

## 4 Concessões Rodoviárias

### 4.1 Concessão de Infra-estrutura

Segundo Yescombe (2002), um acordo de concessão é um contrato entre uma autoridade do setor público e uma empresa privada (normalmente uma SPE), através do qual um projeto é construído para prestar um serviço diretamente ao público ou àquela autoridade pública em questão.

O processo conhecido como privatização, que envolve a transferência de propriedade e atividades do setor público para o privado, teve início na Inglaterra na década de 80 e se tornou uma tendência mundial. A concessão é uma forma mais recente de atuação em que o setor privado presta serviços públicos, mas, nesse caso, o Estado detém algum tipo de controle sobre o setor e, muitas vezes, o projeto retorna após certo prazo para propriedade do poder concedente. A França é pioneira no processo de concessões de serviços de infra-estrutura (Schmitz, 2001; Grimsey e Lewis, 2004).

“A concessão de serviço público é um contrato plurilateral de natureza organizacional e associativa, por meio do qual a prestação de um serviço público é temporariamente delegada pelo Estado a um sujeito privado que assume seu desempenho diretamente em face dos usuários, mas sob controle estatal e da sociedade civil, mediante remuneração extraída do empreendimento, ainda que custeada parcialmente por recursos públicos”, assim definido por Filho (2006).

Concessões incluem serviços em diversos setores, como rodovias pedagiadas; sistemas de transporte como o ferroviário ou o metrô; sistemas de água e esgoto; portos e aeroportos; ou ainda construções públicas como escolas, hospitais, prisões, entre outros.

No setor de transportes, os governos têm transferido à iniciativa privada a concessão de um número crescente de rodovias, nas quais o pedágio representa o pagamento dos usuários pelos serviços ofertados. Nas últimas décadas, as concessões rodoviárias com cobrança de pedágio vêm sendo adotadas tanto em

países desenvolvidos quanto em países emergentes (ABCR, 2006), como alternativa para alternativa para viabilizar o financiamento de rodovias.

Em um contrato de concessão rodoviário é estabelecido o cronograma de investimentos, incluindo ampliações, modernizações e manutenção, que deverá ser devidamente cumprido durante o período de concessão. Ao fim da gestão, a rodovia reverte ao poder público e à sociedade com todas as melhorias realizadas a custo zero para o Estado (<http://www.ponte.com.br>).

Segundo Vassalo (2006), os projetos de concessão rodoviária exigem uma alocação de riscos bem feita entre os participantes. Alguns riscos podem ser mais bem controlados por determinados participantes – como os riscos de construção, operacional e legal. Entretanto, o risco de tráfego não pode ser controlado por nenhum deles, sendo muitas vezes necessários mecanismos de mitigação.

Dentre os acordos de concessão, Yescombe (2002) destaca os contratos de serviço, em que o serviço é utilizado diretamente pelo setor público, que assume o risco de utilização; e os contratos de pedágio, em que o serviço é utilizado pelo público, mas seu pagamento pode ser realizado por pedágio real ou por pedágio sombra. Nos contratos puramente de pedágio, a receita provém da utilização do serviço, como no caso das concessões rodoviárias e de outros sistemas de transporte.

Para este trabalho, são de interesse os contratos híbridos, também mencionados pelo autor. Pode haver, por exemplo, variações nos contratos básicos de concessões, considerando tanto casos em que a demanda se apresente muito acima do nível projetado, como casos em que a demanda não seja suficiente para viabilizar o projeto, o que ocorre com tráfego em rodovias.

Se, por exemplo, o crescimento da demanda superar muito as projeções por alguma questão de crescimento da região onde o projeto se localiza, a concessão pode ser terminada antecipadamente, uma vez tendo a dívida sido saldada e os investidores obtido um retorno razoável. Já se a receita proveniente dos pedágios não for suficiente para viabilizar o projeto, o governo pode vir a fornecer um subsídio, uma garantia de receita mínima, ou até uma garantia de dívida do projeto. Há extensa bibliografia para análise destas garantias em concessões rodoviárias que, para correta análise e avaliação, demandam conceitos de opções reais, como descrito no Capítulo 6.

Há casos ainda em que, se o fluxo de demanda for muito baixo para fornecer um nível adequado de retorno aos acionistas ou se o serviço for prestado como parte de um serviço maior (como sistemas de transporte em que vários agentes estejam envolvidos), pode-se adotar o pagamento por pedágio sombra.

Yescombe (2002) e Grimsey e Lewis (2004) citam o pagamento definido a partir de bandas com base no volume de tráfego de usuários. O cálculo do valor a ser recebido pressupõe que a taxa por usuário adicional a ser paga ao concessionário vá diminuindo conforme o tráfego vai aumentando relativamente ao projetado, podendo chegar a zero a partir de determinado nível de utilização.

O modelo de pagamento ou repasse de receita adicional da PPP da Linha 4 do Metrô de São Paulo inclui tanto uma garantia de tráfego mínimo quando o tráfego real estiver abaixo do projetado, quanto limites de pagamento por níveis de tráfego acima do projetado, através da construção de bandas.

## 4.2

### **Aspectos Econômico-financeiros em Concessões Rodoviárias**

A viabilidade financeira de um projeto de concessão rodoviária depende basicamente do confronto entre receitas esperadas, investimentos necessários e custos operacionais e de manutenção. Dentre os projetos de concessão rodoviária, existem os mais atraentes e os menos (ou nada) atraentes, dependendo da sua viabilidade financeira (Machado, 2005).

Os primeiros são aqueles com elevados níveis de rentabilidade financeira, seja por um menor volume de recursos a ser investido, seja pelo grande número de usuários beneficiados pelo projeto.

Quando o volume de recursos a ser investido demandado pelo negócio vai se tornando muito alto ou o número de usuários beneficiados é relativamente pequeno, o projeto pode se tornar pouco atraente ou até inviável financeiramente. Neste caso, incluem-se projetos de interesse estratégico ou social por parte do governo, de forma que a viabilidade pode provir de benefícios indiretos.

Com relação à rentabilidade do projeto e sua viabilização a partir de concessão ao setor privado, as concessões rodoviárias podem ser classificadas em três tipos (Machado, 2005; Miorando, 2005):

- **Concessões onerosas**  
São aquelas cuja rentabilidade financeira é suficientemente alta para que a autoridade concedente possa exigir um pagamento do concessionário privado ou receber parcelas das receitas. Geralmente, envolvem rodovias com alta capacidade de tráfego e que já tenham recebido do governo a maior parte dos investimentos.
- **Concessões gratuitas**  
São aquelas nas quais o governo não participa com recursos nem exige pagamentos, de forma que os recursos são apenas privados e a receita de exploração faz com que o empreendimento seja financeiramente viável. Geralmente, envolvem rodovias também de tráfego elevado e cujos investimentos necessários não sejam tão altos.
- **Concessões subsidiadas**  
São aquelas inviáveis financeiramente, nas quais o poder concedente oferece benefícios financeiros adicionais sob a forma de subsídios diretos ou indiretos para tornar as concessões interessantes do ponto de vista da iniciativa privada.

Os principais custos envolvidos nos projetos de concessão rodoviária incluem itens de construção e manutenção, custos relativos a financiamentos, administração da concessão, operação e exploração, serviços de apoio e assistência aos usuários e tributos.

Levando-se em conta os custos pertinentes a cada projeto e a projeção de receitas, que podem provir de tráfego ou de receitas alternativas de exploração de outras atividades na rodovia, a análise econômico-financeira das rodovias é realizada normalmente através de métodos tradicionais, como o VPL (Valor Presente Líquido), a TIR (Taxa Interna de Retorno) e a análise do prazo de retorno do investimento conhecido como *payback* (Machado, 2005). Para as concessões brasileiras, as empresas normalmente utilizam uma TIR em torno de 15% a.a., considerando como prazo de retorno do investimento de 8 a 10 anos. Dentre os casos apresentados como exemplo pelo autor, para o prazo de concessão variando entre 20 e 25 anos, a TIR varia de 12,08% a 19,82% e o VPL de cada projeto é

calculado considerando como taxa de desconto 12% a.a. Já no último leilão de concessões rodoviárias realizado pelo governo federal, em outubro de 2007, a TIR das empresas vencedoras ficou em 8,95% a.a. (Tavares, 2007). Um dos problemas é que para cálculo do VPL, faz-se necessária a escolha de uma taxa de desconto que pode não refletir o correto custo de oportunidade dos investidores. Este ponto será abordado nas análises utilizando a Teoria das Opções Reais.

### **4.3 Concessões Rodoviárias no Mundo**

Ao redor do mundo, países desenvolvidos e em desenvolvimento adotam o sistema de concessões rodoviárias de formas diferentes, considerando inclusive questões de garantias e subsídios para atrair o capital privado. O estudo e análise das experiências são interessantes para modelagem de avaliação dos projetos.

#### **4.3.1 Concessões Rodoviárias na França**

O processo de concessões rodoviárias teve início em 1955, de forma que auto-estradas pudessem ser concedidas ao setor privado e que seu financiamento se desse a partir de pedágios e taxas (Schmitz, 2001; Machado, 2005). A fase inicial contemplava apenas concessionárias de capital misto com controle público, mas a lei foi alterada em 1970 para contemplar a participação de empresas puramente privadas também neste processo. Por problemas financeiros na década de 1980, algumas empresas privadas recorreram à ajuda do governo e, na década de 1990, das nove concessionárias, apenas uma permanecia privada.

Segundo Machado (2005), as receitas provenientes de pedágio representam metade do financiamento necessário para construção, manutenção e operação das rodovias federais francesas. Nos financiamentos contraídos pelas concessionárias para os projetos, o governo pode oferecer garantia, sendo esta obrigatória no caso dos empréstimos tomados no exterior.

### 4.3.2 Concessões Rodoviárias na Inglaterra

A primeira implantação de uma rodovia concedida na Inglaterra ocorreu apenas nos anos 90 (Machado, 2005).

O modelo mais utilizado neste país para concessão rodoviária é o DBFO<sup>27</sup> (*Design-Build-Finance-Operate*, ou Projetar-Construir-Financiar-Operar). Nele, os resultados e as metas de desempenho são claramente especificados, sendo exigida alta qualidade com compensações diretas por desempenho, de forma que a concessionária assume um risco substancial (Grimsey e Lewis, 2004).

Até ser revisado, o valor do pagamento a ser realizado baseava-se primordialmente no nível do tráfego, envolvendo a determinação *a priori* de duas a quatro bandas. A partir do nível superior banda de cima, o governo nada pagaria ao concessionário pelos veículos excedentes, garantindo o máximo pagamento que o governo desembolsaria sob este contrato e fixando assim o seu risco. Assim, o setor público transferia o risco de utilização para o setor privado, através da composição de pedágios-sombra baseados em pagamentos por volume.

Este modelo foi criticado na revisão do programa de concessões DBFO, principalmente tendo em vista a transferência do risco de utilização para o setor privado mesmo considerando que este não poderia influenciar a demanda. Além disso, a manutenção a partir do nível superior da banda de tráfego pode ficar comprometida, pois o concessionário não tem incentivo de incorrer em mais custos já que o pagamento por veículo cai a zero (Grimsey e Lewis, 2004).

Atualmente, os pagamentos das concessões deste tipo têm foco maior na disponibilidade da rodovia e no desempenho, incentivando rapidez e eficiência na operação e na manutenção. É uma estrutura mais adequada, pois o setor público consegue transferir o risco operacional ao concessionário de maneira mais efetiva.

### 4.3.3 Concessões Rodoviárias na Espanha

Em 1953, foi promulgada lei regulamentando a construção de estradas com a cobrança de pedágios, mas as concessionárias só vieram a se estabelecer no

---

<sup>27</sup> Termo criado pela Agência de Auto-estradas da Inglaterra para caracterizar o modelo de concessão de rodovias sob financiamento privado.

início dos anos 70. A primeira etapa envolveu a construção de autopistas sob regime de concessão com pedágio em torno os principais centros econômicos. Em 1980, teve início a construção de autopistas isentas de pedágios na rede nacional. (Machado, 2005; Schmitz, 2001)

Alguns benefícios foram contemplados no plano nacional do setor, incluindo isenção de impostos, garantias para empréstimos obtidos no exterior, seguro para variação cambial e subsídios nos primeiros anos de operação. Há atualmente oito concessionárias, sendo seis empresas privadas. O sistema sofre grande regulamentação do setor público, que controla duas concessões, acompanha as outras, define as tarifas e fixa limites para a origem do capital aportado. (Machado, 2005)

#### **4.3.4 Concessões Rodoviárias nos Estados Unidos**

No século XIX, o sistema rodoviário norte-americano utilizava-se de rodovias pedagiadas conhecidas como *turnpike* (Schmitz, 2001; Grimsey e Lewis, 2004).

Na década de 1950, o governo federal criou um programa de ajuda às rodovias. Desde então, no financiamento voltado para o setor rodoviário, o sistema norte-americano utiliza-se principalmente de impostos sobre o consumo de combustíveis e sobre a propriedade de veículos. Segundo Machado (2005), o volume proveniente desta fonte representa 88% dos recursos federais para ampliação e conservação das rodovias. Nos estados e municípios, outras fontes de receita são adicionadas, incluindo cobrança de pedágios, emissão de títulos de dívida (*bonds*), além de tributos sobre propriedade.

A necessidade de abrir o mercado a empresas privadas no setor se deu na década de 1980, quando, com o crescimento do número de veículos ao longo do tempo e o desgaste das rodovias estaduais, o governo precisou buscar fontes alternativas de financiamento.

A participação da iniciativa privada em investimentos no setor rodoviário ainda é pequena, estando a infra-estrutura americana historicamente nas mãos do poder público. As estradas pedagiadas representam 6,5% do sistema rodoviário interestadual (Machado, 2005).

O caso mais conhecido de participação da iniciativa privada em rodovias é a construção e a operação da *Dulles Greenway*, no Estado da Virgínia. Os dados deste projeto foram utilizados em alguns artigos para se avaliar o valor da concessão e de benefícios providos pelo governo, como será abordado mais adiante neste trabalho (Garvin *et al*, 2002; Garvin e Cheah, 2004).

#### **4.3.5 Concessões Rodoviárias no México**

A partir de 1988, o governo mexicano começou a incentivar fortemente a participação do investimento privado no setor rodoviário. No início da década de 1990, o país adotou um programa ambicioso de concessão de novas rodovias e, em 1993, o programa de construção de rodovias foi considerado o maior do mundo (Irwin e Ehrhardt, 2004; Machado, 2005).

Segundo Irwin e Ehrhardt (2004), os projetos eram bastante alavancados, com aproximadamente 30% de capital próprio (*equity*), porém com contribuição praticamente nula em dinheiro por parte dos patrocinadores. O restante do investimento provinha de capital do governo e dívida – dos governos e dos bancos.

Alguns mecanismos eram desenhados para diminuir a exposição ao risco dos concessionários, mas ainda assim mantinham considerável nível de risco. Um exemplo era que, contratualmente, se o tráfego estivesse abaixo do projetado ou se os custos de construção fossem 15% acima do orçado, o concessionário poderia solicitar que o prazo da concessão fosse estendido (Irwin e Ehrhardt, 2004).

Entretanto, o programa começou a apresentar problemas devido a projeções de retorno otimistas que não se concretizaram, demanda muito abaixo do esperado, projeção de custos subestimada e erros nas projeções de tarifas, além da crise no país no final de 1994 (Schmitz, 2001; Irwin e Ehrhardt, 2004; Machado, 2005). As concessionárias ficaram sem capacidade financeira, os bancos sofreram alta inadimplência e os usuários foram prejudicados com altas taxas de pedágio.

O governo interveio a partir 1990, analisando caso a caso. Para as rodovias concedidas em que os custos haviam extrapolado o orçamento ou em que a demanda estava bem abaixo da prevista, o governo passou a ajudar diretamente no pagamento do financiamento, já que o aumento do prazo não seria suficiente para



reverter a situação. No final dos anos 1990, o governo retomou algumas concessões e assumiu as dívidas com terceiros, através de um programa de reestruturação do setor.

Atualmente, após nova rodada de concessões no início dos anos 2000, o prazo de concessão aumentou para 30 anos. O critério para ganhar a concessão tem sido o de menor prazo para que o projeto retorne para o Estado. Visando diminuir o risco, o governo pode oferecer um subsídio para cobrir parte dos custos do projeto, de modo que a solicitação do menor valor total de subsídios também pode ser um critério de escolha do vencedor do leilão (Irwin e Ehrhardt, 2004; Machado, 2005). Além disso, o contrato pode prever garantias de dívida por parte do governo, como a de cobertura de faltas de caixa para pagamento do serviço da dívida, tornando-se credor deste valor.

Podem ser oferecidas também garantias sobre o volume de tráfego projetado para as rodovias. Se o volume ficar abaixo da previsão, o prazo de concessão é alargado. Em contrapartida, caso o volume fique abaixo do previsto, a receita adicional é dividida com o poder concedente.

#### **4.3.6 Concessões Rodoviárias no Chile**

A abertura a concessões rodoviárias no Chile teve início dos anos 1990. Segundo Vassallo (2006), elas apresentam duas características peculiares, pois a maior parte dos projetos se destina a melhorias e extensão de rodovias já existentes e, além disso, não existem rodovias gratuitas para competir diretamente com a maioria das rodovias pedagiadas.

Logo depois do início das aberturas às concessões, o governo passou a contemplar mecanismos de incentivo bastante elaborados para a participação da iniciativa privada, sendo o Chile um país pioneiro na sua implementação. Nos casos de concessões que não sejam atrativas financeiramente, o governo faz uso de concessões subsidiadas, podendo oferecer garantia de tráfego mínimo, com estabelecimento de limites mínimo e máximo de tráfego para complementação de receita ou divisão de excedente, respectivamente (Machado, 2005).

Este mecanismo é chamado MIG (*Minimum Income Guarantee* – ou Garantia de Receita Mínima). É uma forma de mitigação de risco de tráfego

bastante efetiva do ponto de vista dos credores, diminuindo o risco percebido por eles e, conseqüentemente, o custo de financiamento do projeto. A receita garantida em valor presente corresponde a 70% do investimento total mais os custos de operação e de manutenção estimados pelo governo – e é a mesma para todos os participantes do leilão de concessão, determinando uma “banda” para a receita, abaixo da qual o governo recompõe a diferença (Vassallo, 2006; Irwin, 2007). Este benefício é combinado com um repasse de parte das receitas obtidas caso o tráfego seja maior do que o esperado, cujo valor é determinado por um limite superior para a TIR do projeto ou por uma banda pré-determinada a cada período. A aplicação deste mecanismo no Chile é extensa.

Os outros dois mecanismos destacados por Vassallo (2006) são o LPRV<sup>28</sup> (*Least Present Value of Revenues* – ou Menor Valor Presente das Receitas) e o RDM (*Revenue Distributions Mechanisms* – ou Mecanismos de Distribuições de Receita).

O LPRV tem implicação também sobre cláusulas contratuais da concessão – de forma que o leilão é promovido com base em seu valor. Vence o leilão o concorrente que solicitar o menor valor presente para as receitas de forma a cobrir seus custos, garantindo o equilíbrio econômico da concessão, o qual é definido pelo autor como:

$$I_0 = \sum_{i=1}^n \frac{p_i \theta_i - c_i - t_i}{(1+k)^i} \quad \therefore \quad I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{c_i + t_i}{(1+k)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{p_i \theta_i}{(1+k)^i} = LPRV$$

onde  $I_0$ : investimento inicial

$k$ : taxa de desconto ajustada ao risco do projeto (WACC – *weighted average cost of capital* – ou custo médio ponderado de capital)

$\theta_i$ : tráfego no ano  $i$

$p_i$ : pedágio no ano  $i$

$c_i$ : custos operacionais e de manutenção no ano  $i$

$t_i$ : impostos e taxas no ano  $i$

$n$ : prazo da concessão

<sup>28</sup> Para maiores detalhes sobre a metodologia do LPRV, consultar Engel, Fischer e Galetovic (2001).

Neste caso, o prazo da concessão é variável de modo a garantir o LPRV aos investidores. Se o tráfego estiver abaixo do esperado, o prazo da concessão é aumentado e, caso contrário, se o tráfego estiver acima do esperado, o prazo da concessão é diminuído. Entretanto, a aceitação e a aplicação do LPRV em concessões no Chile têm sido limitadas – seja porque o mecanismo não é suficientemente atrativo em projetos muito arriscados, seja porque o prazo máximo de concessão por lei é de 50 anos, o que pode limitar o LPRV a um valor menor do que o solicitado em leilão.

O RDM se apresenta como um mecanismo para mitigar o risco de tráfego *a posteriori*, através de uma modificação em cláusulas contratuais. Há a garantia de uma quantia pré-fixada de receitas, em valor presente, de modo que o prazo do contrato se torna uma variável renegociável. São dadas ao concessionário três alternativas de escolha de crescimento de tráfego médio anual, de modo que, se a decisão for pelos percentuais maiores, é exigido um investimento inicial maior.<sup>29</sup>

Vassallo (2006) destaca que estes mecanismos não são excludentes, ou seja, podem ser aplicados em conjunto a um determinado projeto, como no caso da rodovia Santiago-Valparaíso, que envolveu LPRV e MIG.

#### **4.4 Concessões Rodoviárias no Brasil**

No Brasil, o pedágio foi instituído pela Constituição de 1946, mas como em outras áreas de infra-estrutura, o Estado assumiu a execução de obras no setor de transportes desde o final da década de 1940, financiando-as através de fundos nacionais com recursos destinados para esta finalidade (Machado, 2005).

Devido a problemas financeiros e modificações no sistema nacional de financiamento, no final da década de 1960, o Estado passou a avaliar a alternativa de cobrança de pedágio dos usuários para aumentar o volume de investimentos.

O setor de infra-estrutura rodoviária, assim como os demais serviços públicos, vinha sofrendo uma deterioração desde a década de 1970. Em meados dos anos 1980, os investimentos já eram insuficientes para atender às demandas

---

<sup>29</sup> Para maior detalhamento sobre os mecanismos, consultar Vassallo (2006) e as referências bibliográficas correspondentes

do setor e, ao final da década, a capacidade de investimentos no setor encontrava-se esgotada<sup>30</sup>.

A partir dos anos 1990, um novo modelo de atuação do Estado passou a priorizar os gastos do governo em áreas como educação e saúde e a dar maior ênfase à abertura e à desregulamentação da economia. Neste novo modelo, iniciou-se o processo de privatização e surgiram novas formas de atuação do setor privado, como a concessão dos serviços públicos e, posteriormente, as PPPs.

A prática de concessão de rodovias ao setor privado tornou-se mais comum ao redor do mundo a partir dos anos 1990, mas, no Brasil, até 1994, a experiência compreendia apenas concessões de rodovias a empresas estatais.

A pressão por melhorias fez com que o governo buscasse no setor privado investimentos através do Programa de Concessões de Rodovias Federais. Os primeiros contratos com a iniciativa privada no Brasil começaram a ser negociados em 1993, mas a concretização de investimentos se deu apenas em 1995. O processo de implantação do programa de concessões rodoviárias teve início com a concessão de 856,4 km de rodovias federais, incluindo cinco trechos que haviam sido pedagiados pelo próprio Ministério dos Transportes, enquanto realizavam-se estudos para identificar outros segmentos considerados técnica e economicamente viáveis para inclusão no programa (<http://www.antt.gov.br>). Os primeiros trechos a serem concedidos foram a Ponte Rio-Niterói (BR-101) e a Rio-São Paulo, conhecida como Rodovia Presidente Dutra (BR-116).

A parceria entre o governo federal e os governos estaduais, através da qual alguns trechos de rodovias federais foram transferidos a rodovias estaduais integradas, deu continuidade ao processo de descentralização das atividades do Estado na área de transporte, transferindo à iniciativa privada a prestação de determinados serviços que, apesar de serem essenciais à sociedade, não precisariam necessariamente serem oferecidos pelo poder público (<http://www.antt.gov.br>).

Em 2001, foi criada a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), vinculada ao Ministério dos Transportes. A ANTT é o órgão regulador das atividades de prestação de serviços e de exploração da infra-estrutura de transporte, regulando e fiscalizando os aspectos técnicos. Até o ano de 2007, as

---

<sup>30</sup> Levantamentos feitos por entidades de transporte de carga mostravam que em 2004, 74,7% da malha rodoviária era classificada como deficiente, ruim ou péssima (Machado, 2005).

concessões administradas diretamente pela ANTT eram seis e incluíam 1.482 km, tendo sido contratados entre 1994 e 1998.

Em 2007, foi realizada uma segunda etapa de licitação de concessões em novo leilão de rodovias federais, abrangendo 2.601 km e composta por sete lotes, conforme quadros abaixo:

<b>Concessões Rodoviárias Federais na 1ª Etapa</b>			
<b>Concessionária</b>	<b>Rodovia</b>	<b>Trecho</b>	<b>Extensão (km)</b>
<b>NOVADUTRA</b>	BR-116/RJ/SP	Rio de Janeiro - São Paulo	402
<b>PONTE S/A</b>	BR-101/RJ	Ponte Rio / Niterói	13
<b>CONCER</b>	BR-040/MG/RJ	Rio de Janeiro - Juiz de Fora	190
<b>CRT</b>	BR-116/RJ	Rio de Janeiro – Teresópolis – Além Paraíba	142
<b>CONCEPA</b>	BR-290/RS	Osório - Porto Alegre	121
<b>ECOSUL</b>	BR-116/293/392/RS	Pólo de Pelotas	624
<b>TOTAL</b>			1.483

Tabela 2 - Concessões rodoviárias federais na 1ª etapa

Fonte: <http://www.antt.gov.br>

<b>Concessões Rodoviárias Federais na 2ª Etapa</b>			
<b>Grupo Vencedor</b>	<b>Rodovia</b>	<b>Trecho</b>	<b>Extensão (km)</b>
<b>Grupo OHL</b>	BR-116/PR/SC	Curitiba – Div. SC/RS	413
<b>Grupo OHL</b>	BR-376/PR - BR-101/SC	Curitiba – Florianópolis	382
<b>Grupo OHL</b>	BR-116/SP/PR	São Paulo – Curitiba (Régis Bitencourt)	402
<b>Grupo OHL</b>	BR-381/MG/SP	Belo Horizonte – São Paulo (Fernão Dias)	562
<b>Acciona</b>	BR-393/RJ	Div.MG/RJ – Entroncamento com a Via Dutra	201
<b>Grupo OHL</b>	BR-101/RJ	Ponte Rio-Niterói – Div.RJ/ES	320
<b>BR Vias</b>	BR-153/SP	Div.MG/SP – Div. SP/PR	322
<b>TOTAL</b>			2.601

Tabela 3 - Concessões rodoviárias federais na 2ª etapa

Fonte: <http://www.antt.gov.br> e Jornal O Globo (09/10/2007)

Até 2007, estava prevista a licitação de um trecho segundo modelagem de Parceria Público-Privada, que seria o primeiro caso em âmbito federal. O projeto envolvia a concessão para recuperação, manutenção, operação e aumento de capacidade das rodovias federais BR-116 e BR-324, no Estado da Bahia. O prazo da concessão seria a princípio entre 13 e 17 anos, dependendo do volume de tráfego observado (<http://www.pppbr116.org/projeto.html>).

Entretanto, o governo reviu as projeções e decidiu por implementá-lo segundo uma concessão normal, e não mais de acordo com a definição das PPPs (<http://www.planejamento.gov.br/ppp/conteudo/Projetos/index.htm>).

Além das concessões federais, há também as concessões estaduais e municipais. Segundo a Associação Brasileira de Concessões Rodoviárias (ABCR), entidade criada em 1996 para atuar no desenvolvimento do setor, considerando todas as 36 empresas associadas, as concessionárias e o total de trechos concedidos são apresentados na tabela a seguir:

Concessionárias	Localização	Total (km)
Autoban	São Paulo	317
Autovias	São Paulo	317
Brita	Rio Grande do Sul	142
Caminhos do Paraná	Paraná	406
Rodovia das Cataratas	Paraná	509
Centrovias	São Paulo	218
Colinas	São Paulo	299
Concepa	Rio Grande do Sul	121
Concer	Rio de Janeiro	190
Convias	Rio Grande do Sul	173
Coviplan	Rio Grande do Sul	250
Econorte	Paraná	339
Ecosul	Rio Grande do Sul	624
Ecovia	Paraná	175
Ecovias dos Imigrantes	São Paulo	176
Intervias	São Paulo	376
Via Lagos	Rio de Janeiro	60
Lamsa – Linha Amarela	Rio de Janeiro	25
CLN – Concessionária Litoral Norte	Bahia	217
Univias –Metrovias	Rio Grande do Sul	501
NovaDutra	São Paulo – Rio de Janeiro	402
Ponte S.A.	Rio de Janeiro	23
Renovias	São Paulo	346
CRT – Concessionária Rio-Teresópolis	Rio de Janeiro	143
Rodonorte	Paraná	568
Rodosul	Rio Grande do Sul	133
Rodosol	Espírito Santo	68
Rota 116	Rio de Janeiro	140
Santa Cruz	Rio Grande do Sul	209
SPVias	São Paulo	516
Sulvias	Rio Grande do Sul	318
Tebe	São Paulo	156
Triângulo do Sol	São Paulo	442
Vianorte	São Paulo	237
Viaoeste	São Paulo	162
Viapar	Paraná	547
<b>Total</b>		<b>9.834</b>

Tabela 4 - Concessões rodoviárias no Brasil

Fonte: <http://www.abcr.org.br>

Dentre as concessionárias, algumas são empresas controladas por grupos cujas ações estão listadas na Bovespa, sendo os dois maiores a Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR) e a OHL Brasil.

A CCR é um dos maiores grupos privados de concessões de rodovias da América Latina e um dos sete mais representativos do mundo. Ela é responsável pela administração de 1.452 km de rodovias da malha concedida nacional, incluindo a gestão das concessionárias AutoBAn e ViaOeste, em São Paulo, NovaDutra, Ponte Rio-Niterói e ViaLagos, no Rio de Janeiro, e RodoNorte, no Paraná (<http://www.ccrnet.com.br>).

Além da atuação no setor de concessão de transportes, faz parte da estratégia de crescimento da companhia a diversificação de seu portfólio, em âmbitos nacional e internacional, com foco no México, EUA, Canadá e Chile.

Em novembro de 2006, a CCR assinou com o governo do Estado de São Paulo, o contrato da primeira PPP do País: a Linha 4 do Metrô de São Paulo, a ser operada e mantida por uma empresa com quatro sócios internacionais e liderada pela companhia.

A OHL Brasil é a subsidiária brasileira da OHL Concesiones, sociedade espanhola que atua na área de investimentos em infra-estrutura, principalmente na área de transportes. Em todo o mundo, a OHL Concesiones é responsável por doze sociedades concessionárias de estradas, em países como Espanha, México, Chile, Argentina e Brasil. A empresa já era responsável até outubro de 2007 pela gestão de 1.147 km em operação, através de suas quatro concessionárias, quando obteve os direitos de concessão de cinco dos sete trechos de rodovias federais ofertados pelo Governo durante leilão da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), tornando-se a primeira empresa em quilômetros administrados entre os operadores privados de concessões rodoviárias no Brasil e a segunda em receita bruta de serviços e volume de tráfego (<http://www.ohlbrasil.com.br>).

As quatro concessionárias sob administração da OHL Brasil já operando são a Autovias, Centrovias, Intervias e Vianorte, todas no Estado de São Paulo.

Entre os trechos arrematados no último leilão estão os das rodovias Régis Bittencourt (BR-116), entre São Paulo e Curitiba; Fernão Dias (BR-381), entre Belo Horizonte e São Paulo; 382,3 km que ligam Curitiba a Florianópolis e envolvem as rodovias BR-116, BR-376 e BR-101; 320,1 km da BR-101 no Estado do Rio de Janeiro; e 412,7 km da BR-116 entre Curitiba e divisa de Santa Catarina

com Rio Grande do Sul. Em todos os leilões ganhos, a OHL foi a empresa que apresentou os menores valores de pedágio.

Segundo o relatório anual desta associação (ABCR, 2006), o programa brasileiro de concessões rodoviárias tem se mostrado um caminho seguro para o crescimento da economia nacional, promovendo recuperação, modernização e ampliação de trechos relevantes da malha rodoviária, além da criação de empregos, do desenvolvimento tecnológico e da desoneração dos governos.

As concessões realizadas incluem as rodovias com demandas elevadas capazes de se auto-sustentar economicamente e de atrair investimentos da iniciativa privada, para recuperar, adequar e manter a rede existente (Schmitz, 2001). No âmbito federal, por exemplo, o último leilão de concessões de rodovias considerou o critério de menor tarifa de pedágio.

Entretanto, comparando com outros países que investem cada vez mais em seus sistemas de transporte, buscando mecanismos alternativos para atrair o capital privado, o Brasil tem dado passos lentos (ABCR, 2006). Segundo Machado (2005), o governo brasileiro falhou em demorar a implantar um programa de concessões. Em países como Estados Unidos, China, Canadá, África do Sul, Índia, entre outros da Europa e da América do Sul, os governos têm expandido as soluções utilizando novas modalidades, como as concessões patrocinadas, em que o governo aporta recursos para viabilizar determinados projetos.

Os esforços pela concretização das Parcerias Público-Privadas (PPPs) visam estimular a iniciativa privada a assumir empreendimentos de estradas secundárias ou de menor tráfego que não sejam financeiramente atrativos inicialmente. Para o Brasil, esta iniciativa pode suprir problemas de investimento em infra-estrutura e é uma alternativa para o crescimento econômico.

Entretanto, apesar dos avanços nos últimos anos inclusive com a aprovação da Lei 11.079/04, que institui normas para as PPPs, o ambiente político-econômico ainda necessita de decisões que venham ao encontro dos interesses e da capacidade das empresas privadas.