



Alternativi

DI > SIBILLA DI PALMA

VISION.FOCUSRISPARMIO.COM

PRIVATE DEBT, IL 2021 SI È CHIUSO CON NUMERI RECORD

La raccolta degli operatori attivi nel mercato italiano è più che raddoppiata rispetto all'anno precedente, attestandosi a 987 milioni di euro, contro i 551 milioni del 2020

Da una parte le imprese, che hanno bisogno di diversificare i canali di finanziamento rispetto alla sola banca; dall'altra gli investitori, a caccia di quei rendimenti difficili da conseguire con titoli di stato ed emissioni obbligazionarie delle società più note. Questo spiega la crescita del private debt che lo scorso anno ha raggiunto livelli record.

IL MERCATO ITALIANO

Secondo un report elaborato da Aifi (associazione italiana del private equity, venture capital e private debt), svolta in collaborazione con Deloitte, nel 2021 sono stati investiti complessivamente nel mercato italiano del private debt 4,6 miliardi di euro, includendo l'attività degli operatori attivi in questo segmento (2,2 miliardi), le piattaforme di digital lending (689 milioni), il distressed debt (1,5 miliardi, considerando complessivamente operazioni single name e acquisto di pacchetti di crediti Utp) e gli investimenti dei fondi di fondi (187 milioni).

Considerando solamente i primi, vale a dire gli operatori attivi nel "core" private debt, nel corso dell'anno l'ammontare investito è stato pari a 2.214 milioni di euro, quasi il doppio rispetto al 2020 (1.153 milioni). Il numero di sottoscrizioni si

è attestato a 275 (+28% rispetto alle 215 del 2020), distribuite su 142 società (127 nel 2020, +12%). I soggetti domestici hanno realizzato il 90% del numero di operazioni, mentre il 72% dell'ammontare è stato investito da operatori internazionali. Il 56% delle operazioni ha riguardato la sottoscrizione di obbligazioni, mentre il restante 44% finanziamenti. Con riferimento agli obiettivi delle operazioni, nel 2021 il 51% degli interventi ha avuto come scopo la realizzazione di programmi di crescita, mentre nel 38% dei casi si è trattato di debito a supporto di operazioni di buy out. A livello geografico, a fare meglio di tutte è la Lombardia, dove è localizzato il 40% delle società oggetto di investimento, seguita da Veneto ed Emilia-Romagna (entrambe 10%). Con riferimento ai settori di attività, al primo posto con il 23% del numero di imprese si trovano i beni e servizi industriali, seguito dal manifatturiero - alimentare, con il 16%. Inoltre, il 56% delle società target ha meno di 250 dipendenti.

"La crisi ha dato l'opportunità al tessuto imprenditoriale sano di investire sulla crescita consolidando l'attività attraverso anche il supporto del private debt", sottolinea Innocenzo Cipolletta, presidente di Aifi. Mentre Antonio Solinas, leader di Deloitte Financial Advisory, evidenzia come

DANIELE
COLANTONIO >
Anthilia Capital
Partners





Alternativi

DI > SIBILLA DI PALMA

PHILIPPE MINARD >
Anima Alternative



VISION.FOCUSRISPARMIO.COM



anche i mercati internazionali abbiano dato segno di forte ripartenza con 217 transazioni eseguite nel corso del quarto trimestre 2021 rispetto alle 157 del 2019. "L'attività di direct lending risulta principalmente trainata dalle operazioni di m&a che ne rappresentano il 65%, in particolare il 40% delle operazioni sono rappresentate da operazioni di Lbo mentre il 20% da bolt on acquisitions".

In base al report, nel 2021 la raccolta degli operatori di private debt attivi nel mercato italiano è più che raddoppiata rispetto all'anno precedente, attestandosi a 987 milioni di euro, contro i 551 milioni del 2020 (+79%), mettendo così a segno il valore più alto mai registrato. La prima fonte della raccolta sono stati gli investitori individuali (25%), seguiti dai fondi di fondi istituzionali (22%) e dalle banche (14%). Guardando alla provenienza geografica, la componente domestica ha rappresentato l'84% del totale.

I FATTORI TRAINANTI

Per Daniele Colantonio, partner di Anthilia Capital Partners, "il private debt rappresenta una componente ormai stabile dell'ecosistema di finanziamento alle Pmi italiane, soprattutto nel segmento di fatturato 10-250 milioni di euro. Sono gli stessi

imprenditori talvolta a chiedere di interagire con i fondi specializzati e con le Sgr attive nel segmento". Non a caso, prosegue, "negli anni che vanno dalla riforma Monti del 2012 a oggi si è consolidata un'offerta di prodotti e strategie sia sul segmento senior (secured/unsecured) sia sul segmento più junior-mezzanine (special situations), focalizzata su operazioni spesso 'non bancabili' che vanno dall'espansione della capacità produttiva alle acquisizioni, ristrutturazioni post articolo 67 o 182 bis, o ancora le situazioni di ricambio generazionale, uscita di un socio e così via. Una pluralità di casistiche che caratterizzano fasi diverse del ciclo di vita dell'azienda e che richiedono forme di finanziamento complementari e distinte dalle linee di finanziamento tradizionali". Secondo Colantonio, inoltre, "le obbligazioni e i finanziamenti privati (bond/loans) incorporano un premio rispetto al mercato quotato anche di 400-500 punti base (con spread di credito anche superiori nel segmento junior-mezzanine) offrendo un premio per gli operatori che hanno un orizzonte temporale medio (7-10 anni) e che sanno pianificare i propri bisogni di cassa destinando una parte delle risorse a impieghi più pazienti". Secondo l'esperto, il private debt rappresenta, inoltre, un ottimo strumento

di diversificazione della parte obbligazionaria di portafoglio, orfana di rendimenti interessanti ormai da diversi anni.

Philippe Minard, amministratore delegato di Anima Alternative, si sofferma sul ruolo del private debt come "uno strumento aggiuntivo alla finanza che le aziende possono reperire presso banche, mercato dei capitali o fondi di private equity. Si tratta quindi di un attrezzo ulteriore nella cassetta delle aziende che necessitano di risorse per accompagnare la propria crescita". Tra i vantaggi, Minard cita la grande flessibilità e la capacità di accompagnare aziende anche nel lungo termine. "Il private debt può infatti avere scadenza oltre cinque anni, assumere la forma di debito senior o di debito subordinato, prevedere un piano di ammortamento oppure un rimborso unico a scadenza". L'esperto evidenzia, inoltre, che "il mercato italiano ha visto di recente la crescita di operatori di direct lending che mettono a disposizione delle aziende finanziamenti simili a quelli erogati dalle banche, evitando le complessità legate all'emissione di un prestito obbligazionario". Con queste caratteristiche, spiega, "il private debt si adatta molto bene a coprire i fabbisogni di aziende che intendono intraprendere progetti di crescita per linea interna (nuove linee di produzione, aperture di attività all'estero) oppure esterna (acquisizione di aziende sinergiche)". Da questo punto di vista, aggiunge, se "gli operatori di private equity sono ormai abituati a ricorrere al private debt per finanziare le loro operazioni, notiamo anche che cresce il numero delle aziende imprenditoriali o familiari impegnate a dialogare con operatori di private debt per rafforzare la propria struttura finanziaria". Infine, conclude Minard, occorre ricordare che "molti fondi di private debt sono attualmente riservati a investitori professionali. Tuttavia, i recenti cambiamenti normativi faciliteranno l'accesso anche da parte della clientela retail a questi strumenti, ma è importante ricordarne la natura illiquida che richiede un orizzonte d'investimento lungo".