



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 30.4.2002
COM(2002) 205 final

**QUINTO RELATÓRIO DA COMISSÃO
AO CONSELHO**

SOBRE A SITUAÇÃO DA CONSTRUÇÃO NAVAL MUNDIAL

**QUINTO RELATÓRIO DA COMISSÃO
AO CONSELHO**

SOBRE A SITUAÇÃO DA CONSTRUÇÃO NAVAL MUNDIAL

ÍNDICE

Resumo	3
1. Introdução	4
2. Análise de mercado	8
2.1. Evolução do mercado e quotas de mercado	8
2.2. Evolução dos preços.....	11
2.3. Análise detalhada dos preços	14
3. Investigações detalhadas dos custos	16
3.1. Actualização das investigações anteriores	16
3.2. Novas investigações	19
4. Conclusões	22
5. Referências.....	24

RESUMO

O artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º 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 quatro 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 quinto relatório prossegue a abordagem e as conclusões dos primeiros quatro relatórios.

O mercado da construção naval mundial continua a enfrentar grandes dificuldades devido a um desequilíbrio entre a oferta e a procura. A expansão dos estaleiros que, no passado, se verificou sobretudo na Coreia, mas que, actualmente, se tem vindo também a processar na China³, gerou uma depreciação dos preços. Graças ao nível historicamente elevado de encomendas registado em 2000, os preços recuperaram em certa medida, mas a queda considerável do número de encomendas em 2001 provocou uma nova descida dos preços.

2001 revelou-se um ano muito problemático para as indústrias marítimas em todo o mundo. A recessão nos EUA e os ataques terroristas de 11 de Setembro levaram à queda da procura nos sectores do comércio marítimo e dos serviços de cruzeiro. A redução do número de encomendas afectou, sobretudo, os sectores dos porta-contentores e dos navios de cruzeiro, e levou à queda da quota de mercado total da Coreia e da UE, que são particularmente fortes nestes segmentos.

O único segmento a registar um aumento do volume absoluto de encomendas foi o dos navios-tanque para o transporte de gás natural liquefeito (GNL). Porém, este segmento representa ainda um nicho de mercado. Os estaleiros coreanos, que detêm 65% da carteira de encomendas mundial do segmento, conseguiram obter a maior parte das encomendas de navios-tanque para o transporte de GNL. 79% das novas encomendas efectuadas em 2001 foram feitas a estaleiros coreanos, apesar de a Coreia só ter penetrado no sector há relativamente pouco tempo e os estaleiros de construção não deterem patentes das tecnologias essenciais. A análise do mercado aponta para que a penetração dos estaleiros coreanos neste domínio se deva aos preços de oferta muito baixos. A sua capacidade em fornecerem um grande número de navios com um prazo de entrega curto, poderá também ter sido um factor importante da grande quantidade de encomendas que receberam.

A investigação detalhada dos custos realizada pela Comissão mostra que determinados estaleiros coreanos continuam a praticar preços de construção abaixo dos custos, enquanto outros tentam melhorar os seus resultados. A maior parte dos principais estaleiros coreanos

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, COM(2000) 730 final de 15.11.2000 e COM(2001) 219 final, de 2.5.2001. Estes relatórios estão disponíveis na Internet (apenas em língua inglesa), no seguinte endereço:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/maritime/shipbuilding_market/index.htm.

³ A maior parte dos grandes estaleiros chineses estão, actualmente, a empreender grandes projectos de investimento para a construção ou ampliação de docas secas e o aumento da capacidade das gruas, que contribuirão para o crescimento da produção e da produtividade (ver, por exemplo, as listas publicadas pela Lloyd's em 5 e 14 de Fevereiro de 2002).

conseguiu obter lucros em 2001, graças aos elevados volumes de vendas e aos pagamentos adiantados recebidos embora, em determinados casos, certas medidas pontuais destinadas a melhorar a situação financeira dos estaleiros tenham também desempenhado um papel significativo.

Apesar da realização de várias rondas de negociações com a Coreia, a Comissão não conseguiu convencer as autoridades e os estaleiros coreanos a aplicar plenamente os princípios do mercado e a permitir o encerramento das empresas sem viabilidade. Consequentemente, por não se afigurar viável que a situação do mercado venha a melhorar, a Comissão propôs medidas ao Conselho, nomeadamente a preparação de um pedido à OMC para a resolução do litígio e de um regulamento relativo a um mecanismo de defesa para a construção naval.

O presente relatório confirma as conclusões dos quatro anteriores relatórios da Comissão, a saber, que o mercado da construção naval mundial se caracteriza por um grande desequilíbrio entre a oferta e a procura, que a expansão excessiva da capacidade de construção naval da Coreia levou à aplicação de preços de oferta muito baixos na maioria dos segmentos de mercado e que os prejuízos daí resultantes para os estaleiros coreanos foram, em certos casos, compensados através de uma reestruturação financeira que, no entender da Comissão, não respeita as regras aplicáveis da OMC. A Comissão prosseguirá o seu exercício de análise do mercado e de investigação dos custos e apresentará as suas conclusões num relatório ao Conselho, nos termos do previsto no artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º 1540/98 do Conselho.

1. INTRODUÇÃO

O artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º 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 quatro 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 quinto relatório prossegue a abordagem dos primeiros quatro 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 dos navios da marinha de comércio;
- 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;

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, COM(2000) 730 final de 15.11.2000 e COM(2001) 219 final, de 2.5.2001.

- 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 quatro 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. No quadro de referência, assinalam-se as investigações aos custos que foram objecto de revisão.

O quinto relatório adopta a estrutura utilizada no quarto relatório e actualiza a informação relativa às quotas de mercado e à evolução dos preços. Além disso, apresenta os resultados de seis novas investigações aos custos das encomendas obtidas pelos estaleiros da Coreia do Sul, que se realizaram desde o último relatório.

Os relatórios da Comissão sobre a situação da construção naval têm sido utilizados para apoiar iniciativas políticas com o objectivo de encontrar soluções para os problemas persistentes do sector. Embora o desequilíbrio entre a oferta e a procura no sector da construção naval mundial constitua um problema desde há muitos anos, tem sido difícil recolher provas factuais das práticas comerciais desleais que daí resultam devido não só à natureza dos contratos de construção naval (ver o capítulo específico no primeiro relatório, COM(1999) 474 final) como também à globalização económica que constitui uma das características normais das indústrias marítimas. Os instrumentos tradicionais da política comercial, nomeadamente, contingentes e direitos aduaneiros, não se aplicam no caso vertente, deixando assim os decisores políticos com um conjunto de opções muito limitado. Por isso, o apoio directo ou indirecto do Estado constitui, há já muito tempo, o instrumento preferencial. Por considerar que o auxílio estatal constitui, em princípio, um factor de distorção e não auxilia necessariamente a indústria a melhorar a sua competitividade, a Comissão tem prosseguido uma política de redução dos auxílios estatais no sector. Existe um amplo consenso no sector da construção naval da UE de que esta abordagem virá beneficiar, a longo prazo, a construção naval comunitária.

Contudo, estes esforços foram seriamente comprometidos quando a crise asiática de 1997/1998 permitiu que os estaleiros da Coreia do Sul baixassem os preços de forma drástica e obtivessem quotas de mercado significativas em importantes segmentos do mercado, em detrimento dos concorrentes da UE. Embora, em geral, as vantagens concorrenciais resultantes da subsequente desvalorização do won tenham sido reconhecidas, veio a revelar-se que os preços consideravelmente inferiores da construção de novos navios não conseguiram recuperar quando o won se começou a valorizar de novo. Além disso, os custos provenientes da elevada dívida expressa em moeda estrangeira dos estaleiros coreanos (necessária para financiar a expansão maciça dos estaleiros da Coreia no início dos anos noventa) não foram, aparentemente, incluídos nos seus cálculos dos custos. Os prejuízos daí resultantes geraram graves problemas nos estaleiros sul-coreanos. Todavia, todos os estaleiros coreanos (incluindo os que haviam recorrido a protecção judicial) continuaram a construir navios e a propor ao mercado mundial preços de oferta muito baixos.

As distorções de mercado resultantes tornaram-se tão evidentes que a Comissão decidiu encomendar um estudo para obter informações factuais, nomeadamente a base de custos real na Coreia e o impacto das políticas do governo coreano em matéria de construção naval. O estudo de monitorização do mercado da construção naval, actualmente no seu terceiro ano, forneceu dados valiosos sobre a evolução do mercado e as políticas industriais subjacentes. O estudo aborda a construção naval no Extremo Oriente em geral, mas devido à evolução do mercado, a maior parte das actividades centrou-se na construção naval coreana. O estudo de monitorização do mercado da construção naval está na base do presente relatório, bem como dos quatro relatórios anteriores.

Com base nas conclusões apresentadas nos primeiros quatro relatórios da Comissão, esta instituição tentou, até Maio de 2001, entrar em negociações com a Coreia do Sul, no sentido de estabilizar o mercado da construção naval mundial através de instrumentos de mercado. Estes esforços foram envidados quer por meio de consultas bilaterais, quer no âmbito da OCDE. Contudo, apesar de uma série de rondas de negociações, não se verificaram progressos, dado que o governo coreano alegou não ter qualquer influência sobre os estaleiros e as instituições financeiras que os apoiam e estar convicto de que a actividade comercial decorria em conformidade com os princípios do mercado livre.

Com base numa denúncia do sector da construção naval da Comunidade ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio⁶, a Comissão realizou uma investigação pormenorizada das práticas comerciais coreanas no domínio da construção naval. As investigações concluíram que "foram concedidas aos estaleiros navais coreanos importantes subvenções no âmbito de regimes de auxílio às exportações e auxílios internos, contrários às disposições do acordo da OMC sobre as subvenções, concluído em 1994"⁷. As investigações concluíram ainda que "existem meios de prova que atestam que as subvenções tiveram efeitos prejudiciais para a indústria da UE, na acepção do Acordo sobre as subvenções da OMC e são, por conseguinte, passíveis de recurso"⁸.

Por conseguinte, a Comissão decidiu adoptar uma abordagem dupla para dar resposta ao problema⁹. Por um lado, interviria prontamente junto das autoridades coreanas, no sentido de obter a retirada imediata das subvenções ou a eliminação dos efeitos prejudiciais. Se, até 30 de Junho de 2001, não se encontrasse uma solução amigável, a Comissão daria início a um processo no quadro da OMC (o que até ao momento ainda não se verificou). Ao mesmo tempo, a Comissão proporia um mecanismo temporário de defesa do sector que seria introduzido em simultâneo com o início do processo no quadro da OMC. Uma vez que as várias rondas de negociações com o governo coreano se revelaram inconclusivas, a proposta relativa a um mecanismo temporário de defesa foi elaborada e apresentada ao Conselho¹⁰.

⁶ Regulamento (CE) n.º 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.

⁷ Comunicado de imprensa IP/01/656, de 8 de Maio de 2001.

⁸ Memorando 00/176, de 8 de Maio de 2001.

⁹ Comunicado de imprensa IP/01/656, de 8 de Maio de 2001.

¹⁰ COM(2001) 401 final, de 25 de Julho de 2001; ver também o comunicado de imprensa IP/01/1078, de 25 de Julho de 2001. A proposta da Comissão prevê autorizar um apoio de até 14% do valor do contrato

O Conselho "Indústria" de 5 de Dezembro de 2001 não tomou uma decisão relativamente à proposta da Comissão, tendo-se decidido que as discussões prosseguiriam no âmbito da presidência espanhola, que manifestou a sua intenção de resolver o problema durante o seu mandato. O sector da construção naval da UE solicitou, entretanto, a prorrogação do período de investigação ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio, a fim de analisar igualmente a evolução da situação no período de Dezembro de 2000 a Dezembro de 2001. A investigação está, actualmente, em curso.

Este quinto relatório descreve os desenvolvimentos mais recentes no mercado mundial da construção naval, em conformidade com o previsto no artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º 1540/98.

para os tipos de navios relativamente aos quais se tenha demonstrado que o sector da construção naval da UE sofreu um prejuízo considerável devido às práticas comerciais desleais da Coreia.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Evolução do mercado e quotas de mercado

2001 foi particularmente difícil para o sector da construção naval mundial. O aumento súbito do número de encomendas de novos navios registado em 2000, que se deveu aos preços muito baixos e fez desse ano um marco na história da construção naval, com as novas encomendas a atingirem um nível superior a 29 milhões de cgt (arqueação bruta compensada), não teve continuidade. Em 2001, o total de encomendas foi 21% inferior ao de 2000 (com base em cgt), porque os segmentos de mercado atingiram um ponto de saturação e nem mesmo a oferta de preços ainda mais baixos conseguiu gerar novas encomendas especulativas.

Esta evolução acelerar-se-ia devido à supressão dos auxílios ao funcionamento na UE em 1 de Janeiro de 2001, que antecipou as encomendas feitas aos estaleiros comunitários, bem como à depressão económica mundial, que diminuiu a procura de serviços de transporte, provocando, assim, a depreciação das taxas de frete e, por conseguinte, a procura de novos navios, e ainda aos efeitos dos ataques terroristas de 11 de Setembro de 2001.

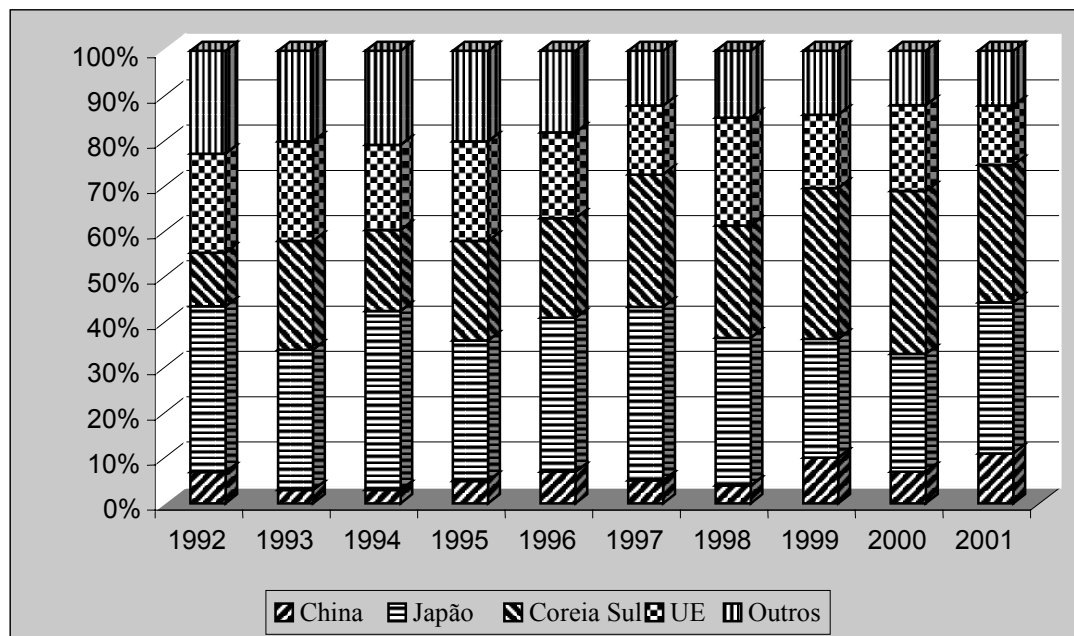
Embora a depressão que atingiu as principais economias mundiais tenha afectado sobretudo os segmentos dos navios de transporte de graneis líquidos e dos porta-contentores, os eventos de 11 de Setembro tiveram um grande impacto sobre o sector dos navios de cruzeiro, onde se verificaram três processos de insolvência e uma queda considerável do número de reservas. Ainda que relutantes, os operadores de cruzeiros foram forçados a tomar uma posição e consolidaram as suas operações (por exemplo, através de fusões ou do abandono de certas zonas de cruzeiro), em detrimento de uma estratégia expansionista. Por conseguinte, em 2001 quase não se verificaram encomendas de novos navios de cruzeiro (as únicas encomendas disseram respeito a pequenos navios especializados para cruzeiros no Antártico, já que o índice de ameaças terroristas na região é baixo e os seus clientes, em geral, têm menos tendência para cancelar reservas). Pelo contrário, foram adiadas algumas encomendas de novos navios de cruzeiro e não se tomaram algumas opções relativas a navios suplementares.

Devido à evolução dos acontecimentos, as indústrias marítimas estão, em geral, a atravessar um período de recessão. Embora muitos estaleiros tenham ainda uma boa taxa de ocupação devido às encomendas efectuadas em 2000 (ou mesmo anteriormente), há um sentimento de insegurança crescente relativamente à situação após 2003, quando a maior parte das encomendas anteriores estiver concluída. Isto aplica-se, nomeadamente, às empresas com limitações técnicas (dimensões das docas, capacidade em matéria de concepção) que as obrigam a centrar-se numa gama reduzida de produtos, que são altamente especializadas no que diz respeito aos tipos de navios construídos, que não podem estar dependentes da criação de uma nova procura, por exemplo, através de encomendas internas, ou que não estão em posição de estabelecer uma carteira de construção naval militar em alternativa à construção naval da marinha de comércio. Infelizmente, estas características aplicam-se à maioria dos estaleiros na UE e no Espaço Económico Europeu.

Os atrasos na publicação das estatísticas relativas às encomendas não permitem elaborar ainda uma análise conclusiva sobre 2001, mas a Comissão envidou esforços

consideráveis no sentido de consolidar as informações disponíveis e de as apresentar numa série cronológica mais longa. Os resultados são apresentados no gráfico seguinte:

Fig. 1 - Quotas de mercado em novas encomendas, em % com base em cgt, de todos os tipos de navios, 1992-2001



Ano	China	Japão	Coreia do Sul	UE	Outros
1992	7 %	37 %	12 %	22 %	23 %
1993	3 %	31 %	24 %	22 %	20 %
1994	3 %	40 %	18 %	19 %	21 %
1995	5 %	31 %	22 %	22 %	20 %
1996	7 %	34 %	22 %	19 %	18 %
1997	5 %	38 %	29 %	15 %	12 %
1998	4 %	33 %	25 %	24 %	15 %
1999	10 %	26 %	33 %	16 %	14 %
2000	7 %	26 %	36 %	19 %	12 %
2001	11 %	33 %	30 %	13 %	12 %

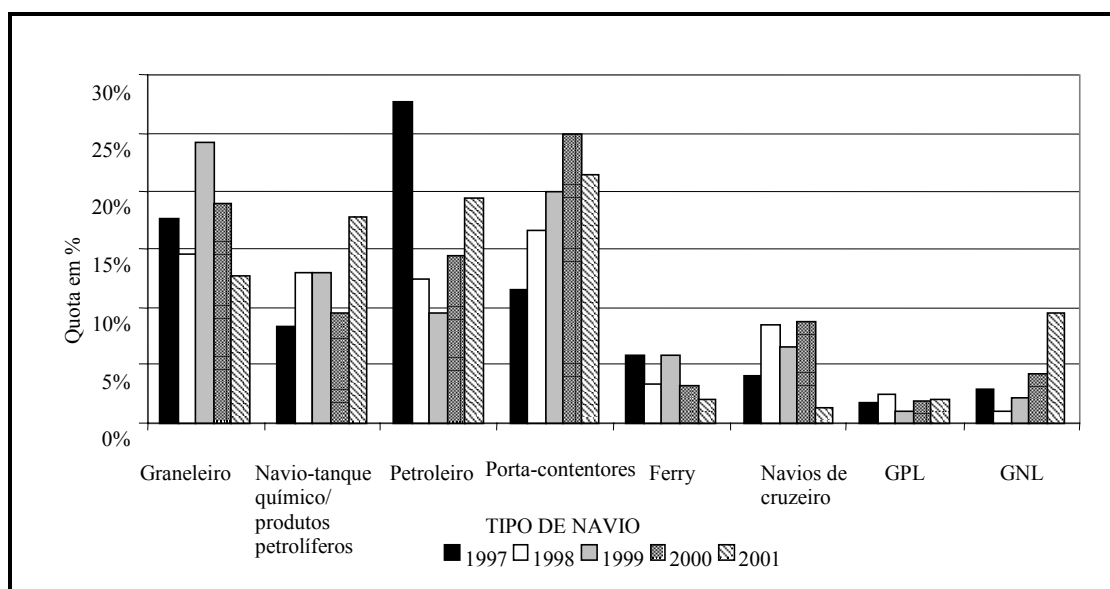
Fonte: Lloyd's Register /Fairplay e Comissão Europeia

De acordo com o gráfico, a Coreia do Sul e a UE diminuíram as suas quotas de mercado em 2001, ao passo que o Japão e a China (República Popular da China) conseguiram aumentar as suas respectivas quotas. Esta evolução justifica-se pelo facto de os estaleiros coreanos estarem extremamente orientados para os mercados dos navios-tanque e porta-contentores e os estaleiros comunitários deterem uma forte posição no sector da construção de navios de cruzeiro. Todos estes segmentos foram afectados em grande escala pelos efeitos já referidos e as alterações de orientação em matéria de produtos (os estaleiros coreanos voltaram-se para a construção de navios-tanque para o transporte de GNL e os estaleiros comunitários expandiram as suas carteiras de ferries e de navios *ro-ro*) não foram suficientes para compensar a

redução global do número de encomendas. Não obstante, a Coreia do Sul ainda detém uma quota de mercado consideravelmente superior à que possuía no ano anterior à crise asiática. Por outro lado, o Japão registou um aumento súbito no número de encomendas internas e beneficiou de um iene mais fraco do que o dólar norte-americano, ao passo que a China se transformou num grande construtor de navios-tanque de produtos petrolíferos, graças aos baixos preços de oferta e à melhoria da qualidade. Todavia, a situação em todas as principais regiões de construção naval é tida como problemática porque os preços da construção de novos navios continuam a descer e é muito difícil obter lucros (ver o próximo capítulo). Por conseguinte, muitos estaleiros têm apenas como objectivo manter-se em actividade e minimizar os seus prejuízos na medida do possível.

A fim de dar uma ideia geral do mercado da construção naval, a figura seguinte mostra a distribuição das encomendas de novos navios efectuadas nos últimos cinco anos, por tipo de navio.

Fig. 2 - Alteração na distribuição das encomendas, com base em cgt, 1997-2001



Fonte: Lloyd's Register /Fairplay e Comissão Europeia

O mercado é dominado por quatro tipos de navios de grande volume: graneleiros, navios-tanque para o transporte de produtos químicos/produtos petrolíferos, petroleiros e porta-contentores. No seu conjunto, estes tipos de navios representaram 73% da entrada total de encomendas em 2001 (em cgt). Os outros sectores constituem, efectivamente, nichos de mercado, os maiores dos quais são representados pelos sectores dos navios de cruzeiro e dos navios-tanque de GNL. A figura acima ilustra claramente o declínio do sector dos navios de cruzeiro e o crescimento do sector dos navios-tanque de GNL.

Este sector foi, aliás, o único segmento de mercado a registar, em 2001, um aumento absoluto em termos de encomendas de novos navios. Embora os navios-tanque de GNL constituam um nicho de mercado em termos de volume (menos de 2% do número de navios actualmente encomendado corresponde a navios-tanque de GNL; em termos de cgt, a quota dos navios-tanque de GNL é de cerca de 8% do volume de encomendas actual), estes navios são altamente sofisticados e comparativamente

dispendiosos, com preços unitários na ordem dos 170 milhões de USD. As principais patentes dos sistemas de confinamento de carga pertencem a empresas europeias.

Estão actualmente encomendados a nível mundial 50 navios-tanque de GNL, havendo ainda mais 28 opções. As encomendas confirmadas representam quase 36% da frota actual de navios-tanque de GNL (em número de navios). A Coreia detém 65% destas encomendas (em cgt), o Japão cerca de 25% e a UE 10%. Das 30 novas encomendas efectuadas em 2001 (em 1998, encomendaram-se apenas 4 navios a nível mundial), a Coreia conseguiu obter uma quota ainda superior (em cgt): 79%, em comparação com os 14% do Japão e os 7% da UE, o que significa que este segmento, que antes da crise asiática era dominado pelos estaleiros japoneses e europeus (sobretudo franceses e finlandeses) é actualmente controlado na sua maioria pelos estaleiros coreanos. O sector assistiu a um enorme crescimento em 2001, mas os preços dos navios-tanque de GNL sofreram uma redução de 190 milhões de USD por navio em 1998 para menos de 170 milhões de USD em 2001, que dificilmente se pode justificar apenas por aumentos de produtividade ou evoluções técnicas. Aparentemente, os preços de algumas encomendas efectuadas a estaleiros coreanos no final de 2000, ou seja, no início da expansão do mercado, foram inclusive inferiores a 145 milhões de USD. Ao que tudo indica, os estaleiros coreanos consideram os navios-tanque de GNL como o próximo sector em expansão onde tentarão adquirir quotas de mercado. A Daewoo, em particular, tem tido grande actividade neste sector, tendo conseguido obter a maioria das encomendas efectuadas à Coreia. Saliente-se que a Daewoo foi objecto de uma reestruturação total em 2000, durante a qual a maior parte das dívidas da empresa foi perdoada ou reconvertida em capital detido pelo principal credor, o Korea Development Bank (propriedade do Estado).

Embora haja alguns motivos para crer que o transporte marítimo de gás natural venha a aumentar no futuro devido às preocupações ambientais e às necessidades das novas economias, como a China, convém, igualmente, salientar que algumas encomendas de navios-tanque de GNL se relacionaram com a crise energética norte-americana do início de 2001 que, no final, se viria a revelar temporária. Além disso, algumas encomendas estavam associadas à Enron Corp e é possível que venham actualmente a ser objecto de reconsideração.

2.2. Evolução dos preços

A questão dos preços dos contratos de construção de novos navios é uma das menos transparentes do sector da construção naval. Nem os armadores, nem os estaleiros dão grandes informações em matéria de transmissão de preços. Tal deve-se sobretudo ao facto de a construção naval envolver grandes encomendas específicas que incentivam uma estreita ligação entre o estaleiro e o cliente. Enquanto o estaleiro deseja atrair determinados clientes através da aplicação de preços competitivos (e/ou de uma especificidade particularmente elevada), o armador, de modo geral, não quer revelar dados sobre uma aquisição favorável, porque isto poderá levar os seus clientes a solicitar condições igualmente favoráveis no que diz respeito às condições ou taxas de frete. Por conseguinte, é difícil obter informação fiável em matéria de preços.

A fonte a que mais se recorre é a H. Clarkson Ltd.¹¹ e as suas diversas filiais (nomeadamente a Clarkson Research). Embora a Clarkson seja uma empresa reconhecida no domínio e os seus dados sejam igualmente utilizados por organizações internacionais como a OCDE, a Comissão entende existirem diversos problemas relativamente à informação prestada. A informação relativa aos preços fornecida pela Clarkson diz respeito a determinados tipos-padrão de navios (excluindo diversos tipos de navios importantes, tais como os porta-contentores Post-Panamax ou os navios de passageiros) e não aos contratos efectivamente celebrados. A complexidade dos navios encomendados em termos de especificidade técnica, produção de séries e condições de financiamento não se reflecte no valor único atribuído a cada subtipo. Por último, a Clarkson é também uma corretora marítima, o que poderá influenciar favoravelmente a sua perspectiva do mercado.

Na realidade, as investigações detalhadas dos custos de determinados contratos efectuadas pela Comissão mostraram que, em quase todos os casos, os preços comunicados pela Clarkson relativamente a um navio comparável eram superiores aos verificados através de investigações directas. Veja-se o exemplo dos navios-tanque Suezmax: segundo a Clarkson, o preço de um navio-tanque Suezmax de 150 000 dwt é de 46,5 milhões de USD (final de 2001); a Fearnley indica um preço de 48,0 milhões de USD, enquanto a monitorização do mercado da Comissão detectou diversas encomendas a um preço de 43,0 milhões de USD, ou seja, 7 a 10% inferior aos preços apresentados pelas empresas supramencionadas. Não obstante, o presente relatório inclui ainda a informação relativa aos preços fornecida pela Clarkson como a fonte mais importante, embora se reserve o direito de completar esses dados com as suas próprias conclusões.

Quadro 1 - Dados da Clarkson Research relativos aos preços dos navios de transporte a granel

Tipo de navio			Preço (milhões de USD)		
			Fim de 1999	Fim de 2000	Fim de 2001
Navios-tanque	VLCC	300 000 dwt	69,0	76,0	70,0
	Suezmax	150 000 dwt	42,5	52,0	46,5
	Aframax	110 000 dwt	33,0	41,0	36,0
	Panamax	68 000 dwt	31,0	35,5	32,0
Graneleiros	Capesize	170 000 dwt	35,0	40,0	36,0
	Panamax	75 000 dwt	22,0	22,0	20,5
	Handymax	51 000 dwt	20,0	20,5	18,5
	Handysize	30 000 dwt	15,5	15,0	14,5

¹¹ <http://www.clarksons.net/>.

Quadro 2 - Dados da Clarkson Research relativos aos preços dos navios especializados

Tipo de navio		Preço (milhões de USD)		
		Fim de 1999	Fim de 2000	Fim de 2001
Navio para transporte de GNL	138 000 m3	165,0	172,5	165,0
Navio para transporte de GNL	78 000 m3	56,0	60,0	60,0
Porta-contentores	400 TEU	8,5	10,0	8,9
Porta-contentores	1 100 TEU	17,5	18,0	15,5
Porta-contentores	3 500 TEU	38,0	41,5	36,0
Navio <i>Ro-Ro</i>	1 200 - 1 300 lm	21,5	20,0	19,0
Navio <i>Ro-Ro</i>	2 300 - 2 500 lm	32,5	33,0	31,0
Navio de convés duplo	15 000 dwt	13,0	13,8	13,8

A informação fornecida pela Clarkson Research confirma a tendência geral de diminuição dos preços dos navios. Esta tendência é aplicável a todos os tipos de navio correntes e reflecte o sentimento negativo do mercado, apesar do aumento dos custos em todas as principais regiões de construção naval devido à inflação e aos aumentos dos ordenados e dos preços das matérias primas fixados em USD. A tendência é também confirmada pela informação fornecida pela empresa norueguesa Fearnleys¹², tal como publicada pela sua filial Fearnresearch. A Fearnleys recorre a uma distribuição ligeiramente diferente dos tipos de navio, com variações de porte e de especificação. O quadro seguinte dá uma visão global, atribuindo à maior parte dos principais tipos de navios níveis de preço ligeiramente superiores.

¹² <http://www.fearnleys.com/>.

Quadro 3 - Dados da Fearnresearch relativos aos preços de vários tipos de navios

Tipo de navio			Preço (milhões de USD)
			Fim de 2001
Navios-tanque	VLCC	280 000 dwt	72,0
	Suezmax	150 000 dwt	48,0
	Aframax	105 000 dwt	37,0
	Panamax	68 000 dwt	n.d.
Graneleiros	Capesize	170 000 dwt	36,5
	Panamax	75 000 dwt	20,0
	Handymax	53 000 dwt	18,0
	Handysize	30 000 dwt	n.d.
Porta-contentores	sem gruas	3 500 TEU	37,0
	sem gruas	2 750 TEU	32,0
	com gruas	1 700 TEU	22,5
	com gruas	1 000 TEU	16,0

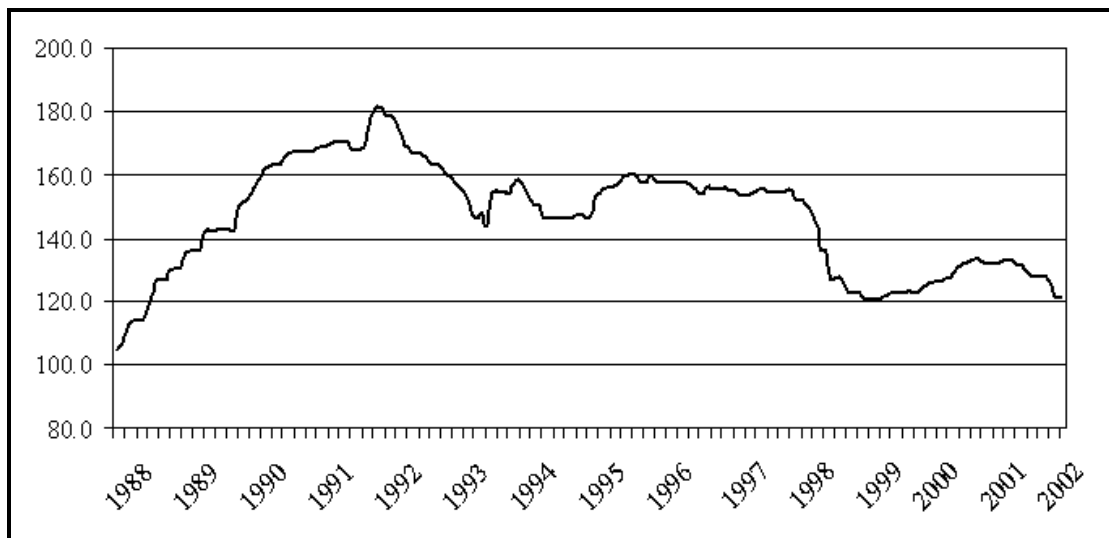
2.3. Análise detalhada dos preços

Os preços aplicados pelos estaleiros sul coreanos, considerados como líderes de preços no que diz respeito à maior parte dos tipos de navios¹³, são monitorizados pela Comissão relativamente a cada contrato para obter um quadro mais exacto da sua evolução. Esta informação é utilizada para avaliar as políticas de preços de cada estaleiro coreano e os tipos de navios das suas carteiras. Uma apresentação exaustiva desta análise seria demasiado pormenorizada e ultrapassaria, por conseguinte, o âmbito do presente relatório.

A informação relativa aos preços foi-se acumulando ao longo dos anos, pelo que a evolução dos preços é apresentada em seguida sob a forma de um índice, correspondendo o nível de preços de 1987 ao índice 100. O índice baseia-se na informação publicada por corretores e por outras fontes e mostra a tendência de preços a longo prazo, tal como analisada pelo consultor da Comissão. Este índice é sistematicamente actualizado com a informação incluída nos relatórios mensais de monitorização.

¹³ Os estaleiros chineses são considerados como os líderes de preços dos navios de carga geral (tweendeckers) e dos navios-tanque de produtos petrolíferos de baixa especificação; o Japão recuperou recentemente a sua competitividade no sector dos graneleiros comuns (para o qual especializou os seus estaleiros, que beneficiam assim de produção em série) após a descida recente da taxa de câmbio iene/dólar norte-americano. Contudo, no que diz respeito a todos os tipos de navios comerciais que estariam ao alcance dos estaleiros da UE, os preços são determinados pelos estaleiros coreanos.

Fig. 3 - Índice de preços de construção (1987=100)



Fonte: Comissão Europeia

O índice mostra claramente a queda acentuada dos preços na sequência da crise asiática de 1997/1998 e os esforços envidados subsequentemente para aumentar os preços com a expansão do número de encomendas em 2000. A tendência (pouco acentuada) para aplicar melhores preços parou no final de 2000 e, durante o ano 2001, inverteu-se, tal como seria de esperar, atendendo à diminuição do número de novas encomendas. Deve assinalar-se que os níveis de preços de 2001 são apenas cerca de 20% superiores aos de 1987, ou seja, os preços não acompanharam, por exemplo, a inflação.

Tendo em conta o número reduzido de encomendas previsto para 2002, a recuperação dos preços será difícil, embora muitos estaleiros tentem obter encomendas em segmentos que tenham sido menos afectados pela erosão dos preços. Contudo, com base na experiência passada, enquanto o mercado se caracterizar por um excesso de oferta, este comportamento não virá melhorar os resultados financeiros dos estaleiros, limitando-se a contribuir para a erosão dos preços nos sectores visados.

A Comissão continuará a monitorizar os preços e, em conformidade com a evolução do mercado, irá dar maior atenção à produção naval da China. Os construtores navais chineses já manifestaram a sua intenção de expandir em grande escala as suas instalações de construção, referindo a Coreia do Sul como o exemplo a seguir. Crê-se que esta atitude virá contribuir para uma nova descida dos preços, salvo se a própria China gerar uma considerável procura suplementar de novos navios. Atendendo a que a China é já um membro de pleno direito da OMC, esta questão deverá ser objecto de tratamento antes que se introduza mais capacidade no mercado da construção naval.

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 evoluindo, são recolhidas informações suplementares, que se utilizam posteriormente para validar as anteriores investigações dos custos. Consequentemente, as trinta e duas encomendas feitas à Coreia analisadas nos primeiros quatro 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.

Desde o quarto relatório sobre a situação do mercado da construção naval, reviu-se a abordagem analítica, a fim de comparar os resultados das investigações baseadas no método inicial, nomeadamente, o cálculo das contribuições para o serviço da dívida (em USD por cgt) por cada projecto de construção naval, e os resultados baseados nos custos provenientes da depreciação das instalações. Na Coreia, a depreciação não é objecto de um método coerente, ou seja, os vários estaleiros recorrem a períodos de depreciação e a métodos de cálculo distintos, pelo que se torna muito difícil atribuir os referidos custos a projectos específicos de construção naval.

Não obstante, estes cálculos alternativos permitiram obter um quadro preciso: estaleiros como a Hyundai (HHI), Hanjin (HHIC) e Samsung (SHI), que não beneficiaram de uma reestruturação da dívida em grande escala e que funcionam em instalações comparativamente "antiquadas" revelam custos de produção (ligeiramente) superiores segundo a metodologia de avaliação baseada na dívida, enquanto estaleiros como a Daewoo (DSME) e Daedong, que foram objecto de reduções e moratórias da dívida mas funcionam em instalações comparativamente "modernas" apresentam custos de produção (ligeiramente) superiores se as investigações se basearem na abordagem da depreciação. As duas abordagens apresentam resultados semelhantes relativamente aos dois outros grandes estaleiros coreanos, a Hyundai Mipo e a Samho. Evidentemente, os resultados são também influenciados pelas condições de financiamento de cada projecto investigado. O pagamento antecipado de montantes elevados permite que o estaleiro receba juros, ao passo que as condições de pagamento que incidem sobretudo na fase final aumentam os custos financeiros. Por outro lado, estas condições de pagamento não têm qualquer influência sobre a depreciação. As datas de entrega de cada encomenda poderão também ser um factor importante se, por exemplo, a moratória da dívida já tiver expirado e o navio deva ainda contribuir para o necessário serviço da dívida. Em resumo, as diferenças entre as duas abordagens são

insignificantes e não alteram as conclusões das investigações aos custos de cada encomenda.

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. O quarto relatório analisaria outras sete encomendas. 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 seguinte resume os resultados actualizados relativos às trinta e duas encomendas feitas à Coreia. Para manter a coerência com os relatórios anteriores e tendo em conta que as diferenças entre metodologias de investigação não são, em geral, significativas, todos os resultados apresentados têm por base a abordagem relativa ao serviço da dívida.

Quadro 4 - Comparação dos preços de encomenda comunicados 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 ¹⁴ (milhões de USD)	Lucro/prejuízo em percentagem do preço normal	Ref. ao relatório sobre a construção naval n.º:
(*)	Daedong	Navio-tanque de 35 000 dwt	Searland	21,5	26,0	-17 %	1
	Daedong	Graneleiro Panamax	Sanama	18,5	26,1	-29 %	1
(*)	Daedong	Navio-tanque químico de 46-000 dwt	Cogema	24,5	28,1	-13 %	2
	Daedong	2 500 TEU	EF Shipping	30,0	31,4	-4%	4
(*)	Daewoo	VLCC	Anangel	68,5	73,6	-7 %	1
(*)/(**)	Daewoo	Ferry	Moby	74,3	89,0	-17 %	2
(*)	Daewoo	Graneleiro Panamax	Chandris	22,5	23,5	-4 %	2
(*)	Daewoo	Navio para transporte de GNL	Bergesen	151,1	159,6	-5 %	3
	Daewoo	ULCC	Majestic Shipping	85,0	94,0	-10 %	4
(*)	Halla	Graneleiro Panamax	Diana	18,9	31,0	-39 %	1
(*)	Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	-28 %	1
(*)	Halla	Graneleiro Capesize	Cargocean	32,0	45,8	-30 %	2
	Samho (ex-Halla)	Navio-tanque Aframax	Chartworld Shipping	33,5	41,3	-19 %	4
(*)	HHI	6 800 TEU	P&O Nedlloyd	73,5	81,0	-9 %	1
(*)	HHI	5 600 TEU	K Line	54,3	59,3	-8 %	2
(*)	HHI	Navio para transporte de GNL	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %	2
(*)	HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %	2
	HHI	Ferry	Stena	70,0	88,4	-21 %	4
	HHI	Navio-tanque Suezmax	Jebsen	43,0	51,5	-17 %	4
(***)	HHI	7 200 TEU	Hapag-Lloyd	72,0	81,0	-11 %	3
	HHI	Navio-tanque Suezmax	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %	3
	Hyundai Mipo	Navio lança-cabos	Ozone	37,3	46,8	-20 %	1
	Hyundai Mipo	Navio-tanque químico	Bottiglieri	24,5	27,3	-10 %	4
(*)	HHIC	6 250 TEU	Conti	62,0	66,0	-6 %	3
(*)	HHIC	5 608 TEU	Conti	58,0	62,3	-7 %	3
(*)	HHIC	1 200 TEU	Rickmers	19,5	21,2	-8 %	3

¹⁴

O preço normal inclui os elementos do preço decusto incluindo os custos directes (materiais, mão-de-obra, equipamento, etc.) e custos 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%.

	Il Heung	Navio-tanque químico de 3 700 dwt	Naviera Quimica	10,5	13,0	-19 %	2
(*)	Samsung	5 500 TEU	Nordcapital	55,0	71,8	-23 %	2
(*)	Samsung	3 400 TEU	CP Offen	36,0	59,9	-40 %	1
(*)	Samsung	Ferry	Minoan	69,5	95,6	-27 %	1
	Samsung	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	-15 %	4
	Shina	Navio-tanque de produtos petrolíferos	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %	3

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

3.2. Novas investigações

Desde o último relatório da Comissão, realizaram-se seis novas investigações detalhadas de encomendas (todas elas efectuadas a estaleiros coreanos), a fim de determinar os custos reais de construção. As encomendas investigadas são:

- VLCC, 48 120 cgt, a construir pela Samho Heavy Industries;
- Navio para transporte de GNL (série de 5), 71 850 cgt, a construir pela Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering Co. Ltd. (DSME).
- Navio para transporte de GNL, 69 675 cgt, a construir pela Samsung Heavy Industries (SHI);
- Navio para transporte de GNL (série de 2), 88 500 cgt, a construir pela Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Navio-tanque de petróleo bruto Suezmax (série de 4), 30 800 cgt, a construir pela Samho Heavy Industries;
- Porta-contentores de 5 762 TEU (série de 2), 42 835 cgt, a construir pela Samsung Heavy Industries (SHI);

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

Quadro 5 - Comparação dos preços de encomenda comunicados 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 normal¹⁵ (milhões de USD)	Lucro/prejuízo em percentagem do preço normal
Samho	VLCC	Oldendorff	69,5	81,0	-14,2 %
DSME	GNL	Exmar	162,0	159,1	+1,8 %
SHI	GNL	British Gas	162,5	166,0	-2,1 %
HHI	GNL	Golar	162,6	159,3	+2,1 %
Samho	Navio-tanque Suezmax	Thenmaris	43,0	54,0	-20,0 %
SHI	Porta-contentores	CP Offen	55,0	59,3	-7,3 %

Embora o nível de subcotação dos preços pareça estar a descer, devido, sobretudo, aos ganhos cambiais em 2001, que se calcula venham a diluir-se devido à inflação e aos aumentos salariais previstos¹⁶, as investigações confirmam determinados comportamentos comerciais característicos dos estaleiros coreanos. Tal como se referiu anteriormente, as investigações aos custos e os respectivos pressupostos são sistematicamente revistos a fim de tomar em consideração os desenvolvimentos mais recentes nos estaleiros e na economia da Coreia do Sul. Por conseguinte, tanto a reestruturação de dívidas e os esforços de refinanciamento, como as condições mais favoráveis, resultantes, por exemplo, do aumento do fluxo de fundos, são tidos em conta, razão pela qual os resultados poderão parecer mais positivos. Todavia, no relatório que elaborou ao abrigo do regulamento relativo aos entraves ao comércio, a Comissão concluiu que a maioria destes esforços não pode ser considerada compatível com as regras da OMC e que os estaleiros coreanos, apesar de terem quase conseguido cobrir os seus custos de exploração, estão a causar um prejuízo importante aos construtores navais da UE. Se não tivessem em conta as diversas medidas empreendidas pela Coreia no sentido de melhorar a situação financeira dos estaleiros, os resultados das investigações aos custos revelariam um grave diferencial entre os custos integrais e os preços de oferta. À semelhança da sua antecessora Halla, a Samho continua a propor, para os navios, níveis de preços muito abaixo dos custos de construção embora, ao contrário das práticas antigas, prejuízos na ordem dos 40 % dos custos reais de construção tenham deixado de ser admissíveis desde que a gestão do estaleiro foi assumida pela Hyundai. Sob esta nova gestão, a Samho aumentou e quase duplicou a produção, centrando-se sobretudo em navios-tanque e alcançando, desta forma, uma melhor economia de escala. Actualmente, os preços da Samho parecem, no mínimo, reflectir os custos de funcionamento, embora não haja ainda qualquer margem para o serviço ou a redução da dívida da empresa.

A Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering Co. Ltd (DSME) tornou-se a principal construtora mundial de navios-tanque para transporte de GNL, tendo

¹⁵ Sobre a definição de preço normal, veja-se a nota de pé de página 14

¹⁶ O won sofreu uma desvalorização considerável em relação ao dólar norte-americano no primeiro semestre de 2001, descendo de um nível de cerca de 1 130 won por dólar para cerca de 1 300 won. Prevê-se que os aumentos salariais anuais rondem os 10%, ao passo que a inflação é ainda comparativamente elevada, a uma taxa anual de cerca de 8%.

recebido dezasseis encomendas de navios deste tipo, o que deu ao estaleiro uma economia de escala sem precedentes. Não obstante, a análise exaustiva realizada mostra que, no que diz respeito à construção de navios-tanque para o transporte de GNL, o aumento da eficácia tem limites, porque requer a duplicação de determinado equipamento do estaleiro, o que implicaria elevados custos de investimento inicial. Além disso, a DSME conseguiu lançar-se como nova sociedade no final de 2000, libertando-se da maior parte das dívidas da sua antecessora. Por este motivo, a DSME pode realizar as suas actividades num estaleiro tecnologicamente avançado de grandes dimensões sem que os enormes custos de investimento inicial se reflectam nos preços dos seus produtos. Todavia, o rácio de endividamento da DSME é ainda de 279% (previsão para 2001) e embora a empresa esteja a atravessar um período de forte liquidez devido ao elevado volume de encomendas em 2001, esta situação deverá atenuar-se quando as encomendas entrarem em fase de produção e se começarem a suportar os custos reais de construção.

O nível de dívida da SHI continua a ser comparativamente elevado (prevê-se que o rácio de endividamento de 2001 seja superior a 200%), o que se reflecte na sua base de custos. A produtividade da SHI é também inferior à dos seus concorrentes coreanos, levando a custos salariais mais elevados. Além disso, ao contrário da Daewoo e da Hyundai, a SHI não conseguiu atrair encomendas múltiplas, o que se irá, por certo, reflectir nos custos unitários.

Após se ter conseguido libertar de alguns activos não produtivos resultantes de anteriores compromissos com outras filiais da Hyundai, a HHI parece estar a evoluir no sentido da rentabilidade. Estima-se que o rácio de endividamento da HHI alcance 183% em 2001, mas, à semelhança dos restantes estaleiros coreanos, é muito difícil avaliar a situação financeira deste estaleiro. Há muito poucos dados quantificados fiáveis disponíveis e as contas publicadas não são muito recentes e possuem poucas ou nenhuma anotações.

4. CONCLUSÕES

O mercado da construção naval mundial continua a enfrentar grandes dificuldades devido a um desequilíbrio entre a oferta e a procura. A expansão dos estaleiros que, no passado, se verificou sobretudo na Coreia, mas que, actualmente, se tem vindo também a processar na China, gerou uma depreciação dos preços que se acentuou significativamente após a crise asiática de 1997/1998. Apesar da falência de diversos estaleiros coreanos, a capacidade não foi reduzida e permitiu-se que as empresas continuassem a realizar as suas actividades. Graças ao nível historicamente elevado de encomendas registado em 2000, os preços recuperaram em certa medida, mas a queda considerável do número de encomendas em 2001 provocou uma nova descida dos preços.

2001 revelou-se um ano muito problemático para as indústrias marítimas em todo o mundo. A recessão nos EUA e os ataques terroristas de 11 de Setembro levaram à queda da procura, respectivamente, nos sectores do comércio marítimo e dos serviços de cruzeiro. Por este motivo, os armadores mostraram-se muito relutantes em investir em novos navios e os estaleiros mantêm-se, basicamente, em actividade graças às encomendas efectuadas antes de 2001. A redução do número de encomendas afectou, sobretudo, os sectores dos porta-contentores e dos navios de cruzeiro, e levou à queda das quotas de mercado totais da Coreia e da UE, que são particularmente fortes nestes segmentos.

O único segmento a registar um aumento do volume absoluto de encomendas foi o dos navios-tanque para o transporte de gás natural liquefeito (GNL). Porém, este segmento representa ainda um nicho de mercado, sendo responsável por apenas cerca de 8% do volume de encomendas mundial, em cgt. Porém, este segmento representa ainda um nicho de mercado. Os estaleiros coreanos, que detêm 65% da carteira de encomendas mundial do segmento, conseguiram obter a maior parte das encomendas de navios-tanque para o transporte de GNL. 79% das novas encomendas efectuadas em 2001 foram feitas a estaleiros coreanos, apesar de a Coreia só ter penetrado no sector há relativamente pouco tempo e os estaleiros de construção não deterem patentes das tecnologias essenciais. A análise do mercado aponta para que a penetração dos estaleiros coreanos neste domínio se deva aos preços de oferta muito baixos, à semelhança do que já se verificou no segmento dos porta-contentores e em determinados segmentos dos navios-tanques. A sua capacidade em fornecerem um grande número de navios com um prazo de entrega curto, poderá também ter sido um factor importante da grande quantidade de encomendas que receberam.

A investigação detalhada dos custos realizada pela Comissão mostra que determinados estaleiros coreanos continuam a praticar preços de construção abaixo dos custos, enquanto outros tentam melhorar os seus resultados. A maior parte dos principais estaleiros coreanos conseguiu obter lucros em 2001, graças aos elevados volumes de vendas e aos pagamentos adiantados recebidos embora, em determinados casos, certas medidas pontuais destinadas a melhorar a situação financeira dos estaleiros tenham também desempenhado um papel significativo.

Apesar da realização de várias rondas de negociações com a Coreia, a Comissão não conseguiu convencer as autoridades e os estaleiros coreanos a aplicar plenamente os princípios do mercado e a permitir o encerramento das empresas sem viabilidade.

Consequentemente, por não se afigurar viável que a situação do mercado venha a melhorar, a Comissão propôs contramedidas ao Conselho.

O presente relatório confirma, basicamente, as conclusões dos quatro anteriores relatórios da Comissão no que diz respeito à situação geral do mercado, à tendência dos preços e às investigações detalhadas dos custos. A Comissão prosseguirá o seu exercício de análise do mercado, em cumprimento dos requisitos previstos no artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º 1540/98 do Conselho.

5. REFERÊNCIAS

Regulamento (CE) n.º 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.

Quarto Relatório da Comissão ao Conselho sobre a situação da construção naval mundial, COM(2001) 219 final, de 2.5.2001.

Regulamento (CE) n.º 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.