

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



**O USO DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS EM
PORTUGAL PARA A CONSTRUÇÃO DE
INFRA-ESTRUTURAS DE DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA E
SANEAMENTO BÁSICO, RODOVIÁRIAS E DE SAÚDE**

Susana Pinto de Sousa

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Gestão

Orientador

Prof. Dr. João Abrantes Costa, Professor Auxiliar Convidado, ISCTE Business School,
Departamento de Finanças e Contabilidade

Maio 2009

Resumo

Nos últimos anos, os Governos de vários países têm enfrentado um sério problema que é denominado *the infrastructure gap*. Esta lacuna em infra-estruturas tem um impacto negativo no crescimento da economia, na criação de emprego e na coesão social. Como resposta, os Governos têm vindo a recorrer a Parcerias Público-Privadas (PPP) que são uma forma de cooperação entre o sector público e privado para responder à limitação dos recursos públicos. Este trabalho analisa brevemente as PPP, em Portugal, em três sectores: distribuição de águas e saneamento básico, rodovias e saúde. Nas parcerias em projectos de infra-estruturas de distribuição de águas e saneamento básico, concluiu-se que 76% destas concessões têm uma duração entre 20 a 30 anos, que são seis as principais empresas que detêm as concessões e que há uma grande variação no número de concessões que começam em cada ano. Nas parcerias em projectos de infra-estruturas rodoviárias as conclusões obtidas indicam que a duração média para a conclusão de um contrato de concessão é, aproximadamente, 2 anos e 3 meses, que existem, mais de 43 empresas privadas que são accionistas das empresas concessionárias e que, actualmente, existem duas concessões rodoviárias em concurso e outra deve ser lançada brevemente. Nas parcerias na área de saúde concluiu-se que, dos dez hospitais de 1ª vaga, apenas dois atingiram a fase de *Financial Close*, enquanto outros dois estão em fase de apresentação de propostas e, dos seis hospitais de 2ª vaga, apenas foram lançados dois concursos.

Palavras-chave: Parcerias Público-Privadas, distribuição de águas e saneamento básico, infra-estruturas rodoviárias, parcerias na área da saúde

Classificação JEL: G32, G38

Abstract

Over the last years, the Governments of many countries have been facing a serious problem: the infrastructure gap. This gap in infrastructures has a negative impact on economic growth, job creation and social cohesion. As a reply, the Governments have been using Public-Private Partnerships (PPP) that consist of a way of cooperation between public and private sectors in order to fight the limitation of public resources. This project briefly analyses the PPP, in Portugal, for three distinct sectors: water supply and waste system, highway and health care. In the partnership of water supply and waste system projects the conclusions reached were: 76% of these concessions have duration between 20 and 30 years; six companies are the main shareholders of the concessionaries companies; and there is a great variation in the number of concessions started each year. In the partnership of highway infrastructures the study concluded that: the average duration to conclude a concession agreement is, approximately, 2 years and 3 months; there are, at least, 43 private companies that are shareholders of concessionaries companies and; currently, there are two road concessions in tender and another tender is about to be launched this year. In the partnerships in wealth care sector was realized that: from ten hospitals of 1st wave PPP program, just two of them reached Financial Close and other two are in submission of proposal phase; and, from six hospitals of 2nd wave PPP program, only two tenders were launched.

Keywords: Public-Private Partnership, water supply and waste system, highway infrastructures, partnership in wealth care sector

JEL categories: G32, G38

Agradecimentos

Esta dissertação resulta de um longo trabalho de pesquisa e empenho individual. Durante todos os meses em que elaborei esta tese para terminar o Mestrado de Gestão contei com ajuda, de naturezas diversas, de muitas pessoas a quem quero expressar o meu profundo agradecimento:

Ao meu orientador, o Professor Dr. João Abrantes Costa, pela disponibilidade que sempre teve para me ajudar, orientar este estudo e dar sugestões para melhorar e enriquecer o seu conteúdo;

A todos os elementos da equipa de *Financing* da KPMG que, por um lado, me incutiram o gosto pela temática das Parcerias Público-Privadas Portuguesas que esteve na origem na elaboração desta tese e, por outro lado, pela flexibilidade que demonstraram para que eu a conseguisse terminar;

Ao meu namorado que sempre me apoiou e incentivou a terminar a tese e por toda a ajuda que me deu na sua conclusão; e

À minha família e aos meus amigos por todo o apoio e compreensão que demonstraram ao longo de todos estes meses.

Índice

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Introdução..... | 1 |
| 2 | Revisão da Literatura..... | 4 |
| 2.1 | Project Finance | 4 |
| 2.1.1 | Definição | 4 |
| 2.1.2 | Principais características..... | 4 |
| 2.1.3 | Vantagens e inconvenientes..... | 5 |
| 2.1.4 | Benefícios para entidades terceiras | 6 |
| 2.1.5 | Motivações económicas para usar o <i>Project Finance</i> | 7 |
| 2.1.6 | <i>Project Finance</i> e <i>Corporate Finance</i> | 7 |
| 2.1.7 | <i>Project Angel</i> | 8 |
| 2.1.8 | Riscos | 9 |
| 2.1.9 | Algumas formas do <i>Project Finance</i> | 9 |
| 2.2 | Parcerias Público-Privadas..... | 9 |
| 2.2.1 | Definição | 9 |
| 2.2.2 | Razões para recorrer a Parcerias Público-Privadas | 10 |
| 2.2.3 | Principais características..... | 11 |
| 2.2.4 | Vantagens e inconvenientes..... | 12 |
| 2.2.5 | Desafios do Estado para recorrer a PPP | 13 |
| 2.2.6 | Riscos | 14 |
| 3 | As Parcerias Público-Privadas em Portugal | 15 |
| 3.1 | Enquadramento regulamentar | 15 |
| 3.2 | Fases para adjudicação de uma Parceria Público-Privada | 15 |
| 4 | Método de Investigação..... | 17 |
| 4.1.1 | Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico | 17 |
| 4.1.2 | Parcerias rodoviárias..... | 18 |

| | | |
|-------|---|----|
| 4.1.3 | Parcerias na área de saúde | 20 |
| 5 | Resultados | 22 |
| 5.1 | Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico | 22 |
| 5.1.1 | Número de concessões de água e saneamento básico iniciadas nos últimos 15 anos | 22 |
| 5.1.2 | Número de concessões de água e saneamento básico por principal accionista..... | 23 |
| 5.1.3 | Número de anos de concessão das parcerias de distribuição de água e saneamento básico..... | 24 |
| 5.2 | Parcerias rodoviárias..... | 25 |
| 5.2.1 | <i>Timing</i> de conclusão dos contratos de concessões rodoviárias | 25 |
| 5.2.2 | Desagregação das concessionárias nas várias empresas..... | 26 |
| 5.2.3 | Concessões rodoviárias ainda não adjudicadas | 27 |
| 5.3 | Parcerias na área de saúde..... | 28 |
| 5.3.1 | Programa de PPP de 1ª fase..... | 28 |
| 5.3.2 | Programa de PPP de 2ª fase..... | 29 |
| 6 | Discussão, Conclusões e Recomendações..... | 31 |
| 6.1 | Discussão e Conclusões | 31 |
| 6.1.1 | Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico | 31 |
| 6.1.2 | Parcerias rodoviárias..... | 31 |
| 6.1.3 | Parcerias na área de saúde | 32 |
| 6.2 | Recomendações | 32 |
| 7 | Referências Bibliográficas..... | 33 |
| 8 | Anexos..... | 35 |
| 9 | Índice de anexos | 36 |

Índice de tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 1 – Espaço de tempo entre lançamento do concurso e Financial Close | 26 |
| Tabela 2 – Principais empresas que participam nos consórcios que detêm concessões rodoviárias em Portugal..... | 27 |

Índice de figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1 – Riscos que podem ocorrer num projecto de PPP | 14 |
| Figura 2 – Fases para adjudicação de uma Parceria Público-Privada em Portugal..... | 16 |
| Figura 3- Número de concessões de água e saneamento básico iniciadas entre 1994 e 2008 | 22 |
| Figura 4 – Número de concessões de água e saneamento básico por principal accionista | 23 |
| Figura 5- número de anos de concessão das parcerias de infra-estruturas de água e saneamento básico | 24 |

Glossário de termos e abreviaturas

Adp – Águas de Portugal, SGPS, S.A.

AGS – Administração e Gestão de Sistemas de Salubridade, S.A.

BAFO – *Best and Final Offer*

EGF – Empresa Geral do Fomento, S.A.

CGE – Compagnie Générale de Eaux, S.A.

CGEP – Compagnie Générale de Eaux de Portugal, S.A.

GASEPC – Gabinete de Acompanhamento do Sector Empresarial do Estado, das Parcerias Público-Privadas e das Concessões

HPP – Hospitais Privados de Portugal

IPPs – *Independent Power Projects*

JOCE – Jornal Oficial das Comunidades Europeias

PFI – *Private Finance Initiative*

PPP – Parceria Público-Privada

PSC – *Public Sector Comparator*

PURPA – *Private Utility Regulatory Policies Act*

SCUT – Estrada Sem Custos para o Utilizador

SPV – *Special Purpose Vehicle*

VfM – *Value for Money*

1 Introdução

As Parcerias Público-Privadas são “uma forma de cooperação entre o sector público e privado para o financiamento, construção, renovação, gestão e manutenção de uma infra-estrutura ou prestação de um serviço”¹. Este tema tem atraído o interesse de uma vasta comunidade de analistas, nomeadamente os meios de comunicação, por ser uma forma cada vez mais utilizada de financiamento de infra-estruturas.

Desenvolver um documento que estuda o caso do uso de Parcerias Público-Privadas (adiante designadas por PPP), em Portugal, para a construção de infra-estruturas poderá tornar-se num contributo importante para o meio académico, para as empresas privadas e entidades públicas, bem como para a comunidade em geral.

Este estudo contribuirá para o enriquecimento do meio académico, uma vez que aborda o tema do *Project Finance* e das Parcerias Público Privadas que são um tema, ainda, pouco explorado, tanto a nível internacional como, principalmente, a nível nacional.

Tanto para as empresas privadas, com especial incidência para as empresas que formam consórcios para concorrerem a concursos públicos de construção de infra-estruturas, como para as entidades públicas, este estudo é, igualmente, interessante de ser desenvolvido uma vez que estas entidades são os principais intervenientes.

No que diz respeito à comunidade no geral, este trabalho poderá contribuir para que as pessoas fiquem mais informadas sobre o que são as Parcerias Público-Privadas até porque como Soares Carneiro², advogado, afirma as PPP são “uma coisa nova para muita gente e ainda é um pouco desconhecida”. Portanto, um dos objectivos que se pretende atingir com este trabalho é clarificar o conceito de PPP, explicar porque é que se deve recorrer a este meio de financiamento, bem como abordar quais são as suas principais vantagens e desvantagens.

Apesar de já existirem inúmeros contratos de Parcerias Público-Privadas em Portugal, este estudo irá analisar apenas os três sectores que constam no Relatório sobre Parcerias Público-Privadas e Concessões, de Julho de 2008, elaborado pelo GASEPC³. As

¹ Livro Verde da Comissão Europeia (2004)

² Advogado da sociedade Soares Carneiro Santos Silva & Associados

³ Gabinete de Acompanhamento do Sector Empresarial do Estado (SEE), das Parcerias Público-Privadas (PPP) e das Concessões

parcerias em projectos de infra-estruturas a analisar englobam os sectores de distribuição de água e saneamento básico, rodoviárias e de saúde.

Após a introdução, realiza-se uma pequena revisão da literatura sobre *Project Finance* e Parcerias Público-Privadas com o objectivo de pesquisar os vários estudos já realizados relacionados com estes temas e quais as diferentes opiniões entre os mais diversos autores.

No capítulo seguinte, as Parcerias Público-Privadas em Portugal, é elaborado um pequeno enquadramento legal e processual das PPP, que se torna muito importante para compreender certos assuntos tratados nos capítulos seguintes.

O capítulo método de investigação está dividido nos três sectores referidos anteriormente.

Nas parcerias em projectos de abastecimento de água e saneamento básico pretende-se responder a três questões: 1. Existem grandes variações temporais no início das concessões, isto é, será que em cada ano tem início um número de concessões semelhante ou será que, pelo contrário, há anos em que se inicia um número muito superior de concessões do que noutro ano; 2. Quais são as principais empresas que detêm concessões de distribuição de água e saneamento básico, isto é, pretende-se saber se as concessões estão distribuídas equitativamente pelos diversos *players* ou se há empresas com uma presença mais forte no sector do que outras; e 3. Qual é a duração média dos contratos de concessão e qual é a duração mais frequente de uma concessão de distribuição de águas e saneamento básico.

Relativamente às parcerias em projectos de infra-estruturas rodoviárias o objectivo que se pretende atingir é responder a três questões: 1. Quanto tempo é que costuma demorar um processo de adjudicação e assinatura do contrato de concessão, isto é, quantos dias/meses/anos passam, em média, desde o lançamento do Concurso Público Internacional até à data de assinatura do contrato de concessão; 2. Quais são as principais *players* que detêm concessões rodoviárias em Portugal e qual a quota de mercado que cada um detém no universo das concessões rodoviárias portuguesas; e 3. Em que fase se encontram as três concessões rodoviárias que ainda não foram adjudicadas.

Por último nas parcerias em projectos na área de saúde pretende-se perceber em que fase se encontram as parcerias de 1ª vaga e as parcerias de 2ª vaga e, relativamente aos hospitais cujos contratos já foram adjudicados, pretende-se comparar o tempo que demorou desde o lançamento do concurso até à assinatura do contrato de concessão e comparar com o tempo previsto pelo Ministério da Saúde.

O capítulo subsequente descreve os resultados obtidos, estando cada um dos sectores dividido pelas diferentes análises, para uma melhor compreensão dos mesmos.

O capítulo final do estudo contém a discussão, conclusões e recomendações, onde são resumidas todas as conclusões que foram retiradas no estudo elaborados e onde se sugerem alguns trabalhos de pesquisa que poderão ser elaborados posteriormente.

2 Revisão da Literatura

2.1 *Project Finance*

2.1.1 Definição

Embora o *Project Finance*, enquanto forma de financiamento de projectos, seja utilizado desde os tempos medievais quando as decisões financeiras eram baseadas apenas nos *cash-flows* que se esperava que o projecto gerasse (Farrell, 2002), o termo só passou a ser utilizado mais recentemente. *Project Finance* pode ser definido como “financiamento de investimento em capital independente que a empresa accionista separa dos seus activos e obrigações de finalidade geral” (Wynant, 1980).

É esperado que se recorra cada vez mais a este método de financiamento, principalmente em países em desenvolvimento que têm falta de infra-estruturas e cujos governos não dispõem de fundos públicos suficientes para financiar novas infra-estruturas nem para suportar obras de manutenção em infra-estruturas já existentes.

2.1.2 Principais características

O *Project Finance* apresenta algumas características que o tornam uma forma única de financiamento. A sua principal característica é a existência de uma entidade legal de carácter especial, *Special Purpose Vehicle* (SPV), cujo único negócio é gerar *cash-flow* para o projecto e seus accionistas. A SPV é uma empresa que, habitualmente, tem sempre um rácio *debt-to-equity* elevado⁴ e tem uma duração finita, mas bastante longa⁵. A centralidade e a importância desta entidade numa estrutura de contratação em regime de *Project Finance* podem ser vistas no anexo 1.

Uma vez que é constituída uma empresa de raiz para financiar o novo projecto, os accionistas não podem apresentar garantias reais às entidades financiadoras. Assim sendo, a única garantia que podem apresentar são os *cash-flows* esperado. Por esta razão, o Banco Mundial definiu *Project Finance* como “o uso de financiamento sem recursos” (Comer, 1996).

⁴ Em *Project Finance*, habitualmente, a dívida sobre 70 a 90% dos custos do projecto.

⁵ Muitos projectos, que recorrem a esta forma de financiamento podem, facilmente, alcançar os 30 anos.

Outra característica do *Project Finance*, que o distingue de outras formas de financiamento, é que projectos de grande escala podem ser financiados por muitas empresas em vez de apenas serem financiadas por um só investidor.

2.1.3 Vantagens e inconvenientes

Escolher o *Project Finance* como método de financiamento pode trazer inúmeras vantagens para a nova empresa e conseqüentemente para os accionistas. Quatro vantagens que costumam ser apontadas por diversos autores são: benefícios fiscais, elevado grau de endividamento, separação da contabilidade da SPV nas várias empresas accionistas e melhor alocação dos riscos entre os diversos intervenientes.

O *Project Finance* leva a benefícios fiscais uma vez que os juros são dedutíveis, ao contrário dos dividendos a accionistas. Assim sendo, o endividamento torna-se mais atractivo que o recurso a capital próprio.

Associado à vantagem dos benefícios fiscais é possível afirmar que o elevado grau de endividamento frequentemente utilizado em *Project Finance* melhora o retorno para os accionistas. Isto acontece porque as entidades que emprestam dinheiro estão dispostas a aceitar uma taxa de retorno mais reduzida que os investidores uma vez que estes últimos, ao estarem a arriscar o seu próprio património, exigem taxas de rentabilidade mais elevadas (Yescome, 2002).

Este método apresenta uma importante vantagem quando comparado com o *Corporate Finance*: o *Project Finance* mantém o endividamento fora do Balanço o que é benéfico tanto para a SPV visto que o financiamento do novo projecto não afecta as condições actuais de dívida das diferentes empresas accionistas (*spreads*, comissões, outras taxas) como para o sector público porque ajuda-o a manter os défices governamentais dentro dos valores de referência e “empurra” a maioria dos riscos da transacção para o sector privado.

Por último, no *Project Finance* há uma melhor alocação dos riscos entre as várias partes interessadas na transacção, uma vez que, tal como foi referido anteriormente, a nova entidade é composta por diferentes empresas, em que cada uma delas tem *know-how* específico de um sector das diversas actividades que fazem parte da transacção, o que resulta numa melhor alocação dos riscos em cada fase do projecto.

O *Project Finance* não apresenta apenas vantagens, ao seu uso estão também associadas algumas desvantagens. Existe um consenso entre os vários autores que estudaram *Project Finance* que o uso deste método de financiamento demora mais tempo a estar finalizado⁶, custa mais e leva a uma perda da flexibilidade de gestão.

Uma transacção realizada de acordo com os princípios de *Project Finance* custa mais, porque a única garantia do novo projecto são os *cash-flows* estimados, portanto torna-se indispensável a existência de uma boa equipa de consultoria financeira que estime esses *cash-flows* futuros, assim como a existência de um processo de *due dilligence* e controlo feito pelos bancos já que sem garantias estes não irão emprestar dinheiro.

Por último, outro inconveniente é a perda de flexibilidade de gestão que resulta da existência de inúmeros documentos que são obrigatórios e restringem as decisões da SPV de alterar o *design*, admitir novos parceiros e adquirir novos activos. Na empresa BP Amoco, Bill Young⁷ defende o *Corporate Finance* como um caminho para evitar a inflexibilidade associada ao *Project Finance* (Esty e Kane, 2003). Segundo este veterano, “quando se assina um contrato de *Project Finance*, tem que se viver com uma pilha de documentos cheios de constrangimentos que travam a habilidade de responder a mudanças da envolvente externa”.

2.1.4 Benefícios para entidades terceiras

Para além de apresentar vantagens para as empresas, o *Project Finance* também permite benefícios tanto para o Governo do país onde o projecto está localizado, como para os clientes.

Um dos benefícios que apresenta é um custo mais baixo para o produto ou serviço oferecido que é mais fácil de se conseguir porque, em *Project Finance*, existe um maior efeito de alavanca que possibilita uma maior taxa de rentabilidade dos capitais próprios.

Outra vantagem é o potencial investimento adicional em infra-estruturas públicas uma vez que esta forma de financiamento permite investimentos em infra-estruturas do país

⁶ Na BP Amoco, por exemplo, Adam Wilson (um membro do Grupo Financeiro da Amoco) estimou que usar *Project Finance* acrescenta um mínimo de quatro a seis meses a uma negociação (Esty and Kane, 2003).

⁷ Bill Young é um veterano com mais de 20 anos de experiência na área financeira da Amoco.

que o sector público de outra forma não teria possibilidade de financiar a sua construção e manutenção.

O *Project Finance* também torna as transacções mais transparentes dado que os verdadeiros custos dos produtos e dos serviços podem ser medidos e monitorizados mais facilmente através da contabilidade da SPV.

Um custo mais baixo de investimento e manutenção pode também ser referido como uma vantagem uma vez que o sector privado pode construir e operar as infra-estruturas de uma forma mais eficiente no que respeita a custos de investimento do que o sector público já que possui um maior *know-how*. Portanto, o sector privado tem mais experiência e conhecimento em controlar e gerir a construção do projecto enquanto o sector público habitualmente ultrapassa os custos estimados dos projectos.

Todos estes benefícios para entidades terceiras são mencionados por Yescome (2002).

2.1.5 Motivações económicas para usar o *Project Finance*

Esty (2003) cita três motivações económicas para o uso do *Project Finance*: custo de agência, uso das vantagens da utilização de dívida e gestão de risco. As motivações do custo de agência estão relacionados com a criação de uma nova empresa específica para o novo projecto, a SPV, que proporciona uma oportunidade de criar um novo sistema de gestão que permite controlar melhor os conflitos entre os accionistas e os gestores. A motivação da utilização de dívida, em detrimento do uso de elevado capital próprio resulta do elevado grau de endividamento no *Project Finance* e da dívida do novo projecto não aparecer no Balanço das empresas accionistas. A motivação de gestão de risco reconhece que, isolando os Activos na SPV, o *Project Finance* reduz a possibilidade de contaminação do risco reduzindo também os custos de angústia das empresas accionistas numa eventual falência da SPV.

2.1.6 *Project Finance* e *Corporate Finance*

No seu artigo, Comer (1996) identifica as diferenças chave entre *Project Finance* e *Corporate Finance*. Enquanto o *Project Finance* tem uma vida finita, o *Corporate*

Finance tem um capital permanente e um pressuposto e princípio contabilístico⁸ subjacentes de vida indefinida para o capital próprio. Relativamente ao veículo de financiamento, no *Project Finance* existe uma entidade com uma finalidade única, que usualmente junta algumas empresas, enquanto no outro tipo de financiamento existe uma organização com finalidades múltiplas.

Ainda no que diz respeito ao *Corporate Finance*, podemos apontar duas características da dívida *corporate* que são desfavoráveis. O primeiro inconveniente é que, caso o projecto falhe, os credores poderão reclamar todos os bens da empresa mesmo os que não estejam relacionados com a dívida em questão. A outra particularidade consiste na incorporação da dívida *corporate* no Balanço da empresa o que faz aumentar o seu grau de endividamento que se poderá traduzir numa dificuldade em aumentar os financiamentos por capitais alheios no futuro.

Todas as diferenças entre *Project Finance* e *Corporate Finance* referidas por Comer (1996) estão sumarizadas na tabela do anexo 2.

2.1.7 Project Angel

Thomas H. Pyle, *Managing Director* da *Princeton Pacific Group* fez uma comparação curiosa. Pyle comparou as transacções de *Project Finance* a um anjo em que a auréola é o Governo, a cabeça são os accionistas do projecto, uma asa é o construtor e a outra é o operador, o corpo é a SPV, um braço são os fornecedores e o outro são os clientes e os pés são as entidades financiadoras. A esta “imagem” Pyle chamou “*The Project Finance Angel*”.

Esta estrutura não pode ser aplicada a todas as transacções, por exemplo, as operações mais complexas requerem mais intervenientes que as referidas no “*The Project Finance Angel*”. No entanto, quando aplicável, esta disposição pode-se tornar bastante útil para a compreensão das relações entre todos os intervenientes do projecto de *Project Finance*, assim como das responsabilidades e direitos de cada parceiro.

⁸ O princípio contabilístico subjacente a esta particularidade do *Corporate Finance* é o princípio da continuidade.

2.1.8 Riscos

Quando as empresas decidem recorrer ao *Project Finance* para financiar os seus projectos devem analisar e avaliar cuidadosamente quais os riscos inerentes. Existem muitos riscos que podem ocorrer e é crucial tentar antecipá-los. A nível macro, por exemplo, podem surgir riscos no país em que se vai realizar o projecto como guerras e condições que conduzam à inflação, podem surgir riscos relacionado com a indústria como a evolução do preço de produtos/serviços substitutos, que pode ser prejudicial ao projecto, e podem surgir riscos relacionado com os clientes como a diminuição ou flutuações inesperadas na procura. Relacionados com o projecto em si, podem surgir outros riscos como: atrasos na construção, o orçamento pode ser ultrapassado, o produto pode não ser confiável ou ter tido problemas na sua idealização e, por exemplo, as entidades financiadoras podem não emprestar o capital necessário para o projecto ser realizado (Comer, 1996).

2.1.9 Algumas formas do *Project Finance*

Yescombe (2002) afirma no seu livro que entre os anos 30 e os anos 70, o *Project Finance* foi usado como uma forma de financiamento para os projectos de recursos naturais como as minas, oleodutos e gasodutos. A partir da década de 70, o *Project Finance* passou a ser utilizado noutros sectores. Por exemplo, em 1978, nos Estados Unidos da América “PURPA” (*the Private Utility Regulatory Policies Act*) apoiou o financiamento de “IPPs” (*Independent Power Projects*) na electricidade eléctrica. Mais tarde, nos inícios dos anos 90, no Reino Unido surgiu o financiamento para infra-estruturas públicas como estradas, transportes, edifícios públicos, desenvolvido através de PPP (*Public-Private Partnerships/ Parcerias Público-Privadas*) e no final dos anos 90 os princípios do *Project Finance* foram usados para financiar as redes de telemóveis em praticamente todo o mundo.

2.2 *Parcerias Público-Privadas*

2.2.1 Definição

As Parcerias Público-Privadas, um modo particular de utilizar o *Project Finance*, podem ser definidas como “uma forma de cooperação entre o sector público e privado

para o financiamento, construção, renovação, gestão e manutenção de uma infra-estrutura ou prestação de um serviço” (Livro Verde da Comissão Europeia, 2004). No artigo Public Private Partnerships (2003) é acrescentado que é uma alternativa que encaixa entre a procura convencional através do domínio público por um lado e a completa privatização por outro.

Para perceber melhor o conceito de Parcerias Público-Privadas é importante compreender o que é uma infra-estrutura. É difícil definir o que é uma infra-estrutura mas é possível referir quatro características comuns. Todas as infra-estruturas têm uma linha temporal longa e um longo processo de gestão, são indivisíveis, são em grande escala e são projectos difíceis de avaliar devido aos impostos e regras de *pricing* (Grimsey e Lewis, 2000).

A estrutura de uma PPP caracteriza-se por, de um lado estar o Governo – concedente, como parceiro público, e do outro lado estar o parceiro privado⁹ – empresa concessionária, com o *know-how* e experiência nas diferentes funções que vão ser desempenhadas nas fases de financiamento, construção, gestão, renovação e manutenção da infra-estrutura – concessão (United States Department of Transportation, 2008).

2.2.2 Razões para recorrer a Parcerias Público-Privadas

Nos últimos anos, os Governos de vários países, têm enfrentado um sério problema que é denominado *the infrastructure gap*¹⁰. Esta lacuna nas infra-estruturas tem um impacto negativo no crescimento da economia, na criação de emprego e na coesão social.

De entre várias formas de financiamento (ver algumas das formas de financiamento no anexo 3), as PPP surgem como a melhor solução para financiar infra-estruturas porque conseguem uma melhor entrega *Value for Money*¹¹ comparativamente ao *Public Sector*

⁹ O parceiro privado é constituído, geralmente, por um conjunto de empresas que formam um consórcio para concorrer a um concurso público. Caso vençam esse concurso a denominação dada ao consórcio muda para empresa concessionária.

¹⁰ *The Infrastructure Gap* é o conceito utilizado para explicar a lacuna existente na área de infra-estruturas, isto é, durante muitos anos algumas infra-estruturas foram construídas mas o sector público não teve dinheiro para mantê-las e pior ainda, algumas infra-estruturas indispensáveis não foram construídas pela mesma razão, ou seja, falta de fundos públicos.

¹¹ *Value for Money* é um conceito baseado na teoria que o sector privado consegue benefícios e eficiências superiores aos conseguidos pelo sector público, apesar dos seus custos de dívida associados serem, por vezes, superiores, ou seja, nem sempre preços mais baixos representam melhor qualidade.

*Comparator*¹². Há autores que afirmam que os projectos de Parceria Público-Privada não devem avançar sem que esteja demonstrado o *Value for Money* relativamente ao *Public Sector Comparator* e sem que dessa comparação se conclua que é mais provável obter mais-valias nesta forma de contratação face ao modelo de *procurement* tradicional.

Numa pesquisa a 98 projectos elaborada pelo Instituto Nacional de Auditoria do Reino Unido (National Audit Office), em 2001, 81% das autoridades públicas afirmaram que estavam a ser conseguidos melhores resultados e maior *Value for Money* dos contratos de PFI¹³, enquanto apenas 45% descreveram os projectos como fraco *Value for Money* (Deloitte, 2007). Tal como pode ser visto no anexo 4, enquanto o sector privado raramente apresenta custos de investimento superiores aos orçamentados e termina a construção dentro do tempo previsto, o sector público, habitualmente, excede os custos previstos, apresenta demoras na conclusão da infra-estrutura e ainda necessita, durante o período de operação, realizar investimentos que não estavam programados.

2.2.3 Principais características

Algumas das principais características das Parcerias Público-Privadas já foram referidas quando foram abordadas as características do *Project Finance*. Assim sendo, já se sabe que os novos projectos em Parcerias Público-Privadas são sempre financiadas por uma nova empresa que tem um elevado grau de endividamento, que não existem garantias para além dos *cash-flows* previstos e que habitualmente existe mais do que uma empresa do lado do sector privado.

Para além de todas estas características comuns ao *Project Finance*, as PPP têm mais algumas características particulares.

¹²*Public Sector Comparator* consiste no melhor projecto que poderá ser realizado e financiado directamente pelo sector público (em método de contratação tradicional) para efectuar, como todos os requisitos exigidos, a prestação do serviço e atingir os mesmo objectivos de qualidade que um projecto em Parceria Público-Privada.

¹³ *Project Finance Initiative* é o conceito utilizado para as transacções de Parcerias Público-Privadas realizadas no Reino Unido. Para Sawyer (2006) “as características principais do PFI são que os projectos de investimento de capital (para o sector público) são tanto financiados como construídos por empresas privadas e depois de certo tempo (geralmente 25 a 30 anos) transferidas para o sector público e que, geralmente, a empresa privada fornece serviços associados com o capital do projecto (por exemplo, manutenção)”.

Nesta forma de financiamento de infra-estruturas, enquanto o sector privado desempenha um papel importante em cada fase do projecto, o sector público tem a sua intervenção fundamental, principalmente na primeira fase, quando o projecto é concebido e as condições contratuais decididas. Nos restantes anos de concessão, o Estado intervém através dos pagamentos de disponibilidade cujo pagamento é baseado na qualidade dos serviços prestados pelo consórcio¹⁴. Se por acaso os serviços estiverem abaixo de um certo nível de qualidade¹⁵, o sector público pode mesmo não realizar o pagamento. Por pagamento de disponibilidade entende-se que é um pagamento periódico de uma autoridade pública à concessionária por prestar um serviço. A vantagem dos pagamentos de disponibilidade é que, no caso de existir risco de procura, o uso deste elimina a necessidade da concessionária assumir estes riscos e protege os interesses do sector público ao dar incentivos financeiros ao consórcio de manter a infra-estrutura em condições satisfatórias e operar sempre dentro de níveis de performance especificados (United States Department of Transportation, 2008).

2.2.4 Vantagens e inconvenientes

Para além do *Value for Money* que é apontado por muitos autores e entidades governamentais como a principal razão para o uso de PPP, existe outra forte vantagem nestas parcerias que é o facto de os riscos estarem alocados às partes que estão mais habilitadas a geri-los, isto é, existe uma partilha de riscos entre os dois sectores. Enquanto o sector privado fica responsável pela construção, fontes de financiamento, renovação, gestão e manutenção (ou apenas por algumas destas fases, dependendo do tipo de contrato), o sector público fica com a responsabilidade de remunerar a concessionária através dos pagamentos de disponibilidade ou através da fixação de uma tarifa.

A vasta experiência e conhecimento do sector privado encorajam a inovação e a eficiência das infra-estruturas resultante dos custos de investimento mais reduzidos, do cumprimento da calendarização prevista e das melhorias dos processos de gestão.

¹⁴ Consórcio é o nome dado ao conjunto de empresas que se juntam para concorrer a um concurso público.

¹⁵ Os níveis de qualidade exigidos pelo sector público são definidos no contrato.

As Parcerias Público-Privadas maximizam o uso das capacidades do sector privado. Por um lado, conseguem, habitualmente, finalizar o projecto no tempo previsto e dentro do orçamento estimado e asseguram que os produtos/serviços oferecidos estão de acordo com os requisitos do sector público. Por outro lado, asseguram que todos os elementos do projecto trabalham bem conjuntamente para o sucesso da produção dos produtos/serviços e mantêm os activos sempre em boas condições para que sejam sempre eficientes (Price Water House Coopers, 2005).

2.2.5 Desafios do Estado para recorrer a PPP

Sempre que qualquer autoridade pública decidir recorrer a Parcerias Público-Privadas para financiar a construção de uma infra-estrutura deve avaliar com cautela os prós e os contras, tentando perceber se, por um lado, o sector privado tem experiência suficiente que justifique o uso de uma PPP e se, por outro lado, o sector público tem capacidades e conhecimentos suficientes para adoptarem esta forma de financiamento de infra-estruturas. O Estado deve ter a noção que, com a adopção de uma PPP, não existe a total transferência de riscos¹⁶ (Price Water House Coopers, 2005).

Os principais pré-requisitos para uma Parceria Público-Privada de sucesso referidos pelo *Public Private Partnerships* (2003) são:

- Empenho político: o sector público deve estar empenhado e demonstrar que uma PPP pode oferecer valor acrescentado para uma empresa, porque de outra forma o sector privado vai-se mostrar relutante em desenvolver os esforços necessários para a apresentação de projectos a concurso;
- Legislação adequada: os projectos de PPP devem ter o apoio da legislação do país onde se pretende construir a infra-estrutura para que, tanto o sector público, como o privado, estejam protegidos por eventuais lacunas existentes no contrato;
- Experiência: tanto as entidades públicas como as empresas devem ter experiência suficiente para lidar com os processos de Parcerias Público-Privadas; e
- Prioritização dos projectos: o Governo deve identificar claramente quais os sectores e projectos prioritários e direccionar esforços para a construção dessas infra-estruturas.

¹⁶ Por exemplo, certos riscos como riscos de inflação e demográficos ou impactos no PIB num projecto estão mais no controlo do sector público do que do parceiro privado.

2.2.6 Riscos

Para além dos riscos referidos no capítulo de *Project Finance*, as Parcerias Público-Privadas apresentam outros riscos que, de acordo com Farrell (2003), podem ser agrupados em cinco tipos de riscos: riscos de construção/investimento, riscos de operação, riscos tecnológicos, riscos de mercado e riscos políticos que podem ser vistos na figura seguinte.

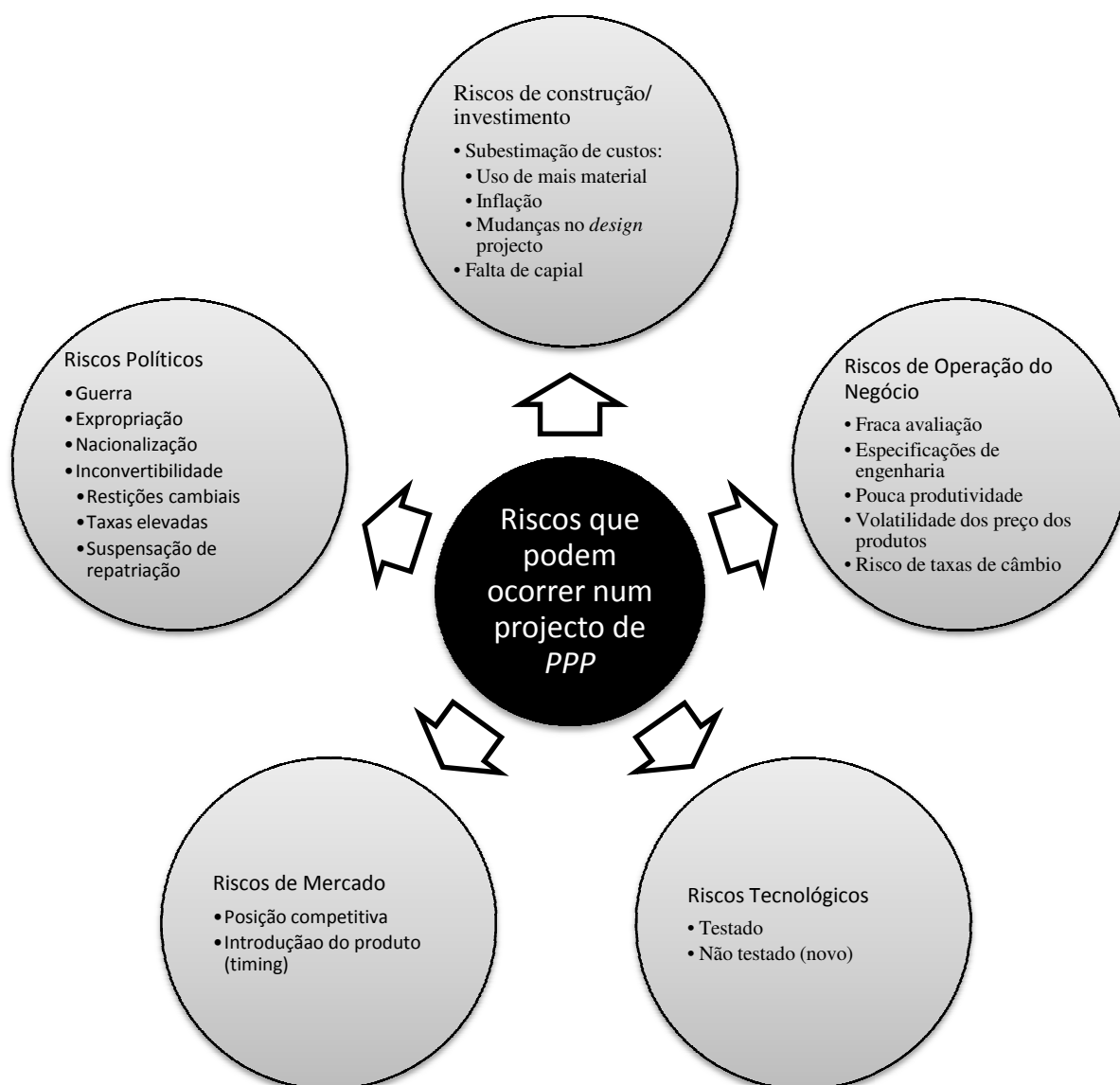


Figura 1 – Riscos que podem ocorrer num projecto de PPP

Fonte: Farrell (2002)

3 As Parcerias Público-Privadas em Portugal

Na revisão da literatura abordou-se o que é *Project Finance*, as suas características, vantagens e desvantagens para as empresas e entidades terceiras, quais os seus riscos e foram apresentadas algumas formas de *Project Finance*, entre elas as Parcerias Público-Privadas. De seguida apresentaram-se as vantagens e desvantagens das PPP, as suas características e riscos e os desafios do Estado para recorrer a esta forma de financiamento. Neste capítulo, pretende-se realizar um pequeno enquadramento regulamentar e processual das Parcerias Privadas em Portugal.

3.1 Enquadramento regulamentar

Em 2003, o Governo publicou o Decreto-Lei nº86/2003, de 26 de Abril (ver principais tópicos abordados nesta norma no anexo 5) para regulamentar o regime de contratação pública baseado em PPP. Este diploma regula todos os sectores e tem como principal objectivo a definição das normas gerais aplicáveis à intervenção do sector público no acompanhamento de todas as fases das Parcerias Público-Privadas.¹⁷

Três anos mais tarde, o diploma sofreu várias alterações através do Decreto-Lei nº141/2006, de 27 de Julho (ver as principais alterações ao regime das PPP no anexo 6) cujo objectivo primordial foi simplificar e resguardar melhor o interesse público, nomeadamente no que respeita à partilha de riscos entre o sector público e privado.

Tal como referem Marques e Silva (2008), é necessário ainda destacar que, para além destes diplomas que são horizontais a todos os sectores, em diversos sectores, como no do ambiente, da saúde ou dos transportes, existe regulamentação específica que visa complementar as suas especificidades individuais.

3.2 Fases para adjudicação de uma Parceria Público-Privada

Todos os processos de adjudicação de uma Parceria Público-Privada começam com o lançamento do concurso público e terminam com o *Financial Close*¹⁸, passando por

¹⁷ Definição, concepção, preparação, concurso, adjudicação, alteração, fiscalização e acompanhamento.

¹⁸ *Financial Close* é o mesmo que assinatura do contrato de concessão.

uma fase de negociações em que é os concorrentes apresentam a BAFO¹⁹. No entanto, estes projectos podem ser menos ou mais morosos consoante o número de propostas apresentadas, consoante a polémica que, eventualmente, possa surgir à volta do modelo de contratação apresentado no concurso, ou ainda, consoante o tempo que as entidades públicas demoram a avaliar as propostas apresentadas. Devido à variação de tempo que pode demorar a adjudicação de um concurso, mais adiante, serão analisados os tempos médios que têm demorado as concessões rodoviárias e do sector da saúde a serem concluídas.

O processo normal para a atribuição de uma concessão, em Portugal, tem seguido as seguintes fases:

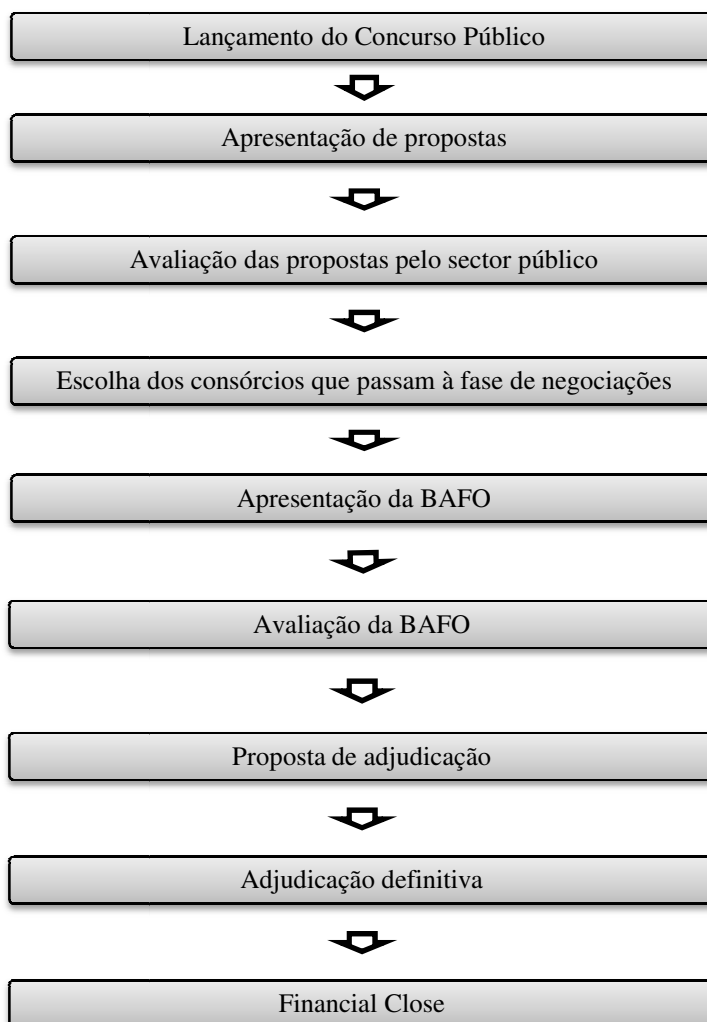


Figura 2 – Fases para adjudicação de uma Parceria Público-Privada em Portugal

¹⁹ BAFO é a *Best And Final Offer*

4 Método de Investigação

Em Portugal, a principal entidade que acompanha, controla e fiscaliza as principais Parcerias Público-Privadas realizadas em Portugal é o Ministério das Finanças e da Administração Pública através da Direcção-Geral do Tesouro e Finanças.

Em Julho de 2008, o GASEPC, criado, em 24 de Setembro de 2007, pelo Secretário de Estado do Tesouro e Finanças, publicou um Relatório sobre Parcerias Público-Privadas e Concessões. Neste relatório são analisadas parcerias em projectos de infra-estruturas de distribuição de águas e saneamento básico, em projectos de infra-estruturas rodoviárias e em projectos na área da saúde.

Para proceder à investigação nestes três sectores, foram criadas três bases de dados distintas:

- Parcerias de infra-estruturas de distribuição de águas e saneamento básico;
- Parcerias de infra-estruturas rodoviárias; e
- Parcerias na área de saúde.

4.1.1 Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico

A base de dados de concessões de distribuição de águas e saneamento básico é composta por 58 concessões. Para além do nome da concessionária, do principal accionista e sua percentagem de participação no Capital Social da empresa, esta base de dados contém também a data de adjudicação da concessão, o ano em que teve início, a sua duração e o seu término. Nas últimas colunas é possível observar qual o sistema de água e/ou saneamento básico que abastece e qual o Capital Social da empresa concessionária. A base de dados das parcerias neste sector podem ser vistas no anexo 7.

De seguida são explicadas as análises que se pretende fazer tendo como suporte a base de dados anteriormente apresentada.

Uma das questões à qual se pretende responder é: *Existem grandes variações temporais no início das concessões, isto é, será que em cada ano tem início um número de concessões similares ou será que, pelo contrário, há anos com picos?* Para responder a esta questão foi elaborado um quadro que agrupa as concessões de acordo com o seu

ano de início. Uma vez agrupadas as concessões procedeu-se à elaboração de um gráfico com a distribuição do início das concessões nos últimos 15 anos.

A outra questão a que se pretende responder é: *Quem são os principais players no sector?* Para tal foram agrupadas as 58 empresas concessionárias de acordo com o seu principal accionista e, seguindo a mesma metodologia anteriormente apresentada, foi elaborado um gráfico para mais rápida compreensão visual.

Por fim, pretende-se, ainda, analisar neste sector qual é a duração média dos contratos de concessão de distribuição de água e saneamento básico e qual é a duração mais frequente destas concessões. O método que se seguiu foi calcular a média e a moda²⁰ para a duração das 58 concessões em análise, bem como elaborar um gráfico.

4.1.2 Parcerias rodoviárias

No sector das parcerias rodoviárias, a base de dados conta com 22 concessões desde 1997 (sendo que três ainda não se encontram adjudicadas, sendo por isso excluídas de algumas análises que serão efectuadas mais adiante).

Para cada uma das concessões é apresentado o nome da concessão, o nome da empresa concessionária, qual o principal accionista do consórcio vencedor e qual o ano de início da concessão. Para além desta informação, foram também listados os seguintes dados:

- data de lançamento do concurso público;
- data de adjudicação da concessão;
- data de *Financial Close*; e
- investimento previsto no Caso Base²¹.

No anexo 8 está reproduzida parte da base de dados das parcerias em infra-estruturas rodoviárias, a restante parte será apresentada mais tarde quando forem apresentados os resultados. De realçar que todas as concessões de rodovias têm uma duração de 30 anos com excepção da Concessão de Auto-Estrada do Litoral Centro que tem um período variável entre 22 e 30 anos de concessão. De referir ainda que, desta base de dados, não

²⁰ Número de anos de concessão mais frequente no universo de PPP's de água e saneamento básico estudadas.

²¹ Caso Base é o Modelo Financeiro que serve de base à assinatura do contrato de concessão onde estão previstos, entre muitos dados financeiros, o montante de investimento previsto e os pagamentos de disponibilidade pagos pelo Estado durante o período em que a infra-estrutura é gerida pela empresa concessionária.

fazem parte as concessões rodoviárias em exploração pela Brisa uma vez que o contrato é datado de 1972 e pretende-se estudar apenas as concessões mais recentes.

As questões às quais se pretende responder bem como a metodologia que se vai seguir para chegar aos resultados são apresentados de seguida.

A primeira questão que se coloca é: *Quanto tempo decorre desde o lançamento do concurso público até à assinatura do contrato de concessão?* Como já foi visto, o processo de assinatura de contrato de uma PPP em Portugal passa por diversas fases que podem demorar mais ou menos tempo a ser concluídas. Com o objectivo de tentar perceber se existe um padrão temporal, ou seja, se o número de dias que decorre entre o lançamento do concurso e a assinatura do contrato é, sensivelmente, sempre o mesmo, ou se pelo contrário, não existe qualquer padrão, utilizaram-se três dados da base de dados deste sector: data de lançamento do Concurso Público Internacional, data de adjudicação e data de *Financial Close* e calcularam-se as diferenças entre cada uma das datas.

A segunda questão à qual se quer dar resposta é: *Quais são os principais players nas concessões rodoviárias em Portugal?* Para tal procedeu-se à desagregação de cada uma das concessionárias pelos seus diversos accionistas e respectivas percentagens de participação. De seguida agruparam-se as empresas e multiplicou-se a percentagem que cada uma detinha pelo número de km dessa concessão para se chegar aos quilómetros “reais”²² que cada uma das empresas detém.

Por último, pretende-se perceber melhor em que fase se encontram as três concessões rodoviárias que ainda não foram adjudicadas e que, por essa razão, não entraram nas duas análises anteriores. Como pode ser observado na base de dados de parcerias rodoviárias as três concessões que ainda não se encontram adjudicadas são:

- Concessão AE Centro;
- Concessão Pinhal Interior; e
- Concessão do Alto Alentejo.

²² Kilómetros reais = km de concessão * percentagem que a empresa detém nessa mesma concessão. Por exemplo, se a empresa A fizer parte da empresa concessionária B que gere uma concessão de 1.000 km e tiver 20% do Capital Social dessa empresa, então a empresa A deterá 200km reais.

4.1.3 Parcerias na área de saúde

A Base de Dados das parcerias na área de saúde encontra-se dividida em programa de PPP de 1ª vaga e de 2ª vaga (anexo 9).

Apesar de no documento da GASEPC constarem, para além dos hospitais, os projectos dos centros de atendimento do Serviço Nacional de Saúde e de Medicina Física e Reabilitação do Sul, estes vão ser excluídos da base de dados elaborada por serem projectos com um impacto financeiro reduzido quando comparados com os investimentos em hospitais em regime de Parceria Público-Privada.

Existem duas grandes diferenças entre as PPP de 1ª vaga e as PPP de 2ª vaga. Enquanto as primeiras dizem respeito à construção e manutenção da infra-estrutura e à gestão do estabelecimento de saúde, as PPP de 2ª vaga abrangem apenas o projecto de construção e manutenção do edifício. Esta mudança resulta, principalmente, da incompatibilidade entre “a prestação de cuidados de saúde como a renovação dos equipamentos de saúde pagos com dinheiros públicos (...) com princípios que regem uma gestão privada” uma vez que “o objectivo principal de qualquer «boa gestão privada» é maximizar os lucros para assim maximizar a rentabilidade das aplicações dos investidores. Sendo os preços fixados pelo Governo, embora com base numa negociação, e não podendo variar por simples decisão do privado, como sucede em qualquer consultório, clínica ou hospital privados, assim a única forma que têm os privados de aumentar os lucros é reduzir custos, o que na saúde pode significar degradação da qualidade do serviço de saúde prestado à população.”²³

A segunda diferença reside no facto de as parcerias de 1ª vaga não terem uma fase de pré-qualificação para avaliar o projecto de cada uma das propostas, ao contrário das PPP de 2ª vaga.

Na base de dados consta também qual a duração prevista pela Parcerias.Saúde²⁴ desde o lançamento do concurso até à assinatura do contrato dos hospitais de 1ª vaga.

Neste sector não serão analisadas tantas análises quantitativas por existirem poucas concessões adjudicadas. Será apenas efectuado um ponto de situação dos hospitais ainda

²³ Eugénio Rosa, Economista (Outubro de 2004)

²⁴ Parcerias.Saúde é uma estrutura criada pela Resolução de Conselho de Ministros n.º 162/2001 de 16 de Novembro que é responsável por todos os procedimentos necessários para assegurar o fecho dos contratos de gestão.

não adjudicados e das fases em que esses mesmos processos se encontram e, relativamente aos hospitais adjudicados, será feita uma comparação ente a duração de todo o processo desde o lançamento do concurso até à adjudicação do contrato e a duração prevista pela Parcerias.Saúde.

5 Resultados

No capítulo anterior, Método de Investigação, apresentaram-se as bases de dados sobre as quais se vão fazer algumas análises e como serão realizadas essas análises de modo a obter resposta para as questões colocadas.

De seguida, são apresentados os resultados a que se chegou. A discussão destes resultados e conclusões serão apresentadas apenas no capítulo seguinte.

5.1 Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico

5.1.1 Número de concessões de água e saneamento básico iniciadas nos últimos 15 anos

A primeira questão à qual se pretendeu responder foi como é que as 58 concessões de distribuição de água e saneamento básico se encontram distribuídas nos últimos anos, isto é, será que em cada ano se iniciam um número de concessões similares ou será que, pelo contrário, há anos com picos e outros com grande quebras. Na figura seguinte é possível observar como foi a distribuição de concessões, iniciadas entre 1994 e 2008.

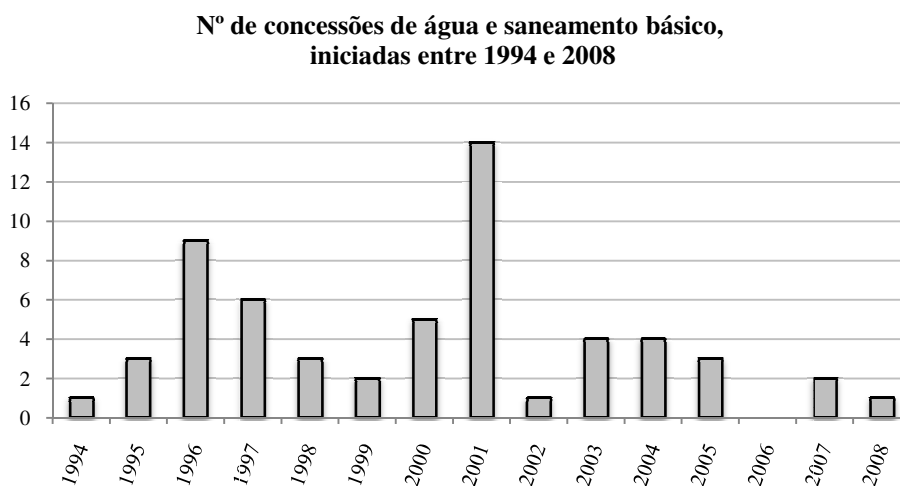


Figura 3- Número de concessões de água e saneamento básico, iniciadas entre 1994 e 2008

Pela observação do gráfico da Figura 3, verifica-se que a segunda hipótese colocada é a que se verifica na realidade portuguesa, isto é, existem anos em que se iniciam um maior número de concessões e outros em que se iniciam menos concessões ou nenhuma (como é o caso do ano de 2006).

Pode-se verificar também que existem picos no ano de 2001 (14 concessões) e 1996 (9 concessões) e que em 1994, 2002 e 2008 apenas se iniciou uma concessão de distribuição de água e saneamento básico.

5.1.2 Número de concessões de água e saneamento básico por principal accionista

Como referido a outra questão à qual se pretendeu dar resposta no sector da água e saneamento básico foi quais são os principais *players* neste sector. Na Figura 4 podem-se ver o número de concessões, por principal accionista

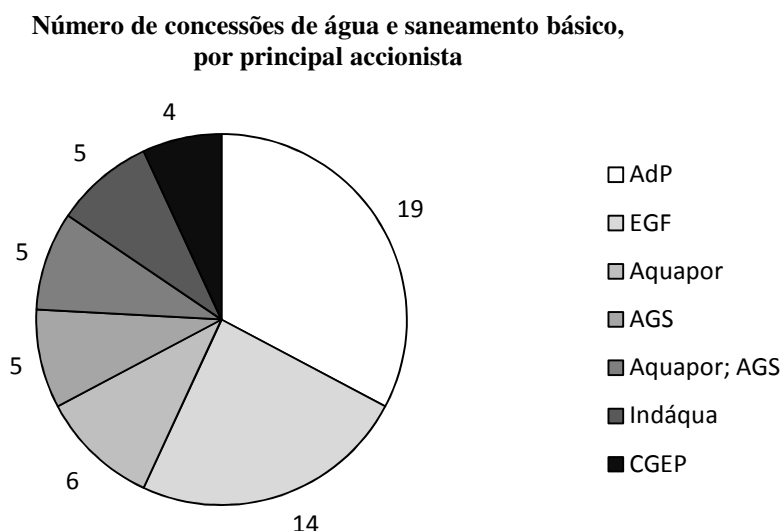


Figura 4 – Número de concessões de água e saneamento básico, por principal accionista

Da observação do gráfico da Figura anterior, é possível aferir que a empresa pública Águas de Portugal (AdP)²⁵, com 19 concessões, é o grupo com uma maior presença em concessões de águas em Portugal, seguido da sua *sub-holding*, Empresa Geral de Fomento (EGF) que detém 14 empresas concessionárias que são responsáveis por assegurar o tratamento e valorização de resíduos.

A Aquapor, detida a 100% pela Criar Vantagens, Águas e Resíduos, Lda está presente como principal accionista em 6 concessões de águas, enquanto a Administração e Gestão de Sistemas de Salubridade (AGS) é o principal accionista em 5 empresas concessionárias de água e saneamento básico.

²⁵ A estrutura accionista do Grupo Águas de Portugal é Parpública – Participações Públicas, SGPS, S.A. (72,178%), Parcaixa, SGPS, S.A. (19%) e Direcção Geral do Tesouro (8,822%).

Estas duas últimas empresas formam, algumas vezes, consórcios e conseguiram ganhar 5 concessões em que partilham a gestão da empresa concessionária detendo a mesma percentagem de capital social.

Por último, a empresa Indáqua (detida maioritariamente pelo Grupo Mota-Engil)²⁶ detém 5 concessões de água, enquanto a empresa portuguesa Compagnie Générale de Eaux (Portugal)²⁷ detém 4 empresas concessionárias.

5.1.3 Número de anos de concessão das parcerias de distribuição de água e saneamento básico

Outra questão colocada para este sector foi qual é a duração média dos contratos de concessão e quando se assina um contrato nesta área de actividade qual é o número de anos de concessão mais habitual. A duração média das concessões é 28 anos e a moda é 25 anos (23 empresas concessionárias detêm a concessão de distribuição de água e/ou saneamento básico por 25 anos o que corresponde a 40% das concessões deste sector).

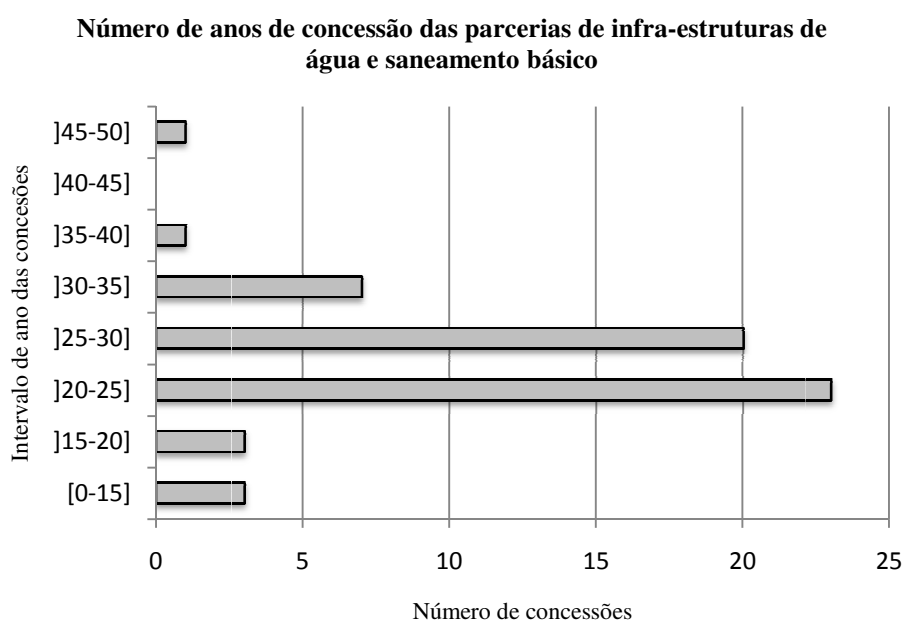


Figura 5- Número de anos de concessão das parcerias de infra-estruturas de água e saneamento básico

²⁶ O Grupo Mota-Engil detém 50,05% da Indáqua, sendo os restantes accionistas a Soares da Costa (28,57%) e Hidrante (21,38%).

²⁷ A Compagnie Générale de Eaux (Portugal) é, actualmente, detida maioritariamente pela divisão de água Veolia Water do grupo francês Veolia Environnement.

Como se pode observar no gráfico da Figura 5, a grande maioria das parcerias no sector de abastecimento de água e saneamento básico tem períodos de concessão entre os 20 e os 30 anos. Das 58 concessões apresentadas na base de dados apenas 7 (14%) têm uma duração superior a 30 anos e apenas 6 (10%) têm uma duração igual ou inferior a 20 anos.

5.2 Parcerias rodoviárias

5.2.1 Timing de conclusão dos contratos de concessões rodoviárias

Como já foi descrito no capítulo Parcerias Público-Privadas em Portugal, o processo para adjudicação e assinatura de um contrato de concessão é bastante longo e pode ser mais ou menos moroso consoante o número de propostas apresentadas, sua complexidade e controvérsia em relação à concessão. Deste modo, pretendeu-se perceber qual é a média de duração de fecho dos contratos em regime de Parcerias Público-Privadas que foram fechados.

Como se pode ver pela tabela seguinte, o tempo médio entre o lançamento do Concurso Público Internacional e a assinatura do Contrato é 808 dias, ou seja, aproximadamente, 2 anos e 3 meses.

Também é interessante notar que os contratos assinados nos últimos anos (2008 e 2009) tendem a demorar bastante menos tempo que a média global, enquanto as concessões cujos contratos foram assinados entre 2001 e 2007 foram processos bastante longos, assim como a concessão SCUT Interior Norte cuja data de *Financial Close* foi 30 de Dezembro de 2000.

Tabela 1 – Espaço de tempo entre lançamento do concurso e Financial Close

| Nome da Concessão | Lançamento do concurso | Data de adjudicação | Financial Close | Nº de dias entre lançamento do concurso e adjudicação | Nº de dias entre adjudicação e Financial Close | Nº de dias entre o lançamento do concurso e Financial Close |
|---|------------------------|---------------------|-----------------|---|--|---|
| Concessão Oeste (A8 e A15) | 10-01-1997 | 01-10-1998 | 21-12-1998 | 629 | 81 | 710 |
| Concessão Norte (A7 e A11) | 24-06-1997 | 18-06-1999 | 09-07-1999 | 724 | 21 | 745 |
| Concessão SCUT da Beira Interior | 19-12-1997 | 08-06-1999 | 13-09-1999 | 536 | 97 | 633 |
| Concessão SCUT do Algarve (A22) | 26-06-1998 | 30-03-2000 | 11-05-2000 | 643 | 42 | 685 |
| Concessão SCUT Interior Norte | 09-03-1998 | 19-10-2000 | 30-12-2000 | 955 | 72 | 1027 |
| Concessão SCUT da Costa de Prata (IC1/IP5) | 26-06-1998 | 03-05-2000 | 19-05-2000 | 677 | 16 | 693 |
| Concessão SCUT Norte Litoral | 24-06-1999 | 04-05-2001 | 17-09-2001 | 680 | 136 | 816 |
| Concessão SCUT das Beiras Litoral e Alta (IP5) | 05-08-1998 | 28-01-2001 | 29-04-2001 | 907 | 91 | 998 |
| Concessão SCUT Grande Porto (IP4/IV24) | 29-05-1998 | 27-06-2002 | 16-09-2002 | 1490 | 81 | 1571 |
| Concessão da Auto-estrada do Litoral Centro (A17) | 23-06-1999 | 16-09-2004 | 30-09-2004 | 1912 | 14 | 1926 |
| Concessão do Douro Litoral | 15-09-2003 | 05-11-2007 | 11-01-2008 | 1512 | 67 | 1579 |
| Concessão Grande Lisboa | 03-11-2003 | 20-10-2006 | 10-01-2007 | 1082 | 82 | 1164 |
| Concessão Túnel do Marão | 12-02-2007 | 10-04-2008 | 30-05-2008 | 423 | 50 | 473 |
| Subconcessão Auto-estrada Transmontana | 24-11-2007 | 24-10-2008 | 10-12-2008 | 335 | 47 | 382 |
| Subconcessão Douro Interior | 24-11-2007 | 06-11-2008 | 25-11-2008 | 348 | 19 | 367 |
| Concessão AE Baixo Alentejo | 02-12-2007 | 15-12-2008 | 31-01-2009 | 379 | 47 | 426 |
| Concessão Baixo Tejo | 12-12-2007 | 14-01-2009 | 25-01-2009 | 399 | 11 | 410 |
| Concessão Litoral Oeste | 24-03-2008 | 13-02-2009 | 26-02-2009 | 326 | 13 | 339 |
| Concessão Algarve Litoral | 16-03-2008 | 11-02-2009 | 26-04-2009 | 332 | 74 | 406 |
| | | Média | | 752 | 56 | 808 |

5.2.2 Desagregação das concessionárias nas várias empresas

A segunda questão colocada para este sector foi quais são as principais empresas que são accionistas das empresas concessionárias que detêm concessões rodoviárias em Portugal e qual a quota de mercado que cada um detém no universo das concessões rodoviárias portuguesas. Como se pode ver na tabela 2, actualmente, a Mota-Engil é a empresa que detém a maior quota de mercado no universo das PPP rodoviárias em Portugal (que na totalidade dos km de rodovias concessionados corresponde a 11,61%). Como se pode ver no anexo 10, esta percentagem elevada resulta da participação da Mota-Engil nas cinco concessões da AENOR. Em segundo lugar surge a Brisa com aproximadamente 9% (correspondente a 256,7 km reais). Ainda no mesmo anexo é possível observar que esta elevada percentagem resulta da participação desta empresa

em também cinco concessões: Baixo Tejo (AEBT), Douro Litoral (AEDL), Litoral Oeste (AELO), Oeste (Auto-Estradas do Atlântico) e Litoral Centro (Brisal).

Na tabela 2 aparecem apenas as empresas que detêm mais de 40km reais²⁸. No entanto, no anexo 11 é possível observar todos os *players* e respectivos km e percentagens de participação na totalidade de km de rodovias concessionados em Portugal.

Tabela 2 – Principais empresas que participam nos consórcios que detêm concessões rodoviárias, em Portugal

| Empresas | Nº km | % |
|--|---------------|----------------|
| Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 327,8 | 11,61% |
| Brisa, S.A. | 256,7 | 9,09% |
| Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte, S.A. | 189,8 | 6,72% |
| SConcessões, SGPS, S.A | 173,8 | 6,15% |
| Grupo Edifer | 153,9 | 5,45% |
| Tecnovia, Sociedade de Empreitadas, S.A. | 127,1 | 4,50% |
| Desarrollo de Concesiones Viárias Uno, SL | 100,4 | 3,55% |
| Dragados, S.A. | 100,4 | 3,55% |
| Iridium Concesiones de infraestructuras, S.A. | 100,4 | 3,55% |
| Soares da Costa, SGPS, S.A. | 100,3 | 3,55% |
| Odebrecht | 91,0 | 3,22% |
| Conduril, Construtora Duriense, SA | 87,0 | 3,08% |
| Eiffage | 69,7 | 2,47% |
| Teixeira Duarte, Engenharia e Construções, S.A. | 64,8 | 2,30% |
| MSF Concessões, SGPS, S.A. | 62,2 | 2,20% |
| Somague Itinere | 59,4 | 2,10% |
| Outros | 58,9 | 2,09% |
| Monte Adriano, SGPS | 56,4 | 2,00% |
| Lena Engenharia e Construções, S.A. | 48,8 | 1,73% |
| OPWAY Engenharia, S.A. | 47,2 | 1,67% |
| Millenium Bcp Investimento | 46,3 | 1,64% |
| Novopca - Construtores Associados, S.A. | 43,3 | 1,53% |
| Outros | 458,6 | 16,24% |
| Total | 2824,1 | 100,00% |

5.2.3 Concessões rodoviárias ainda não adjudicadas

Actualmente encontra-se em Processo de Concurso Público a Concessão da Auto-Estrada (AE) do Centro, Pinhal Interior e Alto Alentejo.

A Concessão da AE Centro encontra-se na fase de negociações. No dia 1 de Outubro de 2008, o Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações anunciou que as duas propostas seleccionadas para a fase de negociações foram: Consórcio AENOR

²⁸ Conceito já explicado e exemplificado no capítulo anterior

Centro, liderado pela Mota-Engil, e GR/Grupo Rodoviário Centro, liderado pela Iridium Concesiones de Infraestruturas. Para este Concurso Público Internacional (lançado a 29 de Março de 2008) apresentaram propostas mais dois agrupamentos: Auto-Estradas XXI, liderado pela Soares da Costa, e AEdC – Auto-Estrada do Centro liderado pela Brisa.

A Concessão do Pinhal Interior, cujo lançamento do Concurso Público Internacional ocorreu a 14 de Junho de 2008, contou com a apresentação de quatro propostas, sendo os consórcios liderados pela Edifer, Soares da Costa, Brisa/Teixeira Duarte e Mota-Engil.

No que diz respeito à Concessão do Alto Alentejo, estava previsto que o concurso fosse lançado no 2º semestre de 2008, mas deverá ser lançado apenas em Setembro de 2009, ou seja, praticamente com um ano de atraso. Esta concessão terá uma extensão total de 139 km, dos quais 110 km serão construídos de novo, mas nenhum deles com perfil de auto-estrada.

5.3 Parcerias na área de saúde

5.3.1 Programa de PPP de 1ª fase

Da análise dos dez hospitais de 1ª fase que foram lançados em 2004, que se esperava que os contratos de concessão estivessem assinados em 2008, observa-se que apenas dois hospitais atingiram a fase de *Financial Close* e espera-se que os concorrentes de outros dois hospitais apresentem a BAFO em Junho de 2009.

O primeiro concurso a ser lançado foi para o Hospital de Loures, a 12 de Janeiro de 2004, e passados quase seis meses, em 8 de Julho, 4 consórcios apresentaram proposta para construção e gestão desta infra-estrutura. No entanto, o Ministério da Saúde não gostou da qualidade das propostas e decidiu, em Abril de 2006, que deveria cancelar o projecto e relançá-lo num novo concurso com um projecto de menor capacidade de camas. Após o cancelamento do concurso para o Hospital de Loures da 1ª vaga o Ministério da Saúde relançou o Concurso Público Internacional, em 28 de Março de 2007, e passado, aproximadamente, 1 mês foram submetidas a avaliação 2 propostas dos consórcios Consis Loures (liderado pelo Espírito Santo Saúde e Mota-Engil) e

Escala Loures (liderado pela José de Mello Saúde e Somague). A apresentação da BAFO destes consórcios está prevista que seja em Junho de 2009.

O Hospital de Cascais foi o primeiro Hospital da 1ª fase de PPP que foi adjudicado. O Concurso Público Internacional para esta infra-estrutura foi lançado a 29 de Julho de 2004 e atingiu *Financial Close* em 22 de Fevereiro de 2008, tendo o processo demorado cerca de 43 meses. Uma vez que este concurso inclui a construção da infra-estrutura e a gestão de serviços hospitalares, o consórcio é formado por duas SPV's: a *InfraCo*²⁹ e a *CliniCo*³⁰. Enquanto a *InfraCo* é liderada pela Teixeira Duarte, a *CliniCo* tem como principal accionista o Grupo Hospitais Privados de Portugal (HPP).

O outro Hospital da 1ª vaga de PPP a atingir a fase de assinatura de contrato foi o Hospital de Braga cujo concurso foi lançado a 12 de Janeiro de 2005 e a assinatura do contrato a 6 de Fevereiro de 2009, o que se traduz num processo de, quase 50 meses. Este hospital foi adjudicado ao Consórcio Escala Braga que foi seleccionado como *preferred bidder* em Março de 2008. Este consórcio, tal como aconteceu com o hospital de Cascais, é composto por duas SPV's, o principal accionista da *InfraCo* é a Somague, enquanto o principal accionista da *CliniCo* é a José de Mello Saúde.

Tanto o Hospital de Cascais como o Hospital de Braga já estão em fase de construção.

O Hospital que se encontra em fase de negociações é o Hospital de Vila Franca de Xira que foi lançado a Concurso Público Internacional em Novembro de 2005. Após apresentação de propostas de 5 consórcios em Junho de 2006, esta concessão atingiu a Fase BAFO em Outubro de 2007. Os consórcios que, ainda, estão em fase de negociações são liderados pelo Grupo José de Mello Saúde (Escala Vila Franca de Xira) e Grupo Português de Saúde (Saúde Xira). A apresentação da BAFO está prevista que seja em Junho de 2009.

5.3.2 Programa de PPP de 2ª fase

Dos seis hospitais que foi decidido serem lançados na 2ª fase, apenas dois já se encontram em fase de propostas, são eles: Hospital de Todos-os-Santos (Lisboa) e Hospital do Algarve. Adicionalmente, em Maio de 2009, foi anunciado que o concurso

²⁹ A *InfraCo* é a SPV responsável pelo design, construção, financiamento e manutenção da infra-estrutura

³⁰ A *CliniCo* é a SPV responsável pela prestação de serviços clínicos

para o Hospital da Póvoa do Varzim/Vila do Conde será lançado até 31 de Julho do mesmo ano.

O Concurso Público Internacional do Hospital de Todos-os-Santos foi lançado em 14 de Abril de 2008 e, passados dois meses, foram admitidas 7 candidaturas. Em 10 de Outubro de 2008, foi anunciada a *shortlist* constituída pelos consórcios Salveo Novos Hospitais (Soares da Costa, MSF e Alves Ribeiro) e pelos consórcios liderados pela Somague e Quadrante e pela Teixeira Duarte. Estes três consórcios apresentaram propostas a 28 de Abril de 2009 para a nova unidade, a construir no Parque da Bela Vista, em Lisboa.

O Hospital do Algarve foi lançado pouco depois do Hospital de Todos-os-Santos, em 3 de Maio de 2008 e, em 8 de Julho de 2008, sete consórcios apresentaram propostas de pré-qualificação para a construção deste hospital (os consórcios foram os mesmos que se candidataram para o Hospital de Lisboa). Este hospital conta com dois concorrentes para a apresentação de propostas sendo que a Teixeira Duarte lidera um dos consórcios.

6 Discussão, Conclusões e Recomendações

6.1 Discussão e Conclusões

Após terem sido elaboradas diversas análises às três bases de dados e terem sido apresentados os resultados, são discutidos e são apresentadas as conclusões finais.

6.1.1 Parcerias de distribuição de águas e saneamento básico

No sector de distribuição de águas e saneamento básico, em Portugal, entre 1994 e o final de 2008, foram adjudicadas 58 concessões em regime de Parceria Público-Privada.

Concluiu-se no que diz respeito à distribuição das concessões ao longo dos 14 anos que há uma grande variação no número de concessões que começam em cada ano.

Aferiu-se que não são muitas as empresas que lideram este sector uma vez que como principais accionistas destas concessões existem apenas 6 empresas.

Concluiu-se que a médio de anos de concessão de uma parceria neste sector são 28 anos e que 40% do total das concessões de águas e saneamento básico têm um contrato de concessão de 25 anos.

6.1.2 Parcerias rodoviárias

Neste sector, desde 1996, foram adjudicadas 19 concessões rodoviárias; lançadas outras duas e está previsto o lançamento de mais um concurso público em Setembro de 2009.

Relativamente ao tempo que uma concessão demora desde o lançamento do Concurso Público Internacional até à assinatura do contrato concluiu-se que a média são, aproximadamente, 2 anos e 3 meses e que, nos últimos anos, este tempo tem sido inferior à média chegando mesmo uma concessão a concluir o seu processo em menos de 1 ano.

Evidencia-se também que existe um número muito elevado de empresas privadas a concorrerem a concursos de concessões rodoviárias uma vez que, das 19 empresas concessionárias que detêm as concessões rodoviárias, fazem parte, pelo menos, 43 empresas privadas.

Concluiu-se que todas as concessões rodoviárias têm uma duração de 30 anos com exceção da Concessão de Auto-Estrada do Litoral Centro que tem um período variável entre 22 e 30 anos de concessão.

De referir, ainda, que as concessões que ainda não estão adjudicadas são a Concessão da AE Centro, do Pinhal Interior e Alto Alentejo.

6.1.3 Parcerias na área de saúde

O modelo de contratação adoptado para os hospitais de 1ª vaga inclui a construção e manutenção da infra-estrutura e a prestação de serviços clínicos. Concluiu-se que, dos dez hospitais de 1ª vaga que foram anunciados, para além dos dois cujos processos já se encontram fechado, apenas dois estão previstos que atinjam *Financial Close*. Foi também possível concluir que os dois hospitais adjudicados tiveram processos mais longos do que a Parcerias.Saúde previa.

Relativamente aos hospitais de 2ª vaga, estes incluem apenas a construção da infra-estrutura deixando para o sector público a prestação de serviços clínicos. Aferiu-se que, dos seis hospitais anunciados em 2006, apenas dois foram lançados.

6.2 Recomendações

Dada a importância crescente das Parcerias Público-Privadas para a construção de infra-estruturas em todo o mundo, como foi evidenciado ao longo de todo este estudo, termino este trabalho com as seguintes recomendações:

- Seria importante realizar um estudo similar para outros sectores como o sector dos transportes ferroviários e da energia renovável que, em Portugal, ultimamente, contam com cada vez mais Parcerias Público-Privadas;
- À semelhança do que foi realizado em Julho de 2008, o GASEPC deveria publicar, anualmente, um “Relatório sobre Parcerias Público-Privadas e Concessões” para que os portugueses pudessem acompanhar o Sector Empresarial do Estado, Parcerias Público-Privadas e Concessões em Portugal; e
- Seria interessante elaborar um estudo semelhante ao realizado para outros países de forma a comparar o que se passa em Portugal com o que se passa noutros países.

7 Referências Bibliográficas

Comer, B. (1996), *Project Finance teaching note*. The Wharton School.

Comissão Europeia (2004), *Livro verde sobre as Parcerias Público-Privadas e o direito comunitário em matéria de contratos públicos e concessões*. Bruxelas: Comissão Europeia.

Deloitte Research Study (2007), *Closing the infrastructure gap: the role of Public-Private Partnerships*, Reino Unido.

Esty, B. (2003), *The economic motivations for using Project Finance*. Harvard Business School, Boston.

Esty, B. e Kane, M. (2003), *BP Amoco (A): Policy statement on the use of Project Finance*. Harvard Business School, Boston.

Esty, B. e Kane, M. (2003a), *BP Amoco (B): Financing development of the Caspian oil fields*. Harvard Business School, Boston.

Farrell, L. M. (2002), *Principal-agency risk in project finance*. International Journal of Project Management.

Grimsey, D. e Lewis, M. K. (2000), *Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects*. International Journal of Project Management.

Instituto Regulador de Águas e Resíduos (2007), *Relatório anual do sector e águas e resíduos em Portugal 2007: Volume 2 caracterização económica e financeira do sector*. Portugal.

Klein, M., So, J. e Shin, B. (1996), *Transaction costs in Private Infrastructure Projects – Are there too high?*. The World Bank Group.

Marques, R. C. e Silva, D., (2008), *As Parcerias Público-Privadas em Portugal. Lições e recomendações*, Revista de Estudos Politécnicos, Portugal.

Price Water House Coopers (2005), *Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity*. Reino Unido.

Public Private Partnerships (2003), *UK expertise for international markets*. Reino Unido: Londres.

RGS (2008), *Parcerias Público-Privadas*. Rui Gomes da Silva & Associados. Portugal

Sawyer, M. (2006), *The Private Finance Initiative: the UK experience*, University of Leeds. Reino Unido.

Sorge, M., *The nature of credit risk in project finance*. Switzerland.

Tribunal de Contas (2008), *Auditoria à Gestão das Parcerias Público Privadas: Concessões Rodoviárias*. Portugal.

United States Department of Transportation (2008), *Innovation wave: an update on the burgeoning private sector role in U.S. highway and transit infrastructure*. United States of America.

Wynant, L. (1980), *Essential elements of Project Financing*. Harvard Business Review. May-June 1980.

Yescombe, E. R. (2002), *Principles of Project Finance*. Academic Press, Oxford.

Fontes on-line:

<http://www.aecops.pt>

<http://www.ambienteonline.pt>

<http://www.dgtf.pt>

<http://www.irar.pt>

<http://www.moptc.pt>

<http://www.portugal.gov.pt>

ANEXOS

9 Índice de anexos

| | |
|--|----|
| Anexo 1: Estrutura de contratação em Project Finance..... | 37 |
| Anexo 2: Corporate Finance versus Project Finance..... | 38 |
| Anexo 3: Vários métodos de contratação | 39 |
| Anexo 4: Modelo de contratação tradicional versus Parcerias Público-Privadas | 41 |
| Anexo 5: Decreto-Lei nº 86/2003, de 26 de Abril..... | 43 |
| Anexo 6: Decreto-Lei nº 141/2006, de 27 de Julho..... | 44 |
| Anexo 7: Base de dados de parcerias de distribuição de águas e saneamento básico.... | 45 |
| Anexo 8: Base de dados de parcerias de projectos de infra-estruturas rodoviárias..... | 47 |
| Anexo 9: Base de dados de parceria na área da saúde..... | 48 |
| Anexo 10: Empresas que participam nas Concessionárias que detêm concessões rodoviárias em Portugal..... | 49 |
| Anexo 11: Empresas que participam em consórcios que detêm concessões rodoviárias em Portugal..... | 52 |

Anexo 1: Estrutura de contratação em Project Finance



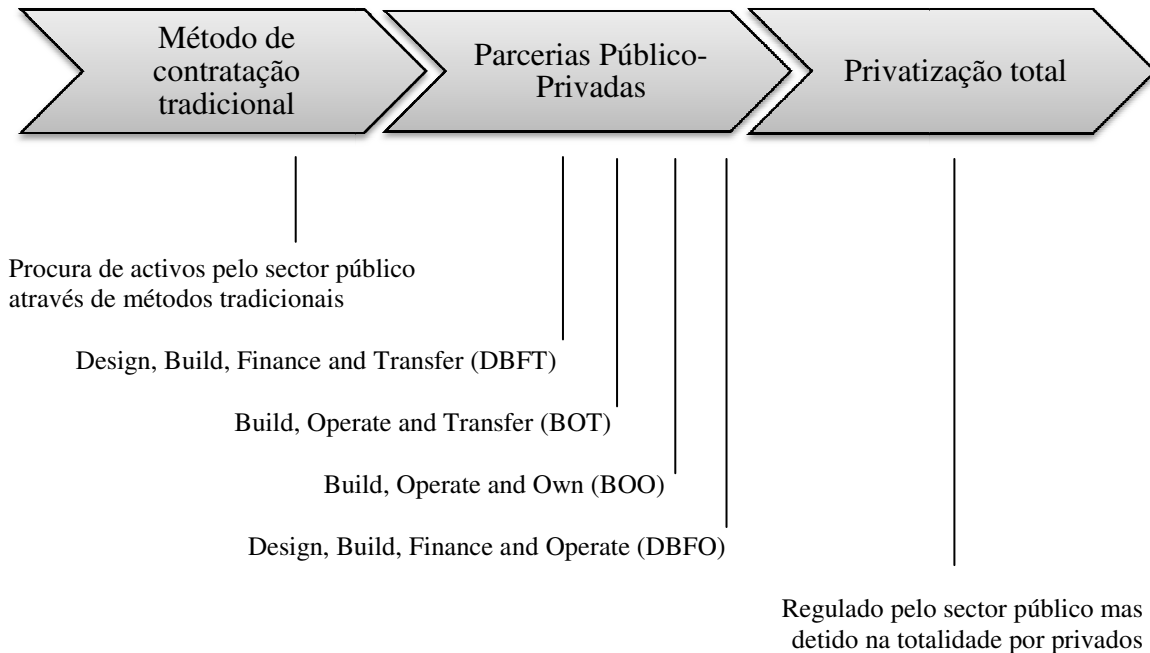
Fonte: KPMG

Anexo 2: Corporate Finance versus Project Finance

| Dimensão | <i>Corporate Finance</i> | <i>Project Finance</i> |
|--|---|--|
| Veículo de financiamento | Organização com objectivos múltiplos | Organização com um único objectivo |
| Tipo de capital | Permanente: horizonte temporal de capital indefinido | Finito: o horizonte temporal coincide com a vida do projecto |
| Política de dividendos e decisões de reinvestimento | Gestão <i>corporate</i> toma decisões autónomas dos investidores e credores | Política de dividendos fixa: imediato <i>payout</i> ; reinvestimento não permitido |
| Decisões de investimento de capital | Opacas para os credores | Altamente transparente para os credores |
| Estruturas financeiras | Facilmente duplicável; formas comuns | Estruturas altamente <i>tailor made</i> que geralmente não podem ser reutilizadas |
| Custos de transacção para financiamento | Custos baixos devido a competição dos financiadores, mecanismos rotineiros; e tempo de <i>turnround</i> curto | Custos relativamente elevados devido à necessidade de um grande número de documentos |
| Flexibilidade dos financiamentos | Flexível | Pode necessitar de dinheiro extra para cobrir custos de transacção |
| Bases para avaliação do crédito | Saúde financeira geral da empresa; focus no Balanço e nos <i>cash-flows</i> | Viabilidade técnica e económica; focus nos Activos dos projecto; <i>cash-flows</i> gerados |
| Custo de capital | Relativamente baixo | Relativamente elevado |
| Base investidor/entidades que concedem o empréstimo | Tipicamente participação extensa; uso profundo de mercados secundários | Tipicamente grupos pequenos; limitado a mercados secundários |

Fonte: Comer (1996)

Anexo 3: Vários métodos de contratação



Fonte: KPMG, K Legal

Método de Contratação Tradicional – Neste modelo, o Sector Público é responsável por todas as fases da construção e operação das infra-estruturas, desde o design até à sua manutenção, ou seja, a posse da infra-estrutura está sempre do lado do sector público.

Design, Build, Finance and Operate (DBFO) – De acordo com este modelo, o sector privado fica responsável pelo design, construção, financiamento, operação e/ou manutenção da infra-estrutura durante um período de tempo definido. No final do contrato, a infra-estrutura é transferida para o sector público.

Build, Operate and Own (BOO) – O Governo concede os direitos de financiamento, design, construção, operação e manutenção do projecto à entidade privada, que em troca fica com o controlo do projecto. A entidade privada não é obrigada a transferir a infra-estrutura de volta para o Governo.

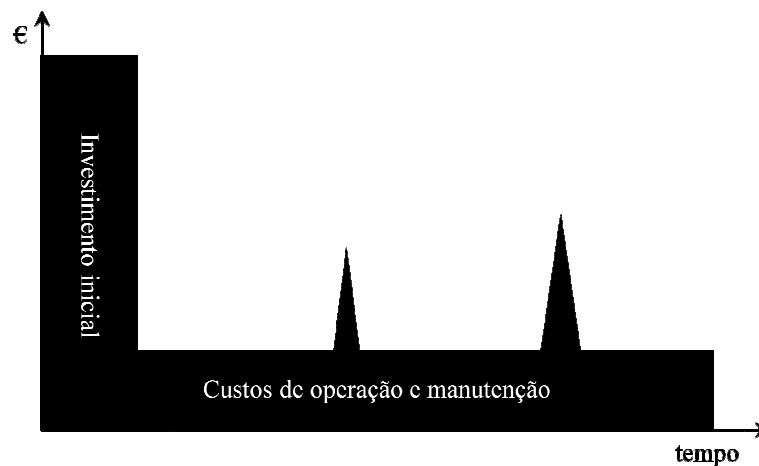
Build, Operate and Transfer (BOT) – O sector privado fica responsável pela construção e operação da infra-estrutura durante um período de tempo determinado no contrato de concessão. No final desse tempo, a infra-estrutura é transferida para o sector público.

Design, Build, Finance and Transfer (DBFT) – O Governo garante os direitos de design, construção, financiamento e operação ao parceiro privado durante um período de tempo específico. A posse da infra-estrutura é transferida de volta para o sector público no final do período.

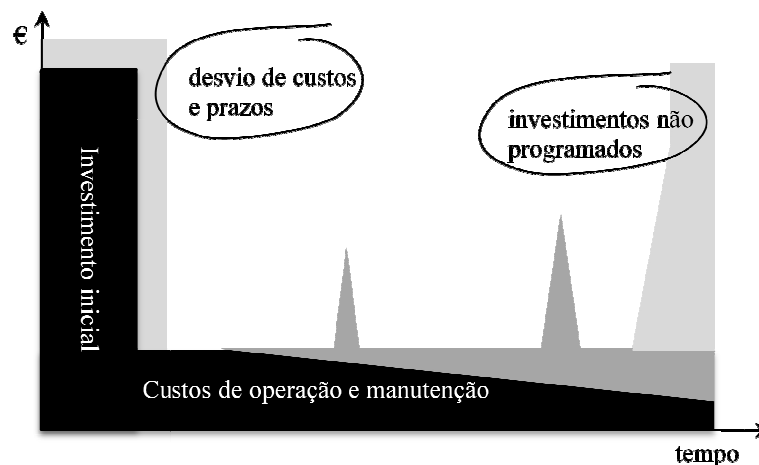
Fonte: Deloitte (2007)

Anexo 4: Modelo de contratação tradicional versus Parcerias Público-Privadas

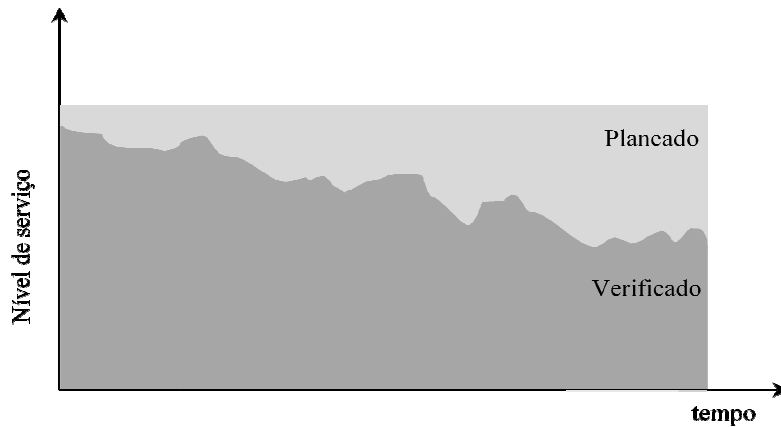
No modelo de contratação tradicional os investimentos deveriam ocorrer quando planeado e os custos de operação e manutenção deveriam ser constantes ou sofrer oscilações marginais para garantir um nível de serviço adequado:



Mas o que efectivamente acontece é que há desvios de custos e de prazos, havendo frequentemente lugar a investimentos não programados:

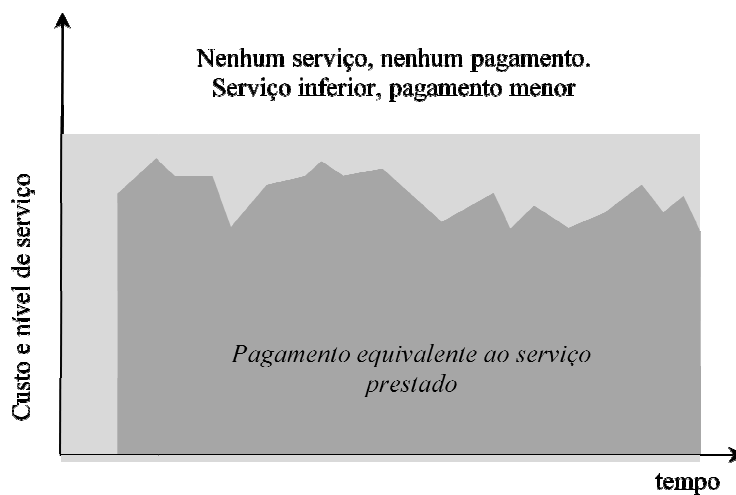


A consequência destes custos e investimentos iniciais e investimentos não programados ao longo do período de operação é que a qualidade e o nível do serviço verificado ficam aquém do planeado, ou seja, com o modelo de Contratação Tradicional os projectos revelam-se muitas vezes mais onerosos para o sector público do que o inicialmente previsto.



O princípio subjacente à remuneração do sector privado é que o pagamento depende da prestação efectiva do serviço e do cumprimento dos níveis contratualmente definidos. É um incentivo para que o sector privado adeque a prestação do serviço aos níveis de qualidade acordados.

Por força de tal incentivo, existe um maior controlo por parte dos parceiros privados para que os custos e os prazos sejam cumpridos.



Fonte: KPMG

Anexo 5: Decreto-Lei n.º 86/2003, de 26 de Abril

Principais tópicos abordados no diploma

Artigo 2.º:

Instrumentos de regulação jurídica das relações entre entidades públicas e privadas:

- Contrato de concessão de obras públicas;
- Contrato de concessão de serviço público;
- Contrato de fornecimento contínuo;
- Contrato de prestação de serviços e contrato de gestão.

Artigo 5.º:

Repartição das responsabilidades:

- Parceiro público: acompanha e controla a execução do objecto da parceria de forma a garantir que são alcançados os fins de interesse público subjacentes; e
- Parceiro privado: financia, exerce e gera a actividade contratada.

Artigo 6.º:

Pressupostos para o lançamento e contratação de uma PPP

Artigo 7.º:

Partilha de riscos definida no contrato de acordo com os seguintes princípios:

- Riscos repartidos entre as partes de acordo com a sua capacidade de gerir esses mesmos riscos;
- Transferência significativa e efectiva de risco para os privados;
- Evita a criação de riscos que não tenham adequada justificação na redução de outros já existentes; e
- Transferência para o privado, na medida do possível, do risco de insustentabilidade financeira, por causa não imputável a incumprimento ou modificação unilateral do contrato pelo parceiro público, ou por força maior.

Fonte: RGS, 2007

Anexo 6: Decreto-Lei n.º 141/2006, de 27 de Julho

Principais alterações ao regime das PPP:

- As declarações de Impacto Ambiental passam a ter de ser obtidas previamente ao lançamento das futuras PPP (arts. 6.º, n.º 4, alínea h);
- Salvo caso excepcionais (devidamente fundamentados) os procedimentos pré-contratuais tendentes à constituição de uma PPP serão interrompidos na circunstância de apenas apresentar uma proposta concorrente (artigo 11.º, n.º 5);
- A constituição das “comissões de acompanhamento” e das “comissões de alteração” das PPP podem ser dispensadas em situações especiais (arts. 8.º, 10.º e 14.º, n.º 3);
- O “parceiro público” passa a partilhar os benefícios financeiros decorrentes para o “parceiro privado” da renegociação ou substituição dos contratos de financiamento e igualmente se o privado passar a exercer actividades não expressamente previstas no contrato (artigo 14.º-C, n.º 2 e n.º 7); e
- São consagradas as modalidades de reposição do equilíbrio financeiro dos contratos das PPP: alteração do prazo da parceria, aumento ou redução das obrigações de natureza pecuniária, atribuição de compensação directa, outras (artigo 14.º-C, n.º 5).

Fonte: RGS, 2007

Anexo 7: Base de dados de parcerias de distribuição de águas e saneamento básico

| Nome da Concessionária | Principal Accionista | % do principal accionista | Data de adjudicação | Início da concessão | Período de concessão (em anos) | Fim da Concessão | Sistema | Capital Social |
|--|----------------------|---------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|------------------|---|----------------|
| Compagnie Générale de Eaux, S.A. - Del Mafra | CGE, SCA | 100,00% | 15-12-1994 | 1994 | 25 | 2019 | Mafra | 0 |
| Águas do Cávado, S.A. | AdP | 51,00% | 03-08-1995 | 1995 | 30 | 2025 | Baixo Cávado e Ave | 15.000.000 |
| Sanest, S.A. | AdP | 51,00% | 15-09-1995 | 1995 | 25 | 2020 | Costa do Estoril | 11.000.000 |
| Valorsul, S.A. | EGF | 35,42% | 28-09-1995 | 1995 | 25 | 2020 | Lisboa Norte | 22.500.000 |
| Indáqua FAFE, S.A. | Indáqua | 99,86% | 11-01-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Fafe | 349.300 |
| Águas do Vouga, S.A. | Aquapor | 100,00% | 30-05-1996 | 1996 | 20 | 2016 | Águeda, Albergaria-a-Velha, Aveiro, Estarreja, Ílhavo e Murtosa | 3.250.000 |
| Compagnie Générale de Eaux, S.A. - Del Ourém | CGE, SCA | 100,00% | 28-06-1996 | 1996 | 31 | 2027 | Ourém | 0 |
| Algar, S.A. | EGF | 56,00% | 05-07-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Algarve | 7.500.000 |
| Águas do Douro e Paiva, S.A. | AdP | 51,00% | 26-07-1996 | 1996 | 30 | 2026 | Sul da Área do Grande Porto | 19.402.500 |
| Suldouro, S.A. | EGF | 60,00% | 30-07-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Sul do Douro | 3.400.000 |
| Resulima, S.A. | EGF | 51,00% | 26-10-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Vale do Lima e Baixo-Cávado | 2.500.000 |
| Valorminho, S.A. | EGF | 51,00% | 06-11-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Vale do Minho | 900.000 |
| Valorlis, S.A. | EGF | 51,00% | 20-12-1996 | 1996 | 25 | 2021 | Alta Estremadura | |
| Águas do Lena, S.A. | Aquapor; AGS | 100,00% | 24-01-1997 | 1997 | 15 | 2012 | Município da Batalha | 2.000.000 |
| Ersuc, S.A. | EGF | 51,46% | 14-03-1997 | 1997 | 25 | 2022 | Litoral Centro | 4.075.000 |
| Amarsul, S.A. | EGF | 51,00% | 16-05-1997 | 1997 | 25 | 2022 | Margem Sul do Tejo | 7.750.000 |
| Águas da Teja, S.A. | Aquapor | 100,00% | 17-07-1997 | 1997 | 25 | 2022 | Trancoso | 875.000 |
| Águas do Planalto, S.A. | Aquapor | 100,00% | 04-11-1997 | 1997 | 15 | 2012 | Carregal do Sal, Mortágua, Santa Comba Dão, Tábua e Tondela | 2.675.000 |
| Águas do Sado, S.A. | Aquapor | 60,00% | 24-11-1997 | 1997 | 25 | 2022 | Setúbal | 2.500.000 |
| Resioeste, S.A. | EGF | 51,00% | 09-07-1998 | 1998 | 25 | 2023 | Oeste | 2.700.000 |
| Tratave, S.A. | Aquapor | 60,00% | 25-09-1998 | 1998 | 25 | 2023 | Vale do Ave | 625.000 |
| Indáqua Santo Tirso/Trofa, S.A. | Indáqua | 99,99% | 28-12-1998 | 1998 | 35 | 2033 | Santo Tirso e da Trofa | 3.500.000 |
| Águas da Figueira, S.A. | Aquapor; AGS | 40,00% | 29-03-1999 | 1999 | 25 | 2024 | Figueira da Foz | 1.500.000 |
| Indáqua Feira, S.A. | Indáqua | 93,00% | 03-12-1999 | 1999 | 50 | 2049 | Santa Maria da Feira | 4.990.000 |
| Simlis, S.A. | AdP | 70,16% | 31-01-2000 | 2000 | 30 | 2030 | Bacia do Rio Lis | 5.000.000 |
| Simria, S.A. | AdP | 67,72% | 08-05-2000 | 2000 | 30 | 2030 | Ria de Aveiro | 13.238.120 |
| Veolia Águas - Águas do Valongo, S.A. | CGEP | 99,99% | 14-07-2000 | 2000 | 36 | 2036 | Valongo | 500.000 |
| Águas do Minho e Lima, S.A. | AdP | 75,00% | 18-09-2000 | 2000 | 30 | 2030 | Minho-Lima | 16.500.000 |
| Águas de Cascais, S.A. | Aquapor; AGS | 42,96% | 01-11-2000 | 2001 | 25 | 2026 | Cascais | 3.500.000 |
| Resat, S.A. | EGF | 51,00% | 30-11-2000 | 2000 | 25 | 2025 | Alto Tâmega | 2.000.000 |

| Nome da Concessionária | Principal Accionista | % do principal accionista | Data de adjudicação | Início da concessão | Período de concessão (em anos) | Fim da Concessão | Sistema | Capital Social |
|--|----------------------|---------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|------------------|-----------------------------------|----------------|
| Veolia Águas - Águas de Paredes, S.A. | CGEP | 99,99% | 19-01-2001 | 2001 | 35 | 2036 | Paredes | 500.000 |
| Águas do Oeste, S.A. | AdP | 51,00% | 24-01-2001 | 2001 | 35 | 2036 | Oeste | 30.000.000 |
| Águas do Norte Alentejano, S.A. | AdP | 51,00% | 20-04-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Norte Alentejano | 7.500.000 |
| Valnor, S.A. | EGF | 51,00% | 20-04-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Norte Alentejano | 5.331.052 |
| Águas de Carrazeda, S.A. | AGS | 75,00% | 22-05-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Carrazeda de Ansiães | 1.000.000 |
| Águas do Algarve, S.A. | AdP | 54,40% | 26-05-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Algarve | 14.912.500 |
| Rebat, S.A. | EGF | 51,00% | 29-05-2001 | 2001 | 25 | 2026 | Baixo Tâmega | 2.250.000 |
| Luságua, S.A. | Aquapor | 100,00% | 03-07-2001 | 2001 | 15 | 2016 | Alcanena | 0 |
| Águas do Centro, S.A. | AdP | 70,00% | 07-07-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Raia, Zêzere e Nabão | 24.000.000 |
| Águas de Trás-os-Montes e Alto Douro, S.A. | AdP | 70,54% | 26-10-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Trás-os-Montes e Alto Douro | 28.000.000 |
| Águas de Gondomar, S.A. | Aquapor; AGS | 42,50% | 30-10-2001 | 2002 | 25 | 2027 | Gondomar | 2.500.000 |
| Residouro, S.A. | EGF | 51,00% | 19-11-2001 | 2001 | 25 | 2026 | Douro Sul | 2.250.000 |
| Simtejo, S.A. | AdP | 50,50% | 03-12-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Tejo e Trancão | 38.700.000 |
| Águas de Santo André, S.A. | AdP | 100,00% | 27-12-2001 | 2001 | 30 | 2031 | Santo André | 500.000 |
| Águas do Zêzere e Côa, S.A. | AdP | 83,00% | 27-07-2003 | 2003 | 25 | 2028 | Alto Zêzere e Côa / Cova da Beira | 0 |
| Águas do Centro Alentejano, S.A. | AdP | 51,00% | 04-08-2003 | 2003 | 30 | 2033 | Centro Alentejo | 5.000.000 |
| Águas do Ave, S.A. | AdP | 51,00% | 21-10-2003 | 2003 | 33 | 2036 | Vale do Ave | 16.000.000 |
| Águas de Alenquer, S.A. | Aquapor; AGS | 40,00% | 17-11-2003 | 2003 | 30 | 2033 | Alenquer | 1.500.000 |
| AGS Paços de Ferreira, S.A. | AGS | 89,99% | 30-06-2004 | 2004 | 35 | 2039 | Paços de Ferreira | 1.002.000 |
| Águas de Barcelos, S.A. | AGS | 75,00% | 27-09-2004 | 2004 | 30 | 2034 | Barcelos | 1.000.000 |
| Simarsul, S.A. | AdP | 51,00% | 17-12-2004 | 2004 | 30 | 2034 | Setúbal | 25.000.000 |
| Águas do Marco, S.A. | AGS | 89,20% | 30-12-2004 | 2005 | 35 | 2040 | Marco de Canavezes | 1.000.000 |
| Águas do Mondego, S.A. | AdP | 51,00% | 30-12-2004 | 2004 | 35 | 2039 | Baixo Mondego-Bairrada | 18.513.586 |
| Águas do Algarve, S.A. | AdP | 54,40% | 07-02-2005 | 2005 | 20 | 2025 | Algarve | 14.912.500 |
| Águas da Serra, S.A. | AGS | 100,00% | 01-06-2005 | 2005 | 30 | 2035 | Covilhã | 600.000 |
| Indáqua Matosinhos, S.A. | Indáqua | 99,99% | 20-01-2006 | 2007 | 25 | 2032 | Matosinhos | 500.000 |
| Indáqua Vila do Conde, S.A. | Indáqua | 99,99% | 04-11-2006 | 2007 | 40 | 2047 | Vila do Conde | 500.000 |
| Resiestrela, S.A. | EGF | 62,95% | 21-07-2008 | 2008 | 20 | 2028 | Cova da Beira | 4.000.000 |

Concessões ordenadas por ordem crescente de adjudicação

Anexo 8: Base de dados de parcerias de projectos de infra-estruturas rodoviárias

| Nome da Concessão | Nome da Concessionária | Principal Accionista | Ano de Adjudicação | Período de concessão (em anos) | Fim da Concessão | Extensão (km) | Investimento (em milhares) |
|---|---------------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------------------|----------------------|---------------|----------------------------|
| Concessão Oeste (A8 e A15) | Auto-Estradas do Atlântico | BRISA, S.A. | 1998 | 30 | 2028 | 168,0 | 570.130,0 |
| Concessão Norte (A7 e A11) | AENOR, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 1999 | 30 | 2029 | 175,1 | 1310.1000,0 |
| Concessão SCUT da Beira Interior | ScutVias, S.A. | S.COSTA, S.A. | 1999 | 30 | 2029 | 176,5 | 924.620,0 |
| Concessão SCUT do Algarve (A22) | EuroScut Algarve, S.A. | CINTRA, S.A. | 2000 | 30 | 2030 | 129,8 | 570.130,0 |
| Concessão SCUT Interior Norte | NorScut, S.A. | EIFFAGE, S.A. | 2000 | 30 | 2030 | 154,9 | 644.980,0 |
| Concessão SCUT da Costa de Prata (IC1/IP5) | AENOR - LusoScut, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 2000 | 30 | 2030 | 110,0 | 531.540,0 |
| Concessão SCUT Norte Litoral | EuroScut Norte, S.A. | CINTRA, S.A. | 2001 | 30 | 2031 | 119,0 | 656.200,0 |
| Concessão SCUT das Beiras Litoral e Alta (IP5) | AENOR - LusoScut, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 2001 | 30 | 2031 | 173,0 | 1.135.620,0 |
| Concessão SCUT Grande Porto (IP4/IV24) | AENOR - LusoScut, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 2002 | 30 | 2032 | 56,0 | 732.521,0 |
| Concessão da Auto-estrada do Litoral Centro (A17) | Brisal - Auto-estradas do Litoral | BRISA, S.A. | 2004 | 30 (Máximo) | Variável (2026-2034) | 92,0 | 824.000,0 |
| Concessão do Douro Litoral | AEDL, S.A. | BRISA, S.A. | 2007 | 27 | 2029 | 129,0 | 872.206,1 |
| Concessão Grande Lisboa | AENOR - LusoLisboa, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 2007 | 30 | 2037 | 91,0 | 467.734,0 |
| Concessão Túnel do Marão | Auto-Estradas do Marão, S.A. | ITINERE | 2008 | 30 | 2038 | 29,8 | 458.377,2 |
| Subconcessão Auto-estrada Transmontana | Auto-Estrada XXI | S.COSTA, S.A. | 2008 | 30 | 2038 | 130,0 | 587.000,0 |
| Subconcessão Douro Interior | AENOR - Douro Interior, S.A. | MOTA-ENGIL, S.A. | 2008 | 30 | 2038 | 242,0 | 577.000,0 |
| Concessão AE Baixo Alentejo | Grupo Estradas da Planície | EDIFER | 2009 | 30 | 2039 | 344,0 | 278.000,0 |
| Concessão Alto Alentejo (1) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Concessão Baixo Tejo | AEBT - Auro-Estrada do Baixo Tejo | BRISA, S.A. | 2009 | 30 | 2039 | 70,0 | 308.000,0 |
| Concessão Litoral Oeste | AELO - Auto-Estrada Litoral Oeste | Auto-Estrada do Oeste | 2009 | 30 | 2039 | 109,0 | 348.000,0 |
| Concessão AE do Centro (2) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Concessão Algarve Litoral | GR - Grupo Rodoviário Algarve Litoral | EDIFER | 2009 | 30 | 2039 | 325,0 | 399.000,0 |
| Concessão Pinhal Interior (3) | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |

Notas:

(1) Lançamento do concurso previsto para Setembro de 2009

(2) Em fase de negociações

(3) Em fase de apreciação de propostas

Concessões ordenadas por ordem crescente de adjudicação

Anexo 9: Base de dados de parceria na área da saúde

| Hospitais a construir em Parceria Público-Privadas (1ª vaga) | População abrangida por Hospitais PPP | Nº Camas dos Hospitais PPP | % da população total abrangida por cada Hospital PPP | % do total de camas de cada Hospital PPP |
|--|---------------------------------------|----------------------------|--|--|
| Loures | 342.129 | 565 | 12,8% | 12,5% |
| Cascais | 170.000 | 250 | 6,3% | 5,5% |
| Braga | 274.000 | 780 | 10,2% | 17,3% |
| Sintra | 215.000 | 230 | 8,0% | 5,1% |
| Vila Franca de Xira | 220.000 | 520 | 8,2% | 11,5% |
| Algarve | 395.200 | 520 | 14,7% | 11,5% |
| Évora | 460.000 | 420 | 17,1% | 9,3% |
| Guarda | 180.000 | 360 | 6,7% | 8,0% |
| Gaia | 288.749 | 620 | 10,8% | 13,7% |
| Póvoa Varzim/ Vila do Conde | 138.000 | 250 | 5,1% | 5,5% |
| Total | 2.683.078 | 4.515 | 100,0% | 100,0% |

Fonte: Público, 25 de Setembro de 2004

| Hospitais a construir em Parceria Público-Privadas (2ª vaga) | Tipo de Hospital | Nº de Camas |
|--|------------------|--------------|
| Lisboa (Todos-os-Santos) | Central | 600 |
| Algarve | Central | 550 |
| Seixal | Municipal | 150 |
| Évora | Central | 370 |
| Gaia | Central | 550 |
| Póvoa Varzim/ Vila do Conde | Municipal | 140 |
| Total | | 2.360 |

Fonte: Parcerias.Saúde, Fevereiro de 2006

| Fases | Duração (em meses) |
|---------------------------|--------------------|
| Anúncio | 1 |
| Fase de propostas | |
| Apresentação de propostas | 5 |
| Avaliação de propostas | 12 |
| Fase de negociações | |
| Apresentação da BAFO | 3 |
| Avaliação da BAFO | 2 |
| Financial Close | 8 |
| Duração Total | 31 |

Fonte: Parcerias.Saúde, 2004

Anexo 10: Empresas que participam nas Concessionárias que detêm concessões rodoviárias em Portugal

| Concessionária | Concessão | Km | Empresas | Participação |
|--|-----------------------------|-------|--|--------------|
| AEBT - Auto-Estrada do Baixo Tejo | Concessão Baixo Tejo | 70 | Brisa, S.A. | 30,00% |
| | | | Transport Infrastructure Investmente Company (SCA) Sicar | 25,00% |
| | | | Teixeira Duarte, Engenharia e Construções, S.A. | 9,00% |
| | | | Odebrecht | 7,88% |
| | | | MSF Concessões, SGPS, S.A. | 7,88% |
| | | | Zagope, SGPS, Lda | 7,88% |
| | | | Lena Engenharia e Construções, S.A. | 7,88% |
| Alves Ribeiro, S.A. | 4,50% | | | |
| AEDL - Auto-estradas do Douro Litoral, S.A. | Concessão do Douro Litoral | 129 | Brisa, S.A. | 55,00% |
| | | | Teixeira Duarte, Engenharia e Construções, S.A. | 18,00% |
| | | | Alves Ribeiro, S.A. | 9,00% |
| | | | Construtora do Tâmega, S.A. | 9,00% |
| Zagope, SGPS, Lda | 9,00% | | | |
| AELO - Auto-Estrada Litoral Oeste | Concessão Litoral Oeste | 109 | Auto-Estradas do Oeste, S.A. | |
| | | | Lena Engenharia e Construções, S.A. | 16,25% |
| | | | MSF Concessões, SGPS, S.A. | 16,25% |
| | | | Novopca - Construtores Associados, S.A. | 16,25% |
| | | | Somague Itinere | 16,25% |
| | | | Brisa, S.A. | 15,00% |
| Transport Infrastructure Investmente Company (SCA) Sicar | 20,00% | | | |
| AENOR, S.A. | Concessão Norte (A7 e A11) | 175,1 | Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 35,11% |
| | | | Odebrecht | 13,87% |
| | | | OPWAY Engenharia, S.A. | 0,01% |
| | | | SConcessões, SGPS, S.A. | 19,22% |
| | | | Millenium Bcp Investimento | 6,67% |
| | | | Santander Totta | 6,67% |
| | | | Monte Adriano, SGPS | 5,38% |
| | | | Hagen Concessões, S.A. | 5,00% |
| | | | Alberto Martins de Mesquita e Filhos, S.A. | 2,69% |
| | | | Amândio Carvalho, S.A. | 2,69% |
| Rosas Construtores, S.A. | 2,69% | | | |
| AENOR - Douro Interior | Subconcessão Douro Interior | 242 | Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 45,93% |
| | | | OPWAY Engenharia, S.A. | 14,83% |
| | | | SConcessões, SGPS, S.A. | 19,99% |
| | | | Monte Adriano, SGPS | 7,70% |
| | | | Hagen Concessões, S.A. | 3,85% |
| | | | Amândio Carvalho, S.A. | 3,85% |
| Rosas Construtores, S.A. | 3,85% | | | |
| AENOR - LusoLisboa, S.A. | Concessão Grande Lisboa | 91 | Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 36,09% |
| | | | Odebrecht | 14,23% |
| | | | OPWAY Engenharia, S.A. | 12,38% |
| | | | SConcessões, SGPS, S.A. | 17,50% |
| | | | Monte Adriano, SGPS | 6,60% |
| | | | Hagen Concessões, S.A. | 3,30% |
| | | | Alberto Martins de Mesquita e Filhos, S.A. | 3,30% |
| | | | Amândio Carvalho, S.A. | 3,30% |
| Rosas Construtores, S.A. | 3,30% | | | |

| Concessionária | Concessão | Km | Empresas | Participação |
|---|--|-------|--|--------------|
| AENOR - LusoScut, S.A. | Concessão SCUT da Costa de Prata (IC1/IP5) + SCUT das Beiras Litoral e Alta (IP5) + SCUT Grande Porto (IP4/IV24) | 339 | Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 36,09% |
| | | | SConcessões, SGPS, S.A. | 22,38% |
| | | | Odebrecht | 14,22% |
| | | | Millenium Bcp Investimento | 7,50% |
| | | | Monte Adriano, SGPS | 6,60% |
| | | | Hagen Concessões, S.A. | 3,30% |
| | | | Alberto Martins de Mesquita e Filhos, S.A. | 3,30% |
| | | | Amândio Carvalho, S.A. | 3,30% |
| | | | Rosas Construtores, S.A. | 3,30% |
| OPWAY Engenharia, S.A. | 0,01% | | | |
| Auto-Estradas do Atlântico | Concessão Oeste (A8 e A15) | 168 | Brisa, S.A. | 50,00% |
| | | | Auto-Estradas do Oeste, S.A. | |
| | | | Lena Engenharia e Construções, S.A. | 12,50% |
| | | | MSF Concessões, SGPS, S.A. | 12,50% |
| | | | Novopca - Construtores Associados, S.A. | 12,50% |
| Somague Itinere | 12,50% | | | |
| Auto-Estradas do Marão, S.A. | Concessão Túnel do Marão | 29,8 | Somague Itinere | 53,00% |
| | | | MSF Concessões, SGPS, S.A. | 45,00% |
| | | | Itinere Infraestructuras, S.A. | 1,00% |
| | | | Somague Itinere | 1,00% |
| Auto-Estrada XXI | Subconcessão Auto-estrada Transmontana | 130 | Soares da Costa, SGPS, S.A. | 50,00% |
| | | | Globalvia Infraestruturas | |
| | | | Caja Madrid | 25,00% |
| | | | FCC | 25,00% |
| Brisal - Auto-estradas do Litoral, S.A. | Concessão da Auto-estrada do Litoral Centro (A17) | 92 | Brisa, S.A. | 70,00% |
| | | | SMLN – Somague, MSF, Lena e Novopca | |
| | | | Lena Engenharia e Construções, S.A. | 5,00% |
| | | | MSF Concessões, SGPS, S.A. | 5,00% |
| | | | Novopca - Construtores Associados, S.A. | 5,00% |
| | | | Somague Itinere | 5,00% |
| Millenium Bcp Investimento | 10,00% | | | |
| EuroScut Algarve, S.A. | Concessão SCUT do Algarve (A22) | 129,8 | Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte, S.A. | 77,00% |
| | | | Aurélío Martins Sobreiro & Filhos, S.A. | 3,50% |
| | | | Const. Gabriel AS. Couto, S.A. | 3,50% |
| | | | Outros | 16,0% |
| EuroScut Norte, S.A. | Concessão SCUT Norte Litoral | 119 | Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte, S.A. | 75,53% |
| | | | Aurélío Martins Sobreiro & Filhos, S.A. | 13,50% |
| | | | Ferrovial Agroman, S.A. | 8,51% |
| | | | Outros | 2,5% |
| Grupo Estradas da Planície | Concessão AE Baixo Alentejo | 344 | Grupo Edifer | 23,00% |
| | | | Tecnovia, Sociedade de Empreitadas, S.A. | 19,00% |
| | | | Iridium Concesiones de infraestructuras, S.A. | 15,00% |
| | | | Dragados, S.A. | 15,00% |
| | | | Desarrollo de Concesiones Viárias Uno, SL | 15,00% |
| | | | Conduril, Construtora Duriense, SA | 13,00% |
| GR - Grupo Rodoviário Algarve Litoral | Concessão Algarve Litoral | 325 | Grupo Edifer | 23,00% |
| | | | Tecnovia, Sociedade de Empreitadas, S.A. | 19,00% |
| | | | Iridium Concesiones de infraestructuras, S.A. | 15,00% |
| | | | Desarrollo de Concesiones Viárias Uno, SL | 15,00% |
| | | | Dragados, S.A. | 15,00% |
| | | | Conduril, Construtora Duriense, SA | 13,00% |

| Concessionária | Concessão | Km | Empresas | Participação |
|----------------|----------------------------------|-------|---|--------------|
| NorScut, S.A. | Concessão SCUT Interior Norte | 154,9 | Eiffage | 45,00% |
| | | | Contacto - Sociedade Construções, S.A. | 25,00% |
| | | | C.D.C.IXIS | 15,00% |
| | | | Egis Projects | 10,00% |
| | | | SEOP - Sociedade de Empreendimentos de Obras Públicas, S.A. | 4,00% |
| | | | Solucel | 1,00% |
| ScutVias, S.A. | Concessão SCUT da Beira Interior | 176,5 | Soares da Costa, SGPS, S.A. | 20,0% |
| | | | Teixeira Duarte, Engenharia e Construções, S.A. | 20,0% |
| | | | Sopol - Sociedade Geral Construções e Obras Públicas, S.A. | 13,40% |
| | | | Alves Ribeiro, S.A. | 13,33% |
| | | | Ramalho Rosa Cobetar, S.A. | 13,33% |
| | | | Outros | 19,9% |

Concessionárias ordenadas por ordem alfabética

Anexo 11: Empresas que participam em consórcios que detêm concessões rodoviárias em Portugal

| Empresas | Nº km reais | % |
|---|--------------------|----------------|
| Mota-Engil, Engenharia e Construção, S.A. | 327,8 | 11,61% |
| Brisa, S.A. | 256,7 | 9,09% |
| Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte, S.A. | 189,8 | 6,72% |
| SConcessões, SGPS, S.A | 173,8 | 6,15% |
| Grupo Edifer | 153,9 | 5,45% |
| Tecnovia, Sociedade de Empreitadas, S.A. | 127,1 | 4,50% |
| Desarrollo de Concesiones Viárias Uno, SL | 100,4 | 3,55% |
| Dragados, S.A. | 100,4 | 3,55% |
| Iridium Concesiones de infraestructuras, S.A. | 100,4 | 3,55% |
| Soares da Costa, SGPS, S.A. | 100,3 | 3,55% |
| Odebrecht | 91,0 | 3,22% |
| Conduril, Construtora Duriense, SA | 87,0 | 3,08% |
| Eiffage | 69,7 | 2,47% |
| Teixeira Duarte, Engenharia e Construções, S.A. | 64,8 | 2,30% |
| MSF Concessões, SGPS, S.A. | 62,2 | 2,20% |
| Somague Itinere | 59,4 | 2,10% |
| Outros | 58,9 | 2,09% |
| Monte Adriano, SGPS | 56,4 | 2,00% |
| Lena Engenharia e Construções, S.A. | 48,8 | 1,73% |
| OPWAY Engenharia, S.A. | 47,2 | 1,67% |
| Millenium Bcp Investimento | 46,3 | 1,64% |
| Novopca - Construtores Associados, S.A. | 43,3 | 1,53% |
| Transport Infrastructure Investme Company (SCA) Sicar | 39,3 | 1,39% |
| Contacto - Sociedade Construções, S.A. | 38,7 | 1,37% |
| Alves Ribeiro, S.A. | 38,3 | 1,36% |
| Caja Madrid | 32,5 | 1,15% |
| FCC | 32,5 | 1,15% |
| Hagen Concessões, S.A. | 32,3 | 1,14% |
| Amândio Carvalho, S.A. | 28,2 | 1,00% |
| Rosas Construtores, S.A. | 28,2 | 1,00% |
| Sopol - Sociedade Geral Construções e Obras Públicas, S.A. | 23,7 | 0,84% |
| Ramalho Rosa Cobetar, S.A. | 23,5 | 0,83% |
| C.D.C.IXIS | 23,2 | 0,82% |
| Aurélio Martins Sobreiro & Filhos, S.A. | 20,6 | 0,73% |
| Alberto Martins de Mesquita e Filhos, S.A. | 18,9 | 0,67% |
| Zagope, SGPS, Lda | 17,1 | 0,61% |
| Egis Projects | 15,5 | 0,55% |
| Santander Totta | 11,7 | 0,41% |
| Construtora do Tâmega, S.A. | 11,6 | 0,41% |
| Ferrovial Agroman, S.A. | 10,1 | 0,36% |
| SEOP - Sociedade de Empreendimentos de Obras Públicas, S.A. | 6,2 | 0,22% |
| Const. Gabriel AS. Couto, S.A. | 4,5 | 0,16% |
| Solucel | 1,5 | 0,05% |
| Itinere Infraestructuras, S.A. | 0,3 | 0,01% |
| Total | 2.824,1 | 100,00% |

Empresas ordenadas por ordem decrescente de número de km que detêm