



Banca Mondiale, BERS, IDB - co-financing

Milano, 9 marzo 1995

*Giovedì 9 marzo 1995
a Palazzo Affari ai Giureconsulti
si è svolto il convegno
"Banca Mondiale, BERS, IDB:
Strategie e Programmi di co-financing".*

*Presentiamo una prima versione degli interventi
non riveduta dai relatori*

Palazzo Affari  *ai Giureconsulti*

SESSIONE SPECIALE

Il co-financing

IDB E GARANZIE

ISTRUZIONI PER L'USO

Pietro Masci

Banca InterAmericana di Sviluppo

Capo divisione Co-financing

Nello statuto della Banca InterAmericana è fatto esplicito riferimento al co-finanziamento, con la definizione "mobilitazione di beni verso Paesi membri". Ed in effetti il co-finanziamento è un catalizzatore di risorse a favore dei Paesi dell'America Latina.

**IL CO-FINANZIAMENTO:
UN CATALIZZATORE
DI RISORSE**

Gli obiettivi del co-finanziamento sono: coprire i vuoti finanziari dei progetti sostenuti dalla Banca e operare a favore del Paese prestatario.

GLI OBIETTIVI

Un ruolo fondamentale per una banca di sviluppo è quello di cercare di attrarre le risorse per coprire il 20% - 30% del finanziamento, a seconda delle risorse e dei progetti.

Normalmente la Banca riesce a acquisire attorno al 30% delle risorse di prestito.

Quali sono le fonti di queste risorse?

LE FONTI

Nel periodo che va dal 1976 al 1994 si è sviluppata una fonte di co-finanziamento con il Giappone; e nel 1988 è stato attuato il cosiddetto piano Nakasone, ossia l'utilizzo del piano di risorse attraverso il co-finanziamento delle banche nipponiche.

E' importante sottolineare che la totalità di queste risorse sono *untitled* e possono essere utilizzate da qualsiasi impresa, non solo giapponese.

Altre operazioni di co-finanziamento, in particolare in America Latina, sono state realizzate con i mercati e con il credito d'esportazione.

La Banca mira all'acquisizione di risorse per i Paesi più poveri attraverso il contributo ai co-finanziamenti oltre che dal Giappone, da Paesi europei (tra i quali non è compresa

l'Italia), Paesi nordici (tra i quali la Svezia), Germania, IFAD (che si dedica soprattutto all'agricoltura) e Cina nazionalista, che ha un surplus strutturale nella bilancia dei pagamenti.

GLI STRUMENTI Vediamo ora quali sono gli strumenti del co-finanziamento:

- identificare i bisogni di co-finanziamento dei Paesi; far loro conoscere i nostri programmi, e farli partecipare all'inizio del ciclo del progetto;
- dare avvisi ai borrowers;
- dare consulenza ai borrowers;
- rivedere continuamente le nostre attività e le nostre tecniche di co-finanziamento per soddisfare i borrowers;
- comprendere le priorità e le linee di condotta dei co-finanziatori.

LA IDB

ED I CO-LENDERS

Qual è l'interesse dei co-finanziatori?

- l'associazione con progetti della IDB;
- la garanzia in termini di qualità dell'appraisal;
- la conoscenza dei Paesi dell'America Latina;
- le considerazioni di costo;
- i diversi gradi di comfort.

Che cosa possiamo dare noi della IDB?

1) *sharing information*: fornire informazioni riguardanti i nostri progetti;

2) *loan management services*: offrire servizi inerenti l'amministrazione del prestito;

3) *linkage to IDB legal remedies*: stabilire legami legali tra il nostro prestito e quello del co-finanziatore;

4) relazioni con il *Preferred Creditor Status*: le banche multilaterali hanno una caratteristica unica, vengono sempre ripagate. Questo costituisce un notevole asset per le banche, e consente alle banche di avere il triplo lay sui mercati;

5) *sharing risk*: distribuzione del rischio. Rientra in questo campo l'uso delle garanzie.

DAL LENDING ALL'USO DELLE GARANZIE: UN PERCORSO ANCORA APERTO

Nella discussione di questa distribuzione del rischio, che comporta una serie di analisi soprattutto dal punto di vista del project financing, lo strumento più innovativo che la Banca InterAmericana e la Banca Mondiale stanno ponendo in essere è quello dell'uso della garanzia. Negli articoli dell'accordo costitutivo della Banca, l'uso della garanzia è considerato come lo strumento fondamentale: ma per diverse ragioni non è mai stato utilizzato. La Banca infatti, come molte altre banche multilaterali, ha sempre effettuato un'attività di lending, piuttosto che un uso della garanzia.

Sostanzialmente la Banca InterAmericana ha operato come uno schermo sui mercati finanziari: prende a prestito sul mercato dei capitali e ripresta ai Paesi latino americani. Il riconoscimento del Preferred Creditor Status, accanto al fatto che gli azionisti della Banca InterAmericana sono i Paesi più importanti del mondo, consentono alla Banca di avere un triplo lay sul mercato, e quindi di prendere a costi estremamente competitivi (si tratta di costi che possiamo far equivalere a quelli del Tesoro americano). Questi costi, o questo basso livello di indebitamento, vengono quindi ritrasferiti ai Paesi prestatori.

Ciò che ora si sta cercando di sviluppare è lo spostamento dell>IDB verso una posizione laterale; si vuole con ciò consentire un diretto rapporto tra i Paesi regionali, i quali prenderebbero a prestito direttamente dai mercati, lasciando all>IDB solo una parte del rischio.

E' in questo contesto che si sta sviluppando l'uso delle garanzie.

L'uso delle garanzie deve avere un sostegno limitato e diretto a ridurre il rischio dei privati facendo in modo che ognuno prenda una parte del rischio complessivo; questo consente alla Banca di immobilizzare risorse e, nello stesso tempo, di

**CAMBIA LA POSIZIONE
DELLA BANCA: DA UN
RUOLO INTERMEDIARIO...**

**...VERSO UN RUOLO
LATERALE**

**AZIONE DELLE GARANZIE:
RIDUZIONE DEI RISCHI
SPECIFICI**

non intaccare in misura significativa il Preferred Creditor Status.

La garanzia, inoltre, deve avere un ruolo catalitico; in aggiunta a ciò la Banca offre la conoscenza del Paese, la conoscenza del settore e la capacità di analizzare il progetto.

I BENEFICI? ACCESSO AL MERCATO, ADDIZIONALITÀ, RISCHI LIMITATI, CREDIBILITÀ

Quali sono i benefici della garanzia?

- 1) rafforzare l'accesso al mercato finanziario da parte di questi prestatori, per progetti che altrimenti non troverebbero finanziamento nel settore privato;
- 2) consentire un'addizionalità;
- 3) esporre il governo del Paese (che prende parte a questa operazione attraverso una contro-garanzia) a rischi più limitati; a differenza delle tradizionali operazioni di prestito delle banche multilaterali, nelle quali il governo del Paese in via di sviluppo si trova a dover coprire tutti i rischi (commerciali, politici etc.), il sistema delle garanzie consente al governo prestatario di coprire soltanto alcuni rischi particolari;
- 4) stabilire credibilità nel rapporto con il mercato finanziario.

DUE I TIPI DI GARANZIA

Quali sono i tipi di garanzia che si stanno esaminando?

Le due parole chiave sono: Partial Risk e Partial Credit.

- a) **Partial Risk:** garantisce rischi specifici, molto puntuali, precisi, nell'ambito soprattutto di progetti di infrastruttura. Ad esempio:
 - *maintenance of agreed regulatory framework* (nel settore dei trasporti, dell'energia etc.): la banca ed il governo si impegnano affinché il regulatory framework sia messo in atto;
 - *delivery of inputs:* il governo partecipa alla realizzazione del progetto, come da obbligo contrattuale;
 - *payment output:* il governo, ad esempio, si impegna a comprare un certo ammontare di energia nell'ambito di programmi di infrastruttura;
 - *currency transfer:* si tratta, come è ovvio, della garanzia più delicata.
 - *compensation for project delays:* si compensano i ritar-

di del progetto causati da un'azione, o inazione, governativa.

Questi diversi tipi di rischi non sono cumulativi: normalmente la Banca prende uno solo di questi rischi in ciascuno specifico progetto.

b) Partial Credit: copre una porzione del finanziamento offerto dai privati. Ad esempio:

- *guarantees for late maturities:* in un Paese vi sono banche disponibili a coprire il finanziamento fino a un massimo di cinque o sei anni; il prestito ne richiede invece dieci. La Banca InterAmericana, accordandosi con le banche private, garantisce gli ultimi tre o quattro anni di finanziamento;
- *liquidity guarantees:* garanzie di liquidità nella forma di 'put options' e 'take out financing';
- *rolling guarantees:* per coprire un numero stabilito di pagamenti in programma;
- *issuance of bonds:* emissione di bonds garantiti, attraverso il ruolo della Banca InterAmericana o attraverso tecniche di securitization.

La Banca prevede che, per questo tipo di attività, avrà:

FACILITY FEE E GUARANTEE FEE

- una facility fee;
- una guarantee fee, collegata al tipo di rischio coperto nello specifico caso e rimborsata al governo. Il governo di un certo Paese si impegna, ad esempio, ad aumentare le tariffe nel settore elettrico per un determinato progetto; dà cioè la controgaranzia all'IDB della garanzia che quest'ultima ha dato al project lend. Il governo si trova impegnato ad attuare quel programma, e nello stesso tempo ottiene un revenue da questa sua garanzia.

- Le garanzie saranno disponibili per ogni Paese.
- Il settore inizialmente privilegiato sarà quello dei progetti di infrastruttura.

ISTRUZIONI PER L'USO DELLE GARANZIE

- La garanzia dell'IDB potrà essere concessa di per sé: non deve necessariamente essere collegata con un prestito.
- Le procedure ed i requisiti saranno analoghi a quelli dei progetti dell'IDB.
- Procurement: la Banca vorrà essere assicurata che i fondi sono usati in modo appropriato, efficiente ed economico.

- La garanzia sarà estesa ai private lenders e non ai partecipanti dell'equity.
- La contro-garanzia (counter-guarantee) del governo sarà normalmente richiesta.
- Trigger mechanism: si tratta di analizzare il nesso di causalità che esiste tra il comportamento del governo, garantito dall'IDB, e l'incapacità dell'agenzia di ripagare il prestito (es. non-pagamento del servizio del debito, dovuto alla incapacità del governo di mettere in atto le obbligazioni del suo accordo).
- Co-garanzia con altre banche multilaterali, ad esempio la Banca Mondiale.
- Saranno richiesti gli environment requirements, come del resto è normale per i progetti della Banca.
- Sarà necessaria l'approvazione del board.
- La garanzia, una volta offerta, sarà irrevocabile.

I SERVIZI DI CONSULENZA: PER INDIVIDUI E PER IMPRESE

CONSULENZA: I FONDI ITALIANI I fondi italiani di consulenza presso la Banca InterAmericana sono di due tipi, per individui e per imprese.

a) individui: è importante porsi in contatto con i "task manager" e far conoscere la propria esperienza, la propria capacità, per acquisire contratti;

b) imprese: questi fondi possono essere anche utilizzati nel contesto di operazioni di infrastruttura, dell'uso delle garanzie, specialmente nella preparazione del progetto stesso.

LIBRO ARANCIONE: PER SAPERNE DI PIÙ Per quanto riguarda gli aspetti organizzativi, vi rimando all'Orange Book: questo libro, uscito nel mese di gennaio, ha una pubblicazione semestrale e contiene tutti i progetti della Banca Inter-Americana che necessitano di co-finanziamento.

L'ITALIA PRESENTE E COMPETITIVA Questa mattina si è più volte citato, il successo delle imprese italiane, soprattutto per quanto riguarda

l'acquisizione dei contratti della Banca Mondiale o della Banca InterAmericana.

Devo confermare questa osservazione: alla Banca Mondiale nel 1987, calcolammo il rapporto tra quanto era stato contribuito al capitale della Banca Mondiale e quanto le nostre compagnie avevano acquisito. L'Italia allora aveva un rapporto di quindici a uno, e si classificava così al primo posto tra i Paesi industrializzati.

Questo dato dimostra, a mio avviso, una capacità delle imprese italiane non solo di essere presenti in regioni strategiche come l'America Latina o l'Africa, ma di essere anche competitive.

Dobbiamo però osservare che il mondo del finanziamento dei progetti si sta sempre più evolvendo verso meccanismi e sistemi che non vedono più la gara internazionale al centro della competizione; l'acquisizione di commesse o di progetti è sottoposta piuttosto al libero mercato e all'iniziativa di progetti e pacchetti finanziari, parzialmente finanziati dalle banche multilaterali. Il 60% dell'attività della BERS, abbiamo visto, è costituito dal "project financing"; dunque non ci sono gare.

In quest'area, ho l'impressione che le imprese italiane siano in estremo ritardo, perché mancano di un contesto finanziario ed istituzionale che consenta loro di presentare i necessari pacchetti finanziari.

E' dunque questo il punto fondamentale di riflessione per il sistema: come acquisire contratti con questo nuovo sistema, nel quale non c'è più un rapporto tra governo e governo?

La mia risposta è che occorre essere pronti a nuove sfide, come quelle del project financing e dei pacchetti, che non sono soltanto tecnico-industriali, ma anche finanziari.

**COME CAMBIANO
I FINANZIAMENTI:
DALLE GARE
AL PROJECT FINANCING**