

La gestione attiva delle *Global Small Cap*: saper scegliere aziende agili in un mondo che cambia rapidamente

Le *small cap* possiedono l'innata capacità di incrementare gli utili a un ritmo che le società più capitalizzate faticano a eguagliare. Per una *mega cap* è difficile espandere significativamente un fatturato annuo già enorme, data la penetrazione esistente del marchio, **mentre per una piccola impresa è più facile aumentare le vendite espandendosi in nuovi mercati**, acquisendo nuovi clienti o ampliando la gamma di prodotti. Gli investitori possono utilizzare le *small cap* come diversificatore: tendono a operare più nell'industria o nei materiali che nella tecnologia e generalmente si rivolgono in prevalenza ai mercati locali. Di conseguenza, un'allocazione nelle *small cap* espone gli investitori a diversi fattori strutturali, come ad esempio la deglobalizzazione. Ciò non toglie, però, che questi settori stiano partecipando anche ai megatrend globali, in quanto forniscono componenti, prodotti e materie prime di cui ha bisogno **la tecnologia in rapida evoluzione per sostenerne la crescita**. A ciò va aggiunto il tema delle fusioni & acquisizioni (M&A): al di là delle differenze regionali, la stragrande maggioranza di tutte le operazioni di M&A include l'acquisizione di aziende a bassa capitalizzazione da parte di una rivale più grande, **spesso a un premio significativo sul prezzo vigente**. Inoltre, le *small cap* sono largamente trascurate dalla ricerca, sebbene rappresentino un universo molto vasto. Vi si possono individuare società redditizie, che generano liquidità e hanno una lunga storia documentata, oltre a essere attori dominanti in settori spesso di nicchia, ma essenziali.

Eppure, molti investitori non sanno nemmeno cosa facciano. Forse chi investe deve faticare un po' di più per trovare aziende potenzialmente in grado di offrire buoni risultati, ma identificare una società *growth* di qualità trascurata dal mercato, o individuare un catalizzatore di cambiamento, come un nuovo CEO con un piano chiaro per rivoluzionare l'azienda, **può trasformare completamente l'esito di un investimento**. Infine, **la valutazione è importante**: il prezzo pagato all'inizio del ciclo di vita dell'investimento in un *asset* è fondamentale per determinare il rendimento che si otterrà. E, al momento, le valutazioni delle *small cap* meritano indubbiamente attenzione, sia rispetto ai livelli storici che in confronto al segmento delle *large cap*. Questo, a nostro giudizio, dovrebbe essere un messaggio centrale per gli investitori al punto del ciclo in cui siamo.

Matteo Ercole, Institutional Sales Director Italy Janus Henderson Investors

Matteo Ercole ricopre il ruolo di *Director* per Janus Henderson Investors dove è responsabile della costruzione e del mantenimento di solide relazioni con i clienti istituzionali italiani. Prima di entrare in Janus Henderson, è stato direttore per i clienti istituzionali in Italia presso NN Investment Partners dal 2019 e una serie di incarichi in HSBC Global Asset Management dal 2014. In precedenza, Matteo ha ricoperto per sei anni il ruolo di *senior relationship manager* per i clienti istituzionali e *wholesale* presso Candriam Investors Group (precedentemente Dexia Asset Management). All'inizio della sua carriera, ha lavorato presso Intesa Sanpaolo e Banca Intesa. Matteo si è laureato in scienze economiche e sociali all'Università Bocconi. Ha 20 anni di esperienza nel settore finanziario.



Janus Henderson

INVESTORS

Via Dante 14,
20121 - Milano

www.janushenderson.com

Matteo Ercole,
Sales Director Italy

matteo.ercole@janushenderson.com

Janus Henderson Investors

Investire insieme in un futuro migliore

Janus Henderson è un gestore patrimoniale presente a livello globale, con oltre 340 professionisti dell'investimento e competenze in tutte le principali *asset class*. I nostri clienti privati, intermediari e istituzionali hanno portata mondiale e ci affidano *asset* per oltre 360 miliardi di euro*.

Da 90 anni promuoviamo una cultura della ricerca profondamente radicata e un solido approccio basato sulle persone per aiutare i nostri clienti a definire e ottenere risultati finanziari superiori. Oggi, Janus Henderson Investors aiuta oltre 60 milioni di persone a investire in un futuro migliore mediante approfondimenti differenziati, investimenti disciplinati e un servizio di prima qualità:

Approfondimenti differenziati

I team di investimento di Janus Henderson incontrano migliaia di aziende ogni anno. Gli approfondimenti derivanti da queste riunioni in combinazione con i risultati di analisi proprietarie si traducono in *view* originali che modellano il nostro posizionamento d'investimento.

Investimenti disciplinati

I nostri team di investimento perseguono obiettivi e processi chiaramente definiti per generare rendimenti corretti per il rischio a lungo termine. Apprezziamo la fiducia che i clienti hanno riposto in noi e siamo rigorosi nel restare fedeli al nostro stile di investimento in tutte le condizioni di mercato.

Servizi di prima qualità

Offriamo una copertura globale grazie alla nostra vasta rete di specialisti degli investimenti, associata alla reattività, alle soluzioni su misura e al tocco personale tipici di un partner locale.

* al 31 dicembre 2024