



SCUTVIAS
AUTOESTRADAS DA BEIRA INTERIOR, S.A.

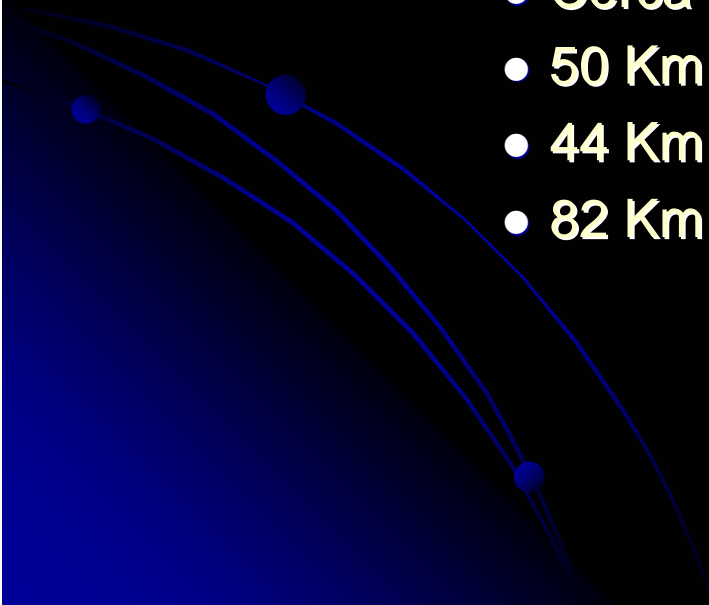
A23 – UM INVESTIMENTO NA REGIÃO DA BEIRA INTERIOR

- (I) SCUTVIAS _ AUTOESTRADAS DA BEIRA INTERIOR, S.A.
“Âmbito, Objecto e Composição accionista”**
- (II) DAS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS**
- (III) A23 – UM INVESTIMENTO NA REGIÃO DA BEIRA INTERIOR
“FACTORES DE INFLUÊNCIA NA REGIÃO”**

Âmbito da Concessão



Objecto da Concessão

- **Concepção, Construção, Duplicação de vias, Financiamento, Conservação e Exploração**
 - **Em regime de “SCUT”**
 - Cerca de 180 Km de extensão;
 - 50 Km - Em exploração
 - 44 Km – Duplicação de vias
 - 82 Km – Construção nova
- 

Accionistas

- SOARES DA COSTA 20,00 %
- TEIXEIRA DUARTE 20,00 %
- ACS/DRAGADOS 20,00 %
- SOPOL 13,34 %
- ALVES RIBEIRO 13,33 %
- RAMALHO ROSA/COBETAR 13,33 %

Das Parcerias-Público-Privadas

● MOTIVAÇÃO

- Novo conceito do papel do Estado
- Fortes e novas necessidades de investimento
- Insuficiência de recursos dos Orçamentos Públicos
- Necessidade de redução da Dívida Pública
- Adopção de “know-how” específico e critérios de gestão privada
- Gestão do risco da responsabilidade dos privados

Das Parcerias-Público-Privadas

- **PRESSUPOSTOS FUNDAMENTAIS PARA O SEU LANÇAMENTO**
 - **Decisão política**
 - **Quadro estratégico claro e calendarizado**
 - **Cumprimento dos calendários de lançamento**
 - **Realização atempada dos estudos necessários**
 - **Garantia de obtenção das aprovações necessárias**
 - **Respeito pelos prazos de decisão previamente definidos**
 - **Criação de quadro normativo “enformador” dos contratos**

Das Parcerias-Público-Privadas

● PRESSUPOSTOS FUNDAMENTAIS PARA A SUA CONTRATAÇÃO

- Flexibilidade e agilidade de procedimentos
- Comparticipação do Concedente nos custos das propostas
- Adequado balanceamento entre objectivos sociais e rentabilidade
- Clara partilha de riscos em função da capacidade de controlo:
 - Políticos/Legislação/Aprovações > CONCEDENTE
 - Projecto/Financiamento/Construção > CONCESSIONÁRIO
- Processos de Reequilíbrio Económico-Financeiro claros e expeditos
- Sistemas de Reequilíbrio incentivadores da inovação e qualidade
- Estruturação dos projectos de forma a minimizar os custos do capital

Das Parcerias-Público-Privadas

● QUESTÕES FUNDAMENTAIS PARA O EXITO DA SUA IMPLEMENTAÇÃO

- Claro entendimento que ambas partes são “parceiros” e não adversários
- Gestão da concessão como factor de desenvolvimento
- Configuração da concessão como veículo para a prestação de um “serviço público” e não como fonte de “receita pública”
- Mecanismos de regulação da concessão face a mudanças respeitando a rentabilidade

Das Parcerias-Público-Privadas

● VANTAGENS PARA AMBAS AS PARTES

- Instrumento com potencialidade para alavancar recursos e competências
- Modelo exportável = Factor de competitividade
- Resultado da parceria superior a soma das valências individualizadas “público” & “privado”
- Compatibilização dos objectivos sociais da Administração Pública com os objectivos estratégicos e económicos do sector privado
- Partilha de esforços, riscos e benefícios
- Maior previsibilidade dos custos finais dos projectos

Das Parcerias-Público-Privadas

● BENEFÍCIOS DIRECTOS PARA O PROMOTOR PÚBLICO

- Concretização dos investimentos sem influenciar o Orçamento
- Possibilidade de antecipação de Investimentos Públicos
- Ganhos de eficiência
- Desenvolvimento local com efeitos sociais relevantes
- Receitas adicionais em impostos e taxas (IVA, IRC, IRS,...)
- Consequente libertação de disponibilidades para “outros” investimentos ou serviços públicos necessários


Das Parcerias-Público-Privadas

● BENEFÍCIOS DIRECTOS PARA O PROMOTOR PRIVADO

- Abertura de novos mercados
- Oportunidade de diversificação e especialização
- Intervenção em negócios de elevado valor com reduzida afectação de fundos próprios
- Endividamento a custo reduzido com prazos de amortização dilatados
- Rentabilidade com economia fiscal e elevada alavancagem financeira
- Introdução de factores de excelência na capacidade concorrencial

Das Parcerias-Público-Privadas

● **ALGUMAS (poucas) DESVANTAGENS**

- Montagem do negócio de grande complexidade
 - Dedicção prolongada de recursos
 - Longa duração dos processos
 - Investimentos (em regra) de longo prazo
 - Gestão condicionada pela imposição de cumprimento de Condições Precedentes, Rácios financeiros, ...
- 

Das Parcerias-Público-Privadas

- **PORTAGEM REAL vs. PORTAGEM VIRTUAL**
(principais diferenças – PARA O UTILIZADOR)

Portagem Real

- Pagamento de valor fixo por Km percorrido

- Existência de praças de portagem

- Número limitado de nós de acesso

Portagem Virtual

- Grátis (pagamento pelo Estado com base no nº veículos por Km)

- Não existência de praças de portagem

- Maior número de nós de acesso

Das Parcerias-Público-Privadas

● PORTAGEM REAL vs. PORTAGEM VIRTUAL (principais diferenças – PARA OS PROMOTORES)

<u>Portagem Real</u>	<u>Portagem Virtual</u>
- Maior risco de tráfego	- Menor risco de tráfego
- Receitas directamente ligadas com a prestação do serviço	- Nível das receitas condicionado por estrutura de "bandas"
- Custos de Investimento & Exploração <u>mais</u> elevados	- Custos de Investimento & Exploração <u>menos</u> elevados
- Menor contributo para o desenvolvimento	- Maior contributo para o desenvolvimento potenciando deslocalização a custos menores

Indicadores do Projecto

Investimento em Construção	576 M€
Outros investimentos	222 M€
Prazo de Construção	4 anos
Periodo de Concessão	30 anos

Lanços objecto de Construção

	Data inicio	Data fim	Valor (M€)
1ª Fase			
Mouriscas - Gardete	Jun-00	Jul-02	119
Guarda - Teixoso	Jun-00	Ago-02	205
2ª Fase			
Alcaria - Teixoso	Jul-00	Jul-03	90
Ctlo Branco - Gardete	Jul-00	Jul-03	136
Tunel da Gardunha	Abr-01	Nov-03	25
Total			576

Decomposição do Investimento em Construção

valores em milhões de €

Projecto	13
Terraplenagens	158
Drenagens e pavimentações	123
Obras de arte	194
Obras acessórias	40
Sinalização e segurança	19
CAM & Equipamentos	8
Outros	21
Total	576

Estrutura Financeira

Financiamento Bancario			91,10%
B.E.I	358,25	ME	25 anos
Banca comercial	387,75	ME	20 anos
Capitais Proprios			8,90%
Capital social	49,13	ME	
Suprimentos	23,75	ME	
Capital contingentado	49,13	ME	
Total de fundos	818,88	ME	

Datas relevantes – Assinatura de Contratos

De Constituição da Sociedade 28-Jul-99

De Concessão 13-Set-99

De Financiamento 24-Set-99

Sindicação 24-Set-00

"Global Transfer Certificate" 30-Mai-00

1ª Abertura novos lanços Verão 2002

Conclusão da construção Verão 2003

Bancos “Arrangers”

Caixa Geral de Depositos, S.A.

Banco BPI, S.A.

Banco Comercial Portugues, S.A.

BCP Investimento, S.A.

Bayerische Landesbank Girozentrale

Royal Bank of Scotland plc

Bancos do Financiamento / Garantias

Financiamento Comercial

25 bancos

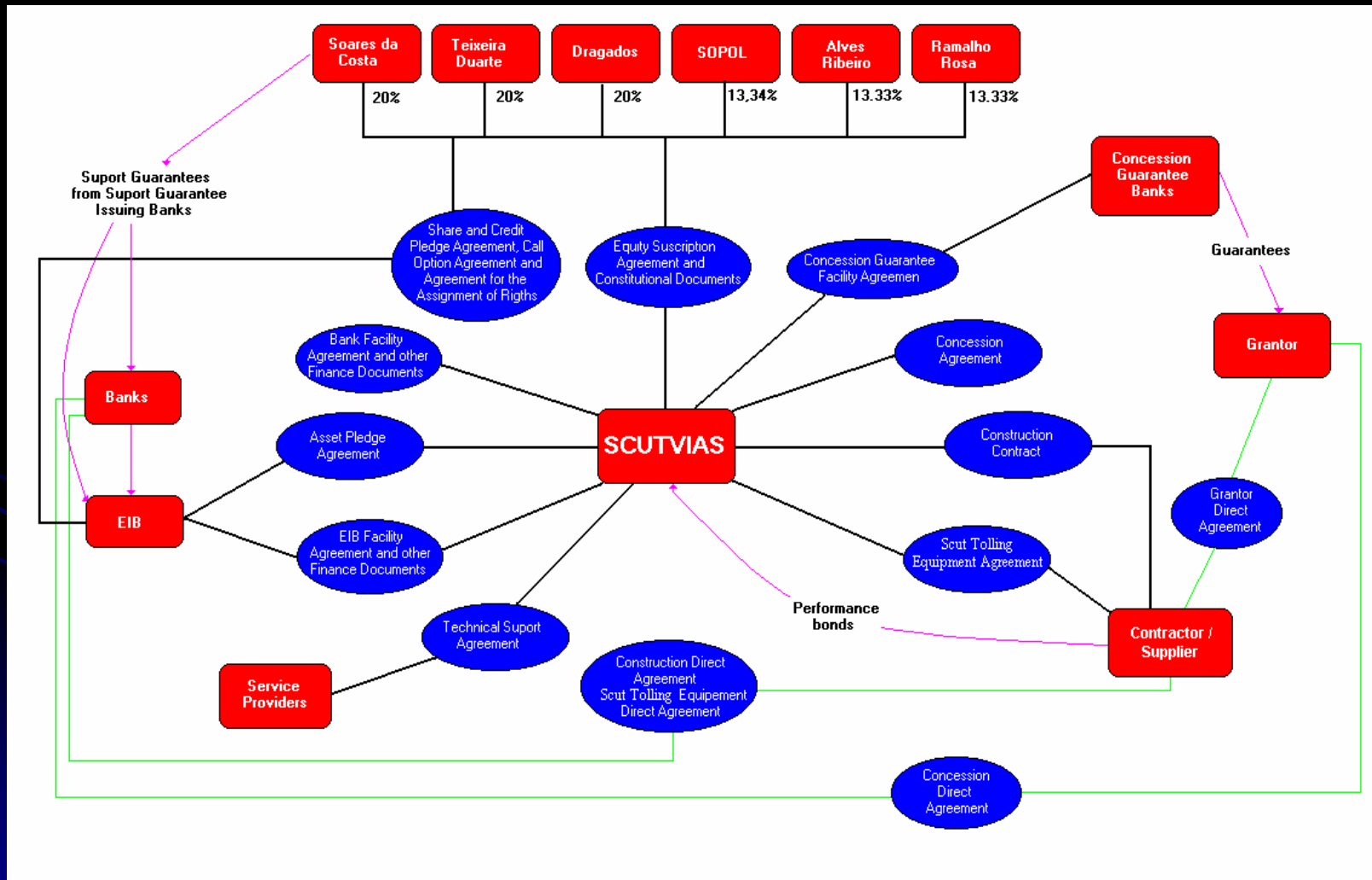
5 bancos nacionais c/ 34,75%

Garantia BEI

24 bancos mais EIF

4 bancos nacionais c/ 29,78%

Estrutura Contractual



A23 – Um Investimento na Região da Beira Interior Factores de Influência na Região (I)

Subcontratação de trabalhos a empresas locais

Conservação de Lanços

Em 2003	M€	1,171
Em 2004	M€	1,390
Em 2005	M€	1,403

M€ 3,964

Grandes Reparações M€ 2,558

Total Conservação e Reparações M€ 6,522

A23 – Um Investimento na Região da Beira Interior Factores de Influência na Região (II)

Criação de emprego directo

Temporário

Durante a fase de construção (aprox.) 2.000

Permanente

Na exploração 99

A23 – Um Investimento na Região da Beira Interior Factores de Influência na Região (III)

SERVIÇOS PERMANENTES

- **Monitorização ambiental**
- **Viatura especial**
- **Simulador de condução ao serviço do ensino**
- **Promoção de eventos culturais, desportivos e recreativos**
- **Informação radiofónica**

A23 – Um Investimento na Região da Beira Interior Factores de Influência na Região (IV)

IMPACTE ECONÓMICO REAL (de efeito continuado)

- Criação emprego	100
- Crescimento do número de empresas	
Global	10,0%
Secundário e Terciário	18,5%
(média nacional)	7,6%



SCUTVIAS
AUTOESTRADAS DA BEIRA INTERIOR, S.A.

A23 – MUITO MAIS QUE UMA AUTOESTRADA

FIM