

Più credito alle pmi

Ferrera (Negentropy): con il private debt sostenere l'economia reale rende fino al 5-6%. Pronta una sgr dedicata agli istituzionali italiani

di **Marco Capponi**

La caccia al rendimento, in un contesto di tassi obbligazionari particolarmente bassi come quello del periodo pandemico, ha dovuto cercare soluzioni alternative. Nel mondo degli asset privati una soluzione sempre più apprezzata dai money manager, anche in Italia, è quella del private debt. Tra le società del settore c'è **Negentropy Capital Partners**, realtà con sede a Londra guidata dall'italiano **Ferruccio Ferrara** e specializzata nel credito alternativo.

Domanda. Qual è lo stato dell'arte del private debt italiano?

Risposta. In Italia notoriamente investire in debito significava comprare Btp: nell'ultimo periodo però i rendimenti sono stati così bassi che è stato necessario andare a cercare rendimento obbligazionario nel mondo negli alternativi, che hanno spread importanti. Inoltre questi strumenti sono poco volatili, e il loro livello di correlazione con l'andamento della borsa è bassissimo.

D. Come vi siete approcciati a questo mondo?

R. Siamo partiti nel 2010 dal credito distressed: finora a livello di direct lending non abbiamo ancora fatto microcredito né prestiti alle pmi, concentrandoci invece su prestiti che hanno in garanzia asset come cartolarizzazioni o immobili. Una strategia vicina alle nostre capacità di investimento, che si associa a operazioni complesse di cui le banche tradizionali vogliono farsi carico sempre me-

no, anche perché sono soggette a regolamentazione stringente. Si tratta di operazioni piccole, da 10-20 milioni di euro, che presuppongono capacità settoriali.

D. Quali iniziative avete invece in cantiere nei prossimi mesi?

R. Pensiamo di allargare il campo all'area del direct lending. Vogliamo creare una sgr che si occupi del tema in settori cari agli istituzionali italiani, cioè pmi e microcredito. Temi in cui confluiscono le assicurazioni e i grandi fondi pensione, che vogliono contribuire all'economia reale. Sul comparto ci sono interessi da parte di operatori statali come Cdp, e quindi anche post-Covid il settore rimarrà interessante.

D. Quali ritorni per gli investitori prevedete dalle vostre strategie?

R. I rendimenti a 24-36 mesi sono interessanti, nell'ottica del 5-6%. La liquidità è minore, ma i nostri investitori sono istituzionali o family office che cercano rese più alti rinunciando alla liquidità, ma senza ricorrere ai rischi del private equity.

D. Tra i vostri investitori figurano istituzionali di grande peso. Quali i principali e con chi state conducendo dialoghi?

R. I capitali iniziali sono arrivati dagli internazionali che volevano investire nel distressed italiano ma non avevano un team in grado di farlo. Ad esempio, abbiamo lavorato con Elliott. Adesso, introducendo prodotti che hanno

più interesse per gli italiani abbiamo iniziato a lavorare con gli assicuratori nazionali, e con le nuove strategie per pmi vogliamo arrivare a fondi pensione e fondazioni bancarie, tradizionalmente più prudenti.

D. In quali settori si svolgeranno le prossime operazioni di investimento in Italia?

R. A livello di ristrutturazioni puntiamo su manifatturiero, settore della moda, e in generale eccellenze del made in Italy. Nonostante alcune aziende siano in difficoltà e necessitino di ristrutturazione, i loro prodotti sono buoni e appetibili sui mercati internazionali: dare loro ossigeno è un nostro terreno di elezione. Sul direct lending invece abbiamo lavorato con tutto il comparto dell'hospitality e del turismo, per i quali di auspichiamo una robusta ripresa.

D. Altri interessi particolari?

R. C'è il mondo del tessile legato al lusso: l'Italia controlla gran parte della catena di produzione di questi manufatti, che poi magari vengono commercializzati dai grandi brand, ma la materia prima arriva da piccole e medie realtà nazionali, spesso a conduzione familiare, che negli ultimi mesi hanno visto i loro fatturati calare fino al 60% a causa del virus. Entrare in queste situazioni fornendo capitale può essere vantaggioso, perché il sostrato industriale è molto interessante. (riproduzione riservata)

