

Dott. Ignazio Migliore
Sinecho S.r.l.



Il ruolo del “Contractor” nelle realizzazioni B.O.T./B.O.O.

*Esigenze specifiche ed esperienze del settore.
Problematiche relative alla copertura
dei rischi con particolare riferimento
alle aspettative inerenti le prestazioni
del mercato assicurativo.*

Il tema che mi è stato assegnato è stato chiarito dal Dottor Franco Curioni per come lo affronterò in relazione al taglio. Desidero precisare, e ci tengo, non parlo in nome e per conto dell'Ansaldo. Dopo di me interverrà il Dottor Paladino. Per altro non c'è dubbio che ho cercato di individuare in una realtà, quanto meno simile a quella rappresentata dall'Ansaldo, quelli che sono i temi che con riferimento specifico agli aspetti assicurativi e più in particolare a quello che probabilmente un'azienda si attende, emergono in questi tipi di situazioni contrattuali.

Il tema è piuttosto ambizioso, il tempo è piuttosto scarso per cui tenterò di contenere il mio intervento cercando, nei limiti del possibile, di precisare, e spero che alla fine sarà chiaro, quello che è il punto sostanziale che poi riguarda un aspetto di rapporto e di mentalità dell'assicuratore nei confronti dell'assicurato quando si tratta di affrontare problemi connessi al Project Financing.

Devo ringraziare il relatore che mi ha preceduto, in particolare il Dottor Caravaggi perché avendo tentato una definizione del Project Financing ha in qualche modo facilitato il mio intervento poiché parto dal presupposto che perlomeno questo auditorio abbia in mente una definizione abbastanza comune di che cosa si intende quando si parla di Project Financing. In caso contrario avrei dovuto cominciare con una parte definitoria che sarebbe stata certamente difficile ed avrebbe comunque portato via tempo al tema che invece devo affrontare.

Mi pare che una prima importante considerazione sia rappresentata dal fatto che il ricorso da parte delle aziende a questo tipo di forma contrattuale, parlo in particolare del realizzatore, è determinata più da una necessità di mercato che non da una libera scelta e sostanzialmente se viene seguita è perché nella maggior parte dei casi l'aderire a questo tipo di modello contrattuale è l'elemento essenziale per l'impresa di mantenere o espandere la

propria presenza nel settore. Questo perché non c'è dubbio che per ciascun imprenditore il modo più facile per affrontare il suo problema e quindi il suo prodotto, anche per l'assicuratore evidentemente, è quello di fare l'essenza stessa di quello che ha sempre fatto e come lo ha sempre fatto.

Per cui nella presenza di questo Project Financing si assiste ad una sostanziale modifica del rapporto "richiesta - offerta" che in sostanza fa assumere ai diversi partecipanti al progetto un ruolo che non è limitato alla tradizionale e specifica capacità di business ma che viene esteso anche all'assunzione dei rischi che cedono sia in termini qualitativi, sia in termini quantitativi, quelli che sono i normali rischi connessi alla realizzazione e vendita del prodotto oggetto dell'attività dell'azienda.

In questo tipo di considerazione mi ricollego a quello che diceva sostanzialmente il Dottor Capra quando affermava: "Ci sono dei rischi che per definizione l'imprenditore si prende; ce ne sono altri che effettivamente non è in grado di prendersi perché non è in grado neppure di valutarli".

Questa considerazione evidentemente nel Project Financing, non è limitata allo specifico operatore economico ma investe un poco tutti coloro che partecipano, alla, chiamiamola per comodità, società progetto: dalla fornitura della materia prima, il compratore del servizio finale, il responsabile dell'esercizio e in qualche caso le stesse banche finanziatrici.

Secondo me mancano interlocutori in questo elenco.

Comunque per entrare un po' più specificatamente sul tema, mi vorrei soffermare sulle esigenze dell'ente a cui è affidata la realizzazione dell'opera e come opera tipo, rifacendomi alla precedente esperienza lavorativa, identifico un impianto che sia destinato a produzione o a cogenerazione di utile, fermo restando che è un esempio tipo.

Credo che questi aspetti e questi problemi possano essere estesi a tutte le realizzazioni in cui si abbia la presenza di Project Financing.

Credo inoltre che al di là dei problemi connessi alla ricerca di partners qualificati che possano entrare a far parte della società progetto e alla definizione stessa dei reciproci rapporti contrattuali tra i partners e tra ciascun singolo partner della società progetto, un problema di assoluto rilievo penso che sia comunque rappresentato dalle condizioni di finanziamento in relazione al diverso grado di garantibilità dello stesso.

A questo proposito mi pare che la prima relazione, del Dott. Christen, abbia ben evidenziato quali sono i problemi e quali gli aspetti ai quali si va incontro.

Direi che nella prevalenza dei casi si viene a determinare una situazione in cui il finanziatore concede il finanziamento ad un costo maggiorato.

Non sto parlando del tasso d'interesse ma di un costo maggiorato rispetto a quello che risulta essere il costo dei normali finanziamenti proprio perché tiene conto di fattori di rischio che in qual-

che modo tendono a diminuire la garantibilità. In questa ipotesi l'ente finanziatore varia quello che è il suo normale "modus operandi" per assumere in forma impropria quello di chi valuta il rischio che corre e anche in funzione di questo determina il costo complessivo dell'intervento.

Questo sistema, pur con tutte le critiche che possono essere rivolte, è però quello che fino ad oggi ha di fatto consentito di dare concreta realizzazione, altrimenti impraticabile, a questo tipo di progetto.

Per altro credo che possa essere logico pensare che vi sono altri soggetti che per loro natura posseggono interiorizzato il know-how della gestione del rischio e che opportunamente edotti sui termini della realizzazione del progetto ed adeguatamente inseriti nello stesso potrebbero offrire e proporre, con maggior conoscenza di causa e con maggior riferimento a quelle che sono anche le situazioni statisticamente rilevabili ed apprezzabili, soluzioni più interessanti in tema di garantibilità di rischio.

Così facendo potrebbero riportare l'ente finanziatore a un ruolo più specifico e in condizioni di garantibilità tali da consentirgli di considerare il finanziamento in termini non dissimili da quelli propri di un normale finanziamento.

Quello che intendo dire è che si potrebbe pensare ad una configurazione di partners nella società progetto in cui ciascuno faccia effettivamente quello che tendenzialmente meglio sa fare.

Quando mi riferivo ai possessori di know-how della gestione di rischi è evidente che intendevo riferirmi alle compagnie di Assicurazione e al ruolo che le stesse potrebbero svolgere al fine di un migliore perseguimento degli obiettivi del progetto nel suo insieme.

Penso che fino ad oggi, per quella che è la mia esperienza magari diversa da chi in questa sala la pensa in maniera differente, il mondo assicurativo è stato coinvolto oppure si è lasciato coinvolgere molto cautamente in questi tipi di contratto, in modo non diverso dal passato e non ha risentito della specificità del contratto di Project Financing, nel senso che per i tipi di coperture per le quali veniva chiamato e che in qualche modo è disposto a dare in effetti era estraneo alla caratterizzazione tipologica di questo tipo di contratto.

Sembrerebbe quasi che così il sistema abbia voluto tenersi estraneo a queste profonde variazioni intervenute nelle modalità di realizzazione del progetto e abbia quindi preferito continuare a fornire una sua capacità, sempre per altro preziosa ma tradizionalmente intesa.

Occupandosi quindi della copertura di rischi tradizionali rinunciando a svolgere forse perché non sollecitato o non adeguatamente coinvolto, un ruolo attivo e controllarlo.

D'altra parte credo sia giusto osservare che sarebbe stato impensabile pretendere dagli assicuratori un diverso e più qualificato livello di servizio in mancanza di un adeguato e consapevole coinvolgimento che secondo me potrebbe realizzarsi in maniera compiuta solo con la diretta partecipazione alla società di progetto.

Noi vediamo che in questa società di progetto è certamente presente sempre e in misura sostanziale il realizzatore; è spesso presente il fornitore della materia prima; è spesso presente il cliente finale, certamente quando si tratta di B.O.T.; qualche volta è presente l'ente finanziatore.

Tutti enti fortemente coinvolti nel progetto poiché lo vivono fin dall'inizio.

Il poter pensare ad un coinvolgimento nella stessa società di progetto anche dell'Assicuratore credo certamente lo metterebbe in condizioni di poter affrontare in termini più sostanziali, più reali, più approfonditi quelli che sono i rischi connessi al progetto al quale lui stesso in qualche modo parteciperà.

In questa ipotesi avremo infatti che tutti i singoli soggetti partecipanti al progetto avrebbero duplice veste di soci e di fornitori, ciascuno nell'ambito delle sue specifiche attività e competenze e, questa è un'altra particolarità da cogliere, tutti insieme sarebbero in grado di rappresentare unitariamente le capacità di realizzazione dello stesso nel suo insieme in un rapporto di sinergia, che dovrebbe alla fine poter consentire di pervenire a un miglior livello di economicità della realizzazione dell'impresa.

Sarà utopia ma è un'idea che mi è venuta e grazie alla cortesia di Franco Curioni che mi ha dato la parola ho espresso.

Sorgerebbe a questo punto una domanda. Quale dovrebbe essere il motivo per cui l'Assicuratore debba modificare in maniera così sostanziale il suo atteggiamento nei confronti di questo tipo di progetto?

Vi rimanderei al grafico di pagina 10 del primo relatore Christen perché erano ben evidenziati quali erano gli "step" significativi del Project Financing e vedrete che almeno in quattro su sei, non c'è dubbio che la competenza specifica dell'Assicuratore esiste.

Questo è un primo motivo e ringrazio il relatore Christen di avermi dato l'opportunità di spiegarmi in maniera estremamente sintetica.

Però al di là di questo, il motivo di fondo che dovrebbe comportare questa modifica di atteggiamento dell'Assicuratore credo che comporti una risposta molto semplice.

Il motivo non è diverso da quello per il quale l'impresa realizzatrice dell'impianto si è adeguata a questo tipo di esigenza, ossia adeguarsi al nuovo rapporto "richiesta-offerta" per mantenere o espandere la propria presenza nel suo settore di attività.

Il mantenimento lo vedrei sostanzialmente collegato in termini concettuali alla capacità di dare adeguata risposta alla richiesta.

L'espansione, e in qualche modo riprendo un concetto espresso prima da Paolo Calderone, la collego alla possibilità di intervenire sulla globalità delle esigenze assicurative derivanti dalla realizzazione del progetto che una volta soddisfatte potrebbero rappresentare una indubbia referenza per successive realizzazioni.

Qualora ci fosse disponibilità in questo senso da parte dell'Assicuratore, uso il singolare perché forse è impensabile che ce l'abbiano tutti e nello stesso momento dato che c'è sempre chi parte prima e chi parte dopo, credo che si dovrebbe partire evidente-

mente da situazioni che abbiano un certo dimensionamento economico, se pur qualitativamente non meno importanti di quelle più grosse, che comporti una determinata esposizione al rischio complessivo dell'affare.

Se questo dovesse avvenire, così come è successo per altri comparti del mercato assicurativo, potrebbe cominciare una storia destinata a procedere nel tempo.

Ritengo di aver terminato il mio intervento. Sono certo di non aver risolto il problema, ci mancherebbe altro, in un quarto d'ora sarebbe pretestuoso, ma mi farebbe piacere pensare di avere offerto agli assicuratori uno spunto di riflessione su questo tema.

Grazie