire pentru procesul de vânzare, factorii care determina companiile private sa inițieze tranzacții de fuziuni și achiziții



Condițiile de piață și nivelul de pregătire pentru procesul de vânzare sunt principalii factori care determina momentul în care companiile private decid sa inițieze tranzacții de fuziuni și achiziții (*mergers and acquisitions - M&A*), potrivit studiului Deloitte „*Private Company Outlook. Market Readiness*”. Astfel, 50% dintre liderii companiilor private care anticipeaza vânzarea sau transferul afacerii indica dinamica pieței drept factor determinant, în timp ce 43% evidențiază gradul de pregătire a organizației pentru vânzare ca fiind decisiv în stabilirea calendarului tranzacției.

Cel mai frecvent motiv pentru inițierea unui proces de vânzare sau transfer este asigurarea continuității businessului (40%), înaintea obținerii de lichidități pentru companie (22%) sau pentru proprietari (13%). În ceea ce privește factorii care ar putea determina proprietarii sa vândă integral sau parțial organizația, 45% dintre respondenți au indicat dorința de a atrage un partener nou pentru a accelera dezvoltarea afacerii, iar 37% au menționat un investitor financiar capabil sa susțină dezvoltarea businessului.

Aproape șase din zece respondenți (57%) care anticipeaza un proces viitor de transfer sau vânzare a companiei spun ca tranzacția va avea loc în maximum trei ani, arata studiul, care analizeaza raspunsurile liderilor a 100 de companii private din Statele Unite, cu venituri anuale peste 100 de milioane de dolari.

Aproximativ jumatate dintre liderii care au indicat ca organizația lor intenționeaza sa vândă în urmatorii 1–3 ani (51%) și 3–5 ani (55%) arata ca sunt pregatiți sa participe la procesul de due diligence, însa considera ca este necesar sa apeleze la consultanți externi specializați. Dintre organizațiile care planifica o vânzare în urmatoarele 12 luni, 80% colaboreaza deja cu consultanți externi, arata studiul.

Aspectele fiscale reprezinta cea mai mare preocupare pentru companii, aproape noua din zece lideri indicând impozitul pe câștigurile de capital (88%) și taxele de transfer (87%) ca preocupari majore în contextul unei tranzacții. Totodata, aproximativ doua treimi (66%) dintre respondenți considera problemele fiscale istorice drept sursa de îngrijorare atunci când organizațiile se pregatesc pentru un transfer sau o vânzare.

„Studiul Deloitte arata ca momentul în care o companie inițiază un proces de vânzare este determinat aproape în egala masura de factori externi și interni, adica de contextul de piață și de nivelul de pregătire a companiei, iar aceasta situație se reflecta în mare masura și pe piața din România. Observam un interes crescut pentru tranzacții și

o competiție mai intensă pentru active de calitate, iar companiile care își accelerează pregătirea internă și își aliniază strategia cu dinamica pieței vor avea un avantaj clar în atragerea investitorilor și maximizarea valorii tranzacțiilor. Piața de M&A din România este cea mai dinamică din regiunea Europei Centrale și de Est și oferă unele dintre cele mai atractive oportunități de investiții atât pentru investitorii strategici, cât și pentru fondurile de investiții. În 2025, fondurile de private equity și venture capital au alocat pe piața locală peste 500 de milioane de euro - un nivel record - și mă aștept ca, în anii următori, să vedem volume de investiții și mai mari”, a declarat **Radu Dumitrescu**, Partener Coordonator Advisory, Deloitte România.

Studiul arată că tranzacțiile de M&A nu înseamnă neapărat retragerea fondatorilor. Jumătate (50%) dintre liderii companiilor private interviuați au declarat că fondatorii/propietarii organizațiilor intenționează să devină membri în echipa de conducere după vânzarea sau transferul companiei. Respondenții din companii cu venituri anuale sub 500 de milioane de dolari au indicat într-o măsură mai mare că fondatorul va ieși complet din companie (35%), comparativ cu cei din companii cu venituri de 500 de milioane de dolari sau peste (13%).

Peste patru din zece respondenți (43%) estimează că veniturile obținute în urma vânzării vor avea o structură mixtă, combinând plata în numerar cu mecanisme de tip earn-out. Respondenții din organizații cu venituri anuale de 500 de milioane de dolari sau mai mult au o probabilitate de peste trei ori mai mare de a indica faptul că veniturile obținute în urma unei tranzacții de exit vor include o structură mixtă – parțial vânzare, parțial reinvestire (rollover), comparativ cu cei din organizații cu venituri anuale sub 500 de milioane de dolari.

Studiul Deloitte „Private Company Outlook. Market Readiness” a fost realizat în rândul a 100 de lideri - directori generali (CEO), directori financiari (CFO), președinți, membri ai consiliilor de administrație, precum și parteneri sau proprietari - ai unor companii private din Statele Unite, cu venituri anuale cuprinse între 100 de milioane de dolari și peste 1 miliard de dolari, care anticipează un proces de transfer sau vânzare a companiei.

Deloitte furnizează la nivel global servicii de audit, consultanța fiscală și juridică, consultanța, consultanța financiară și managementul riscului către aproximativ 90% din companiile prezente în topul Fortune Global 500® și către mii de companii din sectorul privat. Experții firmei contribuie la atingerea unor rezultate măsurabile și de durată, care ajută la consolidarea încrederii în piețele de capital, care permit companiilor să se transforme, să prospere și să deschidă calea către o economie mai puternică, către o societate mai echitabilă și o lume sustenabilă. Cu o istorie de peste 180 de ani, Deloitte acoperă peste 150 de țări și teritorii. Obiectivul său este să creeze un impact vizibil în societate cu ajutorul celor aproximativ 470.000 de profesioniști la nivel mondial.

Deloitte România este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale din țara noastră și oferă, în cooperare cu Reff & Asociații | Deloitte Legal, servicii de audit, de consultanța fiscală, servicii juridice, de consultanța și managementul riscului, consultanța financiară, soluții de servicii și consultanța în tehnologie, precum și alte servicii adiacente, prin intermediul a 3.300 de profesioniști.