



Financiado pela
União Europeia



DIÁLOGOS

UE•Angola

Concessões Rodoviárias em Angola

Fevereiro 2026

ÍNDICE

1	Potenciais Soluções de Procurement e Financiamento para Projectos Rodoviários	03
1.1	Concessões	05
1.2	Estrutura de Financiamento com ECAs	09
1.3	Balanço Patrimonial sem/com Apoio Orçamental	12
2	Estudos de Caso (<i>Case Studies</i>)	15
3	Credências e Experiência do Standard Bank na Estruturação de Transacções de Infraestrutura Rodoviária	20

01

POTÊNCIAIS SOLUÇÕES DE PROCUREMENT E FINANCIAMENTO

- Existe uma combinação de soluções de financiamento disponíveis para implementação de Projectos rodoviários, as quais estão destacadas abaixo e detalhadas nas páginas seguintes.
- A opção final de financiamento, ou a combinação de instrumentos financeiros selecionada, será definida por uma estratégia de financiamento que melhor otimize a alocação de riscos do Projecto entre as partes envolvidas.

CONCESSÃO



- Considerando a natureza de Conceber, Construir, Financiar, Operar, Manutenção e Transferir (DBFOMT) das Parcerias Público-Privadas (PPP) previstas para a implementação do projectos rodoviários com portagem, estabelece-se contratualmente que a Parceira Privada não poderá deter a propriedade definitiva da concessão. Esta deverá ser revertida ao Fundo Rodoviário, na qualidade de Autoridade Contratante, ao término do prazo concessório.
- As principais disposições contratuais a serem pactuadas devem assegurar que o modelo de geração de receita do Projecto, ao longo do período de concessão, remunere adequadamente os investidores e financiadores durante o prazo estabelecido.
- Na hipótese de rescisão antecipada da concessão — cujas hipóteses de inadimplemento estarão detalhadamente descritas nos acordos do projecto — as indenizações rescisórias deverão refletir a compensação apropriada pelas receitas auferidas, bem como a viabilidade de inclusão dos activos do Projecto nas estruturas de garantia.
- Os valores de rescisão e os pagamentos devidos a (ou recebíveis por) uma Parte do Projecto em determinado momento deverão compensar os retornos gerados até então, considerando-se o custo de oportunidade dos rendimentos cessantes.
- **MECANISMOS DE REFORÇO DE CRÉDITO VIABILIZAM FINANCIAMENTOS DE LONGO PRAZO – SUPERIORES A 15 ANOS**

SOLUÇÕES COM APOIO DE AGÊNCIA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO (ECA)



- É provável que a implementação do Projecto exija a aquisição de bens de capital e serviços em âmbito internacional ou regional.
- As componentes de importação do Projecto são elegíveis a condições de financiamento preferenciais, visando incentivar as exportações do país de origem. Tais condições estarão detalhadas na documentação de Cobertura de Crédito à Exportação (Export Credit Cover).
- O Standard Bank está apto a colaborar com as autoridades rodoviárias e/ou Sociedade do Projecto para avaliar a origem geográficas viáveis para o fornecimento de bens de capital. Este trabalho será realizado em conjunto com as Empreiteiras do Projecto, uma vez que estas detêm a responsabilidade primária pelo fornecimento de equipamentos sob seus respectivos contratos de construção e/ou de engenharia, procurement e construção (EPC).
- As Agências de Crédito à Exportação (ECAs) estabelecem requisitos mínimos de conteúdo local/nacional que devem ser cumpridos para que os benefícios da cobertura de crédito à exportação sejam concedidos.
- As condições de pagamento das ECAs geralmente exigem que o comprador realize um pagamento antecipado (down payment) de aproximadamente [15]% do valor total.
- **ESTA ESTRUTURA VIABILIZA FINANCIAMENTOS DE LONGO PRAZO COM MATURIDADE DE ATÉ 18 ANOS**

BALANÇO PATRIMONIAL



- Sob a premissa de que a cláusula de "transferência" da estrutura de PPP prevista visa manter a titularidade da rodovia e/ou dos activos do Projecto, a modalidade mais célere para financiar o empreendimento seria por meio do balanço patrimonial da Autoridade Rodoviária ou do Governo.
- Para viabilizar qualquer desembolso de recursos, credores e investidores deverão analisar e avaliar a solidez financeira da Autoridade Rodoviária/Mutuária para honrar os pagamentos devidos.
- A operação e/ou manutenção do Projecto seriam formalizadas por meio de instrumentos contratuais distintos, incluindo, entre outros, contratos de arrendamento e estruturas correlatas.
- **ESTA MODALIDADE PERMITE FINANCIAMENTOS COM PRAZOS DE [7 – 10] ANOS (ANGOLA ATÉ 8 ANOS)**

BALANÇO PATRIMONIAL COM APOIO ORÇAMENTAL



- Esta opção assemelha-se à modalidade de financiamento via balanço patrimonial, porém é complementada por suporte orçamental do Tesouro Nacional (Fiscus), na medida em que o balanço da Autoridade Rodoviária não possua capacidade sustentável para o serviço da dívida contraída para a implementação do Projecto.
- Seria necessário assegurar e manter a confirmação e o apoio contínuos do Ministério das Finanças durante todo o prazo do financiamento, garantindo que as obrigações financeiras sejam devidamente honradas conforme os prazos contratualmente acordados.
- **PRAZO DE FINANCIAMENTO DE [7 – 15] ANOS (ANGOLA ATÉ 8 ANOS)**

Considerando que o endividamento das entidades públicas em Angola permanece sujeito à tutela e coordenação do Ministério das Finanças, a modalidade de Balanço Patrimonial com apoio orçamental configura-se como a alternativa mais adequada do ponto de vista institucional e fiscal

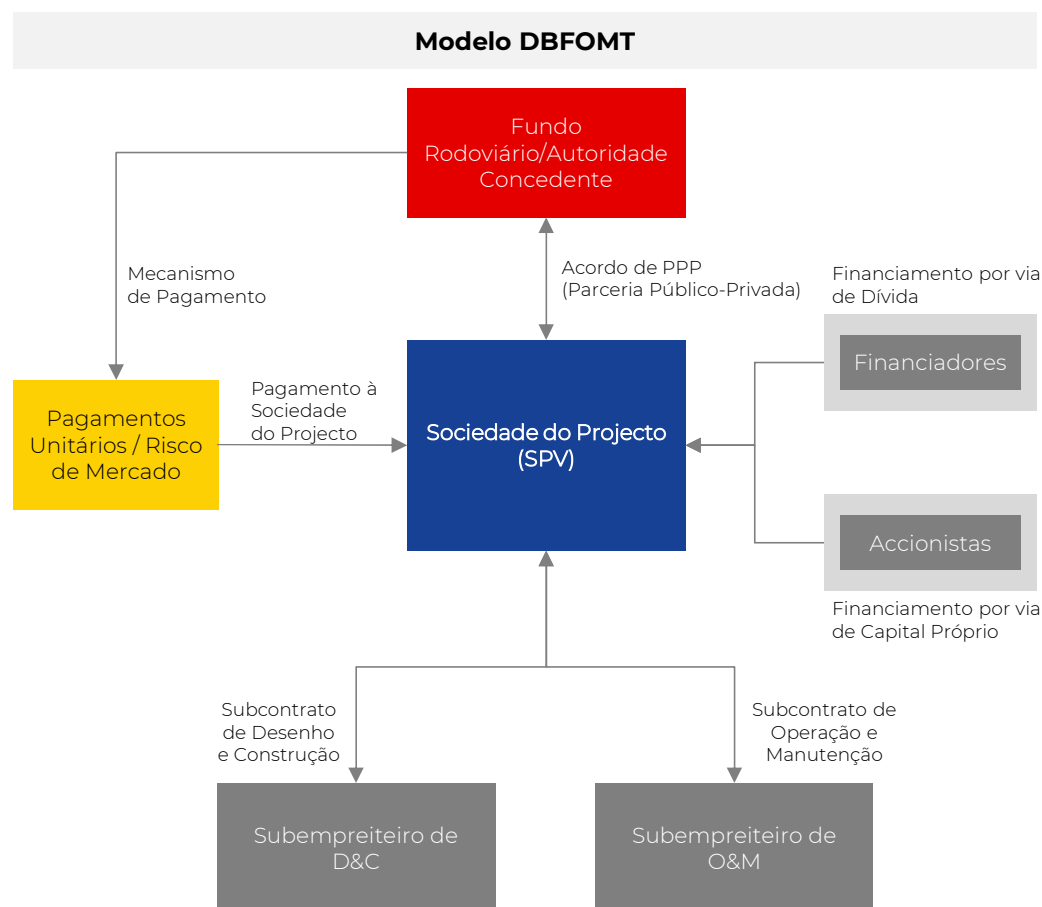
1.1

MODELO DE CONCESSÃO

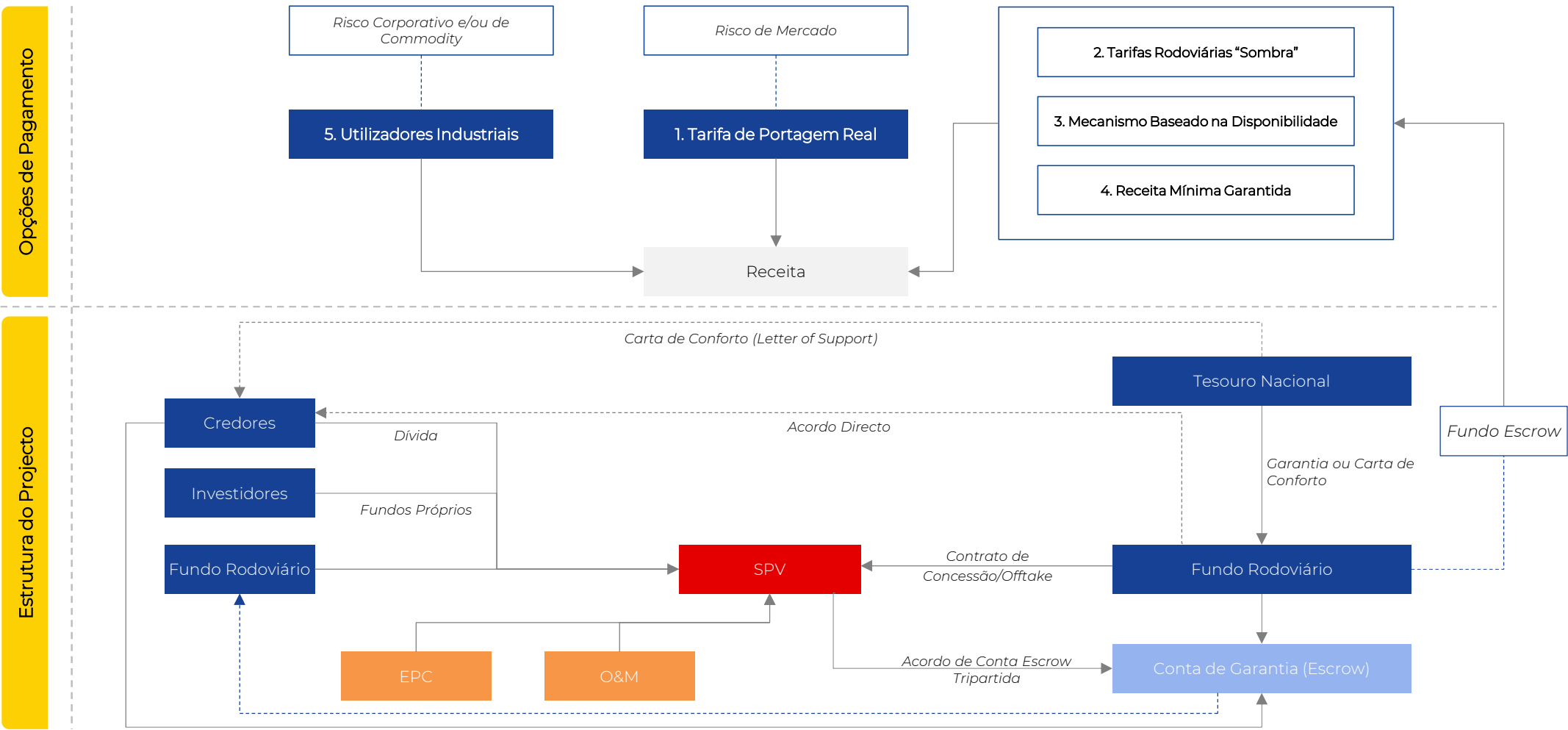
Principais considerações

O que é uma Concessão – um direito de uso por um período pré-definido – NÃO é uma privatização

- A concessão permite um envolvimento significativo do sector privado para desenvolvimento e operações
- O benefício é que o sector privado capta capital para financiar projectos rodoviários, portanto, sem impacto directo no fisco. O Governo também beneficia da valorização (upside)
- Alocação de risco para aqueles que estão em melhor posição para gerir riscos - significa que todas as contrapartes do projecto são responsabilizadas pelo seu papel na entrega do Projecto, ex: garantias de boa execução (performance bonds)
- O modelo de concessão apresentado é o seguinte:
 - O Fundo Rodoviário/Agência Governamental atribui a um Veículo de Propósito Especial ("SPV" ou "Concessionária") uma concessão por um período de [30] anos.
 - A Concessionária será responsável pelo desenho, construção, financiamento, operação e manutenção (DBFOMT) do Projecto.
 - A Concessionária será responsável pela cobrança de taxas de portagem dos utilizadores da rodovia; ou
 - O Fundo Rodoviário pagará ao SPV um pagamento unitário sob a forma de uma taxa unitária anual; ou uma portagem sombra (shadow toll)
- Até [15] anos de prazo da dívida +
- Melhoria de crédito através de entidades como Agências Multilaterais de Garantia de Investimentos ("MIGA"); Soluções de partilha de risco de GarantCo Instituições de Financiamento do Desenvolvimento ("DFI") podem ser apropriadas; soluções de ECA também são possíveis.



#	Opções de Pagamento	Vantagens	Desvantagens
1	Tarifa de Portagem Real – Opção de 100% de Risco de Mercado/Tráfego. Os utilizadores da rodovia pagam diretamente pela utilização do activo.	✓ Custo zero para a parte pública/governo. ✓ O Governo tem espaço fiscal para financiar outros projectos. ✓ O Governo beneficia do upside do projecto, ex: recebe uma taxa de utilização da rodovia assim que o capital próprio atinge o retorno (equity return).	✗ Devido aos elevados custos de capital de construção, os volumes de tráfego do projecto podem ser um fluxo de receita insuficiente para cumprir o serviço da dívida e o retorno de capital para os investidores. ✗ Os fornecedores de dívida e capital próprio precisarão de realizar uma diligência devida (due diligence) de tráfego significativa. Isto significa que a due diligence de receita levará mais tempo do que outras opções de pagamento. Isto não só atrasa o processo de desenvolvimento, como existe a possibilidade de a due diligence mostrar receitas insuficientes e o governo ter de alterar o método de pagamento para outras opções. ✗ Relutância dos investidores em envolver-se – os custos e retornos refletirão o risco mais elevado.
2	Tarifa de Portagem "Sombra" (Shadow Toll) – mecanismo de bandas com diferentes níveis de volume de tráfego. Risco de volume/tráfego assumido pela Concessionária, mas: ▪ Banda base para cobrir despesas operacionais e serviço da dívida. ▪ Banda superior para fornecer o retorno de capital exigido pelo investidor. ▪ Banda de topo fornece quaisquer receitas acima das duas bandas anteriores.	✓ O Governo protege um fluxo de receita base mínima que é independente do nível de volume de tráfego. Proporciona conforto aos investidores, mas também incentiva a parte privada a ter um melhor desempenho. ✓ O mecanismo de transferência de risco de tráfego deve reduzir a complexidade do projecto e reduzir o nível de due diligence necessária.	✗ Se os volumes de tráfego forem significativamente inferiores às previsões, o governo poderá ver-se a pagar mais do que o orçamentado. ✗ Menos atrativo para investidores de capital próprio em comparação com um esquema de pagamento Baseado em Disponibilidade.
3	Mecanismo Baseado na Disponibilidade – a sociedade do projecto (SPV Concessionária) é paga para garantir a disponibilidade da estrada para uso público através de um pagamento de receita. Sem risco de volume de tráfego para a Concessionária. Esta opção pode ser alcançada de duas formas: ▪ Opção de Fundo de Anuidade – Isto está a ser utilizado no Quênia em alguns dos seus projectos rodoviários. Um fundo designado é estabelecido para originar o pagamento da receita futura. ▪ Taxa de Combustível – o governo aumenta a taxa de combustível ou designa uma taxa de combustível especial. Pago por todos os utilizadores em todo o país.	✓ A preocupação dos investidores quanto ao risco de mercado é mitigada. É necessário um nível mais baixo de due diligence. ✓ O custo global do projecto será mais barato devido à menor complexidade da estrutura de receitas e reduz o risco na SPE Concessionária. ✓ Remove a ênfase na monitorização dos fluxos de tráfego durante o período operacional – menos trabalho administrativo. ✓ Sem resistência dos consumidores, uma vez que não estão a pagar diretamente à SPE. ✓ É provável que mais investidores concorram a esta opção e o pagamento da receita será competitivo.	✗ A Concessionária não se preocupa com o volume de tráfego. ✗ A Concessionária não é incentivada a um maior desempenho.
4	Receita Mínima Garantida – o governo garante um pagamento mínimo para cobrir a cascata de pagamentos (cash waterfall) do projecto.	✓ Semelhante ao Mecanismo Baseado na Disponibilidade. ✓ Menos fundos reservados pela AC, uma vez que a AC compensará a diferença entre a receita rodoviária real e a receita mínima garantida.	✗ Menos atractivo para investidores de capital próprio em comparação com o pagamento Baseado na Disponibilidade. ✗ Como o consumidor tem de pagar uma taxa rodoviária directa pela utilização da estrada, isto pode impactar negativamente o volume de tráfego.
5	Opção de Pagamento por Utilizadores Industriais – uma taxa/imposto cobrado a empresas mineiras/industriais com base na sua receita anual/outras métricas. Relevante quando a estrada é amplamente dedicada a um grupo de clientes industriais ou empresas mineiras.	✓ Nível mais baixo de due diligence no volume de tráfego. ✓ Remove a ênfase na monitorização dos fluxos de tráfego durante o período operacional – menos trabalho administrativo. ✓ Sem resistência do consumidor.	✗ O risco de mercado converte-se agora em risco corporativo ou risco de commodity. O investidor precisa de estar confortável com a capacidade de dívida a longo prazo, posição financeira e risco de commodity a longo prazo da empresa. ✗ Esta estrutura é muito específica para um projecto particular e o governo pode não ser capaz de replicar esta estrutura para outros projectos. ✗ Potencial para a empresa mineira/industrial resistir ao pagamento da taxa.



1.2

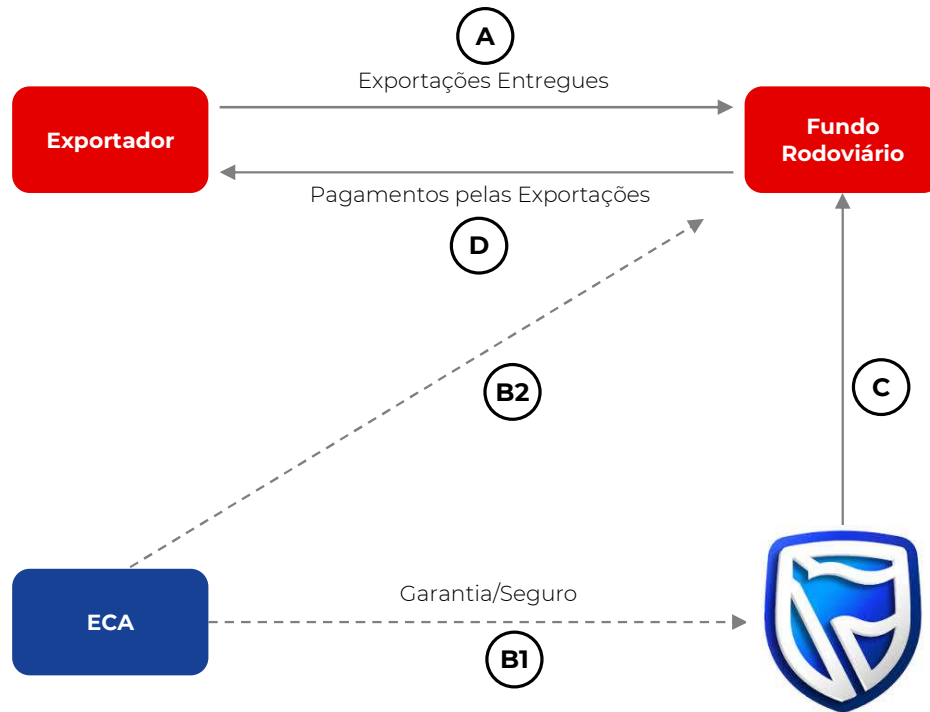
ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO COM ECAs

Estrutura de Financiamento com ECAs

Uma estrutura simples de Financiamento com ECAs do tipo “Crédito ao Comprador”



O Financiamento por Agência de Crédito à Exportação (ECA) considera a origem dos bens de capital para estabelecer o interesse da ECA do país do respectivo exportador.



A	 Contrato Comercial	Entre o Fornecedor/Exportador e o Fundo Rodoviário
B1	 Garantia/Apólice de Seguro	Celebrada entre a ECA e o Standard Bank
B2	 Empréstimo Directo da ECA	Várias ECAs também têm a capacidade de fornecer financiamento directo ao Projecto
C	 Financiamento	Empréstimo concedido pelo Standard Bank ao Fundo Rodoviário
D	 Payments for Exports	Pago através do produto do Empréstimo (normalmente é exigido o desembolso directo do banco ao Exportador) As ECAs geralmente financiam até 85% do valor do Contrato de Exportação mais os custos locais elegíveis incorridos para o contrato de exportação (conforme as Diretrizes da OCDE) ECA interest is also generally subject to minimum national content requirements (the export contract needs to support the ECAs domestic industry) O interesse da ECA também está geralmente sujeito a requisitos mínimos de conteúdo nacional (o contrato de exportação deve apoiar a indústria doméstica da ECA) A maioria das ECAs cobrirá até 95% dos riscos políticos e comerciais numa transacção, com exceções

ECIC

O Standard Bank desfruta de uma posição dominante de mercado na estruturação de financiamentos garantidos pela ECIC, tanto em termos de volume como de número de transações estruturadas, onde a ECIC:

- Está aberta a fornecer cobertura em USD e ZAR
- Oferece uma elevada percentagem de cobertura de risco (100%) para riscos políticos e até (95%) para riscos comerciais
- **Exige um mínimo de 50% de conteúdo sul-africano e 20% de conteúdo africano (70% de conteúdo africano no total)**
- Não está vinculada ao Acordo da OCDE para créditos à exportação, mas observa os seus princípios



SINOSURE

O Standard Bank é visto como um banco africano central para o apoio da Sinosure às exportações chinesas para o continente africano, onde a Sinosure:

- Cobre principalmente RMB, EUR e USD, com ZAR disponível caso a caso
- É capaz de apoiar montantes elevados (mais de mil milhões de dólares)
- Oferece 95% de PRI e 50 a 70% de CRI para project finance e até 95% de CRI para empréstimos com apoio governamental
- Prefere garantias / envolvimento do governo
- **Exige um mínimo de 60% de aprovisionamento da China, sendo inferior para bens de capital específicos (Ex: itens de alto valor)**
- A nossa parceria com o ICBC também pode facilitar a estruturação de grandes volumes de liquidez chinesa.



ECAs da OCDE

O Standard Bank tem experiência de trabalho com várias ECAs da OCDE e continuamos a alargar a nossa experiência:

- Estão abertas a fornecer cobertura em EUR, USD e ZAR
- Cobrem outras moedas locais (aplicável a certas ECAs da OCDE)
- Oferecem uma elevada percentagem de mitigação de risco (95 a 100%) para riscos políticos e comerciais
- **Podem ser mais flexíveis em relação aos requisitos de conteúdo nacional (geralmente 20% a 50% de conteúdo nacional)**
- Seguem o Acordo da OCDE para créditos à exportação oficialmente apoiados

Algumas destas ECAs também oferecem esquemas de Empréstimo directo, com custos de liquidez altamente competitivos.



1.3

BALANÇO PATRIMONIAL SEM/COM APOIO ORÇAMENTAL

Principais factores de sucesso a considerar



Alavancagem alinhada com os seus dados financeiros



Complexidade mínima e facilidade de execução, contudo depende da transacção específica, ou seja, empréstimos sindicados aumentam a complexidade



Pode estar associado a produtos de financiamento sustentável



Maturidades de até [7 – 10] anos

Instrumento	Finalidade	Maturidade	Moeda	Principais considerações	
 Dívida Bancária e Institucional	Empréstimo a prazo	✓ Capital de Dívida	✓ Até [7 – 10] anos ✓ *Sujeito a DD financeiro	✓ USD/LCY	✓ Proporciona certeza de prazo e preço ✓ Recurso ao negócio existente Benefícios adicionais com apoio orçamental: ✓ Adequação das Taxas de Portagem para cumprir o reembolso do capital e juros da dívida ✓ Financiamento do défice acima e para além da dotação orçamental ✓ Apoio tanto do Ministério responsável pelas estradas como do Ministério das Finanças, exigido e mantido durante todo o período de financiamento, para garantir que as obrigações de financiamento sejam devidamente atendidas ao longo do período de financiamento contratualmente acordado.

***Due Diligence* necessária no processo para o Fecho Financeiro**



Due diligence Técnica, de Seguros, Jurídica, de Auditoria de Modelo, e DD Ambiental serão necessárias para atingir o fecho financeiro

FASE 1: 1 – 6 meses

ESTRUTURA E BANCABILIDADE (BANKABILITY)

- Revisão do contrato de offtake e outros contratos principais
- [Realizar sondagens de mercado]
- Determinar a solução de financiamento ideal
- [Identificar potenciais financiadores]
- Aprovação inicial dos financiadores com base na term sheet acordada
- Iniciar o processo de estruturação de reforço de crédito (credit enhancement), se necessário

ENVOLVIMENTO DO LEAD ARRANGER

FASE 2: 6 – 12 meses

DUE DILIGENCE

- Due Diligence dos Financiadores e Accionistas
- Nomeação de Consultores: Técnico e Ambiental
- Mercado
- Jurídico dos Financiadores
- Auditoria de Modelo
- Negociação dos Documentos do Projecto e de Financiamento
- Coordenação do processo de cumprimento das CPs (Condições Precedentes)

ENVOLVIMENTO DE TODOS OS FINANCIADORES

FECHO FINANCEIRO

Pré-aprovação do
Financiador

Documentos
Acordados

Finalização da DD
do financiador e
Aprovação de
Crédito

Cumprimento das
Condições
Precedentes

Fecho Financeiro

Monitorização
Pós-Transacção

02

ESTUDOS DE CASO

FINANCIAMENTOS RODOVIÁRIOS

QUÉNIA

Programa de Anuidades Rodoviárias do Quénia

Estudo de Caso

Facilidade de KES10mM (ZAR1.3mM)



Sociedades do Projecto para o
Lote 15 e Lote 18

Quénia
2022
KES 10mM

Facilidade de Dívida Sénior

Mandated Lead Arranger



Envolvimento do Standard Bank

- O Stanbic Bank Kenya Limited e o Standard Bank of South Africa celebraram um contrato de facilidade de crédito de KES 10 mil milhões com a Sociedade de projecto do Lote 15 e Lote 18, para financiar a Fase I do Programa de 10.000 Estradas do Ministério dos Transportes e Infraestruturas (MOTI)
- A função do Standard Bank na transacção incluiu:
 - Actuar como Arranjador Principal Mandatado (Mandated Lead Arranger)
 - Coordenar a negociação dos principais contratos do projecto
 - Coordenar o processo de documentação da transacção até ao fecho financeiro (financial close)
- O MOTI procurou, portanto, contratar concessionários com capacidade para garantir o financiamento para os projectos de desenvolvimento rodoviário.
- O Standard Bank desempenhou um papel importante na coordenação das aprovações necessárias e na negociação do Contrato de Projecto e de outra documentação relacionada junto do governo.

Visão Geral da Empresa

- Os Mutuários nos Projectos são Veículos de Propósito Específico (SPVs). Nos termos dos Contratos de projecto, os SPVs têm o mandato de construir os Lotes Rodoviários ao longo de 2 anos e manter as estradas durante um período de concessão de 8 anos.
- Os lotes rodoviários incluem:
 - Lote 15: estradas urbanas seleccionadas nos condados de Nyeri, Kirinyaga, Murang'a, Embu, Tharaka Nithi e Laikipia.
 - Lote 18: estradas urbanas seleccionadas nos condados de Kakamega, Vihiga, Bungoma e Busia.
- O rendimento dos SPVs é recebido através das obrigações de anuidade do Governo do Quénia (GoK) ao abrigo do Programa de Anuidades.

Visão Geral da Transacção

Mutuário	Sociedades do Projecto para o Lote 15 e Lote 18
Montante da Dívida	KES 10 mil milhões
Papel do Standard Bank	Provedor de Dívida Sénior e Hedge, Banco de Conta, Agente, Banco de Garantias
Finalidade	Empréstimo Social a Prazo
Maturidade	8 anos
Data de Fecho	Fevereiro de 2022
Seguradora	Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA)

Destaques / Principais Características

- Patrocinadores do projecto: Mota-Engil Engenharia e Construção África S.A., Mota-Engil Africa Finance N.V., Lee Construction ("Mota and Lee").
- Os projectos são financiados por uma combinação de Dívida Sénior, fundos próprios (Equity) e Receitas de Anuidades durante a construção. A dívida sénior total para os Lotes 15 e 18 é de KES 5,66 mil milhões e KES 4,48 mil milhões, respectivamente.
- Para fazer face ao risco de taxa de juro decorrente do financiamento em Xelins Quenianos, as margens foram ajustadas em alta e refletidas na anuidade.
- LoS (Carta de Apoio) do Governo do Quénia para cobrir eventos políticos específicos, incluindo a falha da Autoridade Contratante no pagamento de montantes de rescisão.

MOÇAMBIQUE E ÁFRICA DO SUL

**Estrada Nacional 4 (N4) de
Moçambique à África do Sul**

Estudo de Caso

Facilidade de ZAR1.6mM



Trans African Concessions
África do Sul

2006
ZAR1.6 mM

Refinanciamento da estrada de
portagem N4 Maputo, ligando
Witbank a Maputo

Co-Arranjador Principal e Financiador



Envolvimento do Standard Bank

- O Standard Bank actuou como Co-Arranjador Principal Mandatado (Joint Mandated Lead Arranger) no refinanciamento das facilidades de dívida detidas pela Trans African Concessions ("TRAC").
- A dívida Sénior e Subordinada foi subsequentemente vendida (sell down) a vários bancos e/ou diversos investidores institucionais, incluindo: ABSA Bank Ltd; Futuregrowth Asset Management Ltd; Development Bank of Southern Africa (DBSA); Nedbank Capital; Old Mutual Life Assurance Company (África do Sul) Ltd e Rand Merchant Bank.

Visão Geral da Empresa

- A TRAC é a concessionária da Autoestrada do Corredor de Portagem de Maputo, que se estende por 630 km entre Pretória e Maputo.
- O Contrato de Concessão de 30 anos destina-se ao projecto, construção, reabilitação, financiamento, operação, manutenção e expansão futura de uma parte da Rota Nacional 4 (N4).
- Os accionistas incluem o Government Employees Pension Fund (GEPF), AIF, Stanlib e a Sociedade de Desenvolvimento do Corredor do Maputo (SDCM).

Visão Geral da Transacção

Mutuário	Trans African Concessions
Montante da Dívida	ZAR1.6 mil milhões
Papel do Standard Bank	MLA, Provedor de Dívida Sénior
Finalidade	Financiamento de Projecto (Project financing)
Maturidade	15 anos
País	África do Sul
Data de Fecho	2006

Destaques / Principais Características

- O fecho financeiro foi atingido em fevereiro de 1998 e a construção da estrada e das infraestruturas de apoio foi concluída em agosto de 2001.
- Durante o ano de 2004, foi assinado um contrato adicional que acrescentou a secção de 72 km da N4, desde Balmoral até à saída da Hans Strydom em Pretória, às responsabilidades da TRAC.
- Em 2006, o Standard Bank actuou como co-arranjador e subscritor (underwriter) para o refinanciamento da Rodovia de Portagem N4 da TRAC, com uma injeção de ZAR 1,6 mil milhões.
- O refinanciamento da Dívida Sénior e Subordinada para a Autoestrada do Corredor de Portagem de Maputo chegou ao fecho financeiro em março de 2006, sendo o primeiro refinanciamento de um acordo de concessão na África do Sul.

03

STANDARD BANK - EXPERIÊNCIA

**TRANSACÇÕES DE INFRAESTRUTURA
RODOVIÁRIA E DE OPERAÇÕES COM
GARANTIA DE ECAs**

 Shandong Hi-Speed and HASS Kenya Ongoing USD174 million Annuity Road Programme - Lot 3 Mandated Lead Arranger 	 SinoHYDRO Kenya Ongoing USD174 million Annuity Road Programme - Lot 8 and 32 Mandated Lead Arranger 	 Motaengil Kenya Ongoing USD77 million Annuity Road Programme - Lot 15 and 18 Mandated Lead Arranger 	 Terminal Industriel Polyvalent de San Pedro April 2021 EUR65 million Bridge Facility 	 Cote d'Ivoire Terminal March 2021 EUR311 million Syndicated Term Facility 	 TAV Airport Kenya 2021 EUR435 million Restructuring Mandated Lead Arranger 
 Maputo Port Development Company Mozambique 2019 USD80 million Berth 6,7,8 Lender and Arranger 	 Transnet South Africa 2019 ZAR2.0 billion Mandated Lead Arranger for Transnet's Corporate Financing 	 Bombardier 2019 USD646 million Revolving Credit Facility Lender 	 Chase Logistics Ltd Senegal 2019 USD20 million Term Loan Facility 	 MSC Senegal 2020 USD75 million Sustainability Linked Loan Mandated Lead Arranger and Lender 	 MAERSK A.P Moller Maersk South Africa 2020 USD5.0 billion Sustainability Linked Revolving Credit Facility Mandated Lead Arranger 
 ZimBORDERS Zimbabwe 2020 USD216 million Term Loan Facility Mandate Lead Arranger, Hedge Provider and Account Bank 	 Tema Port Ghana 2016 USD60 million Tema Container Terminal Mandated Sole Arranger 	 RRL Grindrod Sierra Leone 2012 USD27.37 million Asset-backed 5 year ECIC Term Facility for 114 Locomotives Mandated Lead Arranger 	 Bombela Consortium South Africa 2007 ZAR25 billion 80KM Gautrain high-speed Rail Project Linking Johannesburg to Pretoria Joint Lead Arranger and Underwriter 	 Ghana Airports Company Ghana 2020 EUR124 million Syndicated Term Loan Facility Lender 	 Aéroport International Blaise Diagne SA, Senegal 2010 EUR90 million Finance Construction Corks for the New International Airport in Dakar Financial Arranger and Lender 

 Mozambique LNG – Area 1 2021 USD14.9bn Project Finance MLA & Bookrunner, ECIC Covered Loan Facility Agent, Security Agent, Onshore Account Bank 	 Volvo Construction Equipment 2018 ZAR350m Mandated Lead Arranger, EKN Agent and Debt Underwriter 
 Zim Borders 2020 USD216m Project Finance Mandated Lead Arranger, Hedge Provider and Account Bank 	 Kamoa Copper SA, DRC 2020 EUR200m Senior Debt Facility Mandated Lead Arranger 
 Telkom SA SOC Ltd 2020 ZAR2.251bn Term Loan Facility Joint MLA Original Lenders 	 Transnet SA SOC Ltd 2016 ZAR5.7bn Term Loan Facility Mandated Lead Arranger, Underwriter and Facility Agent 

Mozambique LNG – Area 1	O Standard Bank foi nomeado como Mandated Lead Arranger e Bookrunner para o Financiamento do Projecto, incluindo a nomeação como Agente da Facilidade de Empréstimo Coberta pela ECIC de USD 800 milhões. Além destas funções, o Standard Bank é também o Onshore Account Bank e Agente de Garantias. O Mozambique LNG representa o maior desenvolvimento de recursos naturais na história de África e o maior investimento directo estrangeiro de sempre no continente.
Zimborders	O Standard Bank actuou como joint MLA para a facilidade de dívida sénior de USD 129 milhões coberta pela ECIC . Além disso, o banco foi nomeado como o banco de conta do projecto no Zimbabué e nas Maurícias e actuou como ligação bancária transaccional para o cliente, incluindo a prestação de assistência com as aprovações do banco central/controlado cambial necessárias.
Telkom	O Standard Bank actuou como joint-MLA para uma facilidade de empréstimo a prazo de ZAR 2,251 mil milhões coberta pela Sinosure . Esta foi a primeira apólice de seguro da Sinosure a cobrir uma facilidade de empréstimo a prazo denominada em Rands sul-africanos.
Volvo Construction Equipment	O Standard Bank foi o único Arranjador de uma facilidade de desconto de recebíveis de ZAR 350 milhões para a Volvo Construction Equipment ao abrigo de um programa de Crédito de Fornecedor, que beneficiou de cobertura abrangente da Exportkreditnämnden (EKN) da Suécia .
Kamoa Copper	O Standard Bank foi mandatado para organizar o Financiamento de Equipamento de EUR 176 milhões para a aquisição de equipamento mineiro para a Kamoa Copper DRC, SA ("Kamoa Copper"). O pacote de financiamento inclui uma tranche de 7 anos de ECA e uma facilidade comercial de 4 anos para o pagamento inicial. A tranche de ECA beneficiou de financiamento competitivo fornecido pela Swedish Export Credit Corporation (SEK) em parceria com a Exportkreditnämnden (EKN) .
Transnet	O Standard Bank actuou como joint MLA, co-Subscritor e Agente da Facilidade para a facilidade de 13,25 anos de ZAR 5,7 mil milhões para a Transnet SOC Ltd, aplicada no aumento do stock de locomotivas da Transnet para facilitar a concretização das toneladas de frete ferroviário estabelecidas na sua Market Demand Strategy. A facilidade é totalmente garantida pela US EXIM , o que ajudou a desbloquear liquidez em ZAR para a Transnet em termos de financiamento competitivos.

OBRIGADA

