



24 septembrie 2012,
Bucuresti

BVB – CAPITAL PENTRU COMPANII

De ce bursa de valori?

- De obicei, in Romania, companiile ambitioase cauta urmatorii furnizori de capital:
 - Fonduri de tip „Private Equity” sau similare;
 - Investitori strategici;
 - Banci pentru creditare;
 - Investitori in piata prin intermediul bursei de valori;
- Fiecare furnizor de capital are rolul sau in economie; exista situatii in care unul se poate gasi in pozitie privilegiata fata de altii;
- In aceasta perioada, cu toate constrangerile cunoscute, bursa de valori poate fi una dintre **putinele** surse de capital nou pentru **anumite** tipuri de companii;
- Bursa de Valori Bucuresti (BVB) este capabila sa absoarba facil noi emisiuni de actiuni cu valori intre 10-60 mil. EUR.; experienta recenta cu Transelectrica (36 mil. EUR) este un exemplu in acest sens;
- In prezent, investitorii institutionali de pe piata locala cauta investitii in emisiuni de calitate cu valori intre 10-25 mil. EUR; primii emitenti din aceasta categorie isi maximizeaza sansele de succes in conditiile unor preturi posibile de emisiune mai bune.

Abordare comparativa

Disponibilitatea fondurilor

- Bursa de valori vs fonduri tip „private equity”:
 - Fondurile pot avea limitari de alocare, in ciuda oportunitatilor;
 - Prin contrast, bursa poate oferi majorari de capital in mai multe runde (ex. oferta publica initiala, urmata de oferte publice secundare);
- Bursa de valori vs investitor strategic:
 - E posibil ca fie compania sa nu fie pregatita pentru un investitor strategic, fie investitorii strategici sa nu fie pregatiti pentru companie;
 - In acelasi timp, pot fi necesare resurse suplimentare de capital propriu pentru a creste valoarea capitalului companiei ca parte a strategiei, ceea ce face ca bursa sa reprezinte cea mai buna alternativa de finantare;
- Bursa de valori vs banci:
 - Cu siguranta sunt tipuri distincte de finantare, de ex. capital propriu vs imprumut;
 - Imprumutul poate fi limitat din motive ce tin de gradul de indatorare si/sau risc al companiei;
 - Imprumutul poate fi prohibitiv in actuala conjunctura economica.

Controlul

- Investitorii de pe bursa vor lichiditate (ex. ”free-float” - dispersia actiunilor de minim 25%), transparenta rezultatelor si a deciziilor importante; cel mai adesea controlul din partea unui actionar majoritar nu reprezinta un impediment pentru a investi intr-o companie;
- Pe de alta parte, un investitor strategic, de cele mai multe ori, are nevoie sa detina controlul.

Stabilirea valorii corecte a companiei

- Depinde de diversi indicatori, printre care profitabilitatea, rata de crestere, riscurile, controlul si transparenta;
- Momentul oportun (ex. primele oferte publice initiale in contextul actual) poate imbunatati valoarea companiei.

Preferintele investitorilor

Criterii de baza:

- Marime
- Vechime pe piata si un model de business recunoscut
- Strategie sustenabila – relativ usor de inteles
- Scalabila – banii noi determina extinderea afacerii
- Domeniu de activitate atractiv
- Existenta obligatorie a profitului
- Existenta guvernantei corporative si a leadership-ului
- Raportare financiara conform IFRS

Criterii specifice:

- „Poveste” atractiva pentru investitori
- Oferta publica initiala (IPO) reprezinta o runda de finantare si nu o iesire masiva a actionarilor existenti
- Marimea noii emisiuni – creeaza premisele pentru lichiditatea ulterioara
- Actiunile liber tranzactionabile de minim 25%
- Structura adecvata a capitalurilor, inainte si dupa emisiune:
 - Grad de indatorare
 - Nivelul lichiditatilor
 - Politica de dividende

Procesul si actorii implicati intr-o oferta publica

- O oferta publica initiala necesita un angajament real si consecvent din partea actionarilor, a consiliului de administratie si a managementului executiv;
- Imediat ce s-a luat decizia si cerintele de baza au fost indeplinite, trebuie creata o **echipa multidisciplinara**, pentru a asista emitentul in pregatirea si derularea ofertei publice si a listarii, formata din:
 - Departamentele principale si managementul executiv
 - Intermediarul ofertei – o singura entitate sau un consortiu;
 - Auditorii externi independenti;
 - Consilierii juridici ai emitentului si ai intermediarului;
 - Consultantii fiscal (optional);
 - Ofiterul de Relatie cu Investitorii (RI) / Agentie PR (optional);
- Multe companii, in care fondurile de tip „Private Equity” sunt deja actionari, nu ar trebui sa intampine dificultati majore in indeplinirea cerintelor intr-o perioada mai scurta decat durata medie.

Calendar estimativ al ofertei

	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
Plan	Decizie CA, pentru start					Rezerva intarzieri
	Evaluare internă a emitentului, scurta prezentare					
	Recrutarea intermediarului/consortiuului, consultantilor, aproximativ 1 luna					
Structura		Due-diligence extern (3-4 saptamani)				
		'Povestea' companiei, training management				
			Finalizare audit financiar			
Marketing		Pregatire prospect (10-12 saptamani)				
		Prezentare pentru analistii de investitii				
		Pre-marketing, roadshow				
		Prospect aprobat				
Oferta					Pregatiri finale	
			Oferta publica (pana la 2 saptamani)			
	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6

Costurile Bursei si CNVM

OPI/Listare- Comisioane catre CNVM si BVB

Comisioane datorate CNVM (RON)

	Initial	Dupa inchiderea ofertei
Comisioane aplicate la valoarea ofertei	0	0.10%
Aprobarea prospectului preliminar	2,500	
Aprobarea anuntului preliminar	1,000	
Inregistrarea noilor valori mobiliare din emisiune	1,000	
Comisioane de mentinere la tranzactionare (anual)	350-4.000	

Comisioane datorate BVB (RON)

Comision pentru tranzactia IPO (aplicate vanzatorului in oferta publica initiala, la valoarea de emisiune)	0.135%		
Comision pentru procesarea dosarului (scutiri aplicabile)	1200		
		Tier I	Tier II
Comisioane pentru admitere la tranzactionare (scutiri aplicabile)		11.100 - 21.000	3.600-7.500
Comisioane pentru mentinere la tranzactionare (anual, dupa primul an de la oferta)		11.100 - 21.000	3.600-7.500

Cerinte post-listare

- Este recomandabil ca societatea listata sa aiba o persoana dedicata relatiei cu investitorii, care sa actioneze ca persoana de legatura intre firma si investitori/autoritatile de reglementare bursiera, pentru subiecte ce tin de investitii si legislatie;
- Ca alternativa, sarcinile pot fi indeplinite de persoane desemnate din cadrul departamentelor financiar si juridic, eventual supervizate de directorul general sau de cel financiar;
- Este de asemenea necesar sa existe o sectiune a website-ului societatii dedicata relatiei cu investitorii, care sa cuprinda rapoarte financiare si alte informatii despre societate;
- Emitentul are urmatoarele obligatii de raportare:
 - **Trimestriale** – publicare raport rezultate trimestriale (preferabil/optional in romana si engleza, impreuna cu prezentari si eventual conferinte, cel putin telefonice, cu investitorii);
 - **Anuale** – publicare decizii AGA și raport anual;
 - **Ocazional** – publicare rapoarte curente la aparitia unor informatii cu posibil impact asupra pretului actiunii (exemple tipice: proiecte de fuziuni/achizitii, insolventa, tranzactii cu active in valoare de peste 10% din totalul activelor, schimbari majore in management, litigii semnificative, etc);
 - **Ocazional** – intalniri cu investitori institutionali actuali sau potentiali.

Concluzii

- Bursa de Valori Bucuresti ofera solutia nu numai pentru atragerea de capital in vederea extinderii afacerii, ci si pentru accesul la oportunitati ulterioare de finantare si consolidarea pozitiei strategice pe piata;
- Pentru un IPO de succes, compania are nevoie de un set de „ingrediente”, precum si de o echipa de conducere implicata;
- Costurile aferente procesului justifica beneficiile;
- Cu certitudine, investitorii se asteapta ca proiectele descrise in prospectul de emisiune sa fie indeplinite;
- Transparenta si predictibilitatea afacerii imbunatatesc considerabil relatia cu investitorii;
- Implementarea cadrului de guvernanta corporativa contribuie la succesul pe termen lung al companiei listate.

DISCLAIMER

ACEASTĂ PREZENTARE A FOST REALIZATĂ DE BURSA DE VALORI BUCUREȘI. INFORMAȚIILE CONȚINUTE ÎN ACEASTĂ PREZENTARE NU AU FOST VERIFICATE DE CĂTRE O TERȚĂ PARTE INDEPENDENTĂ, ASTFEL NU EXISTĂ NICIO GARANȚIE ȘI NU TREBUIE LUATĂ CA ATARE ACURATEȚEA, CORECTITUDINEA ȘI COMPLETITUDINEA ACESTOR INFORMAȚII. ACEST DOCUMENT NU REPREZINTĂ O OFERTĂ DE A CUMPĂRA ACȚIUNI. CONSILIEREA PROFESIONALĂ SPECIALIZATĂ POATE GARANTA CONFORMITATEA CU REGLEMENTARILE IN VIGOARE .