

## Analiza EY: Investițiile strategice inițiate imediat după o criză pot fi cheia revenirii pe termen lung



**Tranzacțiile globale au înregistrat o oprire bruscă odată cu declanșarea pandemiei COVID-19, companiile optând să-și conserve lichiditățile când s-au văzut confruntate cu efectele imediate ale crizei. Studiile EY arată, însă, că acele companii care iau decizii îndrăznețe și planifică tranzacții și investiții strategice imediat după o criză sunt cele care beneficiază cel mai mult pe termen lung.**

Analizând tranzacțiile din perioada imediat următoare crizei financiare globale (2008-2010), cercetările EY au constatat că organizațiile care s-au mișcat rapid, care au făcut tranzacții curajoase și și-au transformat portofoliile, au înregistrat o creștere cu 25% a profitului total al acționarilor în decada următoare, în comparație cu cele care nu au procedat astfel.

Companiile care au realizat achiziții au înregistrat profituri ale acționarilor cu 26% mai mari.

Companiile care și-au reconfigurat portofoliile prin asumarea unor decizii mai dificile, dar necesare de a ceda active, au fost și ele recompensate prin obținerea unor profituri cu 24% mai mari în același interval.

Ca o dovadă suplimentară a faptului că organizațiile care au investit capital după criza financiară globală au câștigat avantaj competitiv, sunt profiturile de două sau de trei ori mai mari comparativ cu cele ale companiilor care au adoptat o abordare precaută – arată analizele EY.

**Andrea Guerzoni**, *vicepreședinte EY Global, Strategie și Tranzacții*, a declarat: „Când vine o furtună, reacția firească este să ferecăm ușile și ferestrele și să așteptăm să treacă. Dar dovezile arată că a sta și a nu face nimic în toată una astfel de crize nu reprezintă o opțiune. După cum am observat în perioada de după criza financiară, contextul tranzacțional le permite adeseori companiilor să realizeze achiziții valoroase care pot alimenta o creștere mai rapidă, pe o piață aflată în recuperare. În același timp, creșterea organică prin investiții strategice este la fel de importantă. De exemplu, sectorul tehnologic a cules beneficiile intensificării activităților de cercetare-dezvoltare în acea perioadă de recuperare, imediat după criza financiară globală. Multe dintre acele investiții au facilitat intrarea companiilor tehnologice în sectoare precum comerțul cu amanuntul și divertismentul”.

### **Factorii specifici fiecărui sector care vor duce la intensificarea activității M&A**

Pandemia COVID-19 a afectat activitatea de fuziuni și achiziții (M&A) în toate sectoarele, iar intensificarea tranzacțiilor va fi favorizată de o serie de factori care pot varia semnificativ de la un sector la altul, potrivit analizei

EY.

În sectorul sănătății, activitatea M&A va fi impulsionată probabil de achiziționarea de către marile companii a jucătorilor inovatori din domeniul terapierilor celulare și genice, în contextul în care progresele științifice continuă să demonstreze potențialul acestor terapii personalizate. O creștere a numărului de consorții și alianțe este de asemenea posibilă în acest sector, deoarece companiile caută să acumuleze cunoștințe de specialitate cu privire la aprovizionarea la scară largă de care au nevoie pentru a-și crește producția.

Sectoarele de media și telecomunicații par hotărâte să depășească problemele cauzate de oprirea activității și să exploateze tranziția continuă a preferințelor consumatorilor spre mediile digitale de divertisment.

În sectorul tehnologic, jucătorii consacrați, care doresc să își extindă capacitățile, în special în domeniul cloud și al implicării participative a clienților, își vor mări cota de piață și veniturile prin valorificarea prețurilor atractive ale start-up-urilor inovatoare.

În comerțul cu amănuntul și industrie, activitatea va fi impulsionată de fuziunile ce vor duce la consolidarea capacității companiilor de a genera fluxuri de numerar mai mari și de a-și spori rezervele de lichidități.

În industria auto, tranzacțiile vor fi susținute de actualele tendințe ale pieței, cum ar fi trecerea la vehicule complet electrice.

Această analiză a fost realizată de departamentul Strategie și Tranzacții al EY, o linie de servicii redefinită, care va îngloba practici extinse de consultanță în strategie, reunind capacități ale echipelor EY-Parthenon (consultanță în strategie) și ale serviciilor de consultanță în afaceri și consultanță în tranzacții.

În România, departamentul are o echipă de 42 de profesioniști, condusă de Florin Vasilica, Liderul Departamentului de Strategie și Tranzacții.