



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 13.10.1999  
COM(1999) 474 final

**RELATÓRIO DA COMISSÃO AO CONSELHO**

**sobre**

**A SITUAÇÃO NA CONSTRUÇÃO NAVAL MUNDIAL**

## ÍNDICE

<b>1. Introdução</b>	<b>pág. 1</b>
<b>2. Análise geral do mercado</b>	<b>pág. 2</b>
<b>Procura e oferta</b>	<b>pág. 2</b>
<b>Evolução dos preços</b>	<b>pág. 4</b>
<b>Quotas de mercado</b>	<b>pág. 5</b>
<b>Estrutura do mercado</b>	<b>pág. 6</b>
<b>Segmento dos porta-contentores</b>	<b>pág. 7</b>
<b>Conclusões do capítulo 2</b>	<b>pág. 9</b>
<b>3. Análise detalhada do mercado</b>	<b>pág. 10</b>
<b>Natureza dos contratos de construção naval</b>	<b>pág. 10</b>
<b>Estudo sobre o mercado da construção naval</b>	<b>pág. 11</b>
<b>Encomendas analisadas</b>	<b>pág. 12</b>
<b>Impacto nos estaleiros comunitários</b>	<b>pág. 14</b>
<b>O sector financeiro sul-coreano</b>	<b>pág. 15</b>
<b>Conclusões do capítulo 3</b>	<b>pág. 17</b>
<b>4. Conclusões e acções recomendadas</b>	<b>pág. 18</b>
<b>5. Lista de quadros e gráficos</b>	<b>pág. 21</b>
<b>6. Referências</b>	<b>pág. 22</b>
<b>Anexo I Elementos relativos ao modelo de custos utilizado</b>	
<b>Anexo II Elementos relativos aos estaleiros investigados (Halla, Daedong e Daewoo)</b>	
<b>Anexo III Dados utilizados nas representações gráficas</b>	

## **1. Introdução**

O mercado mundial de navios da marinha de comércio e a construção naval mundial enfrentam actualmente graves dificuldades, com os preços da construção naval em queda livre e a procura pouco susceptível de crescer no futuro próximo. O excesso de capacidade no sector da construção naval deverá agravar-se nos próximos anos, devido à conjugação da entrada em serviço de novas instalações (também em nações emergentes na construção naval, como a China), da conversão potencial de estaleiros militares à produção comercial e do aumento da produtividade.

Um sector da construção naval competitivo é importante para a União Europeia e contribui para o seu desenvolvimento económico e social ao proporcionar um mercado significativo para um conjunto de sectores de actividade e manter o emprego num conjunto de regiões, muitas das quais registam já taxas de desemprego elevadas. A construção naval é também um importante elemento numa cultura industrial desenvolvida, visto utilizar tecnologias de ponta e produtos avançados.

Infelizmente, os esforços tendentes a criar um clima de actividade sustentável para os estaleiros comunitários foram severamente prejudicados pela crise asiática e a não entrada em vigor do Acordo da OCDE relativo às condições normais de concorrência na indústria da construção e reparação naval comercial, de 21 de Dezembro de 1994, um acordo que a Comunidade ratificou considerando-o a melhor opção para os estaleiros comunitários poderem concorrer em condições comerciais equitativas. Os estaleiros coreanos, em particular, principalmente entre 1994 e 1996, expandiram a sua capacidade de construção para níveis que as condições de mercado globais não justificam e precisam, agora, de arranjar saídas para essa capacidade excedentária.

O Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, de 29 de Junho de 1998, que estabelece novas regras de auxílio à construção naval para o período 1999-2003, destina-se a abordar a questão global do futuro da construção naval comunitária num contexto em que, na falta do Acordo da OCDE, não se prevê para breve a adopção de disciplinas internacionais neste sector. O regulamento prevê que a Comissão apresente ao Conselho um relatório sobre a situação do mercado e avalie se os estaleiros europeus estão a ser afectados por práticas anticoncorrenciais. Se se verificar que o sector está a ser lesado por qualquer tipo de praticas anticoncorrenciais, a Comissão deverá propor ao Conselho medidas destinadas a resolver o problema.

O presente relatório analisa a actual situação do mercado, especialmente no que se refere à produção dos estaleiros asiáticos, e propõe um primeiro pacote de medidas possíveis para abordar os problemas criados por contratos de construção naval lesivos ou práticas comerciais não consentâneas com as regras de mercado de concorrentes do Extremo Oriente. Responde, assim, à solicitação expressa no Regulamento (CE) 1540/98. Sendo este o primeiro relatório, a que outros se seguirão, não se pretende abranger toda a construção naval mundial, em todos os seus aspectos tecnológicos e económicos, mas apenas destacar os mais recentes e importantes problemas e desenvolvimentos, proporcionando assim orientações para a acção futura. As medidas adicionais eventualmente necessárias serão discutidas em relatórios ulteriores, conforme apropriado.

## 2. Análise geral do mercado

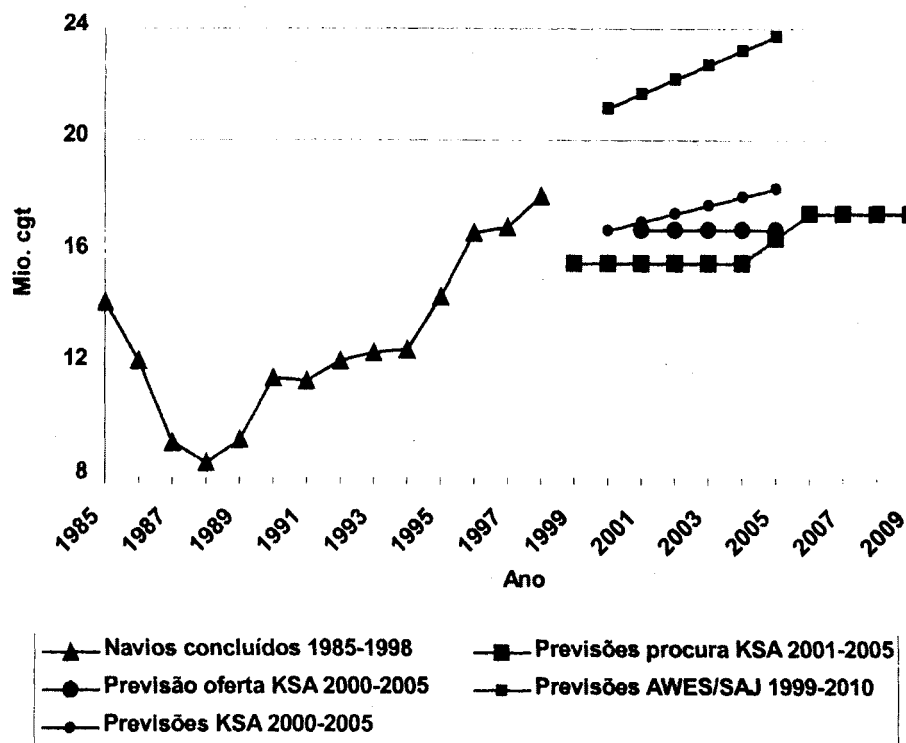
### Procura e oferta

O mercado mundial da construção naval vive há muito tempo uma situação de desequilíbrio e todos os operadores do mercado interessados prevêem que esta situação se irá manter e mesmo deteriorar. A procura, em particular, é generalizadamente considerada em queda prolongada. Como ilustra a Figura 1, as previsões da oferta continuam a exceder as da procura. Embora as maiores associações de construtores navais, a AWES (associação dos construtores e reparadores navais europeus) e a SAJ (associação dos construtores navais nipónicos), por um lado, e a KSA (associação dos construtores navais coreanos), por outro, prevejam valores diferentes para a procura e oferta futuras (com a procura a manter-se estável) e tenham também opiniões diferentes quanto à dimensão da resultante escassez de procura, todas concordam que o desnível entre a oferta e a procura se acentuará.

A capacidade total de construção de novos navios a nível mundial cifra-se actualmente em perto de 20 milhões cgt (arqueação bruta compensada, uma medida que combina arqueação e volume de trabalho necessário segundo o tipo de navio). No total, as novas encomendas de navios ascendiam a 20,935 milhões cgt em 1997 e 18,359 milhões cgt em 1998. Relativamente ao primeiro semestre de 1999 foram comunicadas novas encomendas totalizando 7,86 milhões cgt, o que indica que a procura está, de facto, cada vez mais desajustada da oferta e que 1997 e 1998 foram anos excepcionais no que respeita ao rácio procura/oferta.

Figura 1\*

Navios concluídos em 1985-1998, previsões da oferta e procura (AWES/SAJ,KSA), Mcgt



\* Os dados subjacentes às representações gráficas e as fontes figuram no Anexo III.

Assinale-se que, após muitos anos de declínio, só em 1998 a produção chegou ao nível da de 1978. 1998 foi, além disso, um ano em que se registou um grande número de encomendas e muitos navios foram concluídos, devido, em parte, a uma descida anormal dos preços a partir de inícios de 1997 e à expansão da procura de navios de passageiros resultante do crescimento do mercado dos serviços de cruzeiro.

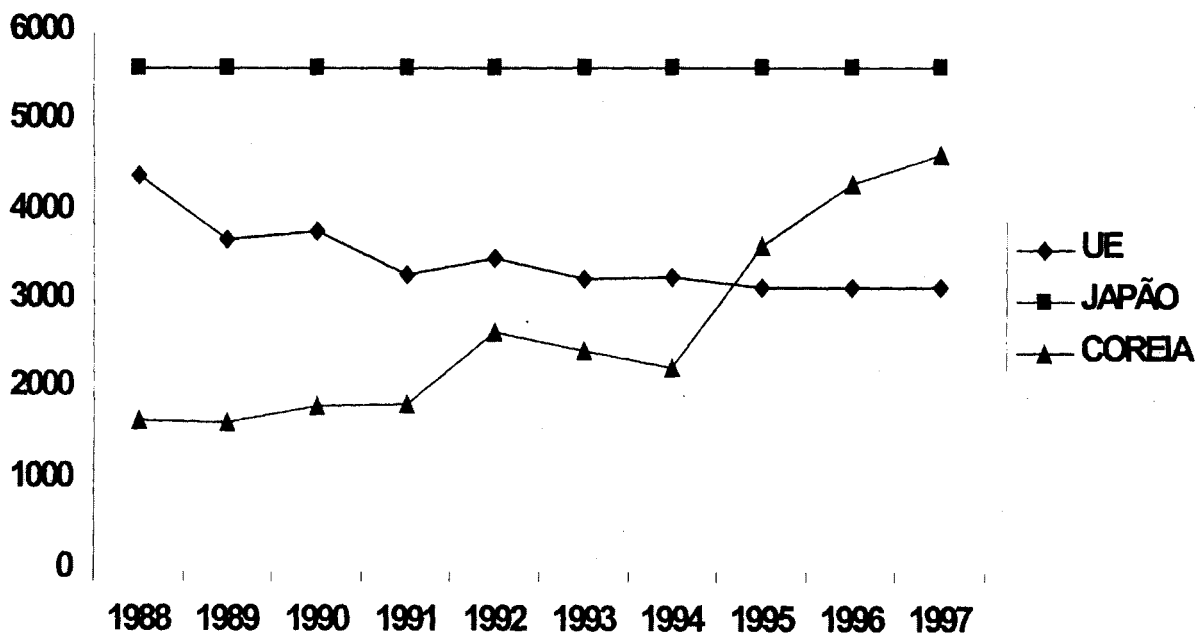
Nestas circunstâncias, é improvável que se evolua brevemente para condições de mercado estáveis a menos que seja eliminada do mercado, num grau significativo, capacidade de construção de novos navios.

O elemento mais perturbador é a queda acentuada dos preços dos navios novos (ver parágrafo a seguir), que tem um impacto importante na procura. Os armadores reagem a descidas históricas dos preços fazendo encomendas que podem ser consideradas "apostas no futuro", isto é, a preços mais altos, alguns navios seriam encomendados mais tarde ou nem sequer o seriam. É de prever que este tipo de procura adicional, registada nos últimos anos, seja compensada mais tarde por uma procura significativamente inferior, o que impede os estaleiros de manterem uma carteira de encomendas equilibrada e um nível de emprego consistente.

O lado da oferta continua a ser dominado por três regiões, Coreia do Sul, Japão e UE, com uma quota de mercado conjunta de cerca de 80%. O presente relatório centra-se nestas três regiões e nos seus mais importantes produtos de construção naval, não abordando os nichos de mercado e as actividades de construção naval fora delas.

*Figura 2*

*Capacidade de construção disponível no Japão, Coreia do Sul e UE, milhares cgt, 1988-1997*



A capacidade de construção da Coreia cresceu, de 1988 a 1997, de cerca de 1,7 milhões cgt para 4,6 milhões cgt (+ 170%). No mesmo período, a capacidade da UE reduziu-se de 4,4 milhões cgt em 1988 para 3,1 milhões cgt em 1997 (-29,5%). A capacidade na terceira grande região, o Japão, manteve-se estável, cifrando-se em 5,6 milhões cgt. O crescimento no lado da oferta tem de ser atribuído principalmente à expansão verificada na Coreia do Sul desde 1994.

Como este país não comunicava à OCDE dados sobre a capacidade em cgt, os valores aqui apresentados foram calculados com base na arqueação bruta dos navios concluídos, utilizando factores de conversão que reflectem a evolução da gama de produtos dos estaleiros coreanos (ver Anexo III).

### **Evolução dos preços**

Conforme já referido, os preços dos navios novos ressentiram-se fortemente do aumento da capacidade e certos construtores desenvolvem esforços desesperados para atrair encomendas que ocupem essa capacidade. No capítulo 3 são discutidos casos específicos. É óbvio que a queda dos preços não é homogénea: nos diferentes tráfegos utilizam-se tipos de navios diferentes, as taxas de frete (um parâmetro essencial para a rentabilidade do investimento) dependem das mercadorias e das zonas de comércio e a atitude dos armadores varia em função do mercado específico. O quadro que se segue fornece algumas indicações sobre a descida dos preços de alguns tipos de navios, que se podem considerar representativos do grosso dos novos navios mercantes. Os preços indicados são preços médios calculados com base nas informações disponíveis sobre os contratos. A descida foi generalizada, tendo os preços atingido presentemente um nível que, em muitos casos, não permite que os estaleiros recuperem os custos de exploração.

#### *Quadro 1*

*Evolução dos preços dos navios novos (milhões de dólares)*

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>Março 1999</b>
<b>Porta-contentores Panamax</b>	53,0	42,0	37,5
<b>Porta-contentores 1100 TEU</b>	20,0	18,0	17,0
<b>Superpetroleiro (VLCC)</b>	83,0	72,5	69,5
<b>Graneleiro capesize</b>	40,5	33,3	31,5
<b>Graneleiro Panamax</b>	27,0	20,0	18,5
<b>Navio de convés duplo 15000 dwt</b>	16,5	14,0	13,5

Fonte: Clarkson World Shipyard Monitor

Em 1997 e 1998 os preços indicados são a média dos preços comunicados durante o ano respectivo. Em 1999 os preços indicados são a média dos preços comunicados durante o primeiro trimestre do ano.

#### *Quadro 2*

*Evolução dos preços dos navios novos (variação anual em percentagem)*

	<b>1997-1998</b>	<b>1998-1999</b>	<b>1997-Março 1999</b>
<b>Porta-contentores Panamax</b>	-20,75%	-10,71%	-29,25%
<b>Porta-contentores 1100 TEU</b>	-10,00%	-5,56%	-15,00%
<b>Superpetroleiro (VLCC)</b>	-12,65%	-4,14%	-16,27%
<b>Graneleiro capesize</b>	-18,52%	-4,55%	-22,22%
<b>Graneleiro Panamax</b>	-25,93%	-7,50%	-31,48%
<b>Navio de convés duplo 15000 dwt</b>	-15,15%	-3,57%	-18,18%

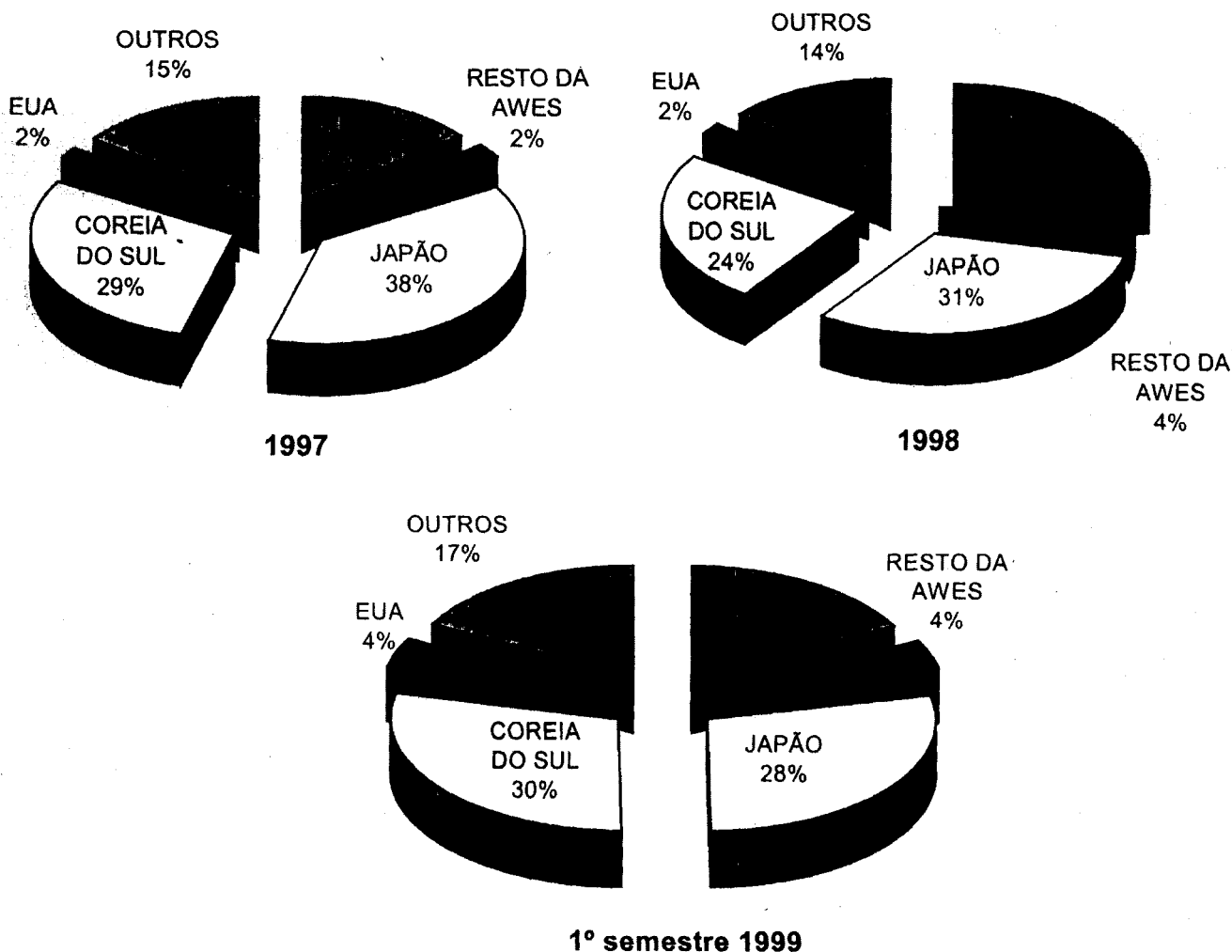
Os navios que registaram as maiores descidas de preços são os graneleiros Panamax e os porta-contentores Panamax. Ambos são extremamente importantes para a construção naval coreana em geral e para alguns dos estaleiros investigados em particular. Tentar-se-á, no presente relatório, determinar em que medida os concorrentes coreanos penetraram nestes segmentos do mercado e em que medida essa penetração se repercutiu nos preços (e consequentemente se criou uma procura "artificial").

Note-se igualmente que esta significativa queda dos preços, que afecta todos os principais tipos de navios, não compromete apenas a rentabilidade dos estaleiros, põe também problemas ao sector dos transportes marítimos, uma vez que o valor patrimonial da tonelagem encomendada antes da descida dos preços tem de ser reavaliado. A redução do valor patrimonial leva os credores a exigirem garantias adicionais, fazendo assim aumentar os custos do financiamento e reduzir-se os lucros dos armadores.

### Quotas de mercado

A concorrência feroz que caracteriza o mercado da construção naval e a descida dramática dos preços tiveram como resultado a alteração das quotas de mercado. A Figura 3 mostra a repartição das quotas de mercado por países e regiões no período de 1997 a 1999 (primeiro semestre). Pode argumentar-se que este período foi excepcional por várias razões, mas não é objectivo do presente relatório analisar a evolução do mercado num horizonte temporal mais alargado. Uma perspectivação mais ampla também não alteraria o panorama geral, que é o de um mercado em dificuldades.

Figura 3 - Quotas de mercado dos diferentes países/regiões (novas encomendas, em cgt), 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999



O aumento significativo da quota de mercado da UE em termos de novas encomendas em 1998 deveu-se à crise asiática e aos problemas de financiamento que a acompanharam e não pode ser considerado parte de uma tendência mais ampla. Com os armadores a assumirem a posição de "esperar para ver" e os bancos sem condições de oferecerem financiamento, os estaleiros sul-coreanos não receberam praticamente encomendas no primeiro semestre de 1998. Tal situação torna ainda mais notável a recuperação pelos coreanos da sua quota de mercado no segundo semestre de 1998. Como se vê pelo gráfico, a quota de mercado da Coreia está de novo a subir, agora que os problemas específicos de financiamento e as incertezas económicas de 1998 se solucionaram. A Coreia detém actualmente a maior quota de mercado que jamais teve e ultrapassou mesmo o Japão (um objectivo declarado do governo e do sector coreanos). A China conseguiu também aumentar a sua quota de mercado, o que se reflecte no aumento da "fatia" *Outros*. Os EUA têm um papel menor na construção naval mundial, mas os seus diversos mecanismos proteccionistas (Chapter XI, Jones Act, encomendas da Marinha) asseguram que os estaleiros americanos se mantêm em actividade e poderão mesmo, em certas condições, voltar à construção naval comercial no futuro. As informações relativas aos navios concluídos revelam mostram uma estrutura similar. Os dados pertinentes são apresentados nos anexos.

O Japão, que até agora conseguiu compensar a tendência negativa do mercado com a procura interna, registou, nos primeiros seis meses de 1999, uma quebra de encomendas de cerca de 20%. Em resultado desta situação, os estaleiros iniciaram uma reorganização e fala-se insistentemente da consolidação de sete grandes estaleiros japoneses em quatro grupos. A quota de mercado da UE reduziu-se no primeiro semestre de 1999, o que corresponde à tendência a mais longo prazo. Os estaleiros comunitários confrontam-se com uma pressão cada vez maior, sendo disso reflexo a decisão do grupo anglo-norueguês Kværner (o maior grupo de construção naval da Europa), tomada no início de 1999, de vender todas as suas actividades de construção naval com o argumento de que a respectiva rentabilidade era demasiado baixa para interessar os investidores e accionistas do grupo. Outros dois estaleiros europeus encerraram ou estão prestes a encerrar (Aarhus Flydedok, na Dinamarca, e Les Ateliers et Chantiers du Havre, em França).

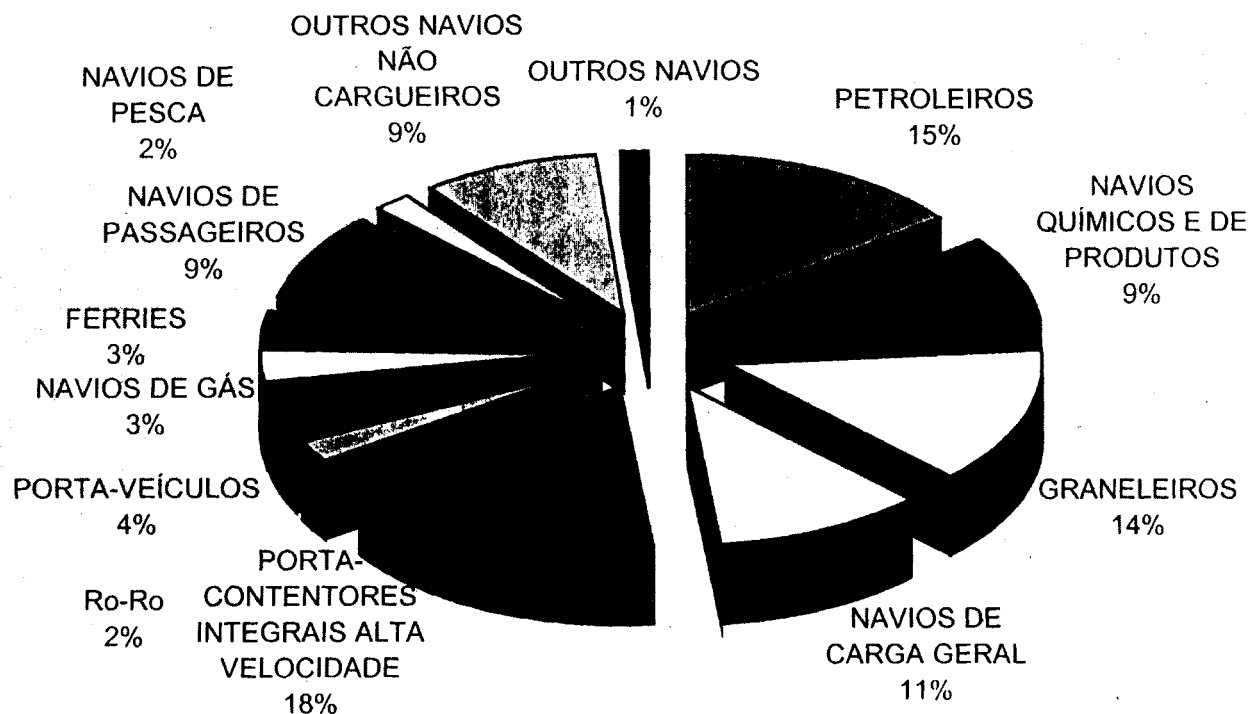
### **Estrutura do mercado**

A Figura 4 mostra as encomendas de navios em 1998, distribuídas por tipos. Os petroleiros, graneleiros, navios-tanque químicos/produtos petrolíferos, navios de carga geral, porta-contentores e navios de passageiros constituem os maiores segmentos de mercado. Os estaleiros comunitários, que praticamente deixaram de construir para os segmentos de grande volume dos petroleiros, graneleiros e navios de carga geral, começam também a confrontar-se com uma concorrência crescente nos segmentos dos navios-tanque químicos/produtos petrolíferos, *ferries* e porta-contentores integrais. Os únicos segmentos em que a Europa domina são os navios de passageiros e alguns tipos de *ferries*, devendo-se esse domínio à supremacia tecnológica dos estaleiros europeus, que lhes assegura ainda a maioria das encomendas. Note-se, no entanto, que um grande operador comunitário de serviços de cruzeiro adjudicou recentemente dois importantes contratos a um estaleiro japonês, o que poderá vir a comprometer a posição dominante que os estaleiros comunitários ainda ocupam. Os estaleiros comunitários têm vindo sistematicamente a perder quotas de mercado para os concorrentes asiáticos, mesmo nos segmentos em que tradicionalmente dominavam, mau grado o enorme esforço de inovação e aumento da produtividade.



Figura 4

Quotas de mercado dos diferentes tipos de navios (encomendas, em cgt), 1998

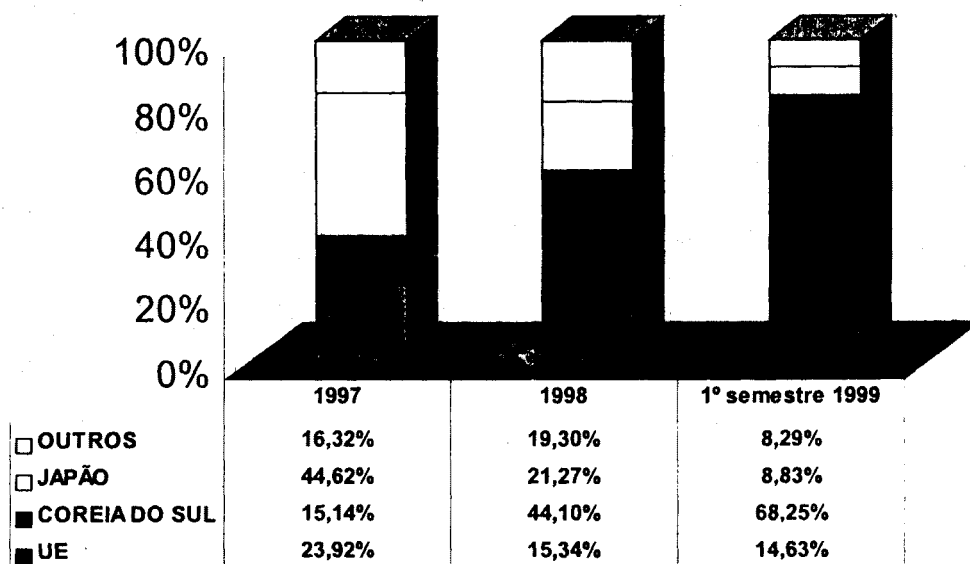


#### Segmento dos porta-contentores

Em termos de cgt, os porta-contentores constituíram o maior segmento de mercado em 1998. Estes navios representavam uma das principais produções dos estaleiros japoneses e comunitários e são a "espinha dorsal" do transporte marítimo de linha a nível mundial. Os estaleiros europeus são particularmente especializados nos grandes porta-contentores (Post-Panamax), visto tratar-se de navios tecnologicamente exigentes e cujo projecto obedece a paradigmas diferentes e mais complexos. Como os concorrentes coreanos estão, notoriamente, a procurar impor-se em todo o segmento dos porta-contentores, cabe analisar mais em profundidade este segmento. A Figura 5 mostra a evolução das quotas de mercado do Japão, Coreia do Sul e União Europeia e o volume global de encomendas em 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999.

Figura 5

Evolução das quotas de mercado do Japão, Coreia do Sul e UE no segmento dos porta-contentores (encomendas, em cgt) de 1997 ao primeiro semestre de 1999



Os estaleiros coreanos conseguiram, desde 1997, uma penetração significativa no mercado de porta-contentores. Embora as estatísticas indiquem que esse crescimento da quota de mercado dos estaleiros coreanos se efectuou à custa dos japoneses e outros concorrentes não-comunitários, os estaleiros da UE não conseguiram participar no *boom* de encomendas registado em 1998 à mesma escala que os coreanos e parecem condenados a centrar esforços na manutenção da sua comparativamente baixa quota de mercado de cerca de 15%, enquanto a quota coreana se cifra actualmente em quase 70% em termos de cgt. Note-se que as encomendas globais (total mundial em cgt) de porta-contentores aumentaram 30% de 1997 (2,43 milhões cgt) a 1998 (3,16 milhões cgt), situando-se no primeiro semestre de 1999 em 1,12 milhões cgt.

Teme-se que esta evolução no mercado de porta-contentores possa ocorrer também nos segmentos dos *ferries* e navios de cruzeiro. Os concorrentes asiáticos são conhecidos por atrair encomendas de navios complexos oferecendo preços extremamente baixos, esperando assim melhorar, com a execução dos projectos, a sua capacidade técnica e adquirir a reputação necessária para ganharem novas encomendas. No caso dos dois navios de cruzeiro encomendados ao Japão, o estaleiro construtor deixou claro que a encomenda não tem de ser necessariamente rentável e que o que importa é que o estaleiro possa oferecer a qualidade que o mercado exige, colocando-se assim na agenda dos operadores de cruzeiros. A encomenda de *ferries* ro-ro de passageiros à Samsung (ver capítulo 3) analisada parece decorrer da mesma estratégia comercial.

## **Conclusões do capítulo 2**

- O excesso de capacidade no mercado da construção naval é um facto e deverá agravar-se devido à queda da procura em paralelo com o crescimento da oferta.
- A expansão da capacidade da Coreia do Sul, especialmente no período de 1994 a 1996, foi a razão principal do desequilíbrio persistente e crescente, enfrentando os estaleiros coreanos grandes dificuldades para atrair um número de encomendas suficiente para cobrir os custos.
- Os preços caíram pronunciadamente, em particular os dos tipos de navios em que a Coreia concorre, incrementando a procura e transferindo quotas de mercado para os estaleiros coreanos. A transferência mais significativa verifica-se no segmento dos porta-contentores, em que a Coreia está prestes a alcançar uma posição dominante. Também a China, que muitos vaticinam virá a tornar-se futuramente uma potência na construção naval, aumentou a sua quota de mercado no período abrangido pelo presente relatório.

### **3. Análise detalhada do mercado**

#### **Natureza dos contratos de construção naval**

Os navios da marinha de comércio são bens de capital com características próprias que tornam difícil para terceiros avaliar os seus verdadeiros custos de construção. A precisão do cálculo depende largamente da informação disponível sobre o projecto e o estaleiro, em geral confidencial.

- Os navios são estruturas de grande dimensão, consistindo tipicamente num casco e casota de aço e num grande número de subsistemas técnicos e equipamentos.
- Os navios raramente são construídos em grandes séries, pelo que o seu projecto não é uniforme. Na sua construção são utilizados materiais diversos provenientes de grande número de fornecedores, o que obriga a uma estreita cooperação entre estaleiros e fornecedores. Como a construção é frequentemente "única", as condições específicas do estaleiro jogam um papel significativo nos custos, na qualidade e no prazo de entrega.
- Os armadores são normalmente empresários singulares ou sociedades controladas por um reduzido número de pessoas. As encomendas são feitas projecto a projecto a um estaleiro, originando uma combinação de grande número de encomendas e relações comerciais bastante estreitas, raramente transparentes para o público. Note-se, contudo, que o sector dos transportes marítimos está a passar por um processo de concentração que irá igualmente afectar a construção naval com a procura de maiores séries de navios e projectos normalizados.
- O mercado da construção de navios mercantes é um mercado global. Os armadores europeus, em particular, fazem as suas encomendas em todo o mundo, em função da maior ou menor vantagem das condições oferecidas e das diferenças de preço e condições de financiamento. Os armadores coreanos e japoneses, no entanto, recorrem tradicionalmente aos estaleiros nacionais, garantindo-lhes assim um certo volume de procura.
- Os armadores têm frequentemente preferências para a aquisição de certos equipamentos, que dependem da experiência anterior e da composição e formação das suas tripulações. Os estaleiros, por seu lado, preferem ter um número limitado de fornecedores, a fim de conseguirem uma alta produtividade e um fluxo de produção sem descontinuidades. Estes interesses divergentes levam muitas vezes a detalhadas negociações sobre a composição da lista de fornecedores, o que tem igualmente incidências nos preços.
- Construir um navio leva muito tempo. Os armadores, que têm de reagir à procura sempre em mudança do mercado de fretes e da economia global, preferem prazos de entrega tão curtos quanto possível, pelos quais estão dispostos a pagar. Os estaleiros em condições de responder às solicitações com rapidez e fiabilidade podem, portanto, praticar preços mais elevados.
- Outros actores importantes nos projectos de construção naval são as sociedades de classificação, os organismos encarregados da aprovação técnica do projecto e da construção. Para certos navios mais complexos, com características de projecto pouco comuns, os pormenores de construção são discutidos pelo estaleiro, a sociedade de classificação e o armador, donde resultam custos maiores ou menores dependendo do projecto específico.

- O financiamento da construção naval difere do financiamento de outros grandes projectos de engenharia. Os custos do financiamento podem ter importantes repercussões no projecto e no preço global. Os sistemas de financiamento vão do "pagamento à cabeça" ao "pagamento no termo". No primeiro caso, o comprador avança um montante significativo, cujos juros constituem ganhos financeiros para o estaleiro. No último caso, é o estaleiro a financiar grande parte dos custos de construção, o que tem como resultado custos adicionais para o projecto.

Estas características criam um grande número de variáveis que é necessário introduzir nos cálculos para determinar os verdadeiros custos de produção de um navio e provar (ou refutar) alegações de preços desleais.

### **Estudo sobre o mercado da construção naval**

Para a recolha dos dados necessários a Comissão Europeia recorreu a consultores credíveis independentes. O estudo que estes estão a realizar abrange os seguintes elementos:

- Definição de um modelo de repartição dos custos, incluindo todas as componentes de custo pertinentes, tanto os custos directos de construção do navio como os encargos gerais do estaleiro. O modelo tem por base os elementos de custo e abrange os custos directos (materiais, mão-de-obra, equipamento, etc.) e indirectos (financiamento do navio e do equipamento de produção, despesas gerais, seguros, etc.). O Anexo I contém mais elementos sobre o modelo de custos.
- Critérios de avaliação dos eventuais prejuízos causados aos estaleiros comunitários por práticas desleais de concorrentes externos. Na avaliação entram dois elementos: preços e práticas lesivos e subvenções. Relativamente aos primeiros, o preço do contrato é comparado com o preço de um navio similar vendido a um comprador do país exportador (este "valor normal" deve basear-se no preço pago ou a pagar em condições normais de mercado). Relativamente aos subsídios compensatórios, analisa-se a existência de subvenções na acepção do Acordo da OMC sobre as subvenções e as medidas de compensação (e.g. contribuições financeiras do Estado ou organismos públicos que envolvam uma transferência directa de fundos ou a não colecta de montantes normalmente devidos ou o fornecimento de bens e serviços que normalmente seriam suportados pela empresa).

O estudo tem por objecto os estaleiros da Coreia, Japão, China e Singapura e uma gama de tipos de navios (>5000 GT), principalmente petroleiros, graneleiros, OBO, navios-tanque químicos e de produtos petrolíferos, navios de carga geral, navios-frigorífico, porta-contentores, navios ro-ro, navios de gás liquefeito, navios de passageiros e navios off-shore. O estudo analisará um total de 33 contratos de construção naval.

A selecção das encomendas de novos navios para análise foi feita em colaboração com os construtores navais europeus, para assegurar a disponibilidade de dados técnicos de projectos comparáveis e limitar ao mínimo a formulação de hipóteses técnicas e económicas. Dada a natureza crítica de tal investigação, "jogar-se-á pelo seguro" no que respeita aos parâmetros, para garantir que os custos mínimos calculados para projectos específicos não possam ser contestados.

## Encomendas analisadas

Até à data foram analisadas nove encomendas de novos navios, todas adjudicadas a estaleiros sul-coreanos. A Comissão assegurou uma selecção de casos equilibrada, tendo simultaneamente em conta o objectivo político geral do exercício, a relativa urgência da questão e a disponibilidade de dados para comparação. Durante a execução do estudo, a investigação poderá, se necessário, ser alargada aos estaleiros de outros países asiáticos. Os casos até agora analisados são:

- Navio lança-cabos (série de 13), 9280 cgt, a construir no estaleiro Mipo da Hyundai
- Porta-contentores de 3400 TEU (série de 5), 27 750 cgt, a construir pela Samsung Heavy Industries
- *Ferry* ro-ro de passageiros (série de 2), 25 200 cgt, a construir pela Samsung Heavy Industries
- Porta-contentores de 6800 TEU (série de 2), 52 390 cgt, a construir pela Hyundai Heavy Industries
- Porta-contentores de 3500 TEU (série de 2), 28 500 cgt, a construir pela Halla Engineering and Heavy Industries
- Graneleiro Panamax, 19 500 cgt, a construir pela Halla Engineering and Heavy Industries
- Graneleiro Panamax, 22 600 cgt, a construir pela Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Navio-tanque de produtos petrolíferos, 19 074 cgt, a construir pela Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Superpetroleiro (VLCC), 47 100 cgt, a construir pela Daewoo Heavy Industries.

Os projectos seleccionados não são todos encomendas confirmadas nem, em certos casos, o financiamento está já assegurado, pelo que os preços podem ser de nível superior ou inferior, consoante o caso. A Comissão considera, todavia, que as informações que servem de base à análise são as melhores actualmente disponíveis e que os projectos de construção naval seleccionados ilustram adequadamente as condições financeiras anormais em que os estaleiros coreanos têm ultimamente vindo a aceitar encomendas. Como o modelo de custos é constantemente ajustado e as análises precedentes actualizadas em conformidade, uma avaliação final será apenas possível num relatório ulterior. No entanto, como referido atrás, os parâmetros são conservadores e as alterações que eventualmente ocorram serão no sentido de uma ainda maior diferença entre o preço da encomenda e o preço normal de construção. O preço real da encomenda é outro factor de incerteza. Fontes distintas indicam frequentemente preços diferentes e, relativamente às séries maiores, o preço unitário poderá ser inferior devido às economias de escala (reais ou esperadas). Cabe ainda referir, neste contexto, que o modelo tenta reflectir o comportamento dos concorrentes asiáticos, não considerando, nomeadamente, os custos das operações de cobertura do risco cambial no caso dos estaleiros coreanos, por se saber que tais precauções não são normalmente tomadas.

Os quadros que se seguem sintetizam os resultados até agora obtidos.

### Quadro 3

Comparação entre os preços de encomenda e os preços de construção calculados para uma selecção de navios novos

	Preço da encomenda declarado (10 <sup>6</sup> USD)	Preço de construção calculado (10 <sup>6</sup> USD)	Ganhos/perdas em % do preço de construção calculado
Navio lança-cabos (Hyundai)	37,3	45,4	-17,84%
Porta-contentores 3400 TEU (Samsung)	36	56,4	-36,17%
Ferry ro-ro de passageiros (Samsung)	69,5	90,9	-23,54%
Porta-contentores 6800 TEU (Hyundai)	73,5	86,9	-15,42%
Porta-contentores 3500 TEU (Halla)	38	52,3	-27,34%
Graneleiro Panamax (Halla)	18,9	31,8	-40,56%
Graneleiro Panamax (Daedong)	18,5	24,9	-25,70%
Navios prod. petrolíferos (Daedong)	21,5	24,9	-13,65%
VLCC (Daewoo)	68,5	84,3	-18,74%

À primeira vista, os resultados apresentados no quadro parecem indicar que todas as encomendas analisadas dão prejuízo. Pode, no entanto, considerar-se uma prática comercial aceitável um estaleiro renunciar a qualquer lucro num contrato específico ou aceitar construir um navio incorrendo num prejuízo ligeiro se isso lhe permitir uma incursão estratégica num novo segmento de mercado, desde que tal prática não se torne uma política e que o prejuízo incorrido com um contrato seja coberto por outros contratos lucrativos. Nestas circunstâncias, e entrando em linha de conta para o modelo de custos com uma certa margem de erro, um preço contratual declarado 10 a 13% inferior ao "preço normal" calculado pode considerar-se aceitável. Consequentemente, uma das encomendas analisadas (o navio de produtos petrolíferos da Daedong) pode ser considerada consentânea com a prática comercial normal. As outras oito encomendas, no entanto, dão claramente prejuízo, na ordem de 15% a 40% do preço normal de construção calculado. Como a Halla e a Daedong estão tecnicamente falidas e a funcionar sob administração judicial desde, respectivamente, Dezembro de 1997 e Fevereiro de 1997, é necessário investigar por que foram aceites as encomendas e como são contabilizados os prejuízos. Os casos da Halla, da Daedong e da Daewoo são discutidos no Anexo II.

Há indicações de que os estaleiros coreanos fixam os preços dos navios segundo o nível de preços que o estaleiro considera ser suportável pelo mercado, e não partindo de uma estimativa dos custos para chegar ao preço final, sendo os objectivos em termos de custos de produção e aquisição fixados em conformidade. Segundo certas informações, os estaleiros coreanos partem do preço do navio para atribuir a cada fornecimento o seu valor. As ofertas de preço iniciais dos fornecedores são frequentemente ignoradas pelos estaleiros, sendo estabelecido um preço-limite. Esta política é aceite pelos fornecedores de equipamento coreanos, sem consideração dos efeitos que possa ter na sua própria actividade comercial. Um dos fabricantes europeus de equipamento contactado, que realizou uma investigação aprofundada relativamente aos seus concorrentes coreanos, descobriu que o seu maior

concorrente declarara um prejuízo correspondente a 30% das vendas e que outros fabricantes coreanos enfrentavam problemas similares. Como, na Coreia do Sul, os fornecedores de equipamento fazem muitas vezes parte dos mesmos grandes conglomerados, os chamados "chaebols", que os estaleiros, é difícil determinar os custos verdadeiros de operações específicas.

### **Impacto nos estaleiros comunitários**

Assume-se que há um impacto negativo para os estaleiros comunitários quando o preço da encomenda não cobre os custos e é suficientemente baixo para inviabilizar as possibilidades de concorrência dos estaleiros comunitários. Isto é particularmente verdade nos casos em que o armador fazia tradicionalmente as suas encomendas a estaleiros comunitários. No entanto, mesmo nos segmentos em que os concorrentes asiáticos detinham no passado quotas de mercado significativas (e.g. porta-contentores ou graneleiros), esta política de preços terá um efeito negativo no nível geral de preços no mercado e, neste contexto, tal preço poderá ser considerado lesivo. Embora um contrato nessas condições possa não retirar directamente trabalho a um construtor comunitário, haverá um efeito de repercussão gradual no mercado em geral, com incidências negativas na construção naval comunitária.

Todas as 9 encomendas analisadas tiveram incidências nos estaleiros comunitários. Os principais elementos relativos aos casos investigados são os seguintes:

- A encomenda de navios lança-cabos à Hyundai é consentânea com a carteira do estaleiro, que tem experiência de construção de navios especializados, mas a Europa tem tido uma posição dominante na construção deste tipo de navios e a encomenda é a primeira do género feita ao estaleiro Mipo da Hyundai. O armador é um novo operador no mercado, não tendo encomendado anteriormente qualquer navio.
- A encomenda de porta-contentores de 3400 TEU à Samsung é normal para este estaleiro. O armador tinha, contudo, uma estreita relação com os estaleiros comunitários, pelo que esta encomenda significa uma ruptura importante com a sua política de encomendas.
- A encomenda de *ferries* ro-ro de passageiros à Samsung constitui uma viragem na carteira tradicional de encomendas do estaleiro e é a primeira encomenda feita pelo armador fora da Europa. Os *ferries* deste tipo e porte são um dos domínios de especialização dos estaleiros comunitários, pelo que a entrada dos concorrentes coreanos neste segmento de mercado irá exercer uma pressão significativa na construção naval comunitária.
- Os porta-contentores de 6800 TEU encomendados à Hyundai Heavy Industries representam uma classe de produtos de alta tecnologia, que, para os estaleiros coreanos, constitui uma novidade. O armador havia anteriormente encomendado navios de porte e especificações semelhantes na Europa (e Japão); para esta encomenda específica, concorreu um estaleiro europeu, que não conseguiu todavia obter a encomenda por não se poder permitir o preço proposto.
- Os porta-contentores de 3500 TEU a construir pela Halla são produção corrente deste estaleiro tendo o armador feito todas as suas encomendas de porta-contentores à Halla. No entanto, o preço é extremamente baixo e a Halla parece beneficiar de vantagens financeiras de que os concorrentes comunitários não dispõem (ver também o Anexo II).



- A encomenda do graneleiro Panamax à Halla reveste-se das mesmas características da precedente.
- A proposta de preço para o graneleiro Panamax da Daedong está abaixo dos custos de exploração e bem abaixo do que se poderá considerar um preço económico.
- Relativamente ao navio-tanque de produtos petrolíferos a construir pela Daedong, há um pequeno desnível entre a proposta de preço e o preço normal de construção, que é reflexo da concorrência menos intensa que se verifica neste segmento de mercado em comparação com o dos graneleiros Panamax. No entanto, o preço proposto é bastante inferior ao preço de custo calculado, que é de 23,7 milhões de dólares (excluindo lucros mas incluindo despesas gerais e serviço da dívida).
- Tendo em conta a elevadíssima dívida do estaleiro da Daedong (6,7 mil milhões de dólares), os custos calculados para serviço da dívida têm um impacto acentuado no preço de construção normal derivado do modelo de custos. Relativamente à encomenda do VLCC à Daewoo, há que contar com uma contribuição para o serviço da dívida, calculada em 16,0 milhões de dólares, o que torna a proposta de preço inferior aos custos. Sem o serviço da dívida, a proposta de preço cobriria os custos directos e as despesas gerais totais.

### **O sector financeiro sul-coreano**

As condições em que operam estaleiros como os da Halla e da Daedong (para mais elementos, ver também o Anexo II) obrigam a que se analise o sistema bancário sul-coreano e o modo como são atribuídos neste país os créditos à exportação e à exploração.

A Korea Export/Import Insurance Corporation (KEIC) foi criada pelo governo da Coreia do Sul com o objectivo expresso de garantir os riscos associados às exportações suportados pelas companhias coreanas. Este objectivo foi revisto, tendo agora a KEIC a função de garantir que os compradores são reembolsados dos pagamentos adiantados que efectuaram caso uma companhia (neste caso um estaleiro) vá à falência e o banco que deu a garantia de reembolso não possa cobrir o pagamento. Significa isto, basicamente, que os pagamentos efectuados pelos compradores de navios construídos na Coreia são garantidos pelo Estado coreano.

O Export/Import Bank of Korea (KEXIM), que é inteiramente propriedade do Estado sul-coreano, dispõe de instrumentos para os exportadores, destinados a estimular a exportação de bens de capital, como os navios, da Coreia do Sul. Neste âmbito, há a assinalar dois instrumentos pertinentes: a "linha de crédito para financiamento à exportação", que concede empréstimos aos construtores navais durante o período da construção, isto é, antes da entrega do navio; a "linha de crédito para garantia de reembolso", que garante o reembolso dos adiantamentos nos casos em que o contrato de construção naval não é executado.

Nas condições de mercado da Europa Ocidental, estas linhas de crédito poderão ser oferecidas à taxa de juro do LIBOR + 2 ou 3 por cento, dependendo da fiabilidade creditícia do estaleiro. O KEXIM oferece a "linha de crédito para financiamento à exportação" à taxa de juro do LIBOR, mais uma margem de 2,66%, mais um prémio de risco com um valor inicial de 0,25%, dependendo da fiabilidade creditícia do estaleiro e das garantias prestadas, e a "linha de crédito para garantia de reembolso" com comissões de garantia à taxa inicial de 0,4%, dependendo da fiabilidade creditícia. Dado o elevado endividamento dos estaleiros sul-coreanos, é claro que as taxas oferecidas pelo KEXIM não cobrem os riscos associados a estas linhas de crédito. Para alguns contratos da Halla, os custos das garantias do KEXIM

representariam, segundo as informações disponíveis, 1% do preço contratual, devido à situação precária deste estaleiro, o que é considerado um valor muito reduzido.

Como, no período de Janeiro a Novembro de 1998, 92% do total de garantias prestadas pelo KEXIM o foram a estaleiros, a prestação de garantias à exportação pelo KEXIM pode ser considerada, pelo menos para o referido período, uma operação com carácter sectorial. Além disso, o facto de o banco ser propriedade do Estado e este ter coberto os prejuízos do mesmo por meio de injeções de capital equipara estas operações a auxílios estatais sectoriais.

O KEXIM assumiu também as garantias de reembolso prestadas por bancos comerciais menos sólidos. Este risco adicional é contrabalançado pela KEIC em caso de insolvência. Assim, os compradores de navios construídos na Coreia podem contar com a cobertura de riscos pelo Estado coreano, mesmo quando as garantias não são prestadas pelo KEXIM.

O Korea Exchange Bank, o principal credor da Halla, é propriedade do Banco da Coreia (32,1%), do Commerzbank AG (o terceiro maior banco da Alemanha, que detém 30,4% do capital) e de investidores privados (37,5%). Este banco beneficiou de novas injeções de capital de vários investidores, incluindo o Commerzbank AG e o KEXIM. O Banco da Coreia, estatal, por seu lado, fez um investimento directo de 700 mil milhões de won no KEXIM, para lhe permitir continuar a oferecer apoio financeiro aos exportadores e aumentar o seu rácio de solvabilidade. O KEXIM, por seu turno, investiu no Korea Exchange Bank (ajudando assim, pelo menos indirectamente, a Halla). São também credores da Halla o SeoulBank, o Industrial Bank of Korea e o Foreign Exchange Bank of Korea, todos com participação do Estado. O SeoulBank, em que até há pouco tempo o Estado detinha 95% do capital, foi declarado mutuante não autorizado pela Comissão de Supervisão Financeira e é agora inteiramente controlado pelo Estado. Os seus créditos incobráveis foram transferidos para a Sociedade de Gestão de Activos da Coreia, uma agência estatal; falta ver se os créditos concedidos à Halla serão tratados segundo as práticas comerciais normais.

Esta apertada teia de instituições financeiras e a influência do governo no sector bancário dão motivo a considerar a eventualidade de um comportamento dos credores relativamente à indústria da construção naval não orientado pelas regras de mercado. A pedido do Conselho, o antigo Comissário para os assuntos industriais, Martin Bangemann, deslocou-se à Coreia do Sul em Maio de 1999 para discutir a questão com o governo coreano e o sector da construção naval. Em resposta às questões postas oralmente e por escrito por Martin Bangemann, nomeadamente no que respeita à utilização dos fundos do FMI, o governo da Coreia do Sul precisou serem esses fundos utilizados apenas para reforçar as reservas de divisas e assinalou que a utilização dos fundos não é acompanhada após estes terem sido desembolsados a bancos comerciais, mesmo quando esses bancos estão sob controlo do Estado.

Dada a natureza particular dos contratos de construção naval e a importância capital dos sistemas de financiamento, seria vital dispor-se de um conhecimento mais aprofundado dos mecanismos de financiamento dos estaleiros sul-coreanos.

### Conclusões do capítulo 3

- O estudo "Shipbuilding Market Monitoring" encomendado pela Comissão já permitiu as primeiras conclusões tangíveis (ver atrás). O modelo de custos utilizado é estável e adequado à análise dos custos reais da construção naval nos estaleiros coreanos (os únicos até agora investigados).
- Nenhuma das nove encomendas de novos navios analisadas era claramente lucrativa e há indícios convincentes de que os estaleiros coreanos praticam preços abaixo dos custos; em alguns casos, os preços não cobrem sequer os custos de exploração, para já não falar do serviço da dívida.
- A Halla e, em menor grau, a Daedong evidenciam um comportamento comercial que seria considerado inaceitável na UE. Como ambos os estaleiros estão em processo de falência, o contexto financeiro em que operam requer uma análise mais aprofundada. Merecem atenção particular as remissões e moratórias da dívida passadas e presentes, bem como as taxas de juro vantajosas, os novos créditos e as garantias para os novos projectos de construção naval.
- O sistema financeiro da Coreia do Sul é completamente opaco no que respeita ao financiamento de estaleiros e projectos de construção naval e, como as possibilidades de intervenção governamental são significativas visto uma grande parte do sector bancário ser propriedade do Estado, poderá ter havido interferência em questões financeiras e de organização. Os créditos e garantias dados aos estaleiros não se coadunam com as práticas comerciais correntes no mundo e a avaliação do risco comercial, quando efectuada, não parece seguir as leis e a lógica de uma economia de mercado.

#### 4. Conclusões e acções recomendadas

Não há dúvida de que o mercado de navios mercantes está em crise. Embora os problemas neste sector já durem há muito, a situação está a tornar-se cada vez mais crítica com a capacidade a aumentar, a concorrência com os países de mão-de-obra barata a exacerbar-se e os preços em queda livre. Relativamente a certos tipos de navios, parece virtualmente impossível conseguir uma situação de exploração não deficitária. A crise asiática acelerou dramaticamente este processo.

Na fase inicial da crise, os construtores asiáticos não beneficiaram de vantagens imediatas decorrentes da desvalorização das moedas. Pelo contrário, a crise afectou profundamente o sector financeiro asiático e dificultou o financiamento da construção naval. As medidas de emergência tomadas para revitalizar os mercados financeiros asiáticos melhoraram as condições de financiamento, criando uma situação de vantagem concorrencial para os estaleiros asiáticos com as reduções de salários e a desvalorização das moedas locais.

Há que reconhecer, todavia, que os estaleiros asiáticos, e particularmente os sul-coreanos, são em qualquer caso fortes concorrentes. As instalações dos estaleiros são, muitas delas, das mais avançadas tecnicamente, a mão-de-obra é qualificada e flexível e a qualidade do produto corresponde às exigências dos armadores. A base local de fornecedores é, quanto a ela, capaz de fornecer os principais equipamentos a preços significativamente baixos. Tal não desculpa, todavia, práticas comerciais desleais e propostas de preço abaixo dos custos. Há indicações de que os estaleiros comunitários concorrentes foram de facto afectados em certo grau e que os estaleiros coreanos receberam e continuam eventualmente a receber apoio de bancos controlados pelo Estado em condições que não são as do mercado. Levanta-se, pois, a questão de um eventual apoio indirecto do Estado.

Para que o mercado da construção naval retome o equilíbrio e a saúde é necessário reduzir a capacidade. Só assim os preços recuperarão, permitindo a exploração rentável dos estaleiros. Infelizmente, o acordo da OCDE não entrou em vigor e, mesmo que fosse esse o caso, a capacidade não seria imediatamente reduzida visto o acordo não contemplar esta matéria. Reduções voluntárias de capacidade por parte dos estaleiros coreanos, os grandes responsáveis pelo aumento da capacidade, parecem igualmente improváveis, uma vez que a maior parte das companhias são consideradas "grandes demais para falir" e esperam, com base na experiência passada, que o Estado salve o sector. Os casos da Halla, da Daewoo e da Daedong apontam para a necessidade de uma investigação mais aprofundada para se determinar da existência de intervenções indirectas para viabilização destes estaleiros.

Olhando para as previsões da procura e a capacidade não é de esperar uma melhoria rápida da situação. As respostas ao problema terão, pois, de obedecer a diferentes calendários e dever-se-á, paralelamente, analisar com maior profundidade a evolução geral do mercado.

- Há que pôr termo o mais rapidamente possível às práticas comerciais lesivas ou não consentâneas com as regras de mercado, nomeadamente no que diz respeito aos construtores coreanos. É necessário assegurar a plena observância das condições e premissas que presidiram à concessão à Coreia do pacote de emergência do FMI e a que o governo coreano deu o seu acordo. **O FMI, no contexto do programa económico apoiado pelo acordo "stand-by", poderá intervir no sentido de assegurar que os estaleiros em dificuldades não beneficiem de subsídios provenientes do orçamento do Estado ou de outras formas possíveis de apoio estatal. Os Estados-Membros poderiam instruir os seus directores executivos a colocarem esta questão ao conselho de**

**direcção do FMI.** As matérias específicas que é necessário abordar são: o grau de controlo do Estado a nível dos principais credores dos estaleiros coreanos, especialmente os que participaram em remissões e/ou moratórias da dívida; se as acções destes se justificam do ponto de vista dos princípios da economia de mercado; se os compromissos assumidos pelo governo coreano perante o FMI no sentido de não subvencionar empresas em dificuldades foram cabalmente respeitados nos casos da Halla, da Daewoo e da Daedong.

- A acção ao abrigo das regras do comércio internacional constitui uma via possível. As medidas *anti-dumping* ou de compensação tradicionais não se aplicam à construção naval, uma vez que os navios não são importados, e, como o Acordo da OCDE não entrou em vigor, não há instrumentos directos para combater a prática de preços lesivos. No entanto, no âmbito das disciplinas multilaterais, o "Acordo sobre as subvenções e as medidas de compensação" (ASCM) da OMC (ainda não aplicado ao sector da construção naval) prevê um mecanismo de resolução de litígios que pode ser utilizado no caso de subvenções concedidas por um membro da OMC que afectem negativamente os interesses de outros membros. O ASCM estabelece que se presume da existência de prejuízo grave no caso de subvenções *ad valorem* superiores a 5% no total, subvenções destinadas a cobrir os prejuízos de exploração ou remissão directa de dívidas. Pela primeira vez, as informações recolhidas parecem indiciar que as medidas de remissão da dívida, de que pelo menos um estaleiro coreano beneficiou, poderão constituir uma subvenção na acepção do ASCM. Dadas, no entanto, as condições muito estritas a preencher nos termos do Acordo, tais informações são claramente insuficientes para permitir, na presente fase, a intervenção da OMC. Desenvolvidas e estruturadas devidamente, **as informações disponíveis poderão servir de base para a preparação e introdução de uma denúncia do sector ao abrigo do Regulamento relativo aos entraves ao comércio. Tal diligência levaria a um processo de exame, durante o qual a Comissão procederia a uma investigação cabal de todos os aspectos de facto e de direito dos elementos de prova fundados apresentados e à recolha de informações adicionais, a fim de substanciar uma acção compatível com as normas da OMC e susceptível de ser bem sucedida. A conveniência de recorrer à intervenção da OMC seria então avaliada à luz do relatório da Comissão sobre os resultados do inquérito. Note-se, a esse respeito, que a Coreia, ou qualquer outro membro da OMC, poderia igualmente contestar o regime de auxílios estatais da Comunidade no âmbito das disciplinas multilaterais do ASCM, desde que se demonstrasse a ocorrência de efeitos desfavoráveis para a parte queixosa.**
- Para apoiar tal abordagem urge recolher mais informações sobre as estruturas e instrumentos financeiros geralmente utilizados na Coreia, nomeadamente as relações entre os bancos e outras instituições financeiras activas na construção naval, os princípios que presidem à concessão de créditos e garantias e a probabilidade de amortização das dívidas em condições normais de mercado. **Prosseguindo a sua acção de acompanhamento, a Comissão Europeia irá continuar, em cooperação com o sector, a analisar as alegações de subvencionamento por meio dessas actividades e apresentará ao Conselho as suas conclusões.**
- A mais longo prazo dever-se-á estudar a **conclusão de um acordo que estabeleça condições de concorrência equitativas no sector.** O acordo deverá contar com o maior número possível de partes, pelo menos os países com mais peso na construção naval e aqueles em que este sector está a emergir, e abranger todas as questões importantes para a longo prazo se criar um clima saudável no sector da construção naval. Na sua última sessão, em Junho de 1999, o Working Party 6 da OCDE acordou desenvolver esforços no sentido de se conseguir uma maior transparência no sector, intensificando o trabalho de

análise da oferta e da procura e fornecendo aos governos e ao sector informações e análises sobre as condições do mercado, especialmente no que se refere ao lado da oferta. Esse trabalho incluirá a elaboração de previsões comuns da oferta e da procura, a actualizar anualmente, e a criação de uma base de dados dos preços dos navios. Conjugado com o exercício de transparência virado para a evolução recente das políticas prosseguidas, possibilitará a troca de pontos de vista sobre o problema da capacidade e os problemas potenciais associados aos preços. **Os Estados-Membros deverão dar o máximo apoio a esta abordagem.** Pesem embora as dificuldades óbvias de que se reveste a conclusão de um acordo global no domínio da construção naval no futuro próximo, há que prosseguir esforços nesse sentido.

A actividade marítima é, por natureza, global e o mercado da construção naval entrou num processo de globalização mais cedo e mais acentuadamente que outros mercados de bens de capital. As distorções resultantes de culturas e práticas comerciais diferentes, incluindo o grau de intervenção do Estado e a diferença de atitudes perante tal intervenção, não devem ser toleradas como um efeito secundário inevitável da globalização. Devem, sim, ser abordadas resolutamente antes que o desequilíbrio do mercado seja destruído definitiva e irreversivelmente.

## **5. Lista de quadros e gráficos**

Figura 1 Navios concluídos em 1985-1998, previsões da AWES/SAJ e KSA relativas à oferta e à procura	pág. 4
Figura 2 Capacidade de construção de novos navios no Japão, Coreia e UE em cgt, 1988-1997	pág. 5
Quadro 1 Evolução dos preços dos navios novos (milhões de dólares)	pág. 6
Quadro 2 Evolução dos preços dos navios novos (variação anual em percentagem)	pág. 6
Figura 3 Quotas de mercado dos diferentes países/regiões, 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999	pág. 7
Figura 4 Quotas de mercado dos diferentes tipos de navios, 1998	pág. 9
Figura 5 Quotas de mercado do Japão, Coreia do Sul e UE no segmento dos porta-contentores (encomendas, em cgt), 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999	pág. 10
Quadro 3 Comparação entre os preços de encomenda e os preços de construção calculados de navios seleccionados	pág. 15
Figura 6 Evolução da produção naval da Halla (cgt), 1990-1999	Anexo II, pág. I
Figura 7 Evolução da produção naval da Daedong (cgt), 1990-1999	Anexo II, pág. III
Figura 8 Evolução da produção naval da DHI (cgt), 1990-1999	Anexo II, pág. V

## **6. Referências**

Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, de 29 de Junho de 1998  
JO L 202 de 18.7.1998, p. 1-10

Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social e ao Comité das Regiões - "Uma nova política para a construção naval"

COM/97/0470 final

<http://europa.eu.int/comm/dg03/directs/dg3d/shipen.htm>

Acordo da OCDE relativo às condições normais de concorrência na indústria da construção e reparação naval comercial, Dezembro de 1994

<http://www.oecd.org/dsti/sti/industry/ship/act/WP4.HTM>

First Marine International, Shipbuilding Market Monitoring

Relatórios para a Comissão Europeia (não publicados):

Monthly market reports (Abril, Maio, Junho, Julho, Agosto 1999)

Background cost information reports, I e II

Cost evaluation reports, I, II e III

Mid-term report



**Elementos relativos ao modelo de custos utilizado**

O modelo de custos utilizado no estudo "Shipbuilding Market Monitoring" (ver capítulo 3) distingue os seguintes elementos:

- Custos dos materiais e equipamentos (aço, máquina e sistema de propulsão, máquinas auxiliares, equipamento automático e de controlo) equipamento de movimentação e tratamento da carga, equipamento especializado, etc.);
- Custos de mão-de-obra (engenharia, administração, gestão e produção) intramuros e relativos aos subcontratantes;
- Custos de financiamento, incluindo garantias, etc.;
- Outros custos directos, como os custos da classificação, os seguros de risco, reservas para garantias, comissões, etc..

A estimativa dos custos dos materiais e equipamentos feita para o modelo de custos baseia-se numa estimativa dos custos na UE, a que se aplicou um factor de variação que tem em conta o facto de os preços dos materiais e equipamentos serem inferiores para os concorrentes asiáticos. Esse factor de variação foi obtido através de um levantamento junto de mais de 100 fabricantes de equipamento na Europa, que concorrem com os fornecedores domésticos da Ásia para os contratos nos estaleiros asiáticos. Em cada categoria, os preços propostos pelos fabricantes sul-coreanos aos compradores domésticos eram cerca de 25% inferiores aos praticados na Europa para as mesmas categorias. O modelo tem em conta esta vantagem concorrencial.

A análise dos salários baseia-se nas estatísticas oficiais publicadas. No caso da Coreia do Sul, desde a crise económica que se fala muito em reduções salariais. O modelo de custos avalia o alcance real dessa descida dos salários. Dessa análise conclui-se que, embora se verificasse em 1998, como seria de esperar, uma diminuição dos salários relativamente a 1997 devido às dificuldades económicas, essa descida foi pouco significativa e certamente inferior aos 50% (ou mais) que as notícias publicadas na imprensa sugeriam. Dos dados estatísticos analisados conclui-se também que o empenho em manter os salários a níveis inferiores era reduzido, como comprovam os avultados prémios pagos no final de 1998 após um ano de restrições, anunciadores da recuperação dos rendimentos do trabalho. Para se entrar em linha de conta com o efeito da variação das taxas de câmbio no nível dos rendimentos do trabalho, expressos em dólares, efectuaram-se análises mais aprofundadas. Os rendimentos do trabalho, convertidos em dólares, baixaram quase 50% entre Outubro de 1997 e Fevereiro de 1998, mas têm subido desde então. Tendo em conta o valor médio para o período de Fevereiro a Dezembro, os rendimentos, convertidos em dólares, desceram 34% entre 1997 e 1998. A média para o primeiro trimestre de 1999 situava-se cerca de 20% abaixo da do mesmo período em 1997.

As premissas relativas às horas de trabalho totais baseiam-se igualmente nas estatísticas oficiais, adaptando-se os dados ao sector da construção naval. Para avaliar a produtividade global dos estaleiros asiáticos seguiu-se a mesma abordagem, tomando como base a produtividade na indústria em geral e adaptando-a à situação específica de cada estaleiro investigado. A produtividade é expressa em número de homens\*hora necessários para produzir uma cgt no estaleiro em causa.

Os custos directos de financiamento considerados são os relativos ao capital de exploração necessário à execução do contrato e às garantias de reembolso. A contribuição de cada encomenda para o serviço da dívida do estaleiro (nos casos em que há dívida) foi incluída nos custos indirectos. As dívidas dos estaleiros perdoadas não são consideradas.

Para cada encomenda seleccionada, são especificados os elementos atrás referidos, complementados com premissas relativas a custos indirectos como despesas gerais, amortizações do equipamento de construção naval e margens de lucro. É óbvio que muitos elementos do modelo de custos apenas podem ser especificados com um conhecimento aprofundado do navio encomendado e do estaleiro que o vai construir. As análises são actualizadas logo que ficam disponíveis novas informações.

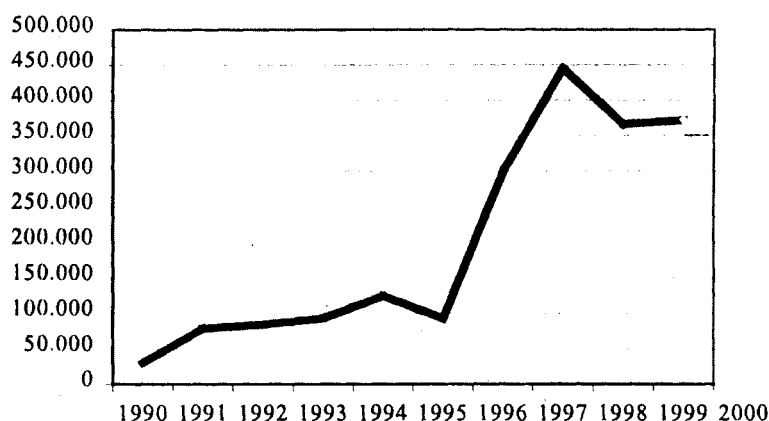
## Elementos relativos aos estaleiros investigados

### A. Halla

A unidade de construção naval da Halla foi transferida em 1996 das suas instalações originais em Inchon para uma nova instalação especialmente construída para o efeito, situada em Mokpo e conhecida por Samho. O novo estaleiro Samho, explorado pela Halla Heavy Engineering (HHE), quase quadruplicou a capacidade, tornando a Halla o quinto maior construtor naval do mundo. A produção média do Samho nos três anos seguintes à sua plena entrada em serviço (a actividade iniciou-se em 1996) cifrou-se em 430 546 cgt (incluindo a produção prevista para 1999). O gráfico que se segue mostra a produção da Halla (incluindo Inchon e Samho) em termos de cgt por ano.

Figura 6

*Evolução da produção naval da Halla (cgt), 1990-1999*



O aumento abrupto da produção que se seguiu à transferência do Inchon para o Samho em 1996 é claramente evidenciado pelo gráfico. O estaleiro tem enfrentado dificuldades desde a sua abertura, sofrendo de problemas ligados ao projecto da instalação e à sua localização na costa leste do país, longe das principais zonas de emprego naval, Ulsan e Busan. Ficou patente, logo que se iniciou a actividade, que a concepção do estaleiro era inadequada para se conseguir a capacidade de tratamento de aço necessária para conseguir o objectivo de produção. A configuração inadequada da instalação origina problemas de desempenho, agravados pelos antiquados sistemas de apoio à produção instalados no estaleiro. O desempenho ressentiu-se igualmente da localização do estaleiro. Para atrair trabalhadores à região foi necessário oferecer salários mais altos que os pagos por outros construtores e a qualidade dos trabalhadores contratados é considerada inferior à dos que trabalham noutros grandes estaleiros da Coreia do Sul.

Em Dezembro de 1997, com o colapso do Grupo Halla, a Coreia do Sul assistiu a uma das maiores insolvências de empresas da sua história. A Halla tem sobrevivido em virtude de um programa intensivo de reestruturação financeira, que abrange uma das mais importantes empresas do grupo, a filial de construção naval HHE. Apesar da insolvência, o estaleiro continua a funcionar graças ao apoio dos seus credores (o principal é o Korea Exchange

Bank). Esse apoio tem revestido principalmente duas formas: remissão de dívidas e créditos intercalares dos mercados financeiros internacionais.

A HHE registou prejuízos líquidos em 1996, 1997 e 1998 (o período que se seguiu ao encerramento do estaleiro de Inchon e à transferência da actividade para o Samho). O estaleiro não conseguiu sequer atingir uma margem de exploração positiva. As contas mostram que a Halla tem vindo a fixar os preços dos contratos a um nível que não cobre sequer os custos directos dos produtos vendidos, quanto mais as despesas comerciais e administrativas e outros custos, nomeadamente o custo do financiamento da nova instalação. O nível destes prejuízos de exploração é muito elevado, situando-se em 17,5% das vendas em 1997 e 29,5% das vendas em 1998, o que indicia fortemente que o nível de preços era significativamente inferior aos custos e que a empresa enfrenta problemas de exploração fundamentais.

A HHE encontra-se sob administração judicial desde Dezembro de 1997, mas continua a concorrer por contratos de construção naval nos mercados internacionais. A informação da celebração de vários contratos a preços extremamente baixos suscitou reacções hostis de concorrentes, que alegavam ter a empresa recebido financiamentos ilegais. Estes preços contratuais estão bastante abaixo da média internacional e, tendo em conta o trajecto comercial da empresa, teme-se que a mesma possa continuar a aceitar encomendas com prejuízo dada a sua necessidade urgente de obter encomendas que lhe permitam utilizar a capacidade de produção do próximo ano em diante.

Em Novembro de 1998, a Halla anunciou que os credores da HHE tinham concordado em anular até 52% da dívida caucionada da empresa e 78% da dívida não caucionada. Além disso, para grande parte da dívida remanescente houve renúncia aos juros. A redução da dívida cifrou-se em 978 mil milhões de won (742 milhões de dólares), ascendendo na altura a dívida global a 3,6 biliões de won. A maior parte dos credores financeiros da HHE eram grandes bancos da Coreia do Sul que, conjuntamente, haviam angariado fundos nos mercados internacionais para a estabilização económica.

O pacote financeiro para viabilização da HHE tem suscitado bastante controvérsia, não apenas devido ao volume de fundos necessários, mas também porque muitos dos problemas de endividamento da empresa têm origem no custo da construção das novas instalações no início dos anos 90. O facto de o KEXIM continuar a prestar garantias à Halla, para todos os efeitos uma empresa falida, quando, num contexto comercial normal, tais garantias não seriam prestadas, é outro motivo de preocupação. O KEXIM alega ter em conta essa situação aplicando um prémio, mas é improvável que uma empresa na situação da Halla pudesse obter tais garantias num contexto puramente comercial.

Em virtude dos graves problemas da Halla, todas as tentativas de vender o estaleiro têm resultado infrutíferas. A Hyundai, que constava estar interessada no estaleiro, negou frequentemente tal intenção, mas parece agora ter concordado assumir a gestão da Halla e enviar 150 quadros superiores para ajudar à reorganização do estaleiro. Aparentemente, terá sido acordada em simultâneo outra moratória da dívida. No caso da Halla, dado o papel proeminente dos bancos controlados pelo Estado, concedendo financiamentos e participando em remissões e moratórias da dívida, estes desenvolvimentos requerem que se proceda a uma investigação mais aprofundada no que diz respeito a uma eventual intervenção do Estado.

Como os casos da Daedong e da Daewoo apresentam características similares ao da Halla, convém dizer algumas palavras sobre estes dois estaleiros.

## B. Daedong Shipbuilding Co.

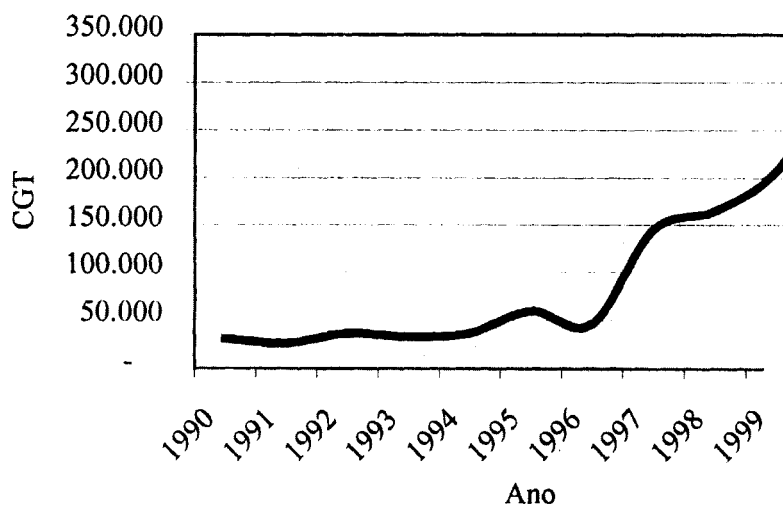
A Daedong Shipbuilding Co Ltd é uma sociedade por quotas, registada na Coreia do Sul em 1967, que se dedica exclusivamente à construção naval. Em 1996, as suas instalações de construção principais foram transferidas de Pusan para um estaleiro novo em Chinhae, a 40 milhas a sul de Pusan. A Daedong tem vindo a funcionar, desde Fevereiro de 1997, ao abrigo de um plano de protecção judicial, aplicando actualmente um programa de reestruturação aprovado pelos tribunais. Entre Fevereiro e Outubro de 1997, a empresa esteve sob a direcção de um administrador judicial, que elaborou o programa de reestruturação cujo objectivo é permitir que a Daedong pague as dívidas aos seus credores num prazo determinado e que o estaleiro continue a funcionar. O programa foi aprovado pelos tribunais em Outubro de 1997, possibilitando que a empresa continuasse a funcionar sob administração judicial. Em Agosto de 1998, os principais credores da empresa concordaram finalmente com o reescalonamento da dívida (as dívidas totais da Daedong ascendem a cerca de 204 milhões de dólares). Nos termos do programa de reestruturação, a Daedong aceitou pagar as suas dívidas num prazo de 14 anos (1998-2012) a uma taxa de juro de 7 a 8%, tendo-lhe sido concedida uma moratória dos reembolsos até 2003. Até essa data, a empresa deverá pagar os juros da dívida, mas não terá de reembolsar o capital. Embora a Coreia afirme que as medidas de viabilização em favor da Daedong foram da iniciativa de credores privados independentes, é pelo menos questionável que tais medidas sejam compatíveis com as práticas de mercado que a Coreia se comprometeu a seguir no âmbito do programa de reformas do FMI.

O estaleiro original da Daedong em Pusan era especializado na construção de navios-tanque químicos, navios-tanque de produtos petrolíferos e mini-graneleiros até 10 000 dwt. O novo estaleiro da Daedong abriu em Junho de 1996, tendo a nova capacidade substituído efectivamente a capacidade existente no estaleiro de Pusan.

O gráfico que se segue mostra a produção dos dois estaleiros desde 1999.

*Figura 7*

*Evolução da produção naval da Daedong (cgt), 1990-1999*



O gráfico ilustra claramente o aumento abrupto da capacidade que resultou da abertura do novo estaleiro em 1997. A produção cresceu do nível estável de 50 000 cgt por ano do antigo estaleiro para mais de 300 000 cgt em carteira de encomendas, para entrega em 2000.

Apesar de todos os problemas que enfrentou em 1997, a Daedong conseguiu obter resultados relativamente bons em 1998. As vendas subiram 32% e os custos directos foram mais bem controlados e aumentaram menos acentuadamente, permitindo que os lucros brutos duplicassem. O balanço de 1997-1998 da empresa mostra que, embora a dívida total de longo prazo tenha virtualmente duplicado, a dívida de curto prazo se reduziu significativamente. Note-se que as taxas de juro na Coreia conheceram grandes flutuações em 1998, tendo as taxas dos títulos de curto prazo baixado de 23% no primeiro trimestre para 8% no último trimestre. Estas flutuações terão certamente contribuído para a redução dos encargos com os juros nesse ano. No entanto, um porta-voz da administração da Daedong indicou que os bancos, ao aprovarem o reescalamento da dívida em Agosto de 1998, tinham reduzido as suas taxas de juro. A ser assim, cabe perguntar por que abandonaram os bancos a prática de conceder empréstimos nas condições do mercado.

### C. Daewoo Heavy Industries

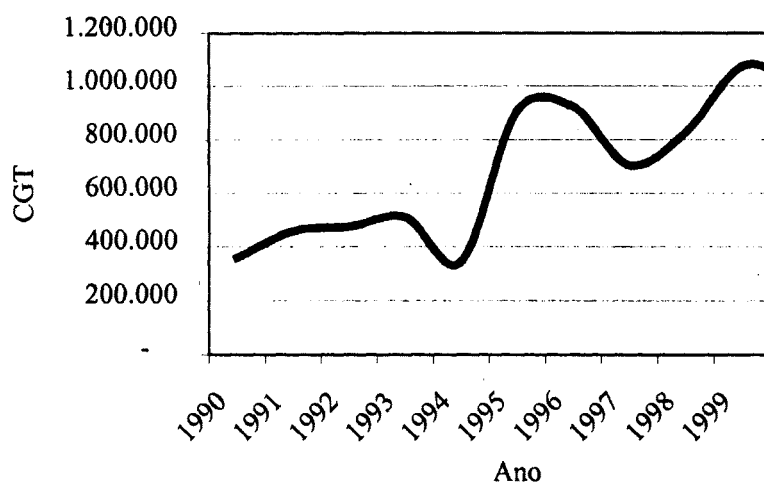
O grupo Daewoo é um dos 5 mais importantes conglomerados ("chaebols") da Coreia. O grupo está presente num grande número de sectores de actividade, incluindo a electrónica, a construção naval, a construção automóvel, a construção civil e os serviços comerciais e financeiros. É presidido pela Daewoo Corporation, uma sociedade cotada na Bolsa, constituída em 1967 pelo seu actual presidente, Kim Woo-choong. Além do seu papel como empresa-mãe, a Daewoo Corporation administra as actividades de construção e comerciais do grupo.

A Daewoo está presentemente a implementar, no quadro da tentativa geral do governo da Coreia de induzir uma reorganização das actividades dos chaebols, um grande programa de alienação de activos, cujo objectivo é a venda de 31 das 41 empresas do grupo até 2000. A reacção dos chaebols a esta mudança imposta não tem sido cem por cento entusiástica, mostrando-se muitos deles relutantes em alienar actividades lucrativas. Ao programa da Daewoo, no entanto, foi dada muito maior urgência, visto ser cada vez mais evidente que o grupo está à beira da insolvência. O governo coreano tem perfeita consciência de que não pode permitir-se uma falência a esta escala, para bem da economia em geral. A dívida de curto prazo devia normalmente ser reembolsada no final de Julho, mas foi anunciado que os bancos haviam acordado prolongar o prazo de vencimento outros seis meses. Os novos fundos vão substituir as dívidas cujo reembolso os credores exigiram nos últimos meses. Em contrapartida, os bancos credores poderão utilizar as garantias como entenderem se o grupo não cumprir os objectivos fixados no plano de reestruturação. Numa tentativa de mostrar que o plano será executado correctamente, o governo coreano encarregou a Arthur Andersen de supervisionar a reestruturação.

Para além da reorganização do grupo, também a Daewoo Heavy Industries (DHI), que explora o estaleiro, se está a reestruturar. Corre que está a vender várias unidades e imóveis e a venda da sua divisão automóvel à Daewoo Motor foi a operação que lhe permitiu aumentar os seus lucros líquidos em 1998. A DHI, considerada uma das mais lucrativas empresas do grupo, passou entretanto a ser controlada por bancos locais, mas a questão das garantias está ainda a ser discutida. A divisão de construção naval da DHI explora dois estaleiros: o Okpo, na Coreia do Sul, e o Mangalia, na Roménia. O Okpo não se dedica apenas à construção naval, mas também à reparação e transformação de navios, bem como à construção de plataformas

offshore, torres de perfuração e instalações industriais. O Mangalia é especializado na reparação e transformação de navios. A produção registada desde 1990 é apresentada no gráfico que se segue.

*Figura 8*  
*Evolução da produção naval da DHI (cgt), 1990-1999*



As últimas contas da DHI publicadas são as relativas ao exercício que terminou em 31 de Dezembro de 1998. Embora o aumento dos lucros antes e depois de impostos possa sugerir uma melhoria firme do desempenho da empresa em 1998, uma análise mais aprofundada revela ser esta uma interpretação demasiado simplista. Apesar de as vendas terem subido 11%, esta subida foi suplantada pelo aumento quer dos custos directos quer das despesas gerais, o que teve como resultado uma diminuição dos lucros brutos e de exploração.

Não há informações seguras quanto aos planos específicos da DHI para pagamento das dívidas. Como já se disse, a dependência da empresa de capitais alheios no final de 1998 pode considerar-se bastante satisfatória quando comparada com a média actual dos estaleiros coreanos. No entanto, o futuro da maior parte das empresas do grupo Daewoo afigura-se incerto na actual fase e informações inquietantes circulam, de acordo com as quais a Comissão de Supervisão Financeira da Coreia do Sul teria decidido flexibilizar as regras em vigor relativamente aos bancos sul-coreanos credores da Daewoo, isentando-os na prática das regras internas que governam a concessão de empréstimos e permitindo-lhes conceder novos empréstimos não rentáveis durante o processo de reestruturação da Daewoo.

Dados para a Fig.1: Navios concluídos em 1985-1998, previsões da AWES/SAJ e KSA relativas à oferta e à procura, milhões cgt

Ano	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Navios concluídos 1985-1998	14,20	12,10	9,20	8,50	9,30	11,50
Previsões procura AWES/SAJ 1999-2010						
Previsões procura KSA 2001-2005						
Previsões oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsões oferta KSA 2000-2005						

Ano (cont.)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Navios concluídos 1985-1998	11,40	12,10	12,40	12,50	14,40	16,70
Previsões procura AWES/SAJ 1999-2010						
Previsões procura KSA 2001-2005						
Previsões oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsões oferta KSA 2000-2005						

Ano (cont.)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Navios concluídos 1985-1998	16,90	18,00				
Previsões procura AWES/SAJ 1999-2010			15,60	15,60	15,60	15,60
Previsões procura KSA 2001-2005*					16,80	16,80
Previsões oferta AWES/SAJ 2000-2005				21,14	21,66	22,18
Previsões oferta KSA 2000-2005*				16,79	17,08	17,38

Ano (cont.)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Navios concluídos 1985-1998						
Previsões procura AWES/SAJ 1999-2010	15,60	15,60	16,49	17,38	17,38	17,38
Previsões procura KSA 2001-2005*	16,80	16,80	16,80			
Previsões oferta AWES/SAJ 2000-2005	22,69	23,21	23,73			
Previsões oferta KSA 2000-2005*	17,68	17,98	18,27			

Ano (cont.)	2009	2010				
Navios concluídos 1985-1998						
Previsões procura AWES/SAJ 1999-2010	17,38	17,38				
Previsões procura KSA 2001-2005						
Previsões oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsões oferta KSA 2000-2005						

\* Devido à falta de dados em cgt, as previsões da KSA foram recalculadas a partir da arqueação bruta dos navios concluídos aplicando um factor de conversão (1 gt = 1,6 cgt)

Fonte: OCDE e Comissão Europeia

Dados para a Fig.2: Capacidade de construção no Japão, Coreia do Sul e UE, 10<sup>3</sup> cgt

Ano	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
UE	4400	3684	3783	3311	3489	3264	3285	3168	3168	3168
Japão	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600
Coreia**	1671	1633	1821	1841	2648	2437	2270	3619	4307	4648

\*\* Devido à falta de dados em cgt, para a Coreia do Sul os valores foram calculados a partir da arqueação bruta dos navios concluídos, com base em dados da OCDE a que se aplicaram factores de conversão que reflectem a evolução da gama de produtos dos estaleiros coreanos.

(1988-1991: 1 gt = 1,9 cgt; 1992-1994: 1 gt = 1,8 cgt; 1995-1997: 1 gt = 1,7 cgt)

Fonte: OCDE, Lloyd's Register of Shipping e Comissão Europeia

N.B.: Os dados baseiam-se em estatísticas nacionais, que utilizam definições parcialmente diferentes



**Dados para a Fig.3: Quotas de mercado por país/região, 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999, cgt e percentagem, encomendas**

	1997		1998		1º semestre 1999	
	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%
<b>UE</b>	2950,4	14,09%	4513,3	24,58%	1346,3	17,13%
<b>Resto da AWES</b>	473,1	2,26%	725,7	3,95%	332,5	4,23%
<b>JAPÃO</b>	7930,4	37,88%	5741,8	31,28%	2228,5	28,35%
<b>COREIA DO SUL</b>	6115,9	29,21%	4486,8	24,44%	2272,4	28,91%
<b>EUA</b>	331,4	1,58%	345,6	1,88%	324,3	4,13%
<b>OUTROS</b>	3133,8	14,97%	2545,8	13,87%	1356,2	17,25%
<b>TOTAL</b>	20935,0	100,00%	18359,0	100,00%	7860,2	100,00%

Fonte: Lloyd's Register of Shipping e Comissão Europeia

**Dados adicionais: Quotas de mercado por país/região, 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999, cgt e percentagem, concluídos**

	1997		1998		1º semestre 1999	
	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%
<b>UE</b>	3246,4	19,09%	3585,7	19,92%	1345,2	15,18%
<b>Resto da AWES</b>	784,2	4,61%	881,4	4,90%	365,6	4,13%
<b>JAPÃO</b>	6294,9	37,01%	6834,4	37,96%	3363,3	37,96%
<b>COREIA DO SUL</b>	4053,3	23,83%	3656,2	20,31%	2426,9	27,39%
<b>EUA</b>	129,0	0,76%	360,4	2,00%	157,3	1,78%
<b>OUTROS</b>	2501,5	14,71%	2686,0	14,92%	1202,9	13,57%
<b>TOTAL</b>	17009,3	100,00%	18004,1	100,00%	8861,2	100,00%

Fonte: Lloyd's Register of Shipping e Comissão Europeia

**Dados para a Fig.4: Quotas de mercado por tipo de navio, 1998, cgt e percentagem (encomendas)**

	10 <sup>3</sup> cgt	%
<b>PETROLEIROS</b>	2688,7	14,65%
<b>NAVIOS-TANQUE QUÍMICOS E PROD. PETROLÍFEROS</b>	1646,7	8,97%
<b>GRANELEIROS</b>	2548,3	13,88%
<b>NAVIOS DE CARGA GERAL</b>	1969,9	10,73%
<b>PORTA-CONTENTORES INTEGRAIS ALTA VELOCIDADE</b>	3163,4	17,23%
<b>NAVIOS RO-RO</b>	441,4	2,40%
<b>PORTA-VEÍCULOS</b>	780,2	4,25%
<b>NAVIOS DE GAS LIQUEFEITO</b>	637,8	3,47%
<b>FERRIES</b>	553,2	3,01%
<b>NAVIOS DE PASSAGEIROS</b>	1632,2	8,89%
<b>NAVIOS DE PESCA</b>	336,2	1,83%
<b>OUTROS NAVIOS NÃO CARGUEIROS</b>	1692,7	9,22%
<b>OUTROS NAVIOS</b>	268,3	1,46%
<b>TOTAL</b>	18359	100,00%

Fonte: Lloyd's Register of Shipping e Comissão Europeia

**Dados para a Fig.5: Quotas de mercado do Japão, Coreia do Sul e UE no segmento porta-contentores (encomendas, em cgt), 1997, 1998 e primeiro semestre de 1999**

	1997		1998		1º semestre 1999	
	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%	10 <sup>3</sup> cgt	%
<b>UE</b>	581,8	23,92%	485,2	15,34%	164,0	14,63%
<b>COREIA DO SUL</b>	368,3	15,14%	1395,1	44,10%	765,1	68,25%
<b>JAPÃO</b>	1085,2	44,62%	672,7	21,27%	99,0	8,83%
<b>OUTROS</b>	397,0	16,32%	610,4	19,29%	92,9	8,29%
<b>TOTAL MUNDO</b>	2432,3	100%	3163,4	100%	1121,0	100%

Fonte: Lloyd's Register of Shipping e Comissão Europeia