



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 2.5.2001
COM(2001) 219 final

QUARTO RELATÓRIO DA COMISSÃO AO CONSELHO
SOBRE A SITUAÇÃO DA CONSTRUÇÃO NAVAL MUNDIAL

QUARTO RELATÓRIO DA COMISSÃO AO CONSELHO
SOBRE A SITUAÇÃO DA CONSTRUÇÃO NAVAL MUNDIAL

ÍNDICE

Resumo.	3
1.	Introdução 4
2.	Análise do mercado 5
2.1.	Quotas de mercado 5
2.2.	Evolução dos preços 9
2.3.	Análise detalhada dos preços 12
3.	Investigações detalhadas dos custos 15
3.1.	Actualização das investigações anteriores 15
3.2.	Novas investigações 17
4.	Conclusão 20
5.	Referências 21

RESUMO

O artigo 12º do Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, de 29 de Junho de 1998, que estabelece novas regras de auxílio à construção naval¹, prevê que a Comissão apresente ao Conselho relatórios regulares sobre a situação do mercado e avalie se os estaleiros europeus estão a ser afectados por práticas anticoncorrenciais. Em conformidade com as disposições do regulamento, a Comissão apresentou ao Conselho três relatórios sobre a situação da construção naval mundial², nos quais sublinhou as graves dificuldades com que o sector se depara e apresentou informação detalhada sobre as práticas comerciais desleais dos concorrentes do Extremo Oriente. O quarto relatório prossegue a abordagem e as conclusões dos primeiros três relatórios. Em Maio de 2001, a Comissão publicará um novo relatório sobre as alegações de subvencionamento dos estaleiros coreanos no quadro do processo de exame iniciado, em 2 de Dezembro de 2000³, ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio.

Em 2000, registou-se um aumento significativo das encomendas de novos navios, o que, em termos percentuais, corresponde a um aumento de 56 % em relação a 1999. Este aumento nas encomendas veio, em grande medida, beneficiar os estaleiros sul-coreanos que, mais uma vez, viram a sua quota de mercado aumentar. Os estaleiros da UE também beneficiaram consideravelmente do aumento da procura de navios, embora, neste caso, as encomendas de navios de cruzeiro possam ter desempenhado um papel determinante. Em 2000, a Coreia do Sul consolidou a sua posição como maior potência/região de construção naval do mundo, sendo responsável por mais de 35 % da tonelagem total encomendada a nível mundial.

A quota de mercado da indústria da construção naval comunitária manteve-se estável em 2000, uma vez que os prejuízos sofridos em determinados segmentos de mercado foram compensados por encomendas adicionais de navios de cruzeiro. Metade do volume (em cgt - arqueação bruta compensada) construído na Europa em 2000 corresponde a estes navios, que, por enquanto, não estão ainda sujeitos à concorrência do Extremo Oriente. Todavia, apenas um número reduzido de estaleiros comunitários constrói navios de cruzeiro, o que implica que a maioria dos estaleiros comunitários continue a competir com os estaleiros do Extremo Oriente no segmento das embarcações comuns da marinha de comércio. A quota de mercado, incluindo os navios de cruzeiro, da UE e da Noruega é de cerca de 18 % (em cgt). Se excluirmos dos dados totais as encomendas de navios de cruzeiro, a quota de mercado dos estaleiros comunitários em novas encomendas foi, em 2000, inferior a 10 %.

Ao que tudo indica, em 2000, os preços dos novos navios recuperaram, em determinados segmentos, dos valores muito baixos que haviam atingido após a crise asiática de 1997. Para obter um quadro mais exacto e confirmar esta evolução, monitorizaram-se os preços dos estaleiros sul-coreanos relativamente a cada contrato. A análise revela claramente que a tendência para um aumento dos preços verificada no Outono de 2000 não se manteve, o que permite concluir que o nível geral dos preços não recuperou e continua ainda consideravelmente inferior ao de antes da crise económica da Ásia em 1997. Não há indicações de que os construtores navais coreanos tenham conseguido um aumento generalizado dos níveis dos preços, apesar de repetidamente anunciado por fontes coreanas. Por conseguinte, a Comissão mantém o seu parecer de que o considerável excesso de capacidade da indústria da construção naval sul-coreana, aliado à necessidade constante de

(¹) JO L 202 de 18.7.1998, p. 1

(²) COM(1999) 474 final de 13.10.1999, COM(2000) 263 final de 3.5.2000 e COM(2000) 730 final de 15.11.2000

(³) JO C 345 de 2.12.2000

obter novas encomendas para assegurar um fluxo de fundos suficiente, acabam por travar a recuperação dos preços e do mercado em geral.

Desde o último relatório da Comissão, foram efectuadas sete novas investigações detalhadas dos custos das encomendas efectuadas a estaleiros coreanos. Não se concluiu, em qualquer dos casos, que os preços dos contratos analisados tenham sido estabelecidos a um nível economicamente viável, isto é, cobrindo os custos de exploração, os lucros e o reembolso da dívida. Em conformidade com este cálculo, os prejuízos das encomendas recentemente investigadas ascendem, em média, a 14 %.

A Comissão prosseguirá o seu exercício de análise do mercado e de investigação dos custos.

1. INTRODUÇÃO

O artigo 12º do Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, de 29 de Junho de 1998, que estabelece novas regras de auxílio à construção naval⁴, prevê que a Comissão apresente ao Conselho relatórios regulares sobre a situação do mercado e avalie se os estaleiros europeus estão a ser afectados por práticas anticoncorrenciais. Em conformidade com as disposições do regulamento, a Comissão apresentou ao Conselho três relatórios sobre a situação da construção naval mundial⁵, nos quais sublinhou as graves dificuldades com que o sector se depara e apresentou informação detalhada sobre as práticas comerciais desleais dos concorrentes do Extremo Oriente. O quarto relatório prossegue a abordagem e as conclusões dos primeiros três relatórios. Por conseguinte, deve ser entendido no contexto dos anteriores relatórios e dos respectivos elementos principais, nomeadamente no que diz respeito às seguintes questões:

- análise da procura e da oferta a longo prazo;
- observações gerais sobre a natureza dos contratos de construção naval e os estudos subjacentes;
- a análise do sector financeiro da Coreia do Sul;
- os elementos relativos a certos estaleiros investigados;
- a descrição da metodologia utilizada;
- a análise da indústria da construção naval da República Popular da China; e
- os antecedentes dos auxílios aos estaleiros comunitários.

De qualquer forma, sempre que necessário, actualizar-se-ão as informações dadas nos três primeiros relatórios, repetindo-se, igualmente, quaisquer elementos essenciais. Tal é válido em particular para as investigações detalhadas dos custos das encomendas de construção naval adjudicadas a estaleiros asiáticos, uma vez que o modelo de custos de base é reaplicado cada vez que se obtêm novas ou melhores informações.

⁽⁴⁾ JO L 202 de 18.7.1998, p. 1

⁽⁵⁾ COM(1999) 474 final de 13.10.1999, COM(2000) 263 final de 3.5.2000 e COM(2000) 730 final de 15.11.2000

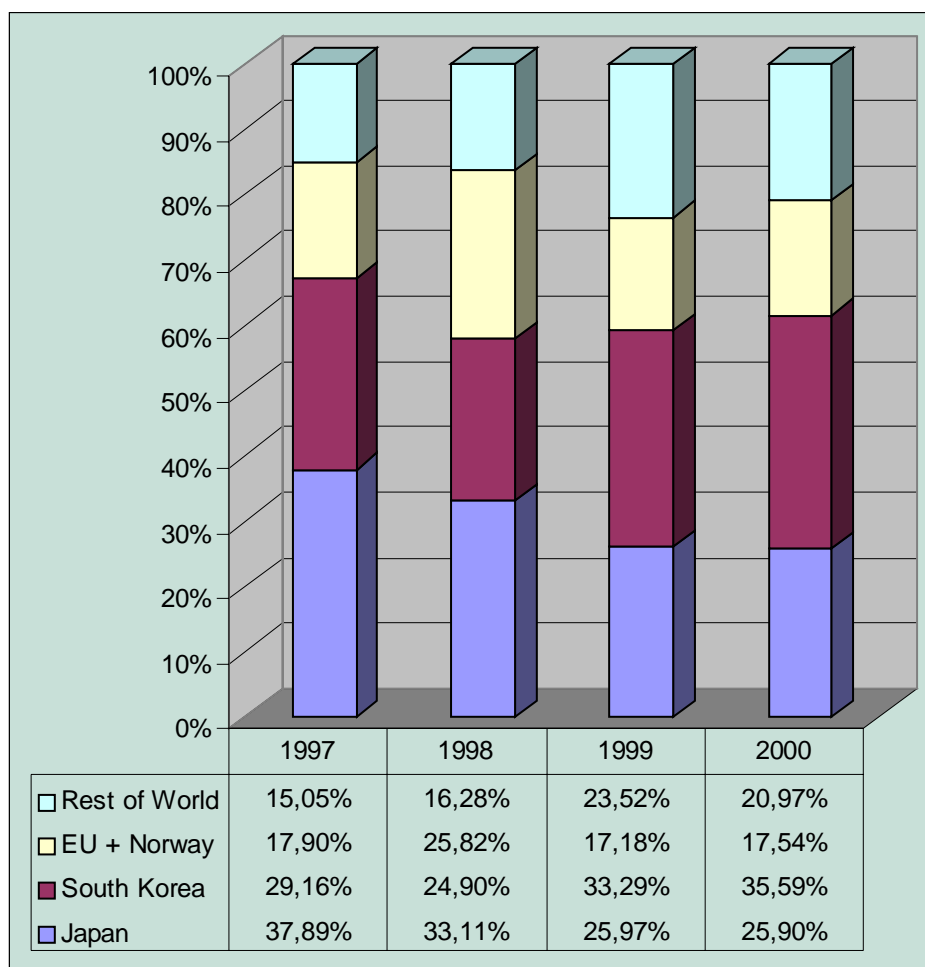
Este quarto relatório actualiza a informação sobre as quotas de mercado e as evoluções em matéria de preços. Além disso, apresenta os resultados das novas investigações aos custos das encomendas obtidas pelos estaleiros da Coreia do Sul, que se realizaram desde o último relatório.

2. ANÁLISE DO MERCADO

2.1. Quotas de mercado

Em 2000, registou-se um aumento significativo das encomendas de novos navios. Em comparação com 1999, o aumento de novas encomendas foi de perto de 56 %, o que corresponde a um volume total de novas encomendas de 29,7 milhões de cgt. Este aumento nas encomendas veio, em grande medida, beneficiar os estaleiros sul-coreanos que, mais uma vez, viram a sua quota de mercado aumentar. O gráfico seguinte mostra as quotas de mercado relativas ao volume de novas encomendas, em cgt, nas principais regiões da construção naval, comparando 2000 com os anos anteriores. Note-se que a informação relativa a 2000 se baseia nos dados disponíveis que, devido a atrasos de transmissão, não foram ainda completamente consolidados.

Fig. 1 - Quotas de mercado em novas encomendas, em % com base em cgt, 1997-2000



Fonte: Lloyd's Register of Shipping

O gráfico revela que, em 2000, a Coreia do Sul consolidou a sua posição como maior potência/região de construção naval do mundo, sendo responsável por mais de 35 % da tonelagem total encomendada a nível mundial. Mantém-se, pois, a tendência revelada no relatório anterior. O mais recente aumento da quota de mercado coreana no período em questão fez-se, sobretudo, em detrimento do "resto do mundo", embora tenha afectado vários tipos de navios (e, por conseguinte, diferentes estaleiros) de forma diversa, ao passo que os aumentos anteriores da quota de mercado coreana tinham afectado sobretudo os estaleiros japoneses e europeus. Em simultâneo, os estaleiros sul-coreanos enfrentam uma situação em que não só os preços dos navios não recuperaram dos níveis historicamente baixos de 1998/99, como também é difícil obter lucros. A fim de dar vazão à capacidade excessiva que se verifica na Coreia (e recuperar pelo menos uma parte do enorme investimento necessário para expandir as instalações), os estaleiros envidam esforços no sentido de obter uma taxa elevada de novas encomendas, orientando-se, ao mesmo tempo, para segmentos de mercado de alto valor, por exemplo, navios de transporte de gás liquefeito, porta-contentores ou ferries. Como todos os estaleiros coreanos seguem a mesma orientação, os preços reduzidos afectam actualmente todos os segmentos de mercado em que estes estaleiros operam. Além disso, a concorrência interna feroz na Coreia levou a que os estaleiros expandissem ainda mais a sua capacidade (por exemplo, através da conversão de instalações de reparação em instalações de construção, como é o caso da Hyundai Mipo, ou da ampliação de docas realizada pela Daewoo), na esperança de conseguir maiores economias de escala e, conseqüentemente, uma vantagem concorrencial. Assim, não há quaisquer indícios de que os estaleiros coreanos venham a tomar medidas para estabilizar o mercado e aumentar os preços para níveis comercialmente viáveis, sobretudo porque os encerramentos de estaleiros são uma medida política de difícil implementação na Coreia e, tal como no passado, os estaleiros continuam a depender do apoio das instituições financeiras controladas pelo governo quando a sua situação se torna crítica.

O facto de, apesar do aumento da quota de mercado coreana, a quota de mercado da indústria da construção naval comunitária (incluindo a Noruega) não ter sofrido uma nova queda em 2000 deve ser entendido à luz da plena expansão do segmento dos navios de cruzeiro. Metade do volume (50,1 %), em cgt, produzido na Europa em 2000 corresponde a estes navios que, por enquanto, não estão ainda sujeitos à concorrência do Extremo Oriente. Todavia, os esforços manifestos da Samsung Heavy Industries para entrar no mercado dos navios de cruzeiro (uma tarefa que envolveu cerca de 200 trabalhadores) foram aproveitados por alguns operadores de cruzeiros como argumento para negociar e obter preços contratuais mais baixos junto dos estaleiros comunitários. Embora o valor acrescentado criado pela construção de navios de cruzeiro possa ser significativo para a economia da UE e se deva reconhecer os esforços do sector da construção naval comunitária para encontrar uma carteira de produtos que constitua uma alternativa viável, convém ter presente que apenas um número muito limitado de estaleiros comunitários constrói navios de cruzeiro, o que implica que a maioria dos estaleiros comunitários continue a competir com os estaleiros do Extremo Oriente no segmento das embarcações comuns da marinha de comércio. Em 2000, a situação em certos estaleiros, nomeadamente os que operam fora da zona euro, agravou-se e resultou em encerramentos parciais, que implicaram consideráveis reduções de efectivos (por exemplo, os estaleiros Harland & Wolff e Cammell Laird no Reino Unido). Por outro lado, há cada vez mais indícios de que a actual expansão do sector dos navios de cruzeiro poderá estar

prestes a chegar ao fim. O excesso de capacidade no sector dos navios de cruzeiro já exerce influência nos preços dos cruzeiros, afectando a margem de lucro das empresas de cruzeiros e fazendo com que estas se sintam mais relutantes em encomendar novos navios. A situação deste sector depende em grande medida das condições económicas nos EUA (de onde provém a maior parte da procura de cruzeiros) que, de momento, parecem estar a tornar-se menos favoráveis. Se a procura no sector dos navios de cruzeiros registar uma diminuição, este importante segmento das actividades de construção naval da UE será também gravemente afectado.

Se excluirmos dos dados totais as encomendas de navios de cruzeiro, as quotas de mercado em novas encomendas (em cgt), em 2000, correspondem a:

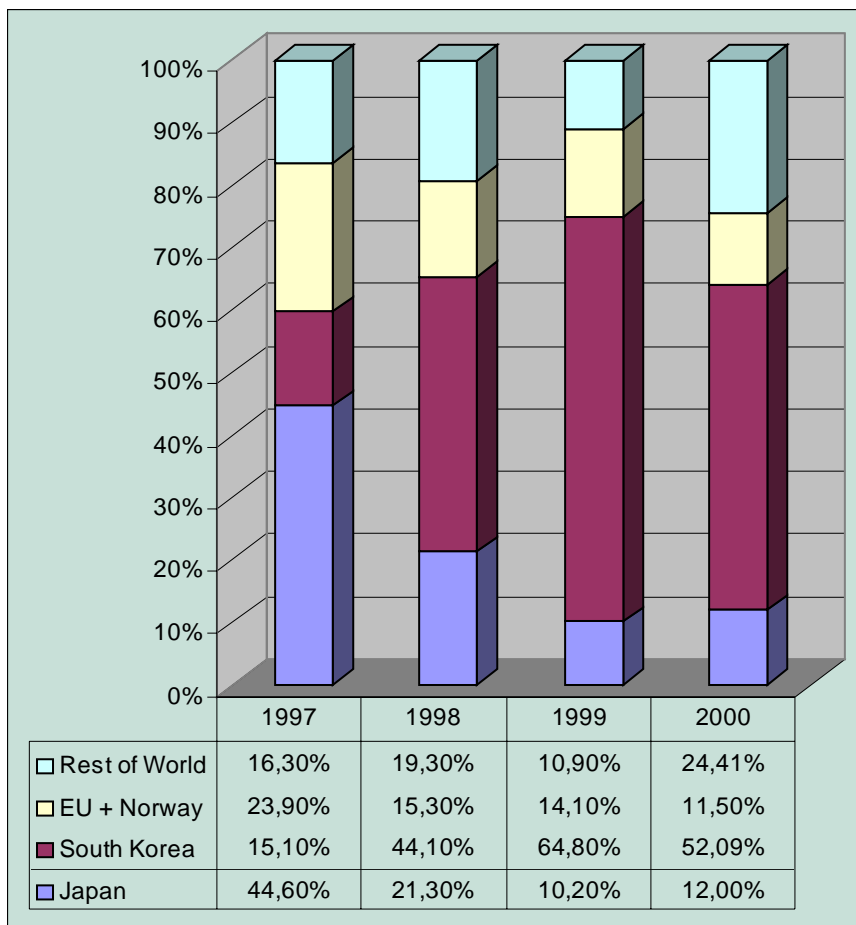
– Coreia	39,62 %
– Japão	26,95 %
– UE	9,96 %
– Resto do mundo	23,47 %

Outro factor importante que deve ser considerado na análise das quotas de mercado de 2000 é o de, em conformidade com o Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, os auxílios ao funcionamento na UE terem cessado para os contratos de construção naval assinados a partir de 1 de Janeiro de 2001. Este prazo-limite levou a que se fizesse um grande número de encomendas aos estaleiros comunitários nas últimas semanas do ano 2000. De facto, o volume total das novas encomendas efectuadas junto dos estaleiros comunitários em 2000 aumentou 64,5 %, em comparação com 1999, ultrapassando a percentagem global de crescimento do mercado mundial (56 %). Consequentemente, de acordo com as expectativas, a actividade em termos de encomendas decorreu a um ritmo muito lento nos primeiros dois meses de 2001. Só através de estatísticas a mais longo prazo poderemos determinar se, na realidade, foram efectuadas encomendas adicionais ou se, de acordo com as previsões, apenas se antecipou a procura futura. No Japão, onde a procura nacional foi sempre um factor importante, os estaleiros beneficiaram de algumas novas encomendas por parte de armadores japoneses, sobretudo de graneleiros. Contudo, o sector da construção naval japonesa está actualmente em processo de reestruturação, o que tem levado ao encerramento de instalações de menores dimensões e a fusões entre os principais grupos de construção naval. O governo japonês pretende reduzir de sete para três ou quatro o número dos principais grupos de construção naval do Japão. No interim, registaram-se fusões entre a Hitachi Zosen e a NKK Corp., estando em discussão a fusão entre as empresas Mitsui Engineering and Shipbuilding, Kawasaki Heavy Industries e Ishikawajima-Harima Heavy Industries. Prevê-se que a reestruturação continue, uma vez que os estaleiros japoneses foram os principais prejudicados pelas práticas agressivas de fixação de preços da Coreia, as quais alienaram os armadores europeus que, tradicionalmente, faziam as suas encomendas ao Japão.

A UE prossegue também com os seus esforços de reestruturação. Para além da fusão dos dois principais grupos de construção naval de Espanha, o maior construtor naval de Itália está, neste momento, em processo de privatização e, na Alemanha, estão a envidar-se esforços no sentido de consolidar, também por meio de fusões, vários sectores da indústria da construção naval.

A análise das quotas de mercado do importante segmento dos porta-contentores, que dominam a indústria marítima de linha de longo curso entre os principais centros económicos mundiais e são fundamentalmente operados por companhias marítimas europeias, revela a seguinte situação:

Fig. 2 - Quotas de mercado em novas encomendas de porta-contentores, em % com base em cgt, 1997 -2000



Fonte: Lloyd's Register of Shipping

Confirmam-se, assim, os resultados dos três relatórios anteriores sobre a situação da construção naval. Os estaleiros coreanos dominam o segmento dos porta-contentores muito grandes ("Post-Panamax"), deixando apenas os navios de tonelagem mais pequena, aos quais não se adequa a grande dimensão dos seus estaleiros, para os concorrentes da UE, que viram assim a sua quota de mercado diminuir ainda mais no segmento dos porta-contentores. Saliente-se que a tendência para a construção de navios de dimensões muito maiores leva automaticamente ao aumento da procura de navios de menores dimensões. Estes navios de menores dimensões são necessários para fornecer a carga aos grandes navios que operam entre os principais centros portuários. Esta procura adicional veio beneficiar, sobretudo, os estaleiros não-comunitários, por exemplo, na Polónia e na Croácia, o que justifica o aumento significativo da quota de mercado relativa ao "resto do mundo". O volume comercial destas encomendas é pequeno quando comparado com o volume gerado pela procura inicial de navios de grandes dimensões. Em resumo, a quota de mercado dos estaleiros comunitários voltou a registar uma queda no segmento dos porta-contentores, e a Coreia estabilizou a sua posição de liderança, se bem que a um nível ligeiramente inferior.

2.2. Evolução dos preços

No segundo e terceiro trimestres de 2000, os preços em determinados segmentos de mercado começaram a recuperar dos níveis muito baixos verificados após a crise da Ásia de 1997. Esta tendência verificou-se, principalmente, nos segmentos dos graneleiros (granéis líquidos e sólidos), dos navios de transporte de gás e, em certa medida, dos porta-contentores. A melhoria das taxas de frete devido, respectivamente, ao aumento do preço do petróleo ou à expansão comercial, predispôs os armadores a pagar um prémio, sobretudo nos casos em que se assegurasse a entrega antecipada dos navios.

Analistas de mercado, como, por exemplo, a Clarkson Research, transmitem informações mensais sobre os preços dos principais tipos de navios. Esta informação tornou-se, em certa medida, um ponto de referência, sobretudo para os corretores marítimos, embora estejam disponíveis outras fontes de preços, por exemplo, a Lloyds Shipping Economist. Convém salientar que a informação prestada pela Clarkson é utilizada amplamente pela associação dos construtores navais coreanos como prova de um mercado em recuperação. Nos quadros seguintes sintetiza-se a informação mais recente, extraída da publicação "Clarkson World Shipyard Monitor", de Dezembro de 2000. Os quadros comparam os preços no final de 1999 com os de Novembro de 2000, em primeiro lugar para os tipos de navios de transporte a granel e, em seguida, para os outros tipos de navios (que a Clarkson Research denomina navios especializados).

Quadro 1 - Dados da Clarkson Research relativos aos preços dos navios de transporte a granel (até Novembro de 2000)

Tipo de navio			Preço (milhões USD)		Variação
			1999	2000	
Navios-tanque	VLCC	300 000 dwt	69,0	76,0	10,1 %
	Suezmax	150 000 dwt	42,5	52,0	22,4 %
	Aframax	110 000 dwt	33,0	41,0	24,2 %
	Panamax	68 000 dwt	31,0	35,5	14,5 %
	Handy	47 000 dwt	26,0	29,0	11,5 %
Graneleiros	Capesize	170 000 dwt	35,0	40,0	14,3 %
	Panamax	75 000 dwt	22,0	22,0	0,0 %
	Handymax	51 000 dwt	20,0	20,5	2,5 %
	Handysize	30 000 dwt	15,5	15,0	-3,2 %

Quadro 2 - Dados da Clarkson Research relativos aos preços dos navios especializados (até Novembro de 2000)

Tipo de navio		Preço (milhões USD)		Variação
		1999	2000	
Navio para transporte de GNL	138 000 m3	165,0	172,5	4,5 %
Navio para transporte de GNL	78 000 m3	56,0	60,0	7,1 %
Porta-contentores	400 TEU	8,5	10,0	17,6 %
Porta-contentores	1 100 TEU	17,5	18,0	2,9 %
Porta-contentores	3 500 TEU	38,0	41,5	9,2 %
Navios Ro-Ro	1 200 - 1 300 lm	21,5	20,0	-7,0 %
Navios Ro-Ro	2 300 – 2 500 lm	32,5	33,0	1,5 %
Navio de convés duplo	15 000 dwt	13,0	13,8	6,2 %

Os preços dos navios-tanque revelam aumentos significativos no período de onze meses observado. A média relativa aos tipos de navios assinalados é ligeiramente superior a 16 %. Contudo, a análise detalhada dos preços dos contratos levada a efeito por um consultor independente em nome da Comissão revela que esta situação é demasiado optimista e não reflecte o nível real dos preços dos contratos assinados ao longo do ano. Por exemplo, o nível de preços correspondente a um navio-tanque Suezmax é de 52,0 milhões de USD, um montante francamente mais elevado do que qualquer preço proposto até à data por um estaleiro coreano para este tipo de navio.

O aumento do preço dos graneleiros é, em geral, inferior, correspondendo o aumento médio total a 3,4 % no período em análise. O maior aumento corresponde aos graneleiros Capesize, mas estes preços são, de novo, considerados demasiado optimistas quando comparados com os resultados da análise detalhada dos preços dos contratos efectuada para a Comissão.

No domínio dos navios especializados, o sector mais significativo em relação à indústria da Coreia do Sul é o da construção dos porta-contentores, em que a Clarkson Research verificou um aumento médio de preços ligeiramente inferior a 10 % ao longo do ano. Mais uma vez, estes dados não são consentâneos com a análise detalhada dos contratos estabelecidos pela Coreia do Sul, discutida mais adiante no presente relatório. Saliente-se que a Clarkson Research não inclui o segmento dos porta-contentores muito grandes, que registou a maior parte da actividade do mercado em 2000, pelo que a informação relativa aos preços fornecida por esta empresa deve, neste contexto, considerar-se incompleta. O nível de preços transmitido pela Clarkson Research para um navio-tanque de transporte de GNL é algo incompreensível porque nunca se verificou, até à data, um preço desse nível num estaleiro da Coreia ou de qualquer outro país.

Os aumentos de produtividade, que se calculam em 5 a 7 % anuais, no máximo, ou as descobertas inovadoras que, por exemplo, se verificam na indústria da tecnologia da informação, não justificam a queda considerável dos preços dos navios novos. Os navios constituem grandes bens de capital, com um tempo de vida útil de até 30 anos. Os investimentos são cuidadosamente ponderados e a inovação tecnológica é, de modo geral, evolutiva, isto é, o sector dos transportes marítimos raramente corre o risco de encomendar um projecto completamente novo e nunca antes testado. Se compararmos os níveis de preços anteriores à crise asiática de 1997 com os níveis actuais, verificamos que os preços ainda não recuperaram do declínio registado. Os motivos apresentados inicialmente pela Coreia para justificar os preços consideravelmente mais baixos (desvalorização do Won, salários mais baixos, horários de trabalho mais longos, grandes aumentos anuais de produtividade) já quase deixaram de fazer sentido, o que faz com que a Comissão duvide que os actuais níveis de preços sejam comercialmente viáveis. Para fins de comparação, apresentam-se também os preços por tipo de navio, tal como constam na análise detalhada dos preços de cada contrato efectuada pela Comissão. Tal como os dados seguintes indicam, os níveis de preços em 2000 foram ainda consideravelmente inferiores aos preços praticados antes da crise financeira da Ásia.

Quadro 3 - Comparação dos níveis de preços em 1997 e 2000, relativos a determinados tipos de navio

	1997 (*)	Final de 2000 (*)	Variação em %	2000 (**)	Variação em %
Porta-contentores Panamax 3 500 TEU	53,0	41,5	-21,7	38,0	-28,3
Porta-contentores 1 100 TEU	20,0	18,0	-10,0	N/D	-
Superpetroleiro (VLCC)	83,0	76,0	-8,4	70,0	-15,7
Navio-tanque Suezmax	52,0	52,0	0,0	43,0	-17,3
Graneleiro capesize	40,5	40,0	-1,2	39,0	-3,7
Graneleiro Panamax	27,0	22,0	-18,5	22,0	-18,5
Navio-tanque para transporte de gás natural liquefeito (GNL)	230,0	172,5	-25,0	155,0	-32,6
Navio de convés duplo 15 000 dwt	16,5	13,8	-16,4	N/D	-

Fonte: Clarkson World Shipyard Monitor (*), Comissão (**)

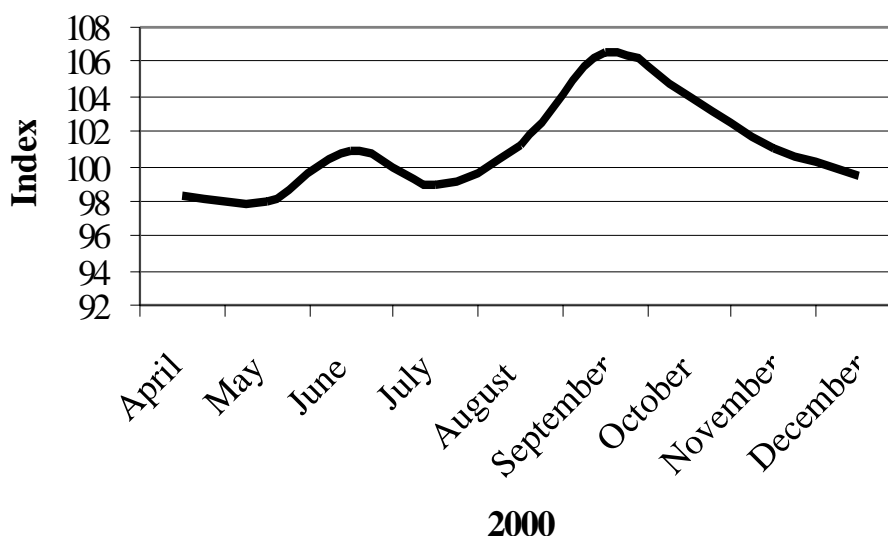
Em resumo, os preços indicados no relatório mensal da Clarkson não são conformes aos resultados da análise detalhada de cada contrato efectuada a pedido da Comissão, cujos pormenores se apresentam a seguir. Visto que, no terceiro relatório sobre a situação da construção naval mundial, já se fez uma análise crítica mais concreta da abordagem seguida pela Clarkson Research, esta não é retomada neste quarto relatório.

2.3. Análise detalhada dos preços

Os preços praticados pelos estaleiros sul-coreanos foram monitorizados contrato a contrato para obter uma imagem mais exacta das evoluções ocorridas do que aquela que é fornecida pelas estatísticas publicadas para fins comerciais. Os resultados são apresentados a seguir sob a forma de índices que comparam os níveis de preços actuais com o nível médio dos doze meses anteriores a Abril de 2000 (índice =100) ou, por outras palavras, comparando os preços actuais com o nível existente antes da assinatura da Acta Aprovada entre a União Europeia e a Coreia do Sul.

O índice global é apresentado na figura 3 e revela a flutuação média para todos os tipos de navios, em todos os estaleiros da Coreia do Sul.

Fig. 3 - Índice de preços global de todos os estaleiros coreanos.



O gráfico revela claramente que a tendência para um aumento dos preços verificada no Outono de 2000 não se manteve. Tal como se explicou no terceiro relatório sobre a situação da construção naval mundial, verificou-se um conjunto de ocorrências: os navios-tanque e os graneleiros usufruíram de um mercado de transportes saudável e a procura subsequente de novos navios fez aumentar os preços. Este efeito foi mais acentuado no caso nos navios-tanque, visto que o mercado tinha começado a antecipar o impacto da próxima legislação comunitária e das normas da OMI sobre a rápida retirada de serviço dos actuais navios-tanque de casco simples. Um mercado actual favorável aos navios-tanque de menores dimensões aliado ao receio de que os preços sejam significativamente mais elevados quando a legislação entrar em vigor fez aumentar a procura, o que levou a que os estaleiros pudessem exigir preços mais elevados por estes tipos de navio. Considerando a limitada disponibilidade de vagas de construção para entrega a curto prazo nos estaleiros coreanos e o facto de os estaleiros comunitários não concorrerem a estes níveis de preços ainda muito baixos e comercialmente inviáveis, os armadores terão de pagar um prémio em relação a 1998 e 1999. Os preços dos porta-contentores aumentaram na primeira metade de 2000, mas voltaram a registar uma certa descida desde então, em parte porque as taxas de frete não recuperaram, como se verificou no caso das substâncias líquidas a granel, e porque o aumento da dimensão dos navios garante uma nova economia de escala, permitindo que as empresas funcionem com taxas de frete comparativamente baixas. Neste interim, as taxas de frete dos transportes marítimos de carga líquida e sólida também estabilizaram, levando a uma nova pressão no sentido da diminuição dos preços.

A Comissão analisou igualmente as tendências dos preços de cada estaleiro coreano. Tendo em conta a carteira de produtos habitual, a situação económica da empresa e a consequente política de preços, é possível obter um quadro dos pontos fortes e fracos de cada estaleiro. Embora a Samho Heavy Industries, cuja gestão é actualmente controlada pela Hyundai Heavy Industries, tenha conseguido aumentar consideravelmente os preços (não obstante o anterior nível de preços ser extremamente baixo e os actuais estarem ainda abaixo da média coreana), a própria Hyundai Heavy Industries e, em particular, a Hyundai Mipo não conseguiram manter

níveis de preços mais elevados e estes acabaram por descer para valores inferiores aos registados no início de 2000. A Hanjin Heavy Industries and Construction, que já no relatório anterior fora considerada uma empresa prudente, por comparação com as restantes empresas em actividade, conseguiu aumentar o nível dos preços de forma sustentada, retirando assim dividendos da sua opção de seleccionar encomendas e centrar as suas actividades no fornecimento de navios para a empresa-mãe, a Hanjin Shipping.

A análise detalhada dos preços efectuada pela Comissão permite concluir que o nível geral dos preços não recuperou e continua ainda consideravelmente inferior ao de antes da crise económica da Ásia em 1997. Não há indicações de que os construtores navais coreanos tenham conseguido um aumento generalizado dos níveis dos preços, apesar de repetidamente anunciado. Por conseguinte, a Comissão mantém o seu parecer de que o considerável excesso de capacidade da indústria da construção naval sul-coreana, aliado à necessidade constante de obter novas encomendas para assegurar um fluxo de fundos suficiente, acabam por travar a recuperação dos preços e do mercado em geral.

Nem todos os principais estaleiros coreanos publicaram as suas contas do exercício de 2000, mas aqueles que o fizeram registaram uma enorme diminuição dos lucros ou mesmo prejuízos. Oficialmente, os estaleiros coreanos continuam a justificar os prejuízos com os altos custos do desinvestimento em relação a outras filiais dos conglomerados industriais (*chaebol*), nomeadamente, as dos sectores da construção automóvel e da construção civil. É, todavia, evidente que a principal justificação reside nos preços de encomenda muito baixos praticados em 1998 e 1999 e no facto de a construção e entrega dos navios se terem feito já sob condições económicas distintas em 2000 (aumentos salariais, inflação de preços, valorização do Won), uma evolução que, aliás, foi prevista pela Comissão nos relatórios anteriores.

As alegações de intervenção governamental no financiamento do sector estão a ser investigadas no quadro do processo de exame intentado ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio (Regulamento (CE) nº 3286/94 do Conselho); no final de Maio de 2001 será apresentado aos Estados-Membros um relatório nesta matéria.

Em geral, ao que tudo indica, a situação económica dos estaleiros coreanos não melhorou. A Daedong Shipbuilding Co. continua sob administração judicial, enquanto a Halla Heavy Industries e a Daewoo Heavy Industries se transformaram em novas empresas, o que lhes permitiu reestruturar ou eliminar as suas dívidas. Os outros principais estaleiros, nomeadamente a Hyundai Heavy Industries, a Samsung Heavy Industries e, em menor grau, a Hanjin Heavy Industries and Construction, viram os seus lucros diminuir em 2000, após o que comunicaram que iriam passar a concentrar as suas actividades em navios de valor mais elevado para que 2001 pudesse ser um ano mais lucrativo.

3. INVESTIGAÇÕES DETALHADAS DOS CUSTOS

3.1. Actualização das investigações anteriores

A Comissão recorreu a consultores a fim de recolher os dados necessários. No quadro do estudo que estes estão a realizar foi definido um modelo de repartição dos custos, que inclui todas as componentes de custo pertinentes quer da construção do navio, quer do estaleiro em geral. 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.). Os custos de construção calculados incluem igualmente uma margem de lucro de 5 %. Para mais elementos sobre o modelo de custos remete-se para o Anexo I do primeiro relatório.

À medida que o estudo vai avançando são recolhidas informações adicionais, utilizadas depois para validar as anteriores investigações dos custos. Consequentemente, as vinte cinco encomendas feitas à Coreia analisadas nos primeiros três relatórios foram reanalisadas, figurando os resultados actualizados a seguir. Conforme se disse no primeiro relatório, optou-se por uma abordagem prudente no que respeita aos parâmetros, para garantir que os custos mínimos calculados para projectos específicos sejam dificilmente contestados. A análise actualizada contém pressupostos relativos à inflação. Visto que as encomendas aceites actualmente só serão executadas nos próximos dois ou três anos, é prática comercial normal avaliar os custos futuros, desde a fase de construção, até à entrega.

No contexto do primeiro relatório sobre a situação na construção naval mundial, foram investigadas nove encomendas feitas a estaleiros sul-coreanos. Para além destas encomendas, foram analisadas para o segundo relatório outras nove encomendas feitas à Coreia, tendo o terceiro relatório incluído sete novas investigações. A Comissão assegurou uma selecção equilibrada de contratos de construção naval, tendo em conta o objectivo geral do exercício, a relativa urgência da questão e a disponibilidade de dados úteis para comparação. A Comissão considera que as informações utilizadas na análise são as melhores e mais fidedignas presentemente disponíveis.

O quadro que se segue resume os resultados actualizados relativos às vinte cinco encomendas feitas à Coreia.

Quadro 4 - Comparação dos preços de encomenda e dos preços de construção calculados para uma selecção de novos contratos de construção naval (actualização)

Estaleiro	Tipo de navio	Armador	Valor contratual (milhões de USD)	Preço normal (milhões de USD)	Lucro/prejuízo em percentagem do preço normal
	navio-tanque de 35 000 dwt	Searland	21,5	25,8	-17 %
	Graneleiro Panamax	Sanama	18,5	26,1	-29 %
	navio-tanque químico de 46 000 dwt	Cogema	24,5	30,1	-19 %
(*)	VLCC	Anangel	68,5	73,6	-7 %
(*)/(**)	Ferry	Moby	74,3	89,0	-17 %
(*)	Graneleiro Panamax	Chandris	22,5	23,5	-4 %
(*)	Graneleiro Panamax	Diana	18,9	31,0	-39 %
(*)	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	-28 %
(*)	Graneleiro Capesize	Cargocean	32,0	45,8	-30 %
(*)	6 800 TEU	P&O Nedlloyd	73,5	81,0	-9 %
(*)	5 600 TEU	K Line	54,3	59,3	-8 %
(*)	Navio para transporte de GNL	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %
(*)	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %
	Navio lança-cabos	Ozone	37,3	46,8	-20 %
	navio-tanque químico de 3 700 dwt	Naviera Quimica	10,5	13,0	-19 %
	5 500 TEU	Nordcapital	55,0	71,5	-23 %
	3 400 TEU	CP Offen	36,0	59,2	-39 %
	Ferry	Minoan	69,5	94,9	-27 %
	6 250 TEU	Conti	62,0	62,7	-1 %
	5 608 TEU	Conti	58,0	59,1	-2 %
	1 200 TEU	Rickmers	19,5	20,4	-4 %
(***)	7 200 TEU	Hapag-Lloyd	72,0	81,0	-11 %
	Navio-tanque Suezmax	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %
	Navio para transporte de GNL	Bergesen	151,1	148,3	+2 %
	Navio-tanque de produtos petrolíferos	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %

(*) Encomendas recalculadas após a recepção de informações relativas à situação da dívida das empresas.

(**) Esta encomenda foi recalculada após o preço contratual exacto ter sido revelado na declaração do exercício de 2000 do armador.

(***) Esta encomenda foi recalculada após o preço contratual exacto ter sido revelado na imprensa.

Saliente-se que, em nenhum dos casos, o modelo concluiu que o preço dos contratos analisados foi estabelecido a nível economicamente viável, isto é, cobrindo os custos directos, bem como contribuições adequadas para as despesas gerais e para o serviço da dívida (ou seja, reembolso do capital e juros) e elemento de lucro. A encomenda do navio para transporte de GNL efectuada à Daewoo revela uma pequena margem de lucro, mas só após ter em conta a enorme redução da dívida (perto do 80 %) concedida ao estaleiro no Outono de 2000.

Na maioria dos contratos investigados, os preços não atingiram sequer o limiar de rentabilidade (isto é, o preço normal excluindo lucros). Os prejuízos sofridos pelos estaleiros coreanos relativamente a estas encomendas correspondem, em média, a cerca de 16 % dos custos reais de construção, se a inflação for tida em conta. Algumas encomendas poderão estar próximo do limite de rentabilidade, mas dizem respeito a estaleiros que já conseguiram reduzir as suas dívidas, quer pela emissão de novas acções (HHI), quer pela reestruturação de dívidas (reembolsos diferidos, moratórias dos juros, anulação de dívidas e conversão de dívidas em capital), como ocorre com a Daewoo e a Halla/Samho. A Comissão está a analisar a compatibilidade da nova situação da dívida com as disposições da OMC no quadro de uma outra investigação ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio.

3.2. Novas investigações

Desde o último relatório da Comissão, foram efectuadas mais sete investigações detalhadas dos custos das encomendas efectuadas a estaleiros coreanos. Estas investigações tinham por objectivo abranger ao máximo possível o sector da construção naval da Coreia, considerando um maior número de empresas e encomendas específicas que poderiam interessar aos estaleiros comunitários. Foram investigadas as seguintes encomendas:

- Ferry (série de 2), 39 600 cgt, a construir pela Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Porta-contentores de 7 400 TEU (série de 2), 57 850 cgt, a construir pela Samsung Heavy Industries (SHI);
- Navio tanque de petróleo bruto Suezmax (série de 6), 38 250 cgt, a construir pela Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Porta-contentores de 2 500 TEU (série de 3), 20 844 cgt, a construir pela Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;
- Navio-tanque químico (série de 4), 20 800 cgt, a construir pela Hyundai Mipo;
- Navio-tanque de petróleo bruto Aframax (série de 4), 26 650 cgt, a construir pela Samho Heavy Industries (HHI);
- ULCC (série de 4), 70 500 cgt, a construir pela Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).

O quadro 5 sintetiza os resultados das novas investigações aos custos.

Quadro 5 - Comparação dos preços de encomenda e dos preços de construção calculados para uma selecção de navios novos (novas investigações)

Estaleiro	Tipo de navio	Armador	Valor contratual (milhões de USD)	Preço normal (milhões de USD)	Lucro/prejuízo em percentagem do preço normal
HHI	Ferry	Stena	70,0	88,4	-21 %
SHI	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	-15 %
HHI	Navio-tanque Suezmax	Jebsen	43,0	51,5	-17 %
Daedong	2 500 TEU	EF Shipping	30,0	31,4	-4 %
Mipo	Navio-tanque químico	Bottiglieri	24,5	27,3	-10 %
SHI	Navio-tanque Aframax	Chartworld Shipping	33,5	41,3	-19 %
DSME	ULCC	Hellespont	85,0	94,0	-10 %

Os prejuízos das encomendas recentemente investigadas ascendem, em média, a 14 %, em comparação com o prejuízo médio de 16 % das encomendas investigadas no passado. As razões para esta "melhoria" devem-se aos preços contratuais ligeiramente superiores, sobretudo no que respeita aos navios-tanque e, sobretudo, à considerável reestruturação da dívida das empresas, que levou quer a níveis de dívida mais baixos, quer a períodos de reembolso mais longos, distribuindo assim a dívida por mais contratos. Tal como se assinalou no terceiro relatório, o reconhecimento das alterações verificadas a nível da dívida das empresas não significa que a Comissão aceite a nova situação da dívida, nos termos da sua compatibilidade com as disposições da OMC.

No que respeita à encomenda de um ferry feita à Hyundai Heavy Industries (HHI), a avaliação dos custos permite concluir que o preço foi estabelecido abaixo dos custos de exploração. Mesmo sem tomar em conta a inflação, o contrato, que não inclui disposições relativas ao reembolso da dívida, daria origem a consideráveis prejuízos de exploração. Pensa-se, portanto, que este contrato dará bastante prejuízo à HHI. A Stena havia anteriormente encomendado navios, incluindo ferries, a diversos estaleiros na UE e no Extremo Oriente. Aliás, este armador já encomendara navios semelhantes ao navio investigado à Coreia, à Finlândia e a Espanha. Por conseguinte, e tendo em conta que pelo menos um estaleiro da União Europeia concorreu ao contrato, conclui-se que esta encomenda estaria ao alcance dos construtores navais comunitários e que a sua adjudicação à Coreia se deveu, em última análise, ao preço muito baixo oferecido. Por este motivo, este contrato deve ser considerado lesivo para os estaleiros comunitários.

Relativamente ao porta-contentores de 7 400 TEU a construir pela Samsung Heavy Industries, o modelo de custos permite concluir que o contrato foi estabelecido ao nível dos custos de exploração (incluindo disposições relativas à inflação), e não prevê qualquer contribuição para despesas indirectas, nomeadamente o serviço da dívida. Convém salientar que o montante calculado para o serviço da dívida inclui apenas disposições para o pagamento de juros e não para gerar meios líquidos para o reembolso do capital. Parte-se do pressuposto de que a Samsung continuará, nesta situação, a refinanciar (por *roll over*) a dívida, ao invés de efectuar os reembolsos tal

como previsto. Conclui-se, assim, que o preço do contrato não vai ao encontro de dois dos objectivos da Samsung, tal como estabelecidos nos seus planos, apresentados em Fevereiro de 2001 num documento da Samsung Securities. Em primeiro lugar, a empresa prevê um regresso a uma rendibilidade significativa em 2002, após as perdas previstas para 2001. Este preço não é consentâneo com estas previsões. Em segundo lugar, prevê-se também uma considerável redução da dívida, o que mais uma vez não é apoiado pelos resultados.

Quanto à encomenda de seis navios-tanque Suezmax feita à Hyundai Heavy Industries, os resultados da investigação dos custos confirmam os anteriores resultados relativos à HHI, ou seja, o preço não inclui disposições suficientes para a inflação e não prevê qualquer contribuição para o serviço da dívida. Esta conclusão implica que a rendibilidade da empresa deverá continuar a diminuir e não a recuperar, tal como previsto pela Hyundai. Caso a HHI não seja capaz de respeitar os seus compromissos em termos de dívidas, é possível que, de futuro, venha a ser necessário um novo refinanciamento. Durante os primeiros seis meses da actual fase em monitorização foram efectuadas à HHI sete novas encomendas para este tipo de navio, a preços relativamente idênticos.

No respeitante à encomenda de um porta-contentores feita à Daedong Shipbuilding Co. Ltd., a avaliação dos custos concluiu que o contrato não foi estabelecido numa base lucrativa e poderá apenas atingir o limiar de rendibilidade. Esta situação denota uma pequena distanciação em relação aos anteriores contratos da Daedong submetidos a análise, que davam claramente prejuízo. Uma série de factores veio auxiliar, em concreto, este estaleiro a obter este resultado mais positivo, nomeadamente:

- após a insolvência, o estaleiro tem continuado a funcionar com uma moratória do serviço da dívida, o que implica, efectivamente, que o custo das instalações seja muito baixo;
- os navios devem ser entregues durante o corrente ano ou em meados de 2002, o que, por conseguinte, limita os efeitos da inflação;
- o nível das despesas gerais do estaleiro é significativamente mais baixo do que o dos grandes estaleiros da Coreia do Sul;
- a Daedong tem instalações modernas especialmente construídas para o fim a que se destinam, o que garante um nível elevado de desempenho.

Para além destes factores específicos, deve referir-se que o preço do navio é relativamente aceitável, sobretudo em relação aos grandes porta-contentores que são objecto do interesse dos estaleiros de maiores dimensões. Saliente-se, além disso, que, como os estaleiros se encontram ainda sob administração judicial, a Daedong é obrigada, em princípio, a aceitar apenas contratos lucrativos para recuperar a sua viabilidade económica.

No que respeita à encomenda de navios-tanque químicos efectuada aos estaleiros da Hyundai Mipo, a avaliação revelou que o preço cobre os custos de exploração e a inflação, mas não dará qualquer contribuição para o serviço da dívida. Embora o nível de endividamento da Hyundai Mipo seja inferior ao dos grandes estaleiros sul-coreanos, esta empresa acumulou uma dívida considerável devido ao

desenvolvimento das instalações de construção naval (no passado, a actividade do estaleiro limitava-se à reparação naval). A este nível de preços, é provável que um refinanciamento venha a ser necessário. A rentabilidade futura deste estaleiro é duvidosa, atendendo não só a que este será um resultado típico da carteira de encomendas dos estaleiros, como também ao facto de os contratos iniciais desta série terem sido estabelecidos a um preço inferior e, por conseguinte, virem provavelmente a dar prejuízo.

Os resultados da avaliação dos custos da encomenda dos navios-tanque Aframax, efectuada à Samho Heavy Industries, revelam que o preço estabelecido para este navio é melhor do que os preços anteriormente examinados, embora ainda continue abaixo de um nível economicamente viável e não faça qualquer contribuição para o serviço da dívida da Samho. As análises anteriores dos contratos da Halla/Samho permitiram concluir que, apesar de uma enorme reestruturação da dívida ter permitido ao estaleiro reduzir os custos dos contratos em cerca de 6 %, os preços contratuais permaneceram muito abaixo de um nível economicamente viável. Mesmo tendo em conta o preço mais elevado negociado pela HHI para os dois contratos facultativos (34 milhões de USD), o preço fica ligeiramente abaixo dos custos de exploração previstos e o contrato não parece incluir quaisquer disposições relativas ao serviço da dívida. Convém notar ainda que não há disposições relativas aos custos de gestão da HHI, o que irá aumentar ainda mais o prejuízo de exploração.

No caso do ULCC, encomendado pela Hellespont à Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering, a avaliação dos custos permite concluir que o preço se limita a cobrir os custos de exploração, sem dar uma contribuição significativa para os compromissos relativos ao serviço da dívida da empresa no seguimento da sua reestruturação. Tal vem confirmar as conclusões anteriores relativas à Daewoo de que o preço dos contratos é insuficiente para gerar uma margem de exploração positiva e contribuir para os compromissos da empresa em termos de dívidas, pese embora a considerável reestruturação realizada e as previsões de elevados níveis de desempenho da Daewoo.

4. CONCLUSÃO

O presente quarto relatório confirma as conclusões dos primeiros três relatórios.

Em 2000, registou-se um aumento significativo das encomendas de novos navios. o que, em termos percentuais, corresponde a um aumento de 56 % em relação a 1999. Este aumento nas encomendas veio, em grande medida, beneficiar os estaleiros sul-coreanos que, mais uma vez, viram a sua quota de mercado aumentar. Os estaleiros da UE também beneficiaram consideravelmente do aumento da procura de navios, embora, neste caso, as encomendas de navios de cruzeiro possam ter desempenhado um papel determinante. Em 2000, a Coreia do Sul consolidou a sua posição como maior potência/região de construção naval do mundo, sendo responsável por mais de 35 % da tonelagem total encomendada a nível mundial.

A quota de mercado da indústria da construção naval comunitária manteve-se estável em 2000, uma vez que os prejuízos sofridos em determinados segmentos de mercado foram compensados por encomendas adicionais de navios de cruzeiro. Metade do volume, em cgt, produzido na Europa em 2000 corresponde a estes navios, que, por enquanto, não estão ainda sujeitos à concorrência do Extremo Oriente. A quota de

mercado, incluindo os navios de cruzeiro, da UE e da Noruega é de cerca de 18 % (em cgt). Se excluirmos dos dados totais as encomendas de navios de cruzeiro, a quota de mercado dos estaleiros comunitários em novas encomendas foi, em 2000, inferior a 10 %.

Ao que tudo indica, em 2000, os preços dos novos navios recuperaram, em determinados segmentos, dos valores muito baixos que haviam registado após a crise asiática de 1997. A Comissão monitorizou os preços dos estaleiros sul-coreanos relativamente a cada contrato. A análise revela claramente que a tendência para um aumento dos preços verificada no Outono de 2000 não se manteve, o que permite concluir que o nível geral dos preços não recuperou e continua ainda consideravelmente inferior ao de antes da crise económica da Ásia em 1997. Não há indicações de que os construtores navais coreanos tenham conseguido um aumento generalizado dos níveis dos preços, apesar de repetidamente anunciado por fontes coreanas. Por conseguinte, a Comissão mantém o seu parecer de que o considerável excesso de capacidade da indústria da construção naval sul-coreana, aliado à necessidade constante de obter novas encomendas para assegurar um fluxo de fundos suficiente, acabam por travar a recuperação dos preços e do mercado em geral.

Desde o último relatório da Comissão, foram efectuadas sete novas investigações detalhadas dos custos das encomendas efectuadas a estaleiros coreanos. Não se concluiu, em qualquer dos casos, que os preços dos contratos analisados tenham sido estabelecidos a um nível economicamente viável, isto é, cobrindo os custos de exploração, os lucros e o reembolso da dívida. Em conformidade com este cálculo, os prejuízos das encomendas recentemente investigadas ascendem, em média, a 14 %.

A Comissão prosseguirá o seu exercício de análise do mercado e de investigação dos custos, em cumprimento da exigência de apresentação de relatórios estabelecida no Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho.

5. REFERÊNCIAS

Regulamento (CE) nº 1540/98 do Conselho, de 29 de Junho de 1998, que estabelece novas regras de auxílio à construção naval, JO L 202 de 18.7.1998, p.1-10

Relatório da Comissão ao Conselho sobre a situação na construção naval mundial, COM(1999) 474 final, de 13.10.1999

Segundo Relatório da Comissão ao Conselho sobre a situação da construção naval mundial, COM(2000) 263 final, de 3.5.2000

Terceiro Relatório da Comissão ao Conselho sobre a situação da construção naval mundial, COM(2000) 730 final, de 15.11.2000

Regulamento (CE) nº 3286/94 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1994, que estabelece procedimentos comunitários no domínio da política comercial comum para assegurar o exercício pela Comunidade dos seus direitos ao abrigo das regras do comércio internacional, nomeadamente as estabelecidas sob os auspícios da Organização Mundial do Comércio, JO L 349 de 31.12.1994, p.71-78

"Acordo relativo às condições normais de concorrência na indústria da construção e reparação naval comercial" no âmbito da OCDE, Acto Final assinado em Dezembro de 1994 pela Comissão das Comunidades Europeias e pelos Governos da Finlândia, do Japão, da República da Coreia, da Noruega, da Suécia e dos Estados Unidos

"Memorando sobre os créditos à exportação de navios", OCDE, 1994