

A Indústria Marítima

Marinha Mercante

Construção Naval

Resenha - Fatos Relevantes

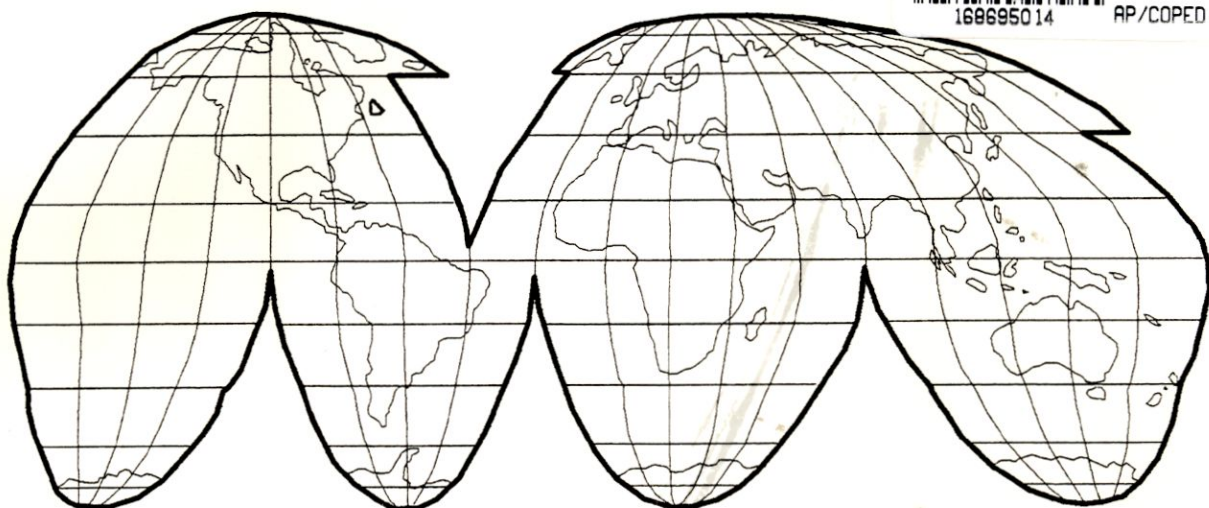
INDÚSTRIA MARÍTIMA / MARINHA MERCANTE
ES/TRANSPORTE HIDROVIÁRIO/4



168695014



AP/COPEO



BRASIL E O MUNDO

nº 8 - abril, maio, junho / 96

ES/TRANSPORTE HIDROVIÁRIO/4275

Área de Projetos de Infra-Estrutura - AI

Departamento de Operações de Navegação - DENAV

Gerência de Estudos Setoriais 3 - GESET 3

EDITORIAL

Sobre Construção Naval

Estamos vivenciando um momento singular na indústria de construção naval mundial. A produção industrial está se concentrando em alguns poucos países, as encomendas estão em alta, os preços em queda até 1994 vem se estabilizando nos últimos 12 meses.

O mercado de graneis sólidos experimenta a entrega de um "Panamax" e um "Capesize" a cada semana. De acordo com a revista "Fairplay - World Shipping Statistics 1995", as encomendas de navios graneleiros com entrega prevista para o ano corrente somam aproximadamente 10.000.000 TPB, com portes variando de 20.000 TPB até mais de 200.000 TPB, concentrando-se nos "capesize", entre 150 e 200.000 TPB. O mercado necessitaria de um grande incremento da demanda de carga para evitar declínio nos fretes.

As encomendas de navios porta contentores também estão em alta. Grandes encomendas estão sendo colocadas nos principais estaleiros do mundo. É um mercado ainda em expansão, com o rápido crescimento da renda per capita que se verifica no Extremo Oriente. Navios cada vez maiores estão substituindo os de menor porte em grande velocidade. O assunto vem alarmando tradicionais transportadoras, porquanto os novos "mega-carriers", sediados em Hong Kong, Singapura e Taiwan, principalmente, estão se unindo em poderosíssimas alianças que, certamente, alijarão do tráfego as empresas de menor porte.

O nível crescente de encomendas de navios destinados à carga geral não repercute, no entanto, em aumento nos preços. Por exemplo, navios de 1200 TEUS experimentaram queda de preço de cerca de 50% nos últimos 2 anos.

Conforme informa a publicação retro mencionada, as encomendas de porta-containers programadas para entrega em 1996 totalizam a capacidade estática de 230.000 TEU, concentrando-se na classe acima de 4000 TEU. Para 1997 estão previstas entregas de navios com capacidade acima de 3000 TEU, em construção nos estaleiros japoneses e coreanos.

Enquanto isso, nossa Marinha Mercante

No Congresso:

⇒ Projeto de Lei 846/95 (Dep. Socorro Gomes)

Cabotagem Privativa de Embarcação de Registro e Bandeira Brasileira - Qualquer exceção sujeita ao Ministério dos Transportes.

⇒ Projeto de Lei 1.125/95 (Poder Executivo)

Introduz a Figura do Afretamento a Casco Nu.

Afretamento de Embarcações independente de autorização do Ministério dos Transportes.

Para definição de Afretamento a Casco Nu, temos: Contrato em virtude do qual o afretador tem a posse, o uso e o controle das embarcações, por tempo indeterminado, incluindo o direito de designar o Comandante e a tripulação.

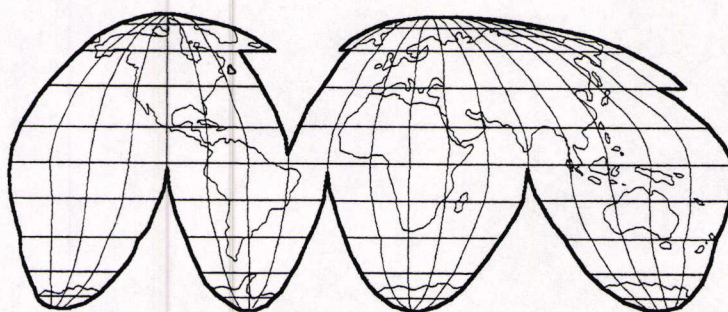
Permite que a embarcação afretada a Casco Nu, possa navegar sob bandeira brasileira.

O "tempo indeterminado" neste tipo de afretamento é geral e usualmente a vida útil da embarcação ou algo muito próximo a isto. Além disso, o fato de que o afretador é o responsável por "armar" a embarcação, ou seja, prepará-la efetivamente para a operação (tripulação, combustível, consumíveis, etc.) faz com que este mecanismo seja utilizado para mascarar, na verdade, uma operação de *"compra, venda e financiamento"* do navio.

Sumário

Seção I:	Artigos do mês
Seção II:	Brasil
Seção III:	Construção Naval
Seção IV:	Notícias
Seção V:	Comentários
Seção VI:	Financiamentos
Seção VII:	Tendências
Seção VIII:	Perfil das Empresas de Navegação Internacionais
Seção IX:	Comparação de Preços
Seção X:	Encomendas de Navios

SEÇÃO I



Artigos do mês

MERCADO MUNDIAL

A revista Lloyd Shipping Economist - Annual Review 1995 publicou artigo retratando a situação econômica mundial e apresentando as suas perspectivas no que concerne à construção naval. Retiramos da matéria alguns tópicos, no nosso entender, relevantes para o mercado brasileiro da construção naval.

As economias européia e japonesa iniciaram 1995 com uma disposição confiante, sustentadas pelas conjunturas americana e dos países europeus não participantes da OECD de longa e dura recessão. Porém, quase imediatamente, apareceram sinais de debilidade e ficou evidente que o otimismo de 1994 não poderia ser mantido.

A destruição de Kobe não concorreu para ativar o mercado. Enquanto no primeiro trimestre o setor de granéis sólidos esteve tranqüilo, a puxada das taxas de fretes com a reconstrução no Japão não se efetivou. O fato, com a forte valorização do yen no início do ano, minou a demanda pelas exportações japonesas e enfraqueceu a confiança do comércio e dos consumidores.

O crescimento da produção real nos países componentes da OECD foi estimado em 2,5% em 1995, abaixo das estimativas de 2,9%, embora o aumento para 1996 deva se situar em torno de 2,75%. Uma inesperada redução na América do Norte foi parcialmente justificada pelos efeitos da crise mexicana e a resposta da demanda doméstica com o aperto monetário. Contudo, as exportações se mantiveram no nível de 1994 e existe a expectativa de crescimento em 1996 na esteira de fortalecimento dos mercados externos, principalmente o do Japão.

Na Europa a atividade foi tolhida pelas elevadas taxas de câmbio na Alemanha, prolongada devido a Bolsa Européia de Câmbio.

O PIB da China, que em 1995 recuou de 1,5% a 9,5%, tem a expectativa de crescimento de 10% em 1996. A aplicação de controles administrativos retardou a economia durante o ano mas concorreu para uma grande onda de exportações para os Estados Unidos da América e outros países da Ásia.

O crescimento da Coreia do Sul teve um pico de 10% durante a primeira metade do ano, com a contribuição principal partindo das exportações e investimentos em fábricas e maquinário - notadamente na construção naval - que cresceu à taxa anual superior a 20%.

Dois anos de tendência ao crescimento de 6 a 10% das economias asiáticas criou gargalos na infra-estrutura e deficiência de mão de obra. Os salários aumentando mais que a produtividade estão forçando a redução do ritmo do crescimento asiático em 1996 para o nível mais realístico de 6 a 7%.

O cenário contrasta com o dos países da OECD, onde a contínua redução do mercado de trabalho facilitou pressões inflacionárias, preços de produção e demanda de importações e, como resultado, perspectivas de melhoria do crescimento.

A despeito do maciço incremento de contratos para a construção de navios "full-containers" ocorrido em 1995, que se conservou elevado por todo o período, a enorme redução na encomenda de navios-tanque e um grande número de entrega de graneleiros teve efeito de diminuição do volume mundial de unidades em construção.

Expectativas de continuarem as encomendas de graneleiros motivada pelo aumento repentino do mercado de fretes no final de 1994 não foram confirmadas e o número de novas contratações, que teve o seu pico em dezembro de 1994 com 66,19 milhões de TPB, reverteu em 1995, terminando o ano com 62,84 milhões de TPB.

Contudo, o mercado permaneceu animado, resistindo ao diferencial das taxas de câmbio no Japão, à transformação da estrutura dos estaleiros tradicionais estabelecidos na Europa e o atraso na entrada em eficácia do acordo anti-subsídio da OECD. Pelo meio do ano a Coreia do Sul atingiu o primeiro lugar entre os construtores navais, recobrando o domínio exercido durante o primeiro trimestre de 1994. As encomendas nos estaleiros europeus, contrastando com a sua performance ocorrida nos últimos dois anos, mostrou claros sinais de melhoria, embora nomes bem conhecidos de construtores, como Burmeister & Wain e Astilleros Españoles S.A. (AESAs), tenham sido forçados a adotar severas modificações, estrutural e financeira, para garantir a sua sobrevivência.

As encomendas de graneleiros continuaram num ritmo acelerado e constante em todo o ano, com concentração nos tipos "handysize/max" e "panamax" (20.000 a 80.000 TPB). Embora o total de encomendas contratadas no último trimestre de 1995 tenha sido de 27,86 milhões de TPB - menos que o pico de 28,36 milhões de TPB em igual período de 1994, que foi o nível mais elevado alcançado desde 1981 - a média das encomendas de graneleiros nos quatro trimestres de 1995 foi consideravelmente mais elevada que a verificada no ano anterior. A média trimestral verificada em 1995 foi de 26,65 milhões de TPB, superior em 1,59 milhões de TPB à de 1994, havendo indícios de manutenção do nível de encomendas durante o ano.

Delegados à conferência do LSE sobre graneleiros em abril, no auge da explosão das taxas, afirmaram que encomendas adicionais poderiam abalar o mercado de fretes. Em princípio eles estavam certos, pois, logo as taxas começaram a cair. No final do segundo trimestre as encomendas no segmento 40 - 79.000 TPB alcançaram 11,3 milhões de TPB - equivalente a 13,6% da frota programada para entrega até 1988. O surgimento de novos proprietários de navios associados a grandes embarcadores, tais como empresas produtoras de aço na emergente economia da Ásia, foi um fator notável e no último trimestre as "trading" japonesas geraram 400.000 TPB de contratação de "panamax" (70.000 TPB).

A representação dos navios "full-container" mostrou a expectativa do mercado, atingindo recorde positivo no terceiro trimestre do ano com 8,35 milhões de TPB, quase o dobro do volume em construção no mesmo período três anos atrás.

O ano findou com 8,07 milhões de TPB, superior em 0,9 milhões ao do encerramento de 1994 e assinalou-se que o nível de encomendas em 1995 poderia ser sustentado no mínimo até o primeiro semestre de 1996. Durante o ano quase todas as principais

transportadoras de containers se orientaram no sentido de diversificar as alianças globais e se empenharam em aumentar as suas capacidades. Os operadores esperam o crescimento anual de 8 - 10% na taxa de fretes para o transporte de containers no restante da década. No entanto, taxas estáveis e, em alguns casos, em queda tornam reduzido o investimento em novas construções.

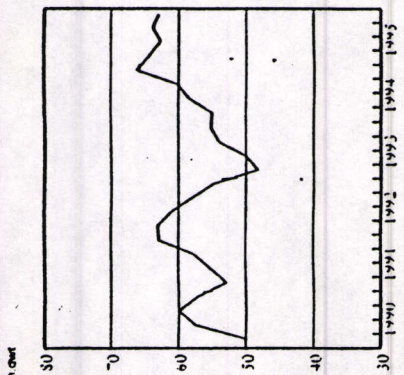
Em outubro de 1995 foi anunciado que o período de concessão de subsídios à construção naval seria encerrado até outubro de 1996, de acordo com o pacto dos países da OECD. A eficácia deste pacto está na dependência da concordância dos Estados Unidos e Japão. Os americanos apresentam maior resistência ao acordo, receando pelo futuro do seu programa de construção sob o Título XI.

As crises orçamentárias dificultam a aceitação do acordo pelos Estados Unidos, enquanto no Japão a Dieta está prestes a concordar com a participação do país. Com a perspectiva da Coreia respeitar a decisão, admite-se que 80% da capacidade de produção mundial de navios não mais gozará do subsídio - ao menos aparentemente.

Acredita-se ser pouco provável que outras grandes nações construtoras, como China, Brasil, Polônia, Rússia e Ucrânia se entusiasmem pelo programa, embora sua capacidade de utilizar mão-de-obra barata continue a lhes possibilitar maiores vantagens no custo.

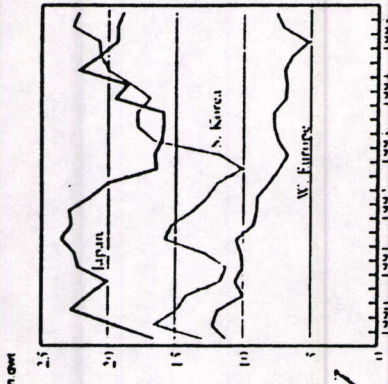
Os gráficos apresentados em anexo ilustram o texto.

TOTAL WORLD ORDERBOOK 1990-1995



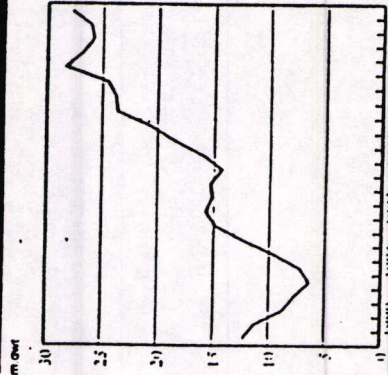
SOURCE: Lloyd's Maritime Information Services.

ORDERBOOKS BY COUNTRY OF BUILD 1990-1995



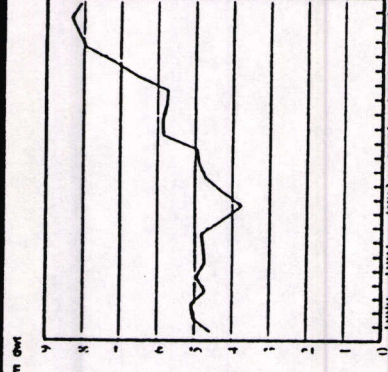
SOURCE: Lloyd's Maritime Information Services.

DRY BULK CARRIER ORDERBOOK 1990-1995



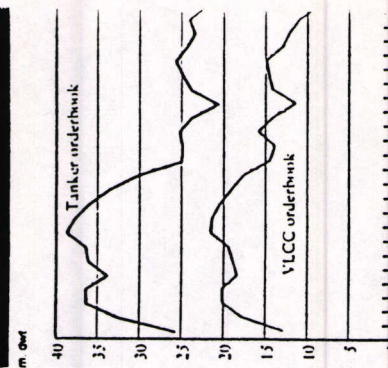
SOURCE: Lloyd's Maritime Information Services.

CONTAINERSHIP ORDERBOOK 1990-1995



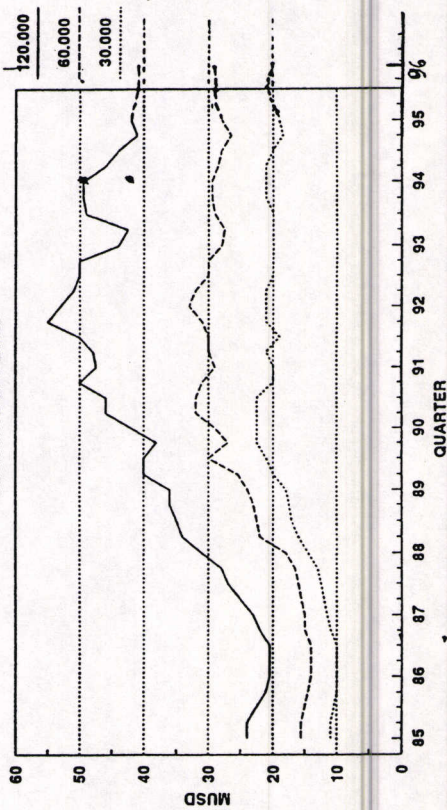
SOURCE: Lloyd's Maritime Information Services.

TOTAL TANKER AND VLCC ORDERBOOK 1990-1995



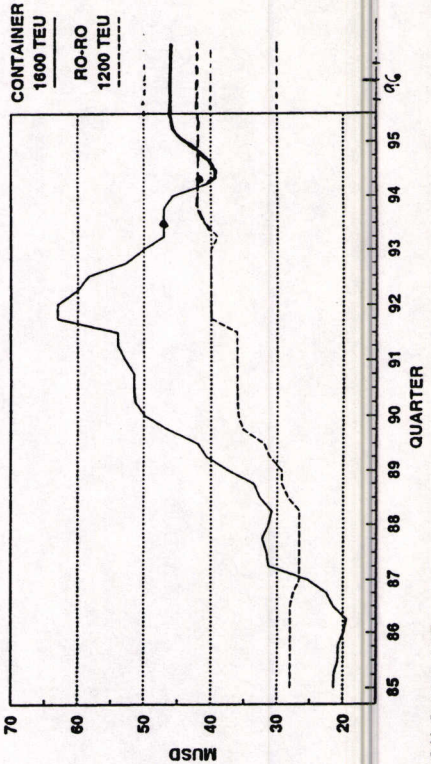
SOURCE: Lloyd's Maritime Information Services.

BULK CARRIER NEWBUILDING PRICES



SAI Sources: Basso, Clarkson

CONTAINER CARRIERS NEWBUILDING PRICES



SAI Source: LSE

Note: From 1987 container 2500 TEU

Rotterdam, o maior porto do mundo

Carlos Tavares de Oliveira

• Com o processamento global de 294,6 milhões de toneladas, em 1995, manteve-se Rotterdam na liderança dos portos mundiais, posição que arrebatou de Nova York em 1962. No *ranking* internacional, longe, em segundo ficou Cingapura e, na Europa, os mais bem colocados, Antuérpia (Bélgica), Marselha, (França) e Hamburgo (Alemanha) movimentaram cerca de 1/3 do total atingido pelo complexo holandês. Os grãos líquidos, particularmente o petróleo, com 132,5 milhões/t, encabeçaram as operações, seguidos dos grãos sólidos (grãos, minerais etc.) com 28,9 milhões/t e da carga geral, a maior parte transportada por contêineres, com 71,3 milhões/t.

Na apresentação dos resultados, o diretor-executivo do Rotterdam Port Management, Willem Scholten, assinalou que, como gerente e síndico, suas funções básicas eram administrar o aluguel dos terminais privativos e assegurar "a entrada dos navios no porto da forma mais fácil e barata possível". Alinhou, como outras tarefas importantes, o esforço para aumentar o fluxo de navios; o ensinamento das modernas tecnologias às empresas que operam no porto; bem como a recente iniciativa de conceder financiamentos a construções.

Ao comentar o plano para 1996/2000, dentro da orientação prioritária de oferecer suporte às empresas privadas, Scholten informou que as operações com produtos químicos e contêineres, bem como a distribuição de carga, continuarão gozando de tratamento especial. Porém, adiantou que dará

melhor atenção aos grãos, à reciclagem dos serviços portuários e aos fluxos de pequenas cargas. Com relação ao problema da mão-de-obra, após acentuar que o RPM não era agência de empregos, enfatizou: "Nossa primeira preocupação é ter um porto bom e rápido." A administração de Rotterdam dispõe de apenas 800 empregados para os seus encargos burocráticos e no cais, mas as empresas privadas que operam o porto proporcionam 70 mil empregos diretos e 380 mil indiretos. No Porto de Santos — que movimenta apenas 10% do total de Rotterdam — o absurdo contingente de 18 mil trabalhadores nos serviços do cais (dez mil da Docas e oito mil avulsos) encarece inapelavelmente as operações e inibe a participação das empresas privadas, impedindo a criação de muito mais empregos nas atividades do retroporto.

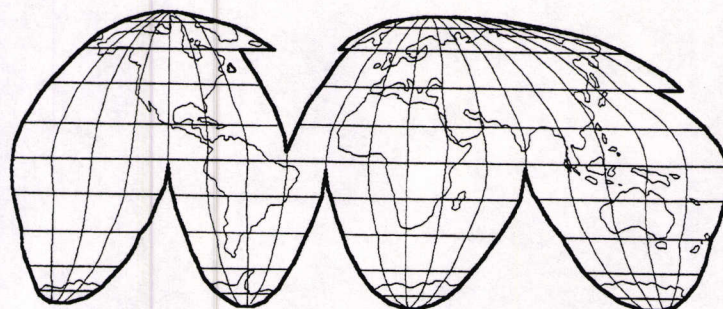
A meta de Scholten é "maximizar as vantagens do porto" que de fato são consideráveis. Aliás, esse objetivo vem sendo seguido pelos diligentes holandeses desde o século XV, quando a *trading* Cia. das Índias Ocidentais começou a preparar o antigo porto de pescadores para as lides do comércio internacional. Aproveitando satisfatoriamente as incomparáveis condições oferecidas pelo Rio Reno, que agora tem ligação navegável até o Mar Negro, Rotterdam tornou-se a "melhor entrada para negócios com a Europa", segundo o Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Ao longo dos seus 45 quilômetros de cais, recebe o grande porto, anualmente, mais de 30 mil navios e 200 mil barcas. Dispondo das maiores fro-

tas do Velho Continente, as empresas holandesas possuem sete mil barcas próprias e 51 mil caminhões, para recebimento e distribuição de produtos estrangeiros relativos a 27% do movimento de toda a União Européia. Acrescente-se a esse sistema a excelente rede ferroviária, que ajuda a conectar os usuários de Rotterdam com 200 milhões de consumidores num raio de 500km, inclusive da Inglaterra, agora alcançados pelo Túnel sob o Canal da Mancha. No momento, o RPM trata de expandir a rede de *pipelines* para distribuição de grãos líquidos (petróleo e produtos químicos) destinados aos centros industriais da região, reduzindo assim a sobrecarga dos outros meios de transporte.

Na realidade, o Porto de Rotterdam — criado e operado pelo setor privado — tornou-se instrumento essencial da economia da Holanda, a 15ª na escala mundial. A metade da sua força de trabalho, estimada em sete milhões de pessoas, dedica-se direta ou indiretamente ao comércio exterior, cujo montante situa-se em 9º lugar no *ranking* internacional (o Brasil despencou para 24º). Aqui, estamos longe de seguir o eficiente modelo roterdamês, quando as próprias autoridades fazendárias retardam indefinidamente a concessão das permissões para o alfandegamento nos terminais privativos, que os possibilitaria operar cargas de terceiros, impedindo a expansão da capacidade dos portos, das atividades do retroporto e a criação de novos empregos.

CARLOS TAVARES DE OLIVEIRA é jornalista e assessor de Comércio Exterior da CNC.

SEÇÃO II



Brasil

SEÇÃO II

BRASIL

Trade Winds - 01.03.96

- Alguns proprietários de navios-tanque afretados à PETROBRAS perderão a oportunidade de renovar seus contratos, de acordo com medidas adotadas pelos brasileiros no sentido de reduzir as suas linhas de afretamento.

A PETROBRAS está aplicando política mais dura na tentativa de evitar a contratação de navios de mais de quinze anos, conforme informações da empresa e de corretores brasileiros.

- A Ishikawajima Harima Heavy Industries (IHI) parece ter vencido a concorrência junto à petrolífera estatal brasileira PETROBRAS para a conversão do VLCC "Henrique Dias" (279.749 TPB), construído em 1978, numa unidade flutuante para a produção, estocagem e descarregamento (FPSO).

A IHI apresentou a menor proposta para o serviço, no valor de 155 milhões de dólares americanos, com o espanhol Astilleros Españoles aparecendo num distante segundo lugar com US\$ 173,4 milhões. Classificadas em seguida foram as propostas das brasileiras TENENGE (US\$ 187,4 milhões) e ULTRATEC (US\$ 190 milhões), enquanto o estaleiro de Singapura, Jurong, cotou US\$ 190,6 milhões e a Asea Brown Boveri, US\$ 225,9 milhões.

O FPSO será utilizado pela PETROBRAS no gigantesco campo de Marlin, produzindo aproximadamente 50.000 barris de óleo por dia, iniciando as suas operações em 1998.

Fairplay - 14.03.96

- Um plano ambicioso está para ser adotado para o porto brasileiro de Santos. Durante os próximos quatro anos "Santos 2000" pretende alcançar um volume de carga movimentada, tanto em importação como exportação, da ordem de 70 milhões de toneladas, estimulando empresas privadas a concorrer com negócios.

A empresa estatal que opera o porto informou que uma área de 4,5 milhões de metros quadrados, representando 60% da capacidade operacional do porto,

será arrendada por até 20 anos para empresas privadas, esperando-se que este setor invista cerca de 1 bilhão de dólares americanos no porto. A CODESP continuará com as suas atividades de dragagem, rebocagem, acessos ferroviário e rodoviário e áreas relacionadas.

Trade Winds - 15.03.96

- O grande estaleiro sul-coreano Hyundai surgiu com a proposta mais baixa para contratos distintos - somando em conjunto US\$ 350 milhões - para a conversão de dois VLCC em unidades flutuantes para produção, estocagem e descarregamento (FPSO) para a estatal brasileira PETROBRAS. Os contratos serão confirmados tão logo o Hyundai apresente as apólices de garantia de performance e a diretoria da PETROBRAS aprove a operação.

Os dois navios - "Henrique Dias" (279.000 TPB), construído em 1978, e "José Bonifácio" (270.000 TPB), de 1974 - serão usados como unidade de produção no campo de Marlin, iniciando as suas operações em 1998.

Para o "Henrique Dias" - que será o "P33" - a proposta vencedora foi de US\$ 154,9 milhões (duas semanas atrás a Trade Winds noticiara erroneamente que a melhor proposta tinha sido apresentada pela IHI). Astilleras Españoles apareceram num distante segundo lugar com US\$ 173,4 milhões, 12% mais elevado que a proposta coreana.

Para a conversão do "José Bonifácio" - a ser renomeado como "P35" - foi informado que a menor proposta, do Hyundai, foi de US\$ 195,5 milhões, cerca de 10% abaixo da oferta colocada em segundo lugar, no valor de US\$ 214,3 milhões, apresentada pela Ultratec/Lisnave. O consórcio Tenenge/FELS propôs US\$ 222,9 milhões, o estaleiro Jurong, de Singapura, ofereceu US\$ 237,9 milhões e um grupo liderado por Astilleros Españoles apareceu em último com US\$ 265,7 milhões, cerca de 36% acima da proposta vencedora.

Fairplay - 21.03.96

- O governo brasileiro e seus banqueiros continuam a buscar uma solução para os problemas financeiros do construtor naval IVI. A empresa controla dois estaleiros: IVI-Caju e Verolme. O estaleiro japonês Ishikawajima Harima Heavy Industries ainda tem ações no Caju, que era anteriormente conhecido como Ishibras. Informações recentes dizem que investidores estrangeiros, junto com capitais brasileiros, apresentaram uma oferta para comprar o Caju. O estaleiro está se dedicando a serviços de reparo e, se a venda vier a ser concretizada, o presidente da IVI, Nelson Tanure, concentrar-se-á no estaleiro Verolme, que presentemente tem encomendadas construções no valor de US\$ 400 milhões.

- Santos, o maior terminal de containeres do Brasil, que no último ano movimentou cerca de 580.000 unidades, deu o primeiro passo em direção à privatização com a constituição do terminal portuário número 37. À frente do empreendimento está a Companhia Marítima Nacional, componente do Grupo Libra, do Rio de Janeiro, que tem adjudicado o contrato para operar o novo terminal por 20 anos, com opção para a renovação por outros 20 anos. Notório por sua baixa eficiência e elevadas taxas, com demora de 24 a 48 horas para a operação de navios porta-containeres, Santos necessitava de tal explosão.

Trade Winds - 29.03.96

- A brasileira Companhia de Navegação do Norte informou haver vendido dois navios de sua frota de quatro unidades. O "Paulistano", de 15.780 TPB, construído em 1977, foi vendido por US\$ 1 milhão, no estado; não trafegava desde o incêndio ocorrido na sua praça de máquinas, em outubro de 1993, no porto de Belém.

O "Cidade de São Paulo", de 14.960, construído em 1979, também foi vendido. Comenta-se que teria alcançado a soma de US\$ 3,2 milhões.

Lloyd's List - 09.04.96

- A empresa de navegação brasileira Grupo Libra está num negócio de vulto para arrendar o estaleiro Mauá por um período de quatro anos com direito a renovação.

Elementos da indústria da construção naval brasileira informam que o maior grupo de construção naval, Indústrias Verolme Ishibras (IVI), está realizando entendimentos com grupos industriais para um acordo similar.

O Grupo Libra construirá oito navios, num projeto de renovação da sua frota, no valor de US\$ 560 milhões, durante os próximos quatro anos com o arrendamento exclusivo do estaleiro Mauá no período.

Os trabalhos deverão ter início no próximo mês com a encomenda que inclui quatro navios para 2.300 TEU, dois para 1.700 TEU e dois para 3.700 TEU.

O presidente da Confederação Nacional dos Transportes e vice-presidente da associação dos agentes de navegação - SINDAMAR - classifica o projeto da Libra como o salva-vidas do estaleiro.

Fairplay - 11.04.96

- Um estudo preparado por uma equipe de técnicos brasileiros sugere que deverá ser realizado um investimento da ordem de um bilhão de dólares americanos em dez anos para elevar a frota mercante nacional a 10,2 TPB e a participação da bandeira brasileira no transporte de carga brasileira dos atuais 7,7% para 20%. A participação das empresas privadas e o apoio financeiro será vital para este esforço, juntamente com investimentos dos fundos de pensão e recursos do Fundo da Marinha Mercante.

Trade Winds - 12.04.96

- A petrolífera estatal brasileira PETROBRAS tem a intenção de constituir uma frota de navios aliviadores, com a conversão de seis dos seus Suezmax, com os dois primeiros sendo docados no próximo verão. A PETROBRAS manterá a propriedade de quatro navios, enquanto os dois outros serão vendidos a terceiros e afretados a casco nu. O projeto envolve seus petroleiros da série "M", ore-oil de 135.000 TPB, construídos no estaleiro Verolme entre 1979 e 1981, embora um ou dois dos carregadores possam ser ajustados mediante utilização de navios ore-oil classe "J", de 131.000 TPB, construídos no estaleiro brasileiro Ishibras, entre 1975 e 1978. A PETROBRAS não tem experiência com navios aliviadores.

Os seis navios serão usados exclusivamente no escoamento do petróleo de quatro unidades flutuantes de produção, estocagem e descarga (FPSO) que serão colocados nos campos de Marlin e Albacora nos próximos dois anos. Os FPSO terão capacidade acima de 250.000 barris de petróleo por dia.

Lloyd's List - 01.05.96

- Uma longa série de greves está prestes a ser iniciada hoje, envolvendo os portos brasileiros, em face da implementação pelo governo da legislação sobre privatização. Sindicatos de trabalhadores, representando 70.000 portuários em todo o Brasil, prometeram entrar em greve em protesto contra os planos do presidente Fernando Henrique Cardoso.

A última ameaça seguiu-se à ação, quando funcionários da alfândega juntaram 600.000 servidores civis por todo o país numa greve de 48 horas para o aumento do reajuste anual. Todos os portos brasileiros fecharam durante a paralisação.

A nova lei dos portos no Brasil vai permitir a privatização de muitos terminais e causará uma maciça redução no número de empregos dos trabalhadores das docas. Para o porto de Santos estima-se a redução de 5.600 para 1.400

homens; 4.200 trabalhadores entre portuários e administrativos perderão os seus empregos.

Fairplay - 02.05.96

- Aparentemente, o governo brasileiro deixou a porta aberta para os armadores nacionais para registrar seus navios no exterior conservando os privilégios da operação sob bandeira brasileira. O fato contraria recomendação da marinha de guerra. Porém, os proprietários foram prevenidos que a medida dependerá da sua cooperação no pagamento dos seus débitos.

O plano foi proposto por causa de um aumento de 41% nas dívidas para com o Fundo da Marinha Mercante. Alguns armadores não tem débitos com o Fundo e moveram ação contra a decisão do governo, enquanto outros pagaram os seus débitos numa conduta normal.

Agora, o BNDES, que administra o Fundo da Marinha Mercante, informou aos proprietários que o registro externo somente se dará se as ações forem retiradas e pagos todos os débitos.

Lloyd's List - 08.05.96

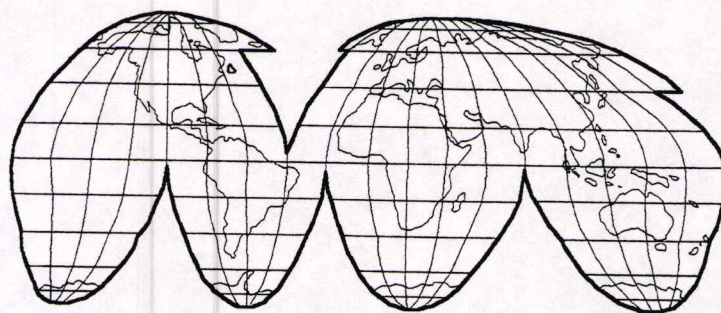
- O Brasil espera despendar no mínimo US\$ 20 bilhões nas atividades de exploração e produção até a virada do século, com o objetivo ambicioso de incrementar o escoamento de petróleo bruto e reduzir sua dependência do produto importado.

Joel Mendes Renno, presidente da estatal petrolífera PETROBRAS, informou à Offshore Technology Conference (OTC) que o investimento atual se situa em torno de US\$ 3,0 bilhões e US\$ 3,2 bilhões por ano, que será elevado para US\$ 4,5 bilhões a US\$ 5,0 bilhões anuais durante os próximos 5 anos, a fim de atender a demanda crescente.

A PETROBRAS planeja dobrar o número de unidades produtoras na Bacia de Campos, de águas profundas, nos próximos cinco anos, ao tempo em que o país abrirá completamente a sua indústria de petróleo para a concorrência internacional.

O Sr. Renno informou que em julho ou agosto deste ano o governo brasileiro encaminhará mensagem ao Congresso visando a abertura do setor de petróleo, permitindo que empresas internacionais participem plenamente da exploração e produção de petróleo. Acrescentou que atualmente o Brasil está operando com apenas oito das suas bases sedimentárias e está interessado em expandir este número. Muitas empresas internacionais da Inglaterra, Estados Unidos e Japão mostraram interesse em se estabelecer no país.

SEÇÃO III



Construção Naval

SEÇÃO III

CONSTRUÇÃO NAVAL

Trade Winds - 01.03.96

- A empresa petrolífera BP expandirá o seu recentemente anunciado projeto de substituição de VLCC para incluir até oito novas construções. Funcionários de estaleiros japoneses, que desejam assegurar as encomendas, afirmam que a BP está examinando diversas opções, entre as quais discutem a contratação da construção de oito unidades.
- Decisão tomada no último ano pelo Grupo Bremer Vulkan, de dar de empreitada a construção de três navios porta-containers para o estaleiro sul-coreano Samsung, parece ter beneficiado o comprador britânico Contship.

Lloyd's List - 02.03.96

- Centenas de operários alemães de estaleiros vierem às ruas em protesto contra a redução de empregos na indústria de construção naval. O ministro da economia disse, numa reunião no estaleiro MTW, em Wismar, que milhões de marcos em subsídios destinados aos estaleiros da Alemanha Oriental, que foram parar no Bremer Vulkan, têm que retornar.

Lloyd's List - 07.03.96

- O estaleiro e empresa de projetos alemã Blohm & Voss pretende demitir mais 800 a 850 empregados numa tentativa para restaurar a rentabilidade e assegurar o futuro da unidade de Hamburgo. O corte deixará o estaleiro, com especialistas em construção naval, reparos e projetos mecânicos, com um corpo de 1.900 homens, em comparação com os 3.474 de fins de setembro do último ano. A empresa pretende a fusão do seu setor de reparos navais com a sua subsidiária Barthels & Lueders, na mesma situação de redução de capacidade. Esta sozinha deverá reduzir em torno de 500 empregos.

Lloyd's List - 15.03.96

- Uma grande encomenda de navios de cruzeiro a estaleiro alemão foi sustada em face do protesto partido da Finlândia quanto a um subsídio desleal, que está sendo investigado pela Comunidade Européia.

Os dois navios, cujo custo seria de US\$ 700 milhões, foram encomendados pela Genting International (Star Cruise), da Malásia, ao Meyer Werft. O finlandês Kvaerner Masa Yard também apresentou proposta e protestou porque a perda da encomenda teria sido devida aos subsídios concedidos ao Meyer. De acordo com funcionário da União Européia o benefício representaria 6,5% do valor do contrato.

Trade Winds - 15.03.96

- Funcionários do Ministério dos Transportes do Japão finalmente submeteram à apreciação da Dieta projeto de lei baseado no acordo sobre a prática de preços prejudiciais e redução dos subsídios, celebrado na reunião sobre construção naval realizada pela OECD há mais de um ano.

Lloyd's List - 18.03.96

- O Conselho Nacional de Pesquisas apresentou o cenário mais negro, demonstrando a inabilidade dos construtores navais americanos para competir plenamente com concorrentes do exterior.

Lloyd's List - 19.03.96

- As expectativas de sobrevivência de um dos maiores estaleiros poloneses, Stocznia Gdanska, pioraram ontem, quando o governo recusou-se a salvar o estaleiro do iminente fechamento. Pela segunda vez neste ano o governo polonês declarou que não pretende injetar recursos no profundamente endividado construtor naval.

Fairplay - 14.03.96

- O estaleiro de construção e reparos navais Blohm & Voss, sediado em Hamburgo, demitirá 850 funcionários em face dos pesados prejuízos causados pela sua divisão de reparos. As principais razões para os prejuízos foram os altos salários na Alemanha, feroz concorrência do Reino Unido e da Suécia e a tendência para a redução do número de navios de alto padrão de tecnologia. A valorização do marco alemão não ajudou, pois tornou bens e serviços mais caros.

Fairplay - 21.03.96 (Newbuildings)

- O ano está na décima-segunda semana e os construtores navais europeus começam a cair. Se a tendência continuar, a indústria deverá ficar satisfeita se conseguir sobreviver até 1997. Porém, a origem das dificuldades do Burmeister & Wain e nos diversos canteiros do Grupo Bremer Vulcan começaram bem antes do início do ano. Outros estaleiros sentiram a recessão por vários meses e implantaram programas de reestruturação. Agora, justamente quando o Kvaerner estava começando a revelar um padrão de estabilidade financeira, deixaram a cautela de lado e apostaram seu futuro assumindo os encargos de um grupo inglês de projetos navais, em má situação financeira.

Na verdade, o Kvaerner pretende participar da economia inglesa com vistas à aquisição do controle das subsidiárias da Trafalgar House, numa transação de grande porte.

- O construtor sul-coreano Hyundai está expandindo as suas instalações. O estaleiro anunciou a construção de dois novos diques, números 8 e 9, que estarão em atividade no próximo mês. Cada dique tem o comprimento de 360 metros e largura de 70 metros, equipados com um pórtico com capacidade de levantamento de 900 toneladas. A Hyundai pretende usar as instalações para a construção de VLCC ou graneleiros para grãos e minérios, com porte de mais de 200.000 TPB.

Fairplay - 21.03.96

- Daewoo, grupo industrial coreano, está pretendendo adquirir 51% da participação no estaleiro romeno 2 Maj por US\$ 53 milhões. Minuta do contrato do acordo deverá ser assinada na próxima semana. O estaleiro, localizado ao sul de Constantza, tem capacidade para construir e reparar navios de mais de 200.000 TPB, sendo o único de grande porte no Mar Negro.
- O estaleiro croata Trogir foi acionado judicialmente pelo armador norueguês John Fredrikson pelo atraso de quatro anos na entrega de um navio-tanque para derivados de petróleo. O atraso foi causado pelos conflitos na antiga Iugoslávia, porém, também houve desacordo quanto ao preço. O armador havia adiantado o pagamento de US\$ 20 milhões - o que pede de volta, - mas o estaleiro pede mais US\$ 12 milhões para completar a obra, o que não foi aceito pelo armador.

Lloyd's List - 25.03.96

- O estaleiro de reparos navais sul-coreano Hyundai Mipo vai construir, por US\$ 100 milhões, uma nova unidade no Vietnam em associação com empresários locais.

Lloyd's List - 27.03.96

- A esperada desintegração do endividado grupo Bremer Vulkan começou ontem com a venda de 80% das ações da empresa de projetos gerais Neptun Industrie Rostock. O Bremer Vulkan anunciou que brevemente se desfará de mais empresas localizadas a leste da Alemanha.
- Um pacote compreendendo encomendas de navios, subcontratação de motores e ingresso de novos capitais será proposto ao juizado de falências da Dinamarca numa tentativa de salvar o quebrado construtor naval Burmeister & Wain. O esforço está sendo realizado por um grupo de investidores, nos quais se incluem a japonesa Mitsui Engineering & Shipbuilding, o armador italiano Bottiglieri di Navigazione e os credores americanos da B & W Skibswarft e B & W Holding.
- Um plano de salvamento para o atormentado estaleiro polonês Gdansk foi calorosamente aprovado pela força de trabalho do estaleiro, a despeito de envolver a dispensa de 30% dos empregados. O sistema consiste numa injeção de caixa pelo estado, venda de terrenos de propriedade da indústria e redução drástica dos berços de construção de cinco para dois. A redução de pessoal será de 7.200 para 5.100 homens.

Lloyd's List - 28.03.96

- O governo polonês propôs forçar o estaleiro Stocznia Gdanska a entrar num processo de falência como alternativa mais atraente que a concessão de subsídios adicionais. O ministro da privatização afirmou que falir o estaleiro estatal e criar uma nova empresa para assumir os seus ativos será a opção menos onerosa. Os débitos do estaleiro estão por volta de US\$ 155 milhões.

Lloyd's List - 30.03.96

- As ações da atribulada Bremer Vulkan Holding foram suspensas no sistema eletrônico da IBIS em Frankfurt, ontem, após a empresa anunciar que o seu prejuízo em 1995 poderia alcançar o montante de Dm 1,5 bilhão (US\$ 1,01 bilhão), reduzindo o seu capital em Dm 1,369 bilhão.
- O moribundo estaleiro dinamarquês Burmeister & Wain poderá sobreviver à mais profunda crise da sua história de 125 anos, a ser resolvida neste fim de semana com o grupo de investidores que elaborou o último e audacioso plano de salvamento, na reunião decisiva em Copenhagen. Procuram conseguir que uma nova entidade participe do palco da construção naval mundial - Giuseppe Bottiglieri.

O armador italiano, cabeça da família de proprietários Bottiglieri di Navizagione, será acionista e membro do conselho da nova empresa.

Todos os credores, incluindo o grupo americano liderado por Rothschild Inc., de Nova York, foram informados para concordar com a fórmula pela qual a empresa Bottiglieri e a japonesa Mitsui Engineering & Shipbuilding terão seus papéis-chave.

Lloyd's Shipping Economist - abril/96

- As novas encomendas de navios de mais de 10.000 TPB para derivados de petróleo em março de 1996 se situaram em 4,34 milhões de TPB, equivalente a 10% da frota atual, de acordo com elementos fornecidos pelo Lloyd's Maritime Information Service. Enquanto as contratações continuam a se concentrar fortemente no tradicional porte entre 30.000 e 49.999 TPB, o crescimento dos volumes movimentados no leste da Ásia apontou para um crescimento das encomendas de navios maiores, aproximando-se das 100.000 TPB.

É a seguinte a relação de navios para derivados de petróleo atualmente sob encomenda, por país construtor:

PAÍS	NÚMERO DE NAVIOS	TPB
Coréia do Sul	21	1.086.040
Ucrânia	15	705.810
Romênia	11	447.668
Croácia	11	387.395
Japão	6	319.000
China	7	295.900
Espanha	5	232.999
Brasil	6	226.019
Estados Unidos	5	214.412
Polônia	4	175.500
Indonésia	5	81.500
Argentina	1	62.000
Rússia	2	56.900
Alemanha	1	32.250
Noruega	1	16.094
TOTAL	101	4.339.487

Lloyd's List - 02.04.96

- O governo polonês iniciou entendimentos com dois investidores do exterior sobre a venda do estaleiro Gdansk, numa tentativa de evitar a falência do empreendimento. Os entendimentos vêm sendo realizados com setores financeiros da Europa e Ásia, não havendo maiores detalhes a respeito. Contudo, sabe-se que os investidores não fizeram oferta formal sobre os 60% de propriedade estatal no estaleiro.

Lloyd's List - 03.04.96

- O governo polonês ofereceu a participação de no mínimo 10% no seu estaleiro Gdansk, com problemas financeiros, e deu aos investidores nacionais e estrangeiros o prazo até 18 de abril para solicitar parcelas de participação.

Numa declaração, o Ministro da Privatização disse que mais de 20% das ações serão reservadas aos empregados e mais 5% seriam reservadas para reclamações contra a reprivatização.

- Um ano após a sua entrada no setor mexicano de estaleiros, a McDermott International investiu 12 milhões de dólares americanos na restauração do Talleres Navales del Golfo (TNG), em Veracruz. Anteriormente fundido ao Astilleros Unidos de Veracruz, o estaleiro de construção e reparos navais está atualmente operando numa joint venture do McDermott e seu parceiro CCC Fabricaciones e Construcciones.

Fairplay - 04.04.96

- A Tesouraria estatal polonesa ofereceu à venda a sua participação de 60% nas ações do estaleiro Gdansk numa tentativa de salvar o estaleiro em dificuldades. A decisão foi anunciada após reunião em 29 de março, presentes o ministro das privatizações e relação com o mercado externo, o secretário de estado de fazenda e o presidente dos estaleiros Gdansk e Szczecin, assim como representantes do Banco Handlowy, maior credor do Gdansk.

Trade Winds - 04.04.96

- A decisão tomada pelo governo polonês esta semana no sentido de tentar achar compradores para a sua participação de 60% no capital do estaleiro Gdansk - presentemente lutando para se livrar da falência - recebeu acolhida fria das administrações dos estaleiros.
- Um esquema arquitetado pelo agente norueguês Ole - Jacob Liback e o estaleiro sul-coreano Daewoo - envolvendo a participação de armadores estrangeiros nos três maiores estaleiros poloneses - pode ser a tábua de salvação do estaleiro Gdansk. Carta de intenção foi assinada na última semana com o Ministro da Privatização da Polônia, no sentido da constituição de uma *holding* que adquiriria o controle acionário dos três maiores estaleiros poloneses, Gdansk, Gdynia e Szczecin, assim como o fabricante de motores marítimos Ziegelskij.

Lloyd's List - 08.04.96

- A indústria da construção naval necessitará aproximadamente US\$ 280 bilhões de investimentos para financiar o programa de construção naval e compras no mercado de segunda mão pelos próximos dez anos, de acordo com notícia divulgada pela consultora da indústria naval Drewry Shipping. Na sua publicação "Um Negócio de alto Risco e Lento Retorno", Drewry estimou que os recursos requeridos pelas novas construções durante o período 1989-1993 apresentaram a média de US\$ 16,25 bilhões por ano. Levando em conta as previsões para a demanda e os preços das novas construções, Drewry estimou que os recursos necessários para graneleiros e navios-tanque, apenas, durante o período 1996-2005, seria da ordem de US\$ 120 bilhões.

Lloyd's List - 09.04.96

- O Samsung Heavy Industries foi o último estaleiro sul-coreano a anunciar que vai buscar realocização na China, longe do alto custo da sua base doméstica, provavelmente próximo a Shangai.

Samsung citou o fato que os seus custos para a construção de graneleiros e tanques standard não serão internacionalmente competitivos a longo prazo. Daí a sua decisão de implantar um estaleiro na China.

Mês passado, o Hyundai anunciou que estava instalando uma unidade de reparos no Vietnam, num negócio amplamente visto como uma tentativa de conseguir custos mais reduzidos que os do seu principal centro de reparos em Mipo, na Coréia.

Lloyd's List - 10.04.96

- A falência do Bremer Vulkan no final deste mês ou no início de maio não está fora de cogitação, de acordo com o Ministro das Finanças de Bremen.

O interventor também afirmou que a falência era uma possibilidade, mas que a data final para os relacionamentos de documentos para os procedimentos junto à justiça seria 10 de maio.

- Flender Werft AG, o estaleiro de Lubeck, que está se afastando da sua matriz em crise, o Grupo Bremer Vulkan, anunciou um prejuízo de US\$ 1,4 milhão em 1995, comparado com o lucro apurado no ano anterior, US\$ 2,5 milhões.

Seus diretores acreditam que como entidade independente o Flender retornará a oferecer resultados positivos e estará apto a manter os seus empregados.

Fairplay - 11.04.96

- A venda das ações do governo no estaleiro Gdansk, correspondente a 60% do total, foi anunciada na última semana por meio de publicações no Financial Times, de Londres, e Rzeczpospolita, da Polônia. Foi divulgado que uma minuta de carta de intenção existia desde 27 de março. Nesta, dois compradores em potencial estrangeiros expressavam seus interesses em adquirir todas as ações disponíveis, embora a posse de ações de um estaleiro polonês por armadores estrangeiros esteja limitada a 50%.
- A Stolt-Nielsen concordou em retirar a sua reclamação, no valor de US\$ 25 milhões, com respeito ao atraso na entrega de sete navios químicos de tecnologia avançada, encomendado ao estaleiro dinamarquês, Danyards. Em contrapartida, a J. Lauritzen Holdings, matriz do Danyard, concordou em obter financiamento para completar a construção dos navios. Os navios estão com um atraso de seis meses, mas o proprietário parece ter se convencido de que haverá pequeno ganho nos danos a serem cobertos pelo estaleiro que vem acumulando prejuízos; em 1995 perdeu US\$ 90 milhões antes dos impostos, comparado com o seu prejuízo de US\$ 32,5 milhões apurado em 1994.

O primeiro navio da série deverá ser entregue no final deste mês.

Fairplay - 18.04.96 (Newbuildings)

- Em março de 1996 foram contratadas as seguintes construções:

A) Por país construtor

País	Carga Seca		Container		Tanques		Graneleiros		Ro-Ro		Total	
	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB
Japão	-	-	4	123.700	6	68.800	3	510.000	-	-	13	702.500
Coréia	-	-	3	156.000	2	393.000	-	-	-	-	5	549.000
China	2	56.000	-	-	-	-	-	-	-	-	2	56.000
Alemanha	-	-	2	26.000	-	-	-	-	4	19.200	6	45.200
Ucrânia	-	-	-	-	1	29.500	-	-	-	-	1	29.500
Rússia	5	29.000	-	-	-	-	-	-	-	-	5	29.000
UK	-	-	-	-	2	9.000	-	-	-	-	2	9.000
Iugoslávia	2	8.900	-	-	-	-	-	-	-	-	2	8.900
Portugal	-	-	-	-	1	5.700	-	-	-	-	1	5.700
TOTAL	9	93.900	9	305.700	12	506.000	3	510.000	4	19.200	37	1.434.800

B) Por país comprador

País	Carga Seca		Container		Tanques		Graneleiros		Ro-Ro		Total	
	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB	Nº	TPB
Japão	-	-	-	-	5	63.800	3	510.000	-	-	8	573.800
Grécia	-	-	-	-	2	393.000	-	-	-	-	2	393.000
Alemanha	9	93.000	5	182.000	1	5.700	-	-	4	19.200	19	300.800
Singapura	-	-	2	108.000	-	-	-	-	-	-	2	108.000
Bermuda	-	-	-	-	1	29.500	-	-	-	-	1	29.500
UK	-	-	-	-	3	14.000	-	-	-	-	3	14.000
Tailândia	-	-	2	15.700	-	-	-	-	-	-	2	15.700
TOTAL	9	93.900	9	305.700	12	506.000	3	510.000	4	19.200	37	1.434.800

Trade Winds - 19.04.96

- Aparentemente um estaleiro espanhol deverá vencer a concorrência para a construção de três navios químicos de 16.000 TPB - com preço estimado de US\$ 26 milhões cada - destinados à United Tankers, da Suécia. Um estaleiro competidor americano reclamou que a diferença de preço estava no subsídio.

Lloyd's List - 23.04.96

- Três grupos não identificados apresentaram propostas para a aquisição do estaleiro Gdansk. Um consórcio de investidores estrangeiros, incluindo o sul-coreano Daewoo, também demonstrou interesse. O ministro da privatização e o estaleiro recusaram-se a identificar os proponentes ou detalhes das propostas.
- Os construtores navais da Coreia podem vir a ser forçados a reduzir seus preços para evitar ociosidade nos seus estaleiros pelo fato dos japoneses e outros concorrentes terem aumentado a sua participação no mercado. Os construtores japoneses foram sustentados pelo enfraquecimento do yen enquanto o won coreano manteve-se constantemente fortalecido.

Juntos, Coreia e Japão, respondem por cerca de 65% da contratação da construção naval mundial.

Tendo investido maciçamente na expansão, os estaleiros coreanos agora estão perdendo contratos. Algumas encomendas do exterior estão sendo adiadas por causa da expectativa de que os preços sul-coreanos cairão.

Lloyd's List - 24.04.96

- O Japão recobrou a sua competitividade com a conquista da grande encomenda de graneleiros da Malaysian International Shipping Corporation. Serão quatro panamax de 72.000 TPB, ao preço global de US\$ 108 milhões a US\$ 112 milhões, de acordo com as especulações do mercado. A encomenda tem significação especial dado ao volume de contratações da MISC junto aos estaleiros coreanos nos últimos anos, especificamente ao Hyundai. Ao final das negociações, a concorrência se limitou aos estaleiros japoneses Sumitomo Heavy Industries, Tsuneishi Shipbuilding e Oshima Shipbuilding.

Os japoneses se valeram da desvalorização do yen perante o dólar.

Lloyd's List - 26.04.96

- Um acordo fundamental celebrado entre a direção e os trabalhadores, que ajudou Astilleros Españoles (AESA) - Unidade de Sevilha - a conseguir um contrato vital, pode vir a servir de modelo para o restante do Grupo. O presidente da AESA declarou que pela primeira vez na Espanha é assinado acordo de corresponsabilidade desse tipo, que resultou na obtenção do contrato para a construção de dois "ferries" para veículos e passageiros para a CENARGO, no valor de US\$ 150 milhões.

Existe acordo específico com os sindicatos em torno das necessidades do projeto e produtividade, custos e cronogramas. Não se trata de co-gestão mas de co-responsabilidade.

- A japonesa Ishikawajima-Harima Heavy Industries (IHI) está reduzindo a sua força de trabalho na divisão de construção naval entre 500 e 1.900 homens até o final de julho como parte de um programa de reestruturação.

Lloyd's List - 01.05.96

- À noite passada estavam aumentando as especulações quanto ao futuro do estaleiro Gdansk, financeiramente abalado, porquanto a data fatal para a apresentação de propostas pelas ações do estaleiro finalmente expiraram. O Ministro da Privatização polonês declarou que recebeu propostas de um consórcio alemão formado por proprietários de navios, estaleiros e bancos, de um grupo sul-coreano ainda não em atividade na indústria de construção naval e de um consultor de investimentos polonês, que apresentou uma oferta de investidores americanos.

Fairplay - 02.05.96

- O governo de Bremen ainda está confuso com o naufrágio do Bremer Vulkan. Gastar dinheiro para salvar empregos e votos não é nunca completamente fácil como parece. A Hapag-Lloyd está fazendo ameaças quanto a um dos artifícios usados para salvar o construtor da ameaçadora catástrofe. Em novembro, Bremen adquiriu 45% da participação no arqui-rival da Hapag, DSR-Senator, a fim de injetar liquidez no conturbado estaleiro. A Hapag está furiosa.

O que o seu presidente vê no assunto é que a DSR-Senator recebeu um enorme impulso para o seu prestígio e recursos seguros sustentados pelo governo. Se perder dinheiro será dinheiro público jogado fora. Compreensivelmente, ele não aceita a idéia de que seus impostos e os de sua empresa apoiem um concorrente.

Trade Winds - 03.05.96

- A indústria da construção naval japonesa está pronta para anunciar a desregulamentação gradual do controle governamental da capacidade doméstica de produção. Os estaleiros japoneses são agora completamente responsáveis de olhar por si próprios, sem a mão paterna do governo para guiá-los.

A legislação sob a qual os construtores navais japoneses hoje operam remonta a 1988, encontrando-se desatualizada e fora de ritmo em relação ao movimento do atual mercado livre. Eles se vêem em desvantagem frente aos seus próximos concorrentes, Coreia do Sul, a qual administra a sua capacidade sem qualquer intervenção governamental.

Para início, as 4,6 milhões de toneladas brutas compensadas (CGT), limite da capacidade de produção da indústria de construção naval japonesa, já foi ultrapassada como resultado de ganhos de produtividade e necessita ser ajustada num nível mais realista. Os japoneses devem, contudo, certamente fixar teto na exportação de navios a fim de convencer o mundo de que não pretendem incrementar a produção imprudentemente.

Lloyd's List - 09.05.96

- O fato de faltar um mês para a entrada em vigor do acordo para a eliminação do subsídio à construção naval no âmbito da OECD pode ajudar a duramente pressionada indústria dinamarquesa a superar o atual período de dificuldades. A Associação dos Construtores Navais Dinamarqueses considera que, dentro deste mês, existem grandes possibilidades de solucionar as dificuldades.

Fairplay - 09.05.96

- O grupo Bremer Vulkan teve finalmente decretada a sua falência em 30 de abril último. O grupo declarou-se incapaz de fechar acordo com os seus credores quanto ao reescalonamento dos débitos. Foi formada provisoriamente uma *holding* destinada a colocar os 4.500 empregados nos estaleiros de Bremen e Bremerhaven.
- "Subsídios a transportes marítimos é uma forma de pecado", escreveu Fairplay em 1945, uma afirmação que repercutiu durante os últimos 50 anos, não excluindo a indústria da construção naval. Com o prazo fatal para a ratificação do acordo da OECD, que elimina o subsídio à construção naval, todos os construtores navais estão aguardando o comportamento do governo americano. Foram eles que propuseram o fim da concessão internacional de subsídios à construção naval. Foram os americanos que pressionaram os negociadores da OECD durante cinco anos de negociações grosseiras e rancorosas até o acordo final. Agora, é novamente a indústria da construção naval americana que rompe contra o

acordo, com os maiores estaleiros exercendo forte pressão no Congresso para impedir a sua ratificação. Os demais países da OECD estão aguardando estupidificados a altercação interna. Sem a ratificação dos Estados Unidos o acordo estará morto.

- O estaleiro Gdynia está iniciando um programa de dois anos visando a construção simultânea de 18 navios porta-containers. No momento, o grande dique de construção tem dois porta-containers quase terminados e muitos outros os seguirão.

Outros grandes estaleiros poloneses estão procurando participar do mercado de construção de tais embarcações.

Lloyd's List - 11.05.96

- O novo governo conservador espanhol declarou que não pretende vender o seu estaleiro de construção naval, Astilleros Españoles (AES), como parte do seu planejado programa de privatização.

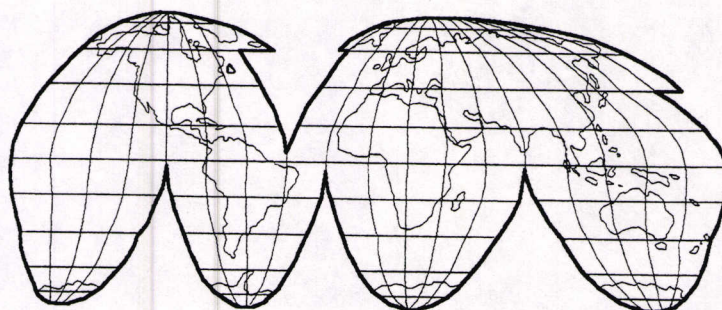
O Ministro da Indústria havia garantido vender a estatal, que constava de uma lista junto com a gigantesca petrolífera Repsol, nos próximos quatro anos. Porém, admitiu que muitas empresas industriais, incluindo a de construção naval e a siderúrgica, não podem ser vendidas no momento por razões sociais, embora haja prometido reduzir o apoio estatal.

- Trabalhadores do estaleiro polonês Gdansk vieram às ruas exigindo o pagamento de salários atrasados e auxílio governamental para salvar da falência a estatal. O protesto envolvendo mais de 3.000 dos 7.200 operários, eclodiu pela falha da direção em pagar o salário de abril e da recusa do governo de ajudar a empresa, onerada por um débito equivalente a 115 milhões de dólares americanos.

Lloyd's List - 15.05.96

- Defensores do acordo da OECD contra o subsídio à construção naval tiveram a segunda vitória nos Estados Unidos. A parte mais difícil da batalha para ratificar o pacto permanece, contudo. A data limite estabelecida pela OECD está ultrapassada em quatro semanas e a comissão de finanças do Senado apresentou um projeto de lei alterando o US Tariff Act 1930 a fim de permitir a implementação do acordo nos Estados Unidos.

SEÇÃO IV



Notícias

SEÇÃO IV

NOTÍCIAS

Trade Winds - 01.03.96

- Corretores confirmaram esta semana que a Shougang Holding International Enterprise Co. está procurando comprador para no mínimo seis dos nove "capesize" (130.000 TPB), cuja construção fora encomendada a estaleiros japoneses e coreanos, a despeito de firme desmentido da empresa.
- Diversos proprietários de modernos graneleiros capesize (130.000 TPB) parecem agora estar dispostos a afretar seus navios com taxas que causarão prejuízo. Parece que a maioria dos proprietários acredita que a queda brusca no mercado *spot* não será longa, porém, esta semana, a empresa francesa Louis Dreyfus & Cia. fechou dois novos capesize num período longo de afretamento, um dos quais por dois anos. As taxas diárias fechadas esta semana estão em nível US\$ 1.000 e US\$ 1.500 mais baixas que as dos últimos contratos.

Um graneleiro de 165.000 TPB encomendado ao estaleiro polonês Gdynia, previsto para entrega no final de abril, será imediatamente afretado por dois anos pela Korea Line. O navio renderá US\$ 14.000/dia no primeiro ano e US\$ 15.500,00/dia no segundo. A embarcação, contratada por US\$ 42 a US\$ 43 milhões, tem um ponto de equilíbrio no nível de 22 a 23 mil dólares americanos por dia.

- Os sorrisos e espíritos cordiais estiveram ausentes na última 6ª feira, quando da cerimônia de batismo do último navio químico da Stolt Parcel Tankers, na Dinamarca. O humor festivo faltou em face do fato de o navio de US\$ 70 milhões ter deixado o Danyard lutando pela sua sobrevivência e colocado a Stolt na posição de negociar as penalidades devidas por atraso na entrega por aproximadamente 7 meses.

Lloyd's List - 02.03.96

- Os quatro parceiros da Grand Alliance, que operará na linha Europa - Extremo Oriente, estão dispostos a reduzir a capacidade de transporte em torno de 10%, a fim de equilibrar a oferta quando o serviço estiver em operação plena, em junho. Em paralelo com o planejamento da rota principal, o consórcio está considerando o estabelecimento de três grupos de alimentadores ("feeders") no serviço da Ásia, Mediterrâneo e noroeste da Europa.

Fairplay - 07.03.96

- Trafalgar House, o conglomerado de construção e engenharia, concordou com a proposta de £ 904 milhões (US\$ 1,37 bilhão) feita pela Kvaerner. O grupo norueguês, que inclui construção naval e civil no seu portfólio, está disposto a uma série de operações de forma a levantar £ 750 milhões de empréstimos, necessários à aquisição do grupo britânico, no qual encontra-se a empresa Cunard, de cruzeiros marítimos.

Lloyd's List - 09.03.96

- A Maritime Administration está elaborando projeto para implementar um programa para criar um esquema de concessão de subsídio para os cargueiros de bandeira americano, a partir de 01 de maio, embora o Congresso não tenha aprovado a extensa legislação proposta.

Lloyd's List - 14.03.96

- Em face do declínio do transporte marítimo na Europa, a Comunidade Européia aprovou a tomada de medidas radicais, pressionando o afretamento predatório e promovendo um regime salutar de emprego para os seus marítimos.

Lloyd's List - 18.03.96

- A Korea Maritime and Port Administration pretende, até o final de 1998, total liberação e desregulamentação do transporte marítimo. Iniciativas para extinguir a reserva de carga e outras práticas restritivas serão adotadas até aquela data, na medida em que a Coreia estiver sob crescente pressão internacional para abertura mais ampla do seu mercado de navegação à concorrência internacional.

Lloyd's List - 19.03.96

- Tanto quanto 79 das originais 90 unidades que compunham a grande frota da Adriatic Tanker foram arrestadas e posteriormente vendidas, de acordo com informações divulgadas pela LLP Information Services.

Lloyd's List - 20.03.96

- A voraz demanda de carvão na Ásia terá o importante papel de empurrar as exportações da Austrália para 10 milhões de toneladas métricas no exercício

financeiro de 1996-1997. Tal incremento deverá ter reflexo no mercado de transportes marítimos.

Trade Winds - 22.03.96

- A Shougang Concord International Transport (SCIT) continua negando vigorosamente as notícias de que estaria disposta a vender no mínimo seis dos seus nove graneleiros capesize em construção. A SCIT declarou estar considerando junção de esforços com duas outras empresas de navegação para tomar parte na operação dos navios. São as seguintes as construções encomendadas:

<u>Estaleiro</u>	<u>TPB</u>	<u>Entrega</u>	<u>Preço (US\$ milhão)</u>
Samsung	167.000	jan.97	44,0
Samsung	167.000	jul. 97	44,0
Sasebo	180.000	mar.96	46,8
Sasebo	180.000	may 96	46,8
Hyundai	185.800	abr. 96	47,0
Huyn dai	185.800	nov. 96	47,0
Daewoo	210.000	jul. 96	49,5
Daewoo	210.000	out. 96	49,5
Daewoo	210.000	abr. 97	49,5

Lloyd's list - 25.03.96

- As medidas adotadas pelo governo holandês no apoio ao seu setor naval foram aprovadas pela Comunidade Européia, que autorizou a ajuda até o montante de Ecu 95,2 milhões.

O auxílio, sob a forma de tributação especial, está voltado à manutenção da competitividade da navegação holandesa, objetivo que está de acordo com a recente política estabelecida pela Comunidade.

Foram propostos dois esquemas:

⇒ o primeiro visa a incidência fiscal para os marítimos, que redundará na redução de custos da tripulação (a maior parte da tributação e das contribuições sociais devidas em relação aos tripulantes seria retida pelo proprietário do navio).

⇒ a segunda é uma opção dentro da lei fiscal holandesa para empresas, de tributar os rendimentos com uma taxa fixa baseada na tonelagem da empresa.

Lloyd's list - 26.03.96

- Uma inundação de graneleiros handysize (10/30.000 TPB) e handymax (38/50.000 TPB), cuja maior parte é constituída de projetos de escotilhas abertas (open hatch) e multipurpose, aumentará o nível de concorrência no setores de cargas neo-bulk e unitizadas na indústria de transporte de graneis sólidos.

De acordo com consultores Drew Shipping, no final de 1995, era a seguinte a situação da frota de navios com escotilhas abertas e graneleiros/porta-containers (conbulkers) de mais de 20.000 TPB.

	EM OPERAÇÃO		ENCOMENDADOS	
	Nº	1.000 TPP	Nº	1.000 TPB
Fully Open Hatch	130	4.928	5	208
Part Open Hatch	166	5.547	44	1.527
Other Conbulks	69	2.143	-	-
TOTAL	365	12.618	49	1.735

Lloyd's list - 02.04.96

- Os armadores franceses apressaram o governo quanto à retirada das incertezas com respeito ao compromisso sobre as medidas visando auxiliar o setor de investimento individual e privado em navio. Afirmam não haver dúvidas quanto à presteza do governo em promulgar um esquema de redução de tributos em investimentos em navios, mas temem que isto esteja planejado para o financiamento de um novo sistema, sem os fundos destinados ao auxílio para investimento para proprietários.

Lloyd's list - 04.04.96

- Campanhas de alarme começaram a soar nas linhas brasileiras de navegação concorrentes quando o Grupo Libra, sediado no Rio de Janeiro, revelou que estava iniciando um programa de renovação da frota, no valor de US\$ 560 milhões, e estava escorando o projeto com o arrendamento do Estaleiro Mauá, em Niterói, por um período de quatro anos, para a construção dos navios. Os concorrentes, como a Transroll e Aliança, tomaram conhecimento de que um gigante adormecido estava despertando mais uma vez.

Fairplay - 04.04.96

- A Arab Shipping Company (ASCPT) planeja investir até US\$ 400 milhões em novos petroleiros como parte dos seus planos de expansão, a fim de atender o crescente potencial de negócios. O projeto inclui a compra de nove ou dez navios-tanque para o transporte de petróleo bruto, gás e produtos petroquímicos, a um custo que deverá se situar entre US\$ 380 milhões e US\$ 400 milhões. A empresa poderá recorrer a empréstimo bancário para garantir os fundos necessários ou tomar emprestado US\$ 250 milhões a US\$ 300 milhões após o aumento do seu capital em US\$ 150 milhões por meio de subscrição pública.

Trade Winds - 29.03.96

- A Stolt-Nielsen S.A. afirmou que poderá ainda exercer a opção para a construção de mais três navios químicos de tecnologia mais avançada no estaleiro Danyard A/S, a despeito da luta para receber completa a série original de sete navios. A empresa declarou que as dificuldades enfrentadas não levarão a Stolt a afastar a Danyard de futuro contrato. A decisão de exercer a opção para a construção de mais três navios de 37.000 TPB será exclusivamente da Stolt-Nielsen.

Trade Winds - 04.04.96

- Mais três navios da frota da Adriatic Tankers foram vendidos em leilão enquanto estão sendo ultimados os detalhes finais relativos à venda de três outros VLCC para sucateamento.

Lloyd's List - 05.04.96

- O grupo norueguês Kvaerner declarou sua concordância com a oferta de US\$ 1,4 bilhões para a aquisição do conglomerado Trafalgar House, financeiramente abalado, de forma incondicional, após receber concordância de 89% dos seus acionistas.

Fairplay - 11.04.96

- Numa democracia livre e aberta, ninguém pode ser excluído do processo legislativo. Não foi o caso da primeira parte da legislação, que reformará o subsídio concedido ao setor marítimo americano, estendendo-o para dez anos adicionais, a um custo de US\$ 1 bilhão, que se antecipou ao Comitê de Comércio, Ciência e Transporte do Senado, no ano passado. Tudo isto em favor de armadores americanos e sindicatos de marítimos capazes de hipotecar o seu

apoio à medida. Os opositores acharam difícil apresentar os seus argumentos; a maioria dos protestos não foi considerada.

- A reunião bi-anual do Sindicato dos Armadores gregos e do Comitê Grego de Cooperação Naval, realizada em Hindus na última semana, aplaudiu novo crescimento da frota de proprietários gregos. As últimas estatísticas mostram que a frota aumentou em 104 navios com 3,6 milhões de TPB desde o último ano e agora conta com 3.246 navios (com mais de 1.000 TPB), totalizando 129,74 milhões de TPB. Isto coloca a Grécia como proprietária de 16,3% da tonelagem mundial.

Lloyd's List - 12.04.96

- O atual grupamento de vários grandes transportadores de containers em novas alianças é apenas a última tentativa na sua longa batalha para monopolizar a movimentação mundial de containers.

A longo prazo aparecerá a maior vítima: os seus concorrentes de médio porte. Os mega carriers pretendem liquidar os pequenos transportadores nas linhas de maior tráfego como um fato da vida.

Trade Winds - 12.04.96

- Em face do recente derramamento de óleo nas águas coreanas, as autoridades marítimas do país pretendem adotar um série de novas medidas para manter a pressão sobre as companhias nacionais de petróleo. A recomendação para limitar a idade dos petroleiros afretados por empresas petrolíferas coreanas, feito pela Korean Maritime and Port Administration em seguida ao acidente ocorrido com o "Torino", foi editada para que as empresas coreanas abandonassem os navios de mais idade, a fim de prevenir contra futuros derramamentos.
- A queda nas taxas na rota Oriente Médio - Extremo Oriente alcançou novos índices baixos e há certo pessimismo no mercado quanto à manutenção do corrente nível por algum tempo.
- A Ceres Hellenic exerceu o direito de opção para um terceiro petroleiro suezmax de 150.000 TPB, a ser construído no estaleiro coreano Samsung, ao preço estimado de US\$ 59 milhões. Os três navios serão afretados à Ultramar Canadá sob um acordo inovador. A Ultramar afretará os serviços por 12 anos e pagará a Ceres Hellenic uma taxa por barril transportado. A taxa está sendo estimada no entorno de US\$ 20 mil por dia.

Fairplay - 18.04.96

- Está crescendo nos Estados Unidos a pressão para a modificação do Jones Act, que regula o tráfego nacional de cabotagem. Estados e territórios não contíguos, inclusive Havaí, Guam e Porto Rico, alegam que o custo da manutenção da bandeira americana na navegação alcançou níveis excessivamente elevados.
- O governo da Argentina decidiu encerrar as atividades da ELMA (Empresa Líneas Marítimas Argentinas), empresa de navegação geradora de prejuízos. A atitude segue-se a três tentativas infrutíferas para privatizar a empresa e uma injeção de recursos de mais de US\$ 200 milhões em subsídios durante os últimos três anos. Os últimos quatro navios de propriedade da empresa serão vendidos, enquanto os dois navios afretados serão devolvidos aos respectivos proprietários.
- O mercado de Ro-Ro teve um ano estável. Esta é a má notícia. A boa é que os operadores de Ro-Ro demonstram otimismo em relação ao futuro e realizaram investimentos de acordo. Desde os grande operadores de longas rotas, liderados por Wilh Wilhelmsen no tráfego em torno do globo terrestre, até as linhas curtas, servindo a África Ocidental ou o mercado interno europeu, existem perspectivas de melhores resultados de balanço.

Lloyd's List - 20.04.96

- As relações marítimas entre a Grã-Bretanha e a China tiveram o maior impulso com o acordo bi-lateral de transporte marítimo, que reduzirá as barreiras para as firmas inglesas no tráfego marítimo com a China. O ato, que está aguardando assinatura ministerial, leva as relações entre os dois países aos mesmos níveis dos seus maiores concorrentes europeus com os chineses.

Lloyd's List - 22.04.96

- Os componentes da Global Alliance iniciarão novos serviços nas rotas transpácificas e do Extremo Oriente para a Europa, completamente dedicados ao emergente mercado chinês. A medida tomada pelas empresas consorciadas Orient Overseas Container Line (OOCL), American President Lines (APL), Nedlloyd, Mitsui OSK e Malaysia International Shipping Corporation para os próximos 12 meses significará uma expansão da cobertura da rota nas regiões norte e central do país. Isto é decorrência do acordo de transporte marítimo negociado entre a China e o Reino Unido.

Lloyd's List - 23.04.96

- A tarifa de fretes para containers entre a Europa e o Extremo Oriente precisa melhorar significativamente e a situação financeira da Nedlloyd se fortalecer antes da empresa assumir o compromisso com a contratação da construção de três navios para 4.500 a 5.000 TEU.

A gigante holandesa iniciou o último ano com a disposição de elevar a capacidade da sua frota de grandes navios mas protelou o projeto de novas construções como decorrência da queda dos níveis de frete.

Lloyd's List - 26.04.96

- A maior operadora de cargas alemã, Hapag-Lloyd, está disposta a investir um bilhão de marcos alemães (US\$ 680 milhões) na sua atividade de transporte marítimo durante os próximos cinco anos. Grande parte dos gastos será efetuada com a renovação da sua frota de porta-containers, embora, além de construir, pretenda adquirir mais três ou quatro navios no mercado de segunda mão. Eles irão complementar os quatro porta-containers encomendados à Samsung Heavy Industries no final do ano passado.

Lloyd's List - 27.04.96

- A Alemanha planeja suspender a redução dos impostos que tornaram o país um centro internacional de embarque de containers em navios não afretados. Com a modificação na legislação do impostos sobre a renda, pretende extinguir a permissão para a depreciação extra para todos os navios encomendados após 30 de abril de 1996, como parte de um programa de longo prazo que pretende economizar 25 bilhões de marcos alemães (US\$ 16,6 bilhões) de gastos federais. A legislação atual permite a depreciação acelerada de 40% para novos navios de alto mar, a ser utilizada em um dos cinco primeiros anos da posse do navio, a contar da data em que for pago o sinal, porém, a depreciação também pode ser estendida por vários anos. A associação dos construtores navios (VSM) protestou veementemente contra a modificação.
- A Guarda Costeira dos Estados Unidos concluiu as suas normas para a determinação de quando obras realizadas num navio no exterior constituam reconstrução. A especificação é assunto importante para proprietários de navios, porquanto qualquer embarcação de bandeira americana considerada como recuperada no exterior perderá para sempre os privilégios para operar sob proteção americana do Jones Act.

A legislação estabelece: "Um navio é considerado como reconstruído no exterior quando uma parte considerável do seu casco ou superestrutura for construída ou substancialmente alterada fora dos Estados Unidos".

Navios com casco ou superestrutura de aço ou alumínio são considerados como reconstruídos no exterior quando o trabalho neles realizado represente mais de 10% do preço do seu aço.

- Uma frota de 38 porta-containers distribuídos em intervalos de partidas de cinco dias é o ingrediente da tão esperada Grand Alliance, esquema estabelecido para a rota transpacífica, anunciado ontem. Quatro dos roteiros operados pelo consórcio, constituído por Neputne Orient Lines, Nippon Yusen Kaisha, Hapag-Lloyd e P & O Containers, serão na rota transpacífica e um quinto atenderá a Ásia e a costa leste dos Estados via Canal de Suez. Um dos serviços transpacíficos também oferecerá atendimento permanente para a costa leste dos Estados Unidos e Europa, via canal do Panamá.

Lloyd's List - 29.04.96

- Espera-se que o Presidente Bill Clinton revele hoje um conjunto de restrições especiais quando autorizar o lançamento da primeira exportação americana de óleo cru do Alaskan North Slope (ANS). Ficou estabelecido que o óleo deverá ser transportado por navios de bandeira americana, embora não necessariamente construídos nos Estados Unidos, porém, o Presidente Clinton pretende colocar outras restrições sob as quais a indústria deverá operar se desejar transportar ANS para mercados externos.
- O tipo e a severidade dessas restrições estavam ainda em debate ontem na Casa Branca, com negociações para alcançar um consenso duradouro nas reuniões a portas fechadas do grupo interagências formado no último janeiro para recomendar os passos que o presidente deverá dar no sentido das exportações do ANS.
- A Malaysia International Shipping Corporation revelou os seus projetos para vender e afretar futuramente as suas novas construções. A decisão, contudo, não afetará as suas últimas contratações de quatro graneleiros panamax, que faz parte do processo da reconfigurar a sua frota. Referidos navios de 73.000 TPB serão entregues no correr do ano de 1998.

Fairplay - 02.05.96

- A Holland America Line, a operadora de cruzeiros marítimos pertencente à Carnival Corporation, está procurando seguir a Jo Odfjell registrando navios sob bandeira holandesa. A Odfjell já transferiu cinco dos seis navios químicos das Antilhas Holandesas para o registro holandês para usufruir das vantagens introduzidas com a nova legislação.

Lloyd's Shipping Economist - maio 96

DEZ MAIORES FROTAS MUNDIAIS AO FINAL DE 1995

POS	FROTA TOTAL		TANQUES		GRANELEIROS		CARGA GERAL		P. CONTAINERES	
	BANDEIRA	MTPB	BANDEIRA	MTPB	BANDEIRA	MTPB	BANDEIRA	MTPB	BANDEIRA	MTPB
1	Panamá	103,7	Libéria	63,4	Panamá	43,8	Panamá	10,9	Panamá	7,6
2	Libéria	97,1	Panamá	40,0	Libéria	25,3	China	6,3	Libéria	4,1
3	Grécia	51,3	Grécia	27,0	Chipre	22,2	Chipre	5,8	Alemanha	3,9
4	Chipre	39,1	Bahamas	21,8	Grécia	21,7	Bahamas	5,4	USA	2,9
5	Bahamas	35,7	NIS	20,3	Hong-Kong	11,9	Libéria	3,9	Taiwan	2,7
6	NIS	29,1	Malta	13,3	Malta	11,5	Malta	3,3	Singapura	2,1
7	Malta	28,8	USA	11,9	China	11,1	Ucrânia	2,8	NIS	1,8
8	China	22,7	Japão	10,5	Filipinas	10,8	São Vicente	2,3	Chipre	1,7
9	Japão	21,5	Singapura	9,4	Japão	9,0	NIS	2,1	China	1,6
10	Singapura	19,8	Chipre	9,2	Bahamas	7,0	Singapura	2,0	Coréia	1,3
-	Mundo	685,3	Mundo	305,9	Mundo	248,2	Mundo	81,4	Mundo	43,5

Lloyd's List - 02.05.96

- A gigantesca Evergreen, com sede em Taiwan, pretende investir mais de US\$ 200 milhões na construção de novo terminal na costa atlântica do Panamá, esperando movimentar mais de um milhão de containers por ano.

Trade Winds - 29.04.9

- A empresa de navegação finlandesa EffJohn gastou milhares de dólares numa caçada mundial aos navios da Baltic Shipping para arrestá-los, como parte de um esforço para recobrar dinheiro que reclama lhe ser devido pela empresa russa.

Lloyd's List - 06.05.96

- O novo governo conservador da Austrália proclamou a sua intenção de desregulamentar a sua navegação de cabotagem e reativar a venda da fracassada Australian National Line (AML). Adicionalmente, o ministro dos transportes pretende arrendar os seus maiores portos, Sydney e Melbourne, entre operadores portuários capacitados.

Lloyd's List - 09.05.96

- A Maritime & Trading Asia (MTA), uma das maiores afretadoras de graneleiros e comercializadora de graneis de Hong Kong, que girou aproximadamente US\$ 120 milhões no último ano, entrou em processo de liquidação com passivo não definido. A diretoria considera a situação irreversível em face dos prejuízos insustentáveis. A empresa, que afreteou cerca de 45 navios, principalmente panamax, acusou as condições do mercado e a negligência de proprietários e afretadores pelo seu colapso.
- A empresa ucraniana Black Sea Shipping Company, uma das maiores da antiga União Soviética, venderá mais 13 navios da sua envelhecida frota de 200 unidades para solucionar problemas financeiros. Atualmente, a empresa deve US\$ 228 milhões para credores externos e US\$ 38 milhões para empresas ucranianas.
- Singapura reduziu esta semana as taxas portuárias para navios porta-containers num negócio largamente apreciado por embarcadores e transportadores. Embora explicitamente não admitisse como tal, o movimento é parcialmente o resultado das perdas em negócios que o porto sofreu nos últimos meses após a elevação das suas tarifas, em média em 10% da que ocorria no início do ano.

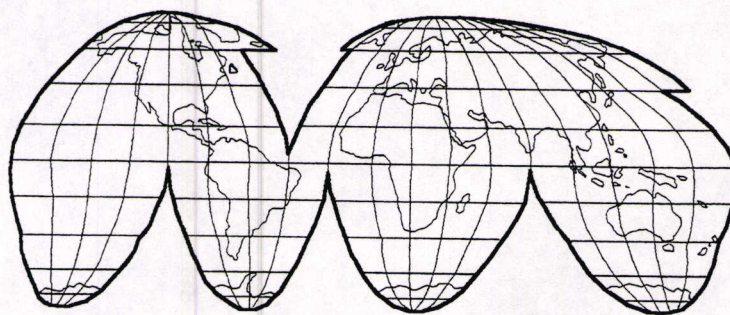
Lloyd's list - 10.05.96

- Um inundação de encomendas de navios porta-ontainers, decorrida do arriscado sistema de favorecimento com a suspensão de impostos para novas construções, recebeu críticas dos armadores independentes que atuam no mesmo negócio.

Klauss Oldendorff, antigo presidente da Associação Alemã de Armadores, cuja empresa tem sede em Chipre, acusou os líderes do esquema de especuladores imprudentes. "Eles matarão as rotas de containers" disse Mr. Oldendorff. "Isto é ridículo porque antes disso as encomendas já estavam com a capacidade superior em 30% naqueles setores". Esta foi a razão porque ele escolheu diversificar, encomendando graneleiros e navios-tanque para a sua própria frota Reederei Nord Klaus E. Oldendorff, que afreta para terceiros um número elevado de navios porta-containers para as rotas regulares.

- Proprietários indonésios aplaudiram a decisão do governo de reduzir em 10% os impostos incidentes sobre a aquisição de todo e qualquer navio mercante, nacionais ou importados. A atitude visa incentivar as empresas nacionais a tirar proveito do crescimento do movimento de cargas verificado no país, tanto na importação quanto na exportação.

SEÇÃO V



Comentários

SEÇÃO V

COMENTÁRIOS

- Conforme artigo publicado no Lloyd's Shipping Economist, edição de maio de 1996, o nível de contratação de graneleiros capesize (mais de 80.000 TPB) para carga seca foi severamente afetado pela queda verificada no mercado de fretes. Desde setembro de 1995, menos de uma dúzia de encomendas foram colocadas e as perspectivas de mudança de situação são mínimas até que ocorram melhorias significativas no mercado.

A sorte dos proprietários de capesize teve uma virada significativa para pior desde o colapso do mercado de graneis sólidos no último verão. Estatísticas do LSE mostram que de um pico de receita de US\$ 20.000/dia para um navio de 120.000 TPB, num afretamento por um ano, as taxas despencaram para US\$ 13.000/dia. As repercussões foram de grande expressão, atingindo ambos os mercados, quer de segunda mão, quanto de novas construções - o declínio de valores deste último foi o mais grave para navios de qualquer porte.

O caminho para as contratações está virtualmente paralisado, enquanto os proprietários aguardam sinais de recuperação. Contudo, isto parece estar adiado tendo em vista a substancial contratação de 13,3 milhões de TPB, equivalente a 18% da frota mundial, de acordo com elementos fornecidos pelo Lloyd's Maritime Information Services. Isto significa a entrada em tráfego de um novo navio a cada semana.

É a seguinte a relação de graneleiros em construção de acordo com o país construtor:

PAÍS	NÚMERO DE NAVIOS	TPB
Coréia do Sul	44	7.097.903
Japão	21	3.276.569
China	8	1.259.500
Romênia	7	1.046.000
Polônia	2	330.000
Espanha	2	325.000
TOTAL	84	13.335.572

FONTE: Lloyd's Maritime Information Services.

NOTA: Navios para graneis sólidos de 80.000 TPB ou mais encomendados desde a metade de abril de 1996.

Há que se ressaltar a idade da frota. De acordo com a mesma publicação, a frota mundial de capesize apresenta o seguinte perfil:

Anteriores a 1970	11,0%
1970 - 1974	9,9%
1975 - 1979	11,2%
1980 - 1984	18,0%
1985 - 1989	21,7%
a partir de 1990	38,0%

- Tendo em vista a decretação da falência do complexo Bremer Vulkan, o maior estaleiro alemão, e a onda de choque que produziu nos demais, a revista Lloyd's List - Magazine Focus, edição de abril/maio de 1996, realizou uma análise dos grandes construtores do país, considerado o terceiro maior construtor naval do mundo.

Na reunião com a imprensa, realizada em 11 de janeiro último, a associação alemã de construtores navais (VSM) demonstrou otimismo quanto à situação: o nível de contratações havia alcançado recorde positivo; a indústria estava em boa situação. Embora fosse verdade que os estaleiros como um todo não tivessem lucro com a construção naval (alguns conseguiram), não havia razão para preocupação. Eles haviam alcançado ganhos de produtividade nos últimos anos e havia volume adicional de investimentos.

Quatro semanas após começar a debacle do Bremer Vulkan as diversas tentativas de soerguimento resultaram infrutíferas. Não se podia acreditar que um país com a participação correspondente a 6,6% do mercado mundial - precedido pelo Japão, com 42,5% e Coréia com 18,5% - pudesse apresentar as dificuldades ocorridas.

Acredita-se que a situação deveu-se à grande concorrência exercida pelos asiáticos que, com a globalização da economia e a encomenda de componentes a pequenas metalúrgicas, conseguiram reduzir os seus preços. O grande volume de encomendas obtidas pelos estaleiros alemães não produziu a economia de escala desejada, não ocorrendo redução de custos que compensasse a venda pelo preço do mercado asiático.

A posição das encomendas aos estaleiros alemães ao final de 1995 mostrou o seguinte:

- no oeste, em termos de números a produção aumentou 9,1%, de 55 para 60 navios; em termos de tonelagem bruta o incremento foi de 15,2%, passando de 709.000 gt para 817.000 gt; quanto a valores, a variação positiva desconcertante de 32,6%, passando de DM 2,986 bilhões para DM 3,959 bilhões, provavelmente devido à contratação de unidades de grande valor como os navios de cruzeiro.

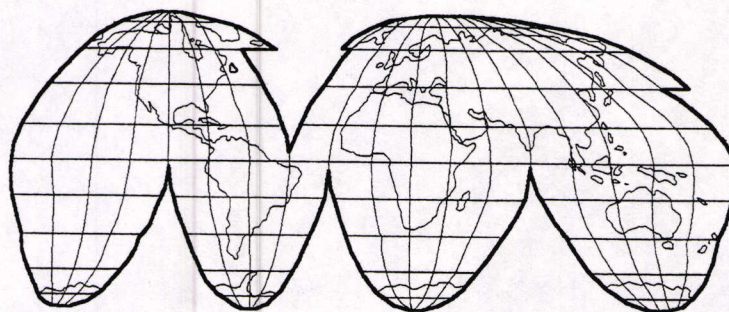
→ no leste, por outro lado, a reconstrução dos estaleiros fez reduzir a produção verificada em 1995: o número de navios entregues caiu 21,4%, isto é, de 42 para 33 unidades; sua tonelagem reduziu-se em 6,6%, de 303.000 para 283.000 tg e o valor caiu de DM 1,700 bilhões para DM 1,323 bilhões.

O estaleiro de Hamburgo, Blohm + Voss, demitiu empregados e anuncia prejuízo antes dos impostos. Conseguiu duas encomendas: um mega-yatch de 148 metros de comprimento e um navio veloz de casco simples de projeto próprio. Não foram fornecidos detalhes das encomendas.

O Meyer Werft, de Papenburg, está tentando justificar o subsídio recebido para a contratação de dois navios de cruzeiro. Insiste que o que determinou a adjudicação da encomenda foi o projeto e a qualidade da construção.

Por outro lado, o Howaldtswerk Deutsch Werft (HDW) está orgulhoso com a sua atuação numa indústria que luta pela sobrevivência e confiante no seu futuro, embora os lucros tenham sido reduzidos de DM 86 milhões para DM 42 milhões nos exercícios financeiros de 1993/94 e 1994/95, terminados em 30 de setembro.

SEÇÃO VI



Financiamentos

SEÇÃO VI

FINANCIAMENTOS

Fairplay - 07.03.96

- Um pacote inicial de salvamento foi acordado na última semana para debelar a crise do grupo Bremer Vulkan. Por volta de 40 bancos estão providenciando um financiamento adicional, que se afirma ser inferior a 100 milhões de marcos alemães, por dois meses, para possibilitar a continuação das operações do grupo.

Trade Winds - 22.03.96

- A sociedade Hvide Van Ommeren garantiu nesta semana financiamento para o seu projeto de construir cinco navios-tanque de fundo duplo para derivados de petróleo no estaleiro Newport News. O diretor financeiro da empresa declarou que os sócios asseguraram um financiamento por 25 anos, pelo Chemical Bank Securities com a participação do Lazard Freres, à taxa de 7,5% ao ano.

O negócio é sustentado por um empréstimo de garantia no valor de US\$ 215 milhões da Maritime Administration, cobrindo a maior encomenda nacional de navios nos últimos 20 anos.

Lloyd's List - 09.05.96

- O diretor da área de navegação da recém incorporada Chase Manhattan Corp. advertiu que a abundância de dinheiro disponível para financiamento de navios apenas colocará maior pressão na já fraca margem de lucro dos proprietários de navios. Esses proprietários, já contando com muitos navios e com queda nas margens de lucro, poderiam vir a ser tentados a obter financiamentos para a construção de mais embarcações, as quais aumentarão a erosão das margens. Recomenda aos bancos exercer rigor quando fizerem empréstimos, para estancar a ameaça para a indústria.

Fairplay - 09.05.96

- O título XI, programa de garantia de empréstimo, não deve ser confundido com o Capítulo 11, de proteção à falência. Está disponível para proprietários de navios

americanos e estrangeiros, além dos estaleiros americanos. Não se trata de subsídio direto sobre o custo do navio. Os fundos devem ser securitizados pelo setor privado e o seu repagamento é então garantido pelo governo dos Estados Unidos.

Repagamentos garantidos são claramente atrativos para os bancos que acrescentam uma pequena taxa (spread) acima da taxa do LIBOR. Uma taxa de juros insignificante num empréstimo é tão boa para os proprietários como um preço equivalente baixo.

As garantias estão disponíveis até o máximo de 87,5%, do valor do projeto, por um período de até 25 anos com taxa fixa de juros. Os pedidos devem ser encaminhados a U S Maritime Administration (MARAD) levando 60 dias aproximadamente para serem processados. Nem todas as solicitações podem ter garantidos os benefícios do Título XI por direito. Cada caso é analisado por seus méritos.

Shipping cycles influence methods of financing

Economic commentators generally agree that demand for shipping capital is likely to continue at around \$20b./year during the 1990s and perhaps beyond. As a general rule, about 80% of a vessel's acquisition cost is covered by finance of one kind or another. Research carried out in July 1995 by Citibank in New York shows that for the first time since the late 1980s, the supply of shipping capital matches demand. Adam Morgan, partner in the law firm Richards Butler, provides an overview of some of the sources and methods of ship finance available.

Almost every person (or bank) that lends money is borrowing that money from someone else. In order to fund a loan, a bank borrows usually for periods of three to six months, and lends for periods up to 10 or 15 years. At the end of each interest period, the bank repays the money it borrowed and immediately re-borrows a further amount which will ensure that the loan continues to be funded after taking into account any repayment by the borrower. The bank makes its profit on the spread between the rate at which it borrows and the rate at which it lends, and also on the various fees relating to the financing.

In shipping, deals are frequently based on the Eurodollar markets where a shipowner is offered finance based on the London InterBank Offered Rate (LIBOR). The spread can generally be anywhere between 0.25% and 4% depending on the quality of the borrower and competitiveness of the market place. The prevailing levels of interest rates have a profound influence on the types of financing available during any period of the business cycle, and on the various constraints associated with that financing.

There are four areas which make the ship finance industry particularly distinctive. The first of these is ownership structures and transparency. Ownership structures are dominated by what is known as the 'sister ship' arrest rule. This applies in a very significant number of jurisdictions, and provides, in essence, that a person having a claim against a given ship — generally known as a claim *in rem* — can enforce that claim against any other ship in the same beneficial ownership.

To protect against sistership arrests happening, an owner must interpose a company between himself and each of the vessels he owns. The limited liability of each of these com-

panies protects the shipowner and the remains of his assets from claims for negligence, oil pollution, and from his bankers. However, there are jurisdictions which will 'lift the corporate veil' if fraud arises, and others such as France and South Africa have adopted extremely wide definitions of the words 'in the same beneficial ownership' which make vessels owned by single ship companies less safe from sister ship arrest.

For similar reasons of confidentiality and avoidance of cross-liabilities, many substantial shipping companies are owned by individuals who prefer not to publish organisation structures or audited accounts. As this virtually rules out conventional credit analysis, banks often have to make lending decisions based on their own perception of the individual behind it all — in other words 'name lending'.

The second distinctive area, though common also in other industries but most sharply pronounced in shipping, is the extremely high level of volatility. Within the last five years the price of a mid 1970s-built VLCC has fluctuated between \$4m. and \$20m. Its earnings have moved from a level insufficient to cover running costs of \$5,000/day to \$60,000/day. While financiers are used to dealing with the cyclicity which affects all markets, they are obliged to lend in the shipping industry over the medium rather than the short term. The combination of volatility and medium-term lending (which is likely to involve at least one industry cycle) makes ship finance particularly difficult.

The third area is the intensity of capital required to fund an investment. A VLCC and an LNG carrier costs around \$100m. and \$250m. respectively and even a small general cargo vessel will generally cost in the region of \$20m. Returns on such highly expensive assets can be very low in a volatile market. Finally, the mobility of ships and choice of flag can affect the quality of a bank's security. The most frequently encountered element of debt, and the backbone of the ship finance industry is the commercial loan. Even though Citibank's figures indicate that since 1990 this type of finance has often provided more than 50% of the

industry's capital, it is a comparatively new form of bank finance.

A much older, rarer, and specialised source of capital is supplied by a (regrettably) declining number of European ship mortgage banks. The high level of regulation in this sector is intended to ensure that banks receive sufficient funds in order to permit them to lend on the security of ships. These funds were — and sometimes still are — raised by bond issues, originally to the merchant community where the ship finance was placed, and now more often to the international capital markets. The bonds gave a fixed rate of return, and therefore permitted the ship mortgage banks to lend at fixed interest rates, which is something they still occasionally do.

Common packages

Outside times of great competition, the restrictions imposed in relation to German ship mortgage bank lending reflect the terms that many commercial banks will still require. These are:

- the loan must not exceed 60% of the cost of the vessel; and
- in principle, the mortgage loan must be repaid by appropriate equal instalments. Balloon repayments or annuity type amortisation of debt is not permissible. Further, the maturity of the loan must not exceed 12 years or, with the consent of the relevant supervisory authority, 15 years.

However, commercial banks do not necessarily stick to these rules. Loans of more than 100% of the cost of the ship repayable on an annuity basis over 20 years with a large balloon at the end of the period have been advanced, but the rules set out above give a good indication of what the more conservative (and successful) ship finance banks generally adhere to.

Security for these loans would primarily be a mortgage over the ship. Other elements of the security package will be an assignment of earnings and insurances of the ship. A bank will probably seek a pledge of the shares of a ship-owning company, and a guarantee from the ultimate owner, if such are available. However, a well-advised shipowner

New pressures for established players

If 1995 was not the most exciting year in the last decade of shipping it certainly had its moments. There were take-overs, mergers, and some catastrophes, none more spectacular than Adriatic Tankers — a grim lesson to the US investors — while financial strife at Regency Lines and Lykes Container Lines, which both filed for Chapter XI bankruptcy protection, also served to illustrate the inherent dangers of lending into this industry. Still, all clouds have a silver lining, and if nothing else in this respect at least 1995 will prove a bonanza year for the work-out specialists.

On a more positive note, deals continued to be done and owners on the whole continued to make money, buoyed for at least part of the year by the bulk market. Banks, on the other hand, suffered increased competition and thinning margins but continued to lend to the industry regardless.

The double bottom/double hull debate was once again opened by the grounding at Milford Haven of the *Borga*, a double bottomed 1992-built tanker, in late 1995 and the *Sea Empress* less than six months later in the same area. Of course the difference between these two incidents was that the *Borga* did not lose its cargo and the *Sea Empress*, which was single hulled, did.

The grounding once again brought to the forefront of the public's mind questions about vessel design, crewing and management.

Quality management

Quality management (QM) now appears to be a key issue for many shipping companies and a number of owners have now achieved ISO9000 (also known as the BS5750) at some substantial cost in terms of management time and money.

However, the question remains as to how beneficial the rating is to the shipowners and the market as a

whole. Any improvements in the quality of the shipping industry particularly with regards safety should be applauded. Nevertheless as QM becomes entrenched in the shipping sector it is still not clear if the benefits will outweigh the costs. In a recent *LSE* article regarding QM (November 1995) it was shown that major accidents and incidents involving loss of life and oil pollution have continued to occur.

This was illustrated by the dramatic rise in the number of and size of insurance claims since the mid 1980s which means shipowners and operators entered into the international group of P&I now pay over \$2b. a year in premium and calls, three times that of a decade ago.

From the banks' perspective the quality of an owner's ships and operation are central to the credit analysis of the company thus any improvement or stronger regulation of this sector would probably be welcome providing it contributed positively and did not just serve to cause a paper mountain.

Credit analysis

Quality owners are on the whole well able and indeed do run quality operations that encompass, however indirectly, the concept of quality management. The awarding of a QM certificate clearly gives banks and charterers a broad indication of an owner's operation, but the on-going time and effort required to maintain the original QM standards may well stretch the resources of smaller owners.

Indeed many owners who are following this route are doing so in the

fear they will be left behind in the commercial stakes as charterers opt for companies that are operating under the QM umbrella.

Clearly QM is here to stay. As it becomes more entrenched in the shipping sector the likelihood is that more onus will be placed on those shipowners with the relevant approvals and certificates.

Unfortunately it appears that QM benefits are a double-edged sword and that the only ones who could lose out in the QM debate are the shipowners — the very ones who made substantial savings in the late 1980s and early 1990s in terms of operating costs but now have little scope for further reductions. Therefore it would seem that owners are in for a period of increasing costs which inevitably will eat away at bottom line profits. The cost of gaining and then maintaining the QM certificate will contribute to this erosion. While the market is good this cost could well be acceptable but the real issue is whether these standards will be maintained in the downward cycle.

Market developments

In terms of market development the dry bulk fleet continues to grow. With orders now some 14.6% of the bulk carrier fleet it rather begs the question of whether demand will be there to meet the supply in the medium term particularly when 67% of the orderbook is in the panamax and capesize ranges. Set this against weaker markets in both these sectors and the prospects do not look good, particularly since scrapping was down in 1995.

Finally if we set this against statis-

would be unwise to give his personal guarantee. The majority of 'plain vanilla' loans are made available on a floating-rate basis. Fixed interest rates for extended periods are rare. Fixed rates may be available occasionally (and most usually for new-buildings) as states, in an effort to promote their own export industries, provide subsidy support for export credit agencies such as ECGD in the UK and HERMES in Germany. However, these agencies generally only become attractive in periods of relatively high interest rates, though there have been reports of Chinese export credits available at 2.5%.

Interest rate swaps

Another option for an owner wishing to discharge a floating obligation in the form of fixed rates is an interest rate 'swap', whereby the owner, the bank, and a third party enter into an agreement in which the owner and the third party exchange cash-flows. It is usually difficult to find a third party willing to enter a swap for an extended period, given that a significant change in interest rates could have catastrophic effects. Fixed interest rates are attractive not only because it makes financial outgoings certain for an extended period, but also because some owners like to speculate on interest rate trends and may feel they can insulate themselves against future rises in rates.

Currency options provide another source of speculation. If a borrower's income is derived in a number of different currencies, options provide the opportunity to minimise the risk of currency fluctuations. A number of borrowers have suffered badly as a result of backing the wrong currency at the wrong time, while some have made windfalls by getting it right. In shipping, however, the great majority of income is denominated in dollars which eliminates much of the currency risk.

In the case of larger loans, syndication becomes an attractive avenue. Usually one bank, known as the 'agent bank' will 'front' the syndicate and be responsible for administering the loan, and for the relationship between the borrower and the syndicate. The need for syndication generally arises from a bank's capital adequacy requirements whereby various lending limitations are imposed by central banks to protect depositors. Spreading the risk in this way can cause problems for the borrower in the unlikely event that any one of the banks does not advance its portion of the loan on drawdown day as the

other banks are not responsible for the shortfall.

Mezzanine finance is another form of loan which comes into its own in periods when capital is in tight supply, usually following a recession. In such circumstances lenders will restrict the percentage of asset value on which they lend. Shipowners are then forced to find the remainder of the balance of the capital cost of a vessel in the form of a second tier of security.

As the risks involved in such lending are comparatively high, the spreads on mezzanine finance can be as high as 500 or 600 basis points. Another reason why this type of finance is generally quite limited is that successful mezzanine financing requires very detailed knowledge of the industry and associated risks.

Bareboat chartering with a purchase option attached can represent a fairly simple way by which one shipowner can finance another shipowner's acquisition of his ship in the second hand market. In such cases, the owner of the vessel will usually receive a charter rate which reflects not market rates but the amortisation of the capital cost of the ship, probably on an annuity basis.

Tax-based leases

The most complicated form of lease finance is the tax-based leverage lease. This represents a means for higher taxpayers to defer tax liabilities by setting the losses arising out of the depreciation for tax purposes of assets such as ships against their income from other sources. The techniques used depend upon the requirements of a given tax jurisdiction, and the rules applicable to depreciation allowances. Instalment sales, though uncommon, can be used in the context of tax-based leasing.

This type of arrangement — also known, perhaps incorrectly, as a conditional sale — is distinguishable from a hire purchase arrangement, where title to the asset only passes to the shipowner following payment of all instalments of the hire purchase. Tax-based leases are extremely complicated and expensive to put in place and are normally only used in relation to highly specialised vessels such as gas carriers. In the tanker sector lessors have not entered into such agreements due to an unwillingness to accept the liabilities that might arise out of oil pollution.

The issuance of bonds in the shipping markets is relatively rare and only used where very significant sums, and usually a number of ves-

sels, are involved. The volatility of the industry and perceived risk often requires that bonds be 'credit enhanced' — whereby a respected financial institution improves the credit rating of the bonds by supplying a guarantee. This makes administration and set-up costs expensive.

Equity placements are similarly rare for much the same reasons. The amounts involved in placements must be significant enough to attract investors. This normally means either a 'package' of ships, or a well-established shipping conglomerate which wishes to raise debt by way of balance sheet financing by issuing commercial paper to institutional investors.

Share issues

A step closer to 'pure' equity is the shipping fund. An owner or operator will issue a prospectus and investors are invited to purchase shares in a vehicle whose purpose is to purchase ships, generally of a specific kind.

Share issues can be either private, or public with perhaps a quotation on a stock exchange. The shares will most commonly be preference shares which are paid out of the first 'slice' of profits and generally bear a set rate of return. Since preference shares rank in priority to ordinary shares, they are occasionally referred to as 'mezzanine equity', bearing more risk than mezzanine finance but less than ordinary equity.

Shipowners can also raise money by forming joint ventures with each other. The Joint Venture Agreement will almost certainly state, mainly for tax purpose, that the agreement between the parties does not constitute a partnership. From a legal perspective, it is probably a form of partnership which is in itself another form of equity investment vehicle.

Presented here are simply some edited highlights, and it cannot be over emphasised that none of the techniques described here are exclusive. Some are likely to remain esoteric because of the costs involved, and many require another method of raising finance as an integral part of the scheme. Thus, a tax-based leverage lease will require a loan from a third party while a shipping fund will usually involve a bond or equity issue.

Financial packagers are presently researching ways to fund some of the more expensive equipment needed for the offshore oil industry. Who can tell what new and different technique, or indeed source of finance, will come up next?◊

tics from Clarkson's *Shipping Intelligence Weekly* which suggests that trade in the bulk sector has grown by only 2.2% during the first five years of the 1990s — forecasters hint that the second half of the 1990s will not be much better — the underlying growth in seaborne trade seems unlikely to be sufficient to maintain the dry bulk market at its present levels.

The tanker sector has generally performed poorly during the last five years, and continues to remain in recession although there are signs that certain areas will see a recovery. Certainly substitution of oil to sources nearer the market has reduced the intensive long haul business which remains the core of the tanker industry.

Clarkson suggests that between 1992 and 1995 three key sources of short haul oil — Latin America, North Sea and the Sumed Pipeline — increased their output by 29% from 8.5m.barrels in 1992 to 11m.barrels in 1995. In summary, during the last three years short haul supplies have increased by an average of almost 1m.b/d each year which matches world oil demand increases.

Against this the tanker fleet has seen little growth during the last two years with scrapping helping to offset the orderbook. While the level of scrapping fell in 1995 in the VLCC, suezmax and aframax ranges the picture emerging in the tanker market is one of contracting surplus of tonnage suggesting an improvement in market fundamentals.

Niche growth

Two other sectors that have performed well are the reefer and container markets. As little as a year ago banks looked at the reefer sector with reluctance. However the market, compared with other shipping sectors, appears to have responded well during the last 12 months to changes in the supply and demand balance.

Reefer shipping has been the victim of the normal boom/bust cycles so evident in the shipping market, largely as a result of heavy ordering during the mid 1980s.

The improvement in this specialist market is the result of improved trade fundamentals rather than any short term seasonal adjustments. Trade growth is now around the 3-3.5% a year level supported by greater cargo demand from the mature markets and increased demand from the developing trade lanes such as Asia.

The container market kicked off 1995 with Maersk Line unveiling the first of a series of a dozen ships due for delivery by the end of 1998. The panamax-sized vessels were originally planned to carry around 4,800teu but on the drawing board developed into post-panamax design ships with an expected capacity of 6,000teu.

Not all operators are convinced that post-panamax is the way forward. Economies of scale are a natural advantage, however problems associated with passing the 6,000teu barrier are as much operational as they are technical and raise questions such as where and how to operate these vessels.

The trade predictions on the two main Asian deep-sea routes suggest sufficient cargo will exist to support these vessels when they finally come into service. With the potentially high investments required for such units there must be some doubt if the utilisation and freight rates will support them. Certainly, given their size these vessels have little if any ability to be substituted into other trades as happened to the smaller 2,500teu vessels.

Whatever finally happens in the larger container market — after all the boxes are carried it is just a question of whether the vessels will achieve full utilisation levels — optimism in the feeder container market during 1995 remained buoyant.

Second hand sale and purchase markets were also active with both rates and vessels values remaining strong. The use of larger vessels on the main arterial trades coupled with increasing demands in the inter Asian trades has led to increased cargo volumes and the requirement for more, and in some cases, bigger vessels. Owners have been quick to move into this area which provides a degree of stability due to the charterers and the market environment.

Shipyard shake-up

Shipyards in Europe and South East Asia experienced a mixed year. Denmark's Burmeister & Wain received a lifeline in the form of a contract for three panamaxes just before Christmas 1995 however the group will still require some major restructuring and its future currently looks bleak. Mitsubishi and Hitachi expect to reach end year targets while NKK is still undergoing restructuring and is some way off returning to profit.

The results are largely to be expected and competition continues

to be tough. As a consequence, prices have seen a decline. Clarkson suggests that annual shipbuilding capacity has continued to increase and that it will continue to do so, rising from 13.3m.cgt (compensated gross tonnes) in 1995 to 14.3m.cgt in 1997.

With such extra capacity it will be interesting to see what happens in the newbuilding market in 1996/97 — if new developments lead to cheaper ships this could well spark another round of new ordering which in itself will have an impact on the market. Despite a modestly good orderbook the yards will need to continue to produce if they are to achieve the turnover to support existing and planned expansion.

Banking dilemma

Given current market conditions banks are facing a dilemma. Just over a year ago the debate for the shipping finance community revolved around whether or not there would be sufficient funds to meet the lending requirements for the future. The answer to this appears to be a conclusive yes — at least for the time being anyway.

Banks blessed with strong balance sheets have found that it has become increasingly difficult to place money where they can obtain the decent returns expected by their boards and investors. In an attempt to resolve this they have recently cast their eyes back to the shipping sector causing the market once again to come into vogue.

The changing profile of the banks active in the market is highlighted from an annual study carried out by Petrofin, a Greek-based shipping consultancy.

The study suggests that the number of overall shiplending banks increased from 119 in 1994 to 154 in 1995 — these figures of course include both direct and indirect lenders to the market — while the number enjoying a major role, though much smaller, also rose from 43 in 1994 to 56 on 1995. This figure falls short of the estimated total of over 200 banks active in the 1970s but highlights an interesting trend.

In the past decade one of the strengths of shipping, from a financing viewpoint at least, was that while some erosion in margins and fees has always occurred in the good markets; entry barriers, memories of the mid 1980s, inconsistent profitability and lack of knowledge about the industry has until recently kept the majority of banks out.

This has left the market to a handful of specialists to entrench themselves with owners. Of course, reduced competition taken together with the perceived risk profile meant returns were often good, if not excellent, especially when add-on business was taken into account.

However the banks' strong balance sheets are not the whole story. Improved market fundamentals, information technology (freight futures and the like), improved liquidity (more lenders) and the increasing trend to corporate entities has all helped raise the profile of the market and, more importantly, the ability to assess risk. These factors combined make lending to the sector more palatable.

Nevertheless it was inevitable that given the lure of good returns and a changing industry profile, this a charismatic sector would soon bring new and old banks back into the ship lending arena.

So what is the result of this influx of additional banks? Well, if we consider the strong performance of many shipowners and the stability in the bulk market in particular, increased advance rates and reduced margins are a natural casualty of such an event, especially as more banks have had to compete for the same business.

The increase in advance rates has also brought with it something of a problem for lenders which have previously focused on the higher risk mezzanine market. This specialist sector has slowly been eroded as banks have, to some extent, taken on the role by absorbing part of this risk without any appreciable increase in return.

Applying pressure

Indeed the general consensus is that spreads and fees have come under considerable pressure as banks, notably those which are newcomers to the market, have fought for market share. One of the more worrying trends in the industry today is the request once again to reduce covenants in loans.

Banks can compete on pricing but the slow erosion of covenants also looks to be on the agenda. Fortunately, the core banks, while competing on income, have resisted attempts to relax their overall policy by changing covenants.

A number of banks have verbally gone on record to say this is one area where they will not compromise on terms, though frankly, faced with losing key clients many may review

this strategy and relent. However it appears newer banks will be the ones most likely to agree to such changes and as a consequence it is widely expected that these will be the first to suffer in a downward market. It remains to be seen how this will develop over time but with reduced margins and fees something will have to give if banks are to maintain market share.

Credit extensions

At LSE's 8th International Shipping Finance Conference held in London at the beginning of December 1995, Morten Arntzen, head of shipping at Chemical Securities (now Chase Manhattan Bank) said that the main reason banks remain keen to lend to the industry is that the extension of credit is the cornerstone of the relationship between the shipping company and the bank.

He further said that banks unwilling to lend in the current market environment, or indeed at low cycles of the market, risk losing that relationship and access to the non-credit business which can make up a substantial part of a bank's portfolio income.

It is fair to say however that only a handful of banks were, or are, in the position to have undertaken the extensive activities that he cited in his address. These included raising high yield debt, Title XI financing, private placements in the US ('Banking on experience is what really counts' LSE January 1996).

Moreover on a global basis, the number of owners capable of meeting the criteria for such activities remains relatively small. For many established banks lending to the shipping industry the additional activities are considerably less, with activities such as foreign exchange, deposits and payments — unsexy and boring — but nevertheless profitable.

Thus while it is true that the underlying concept of that continued relationship leads to 'tack-on' business it is not always the case and there are far fewer banks chasing the prospect of putting together Title XI financing or private placements in the US than the three mentioned above.

As the markets develop through their cycles and the potential to loose money is substantial it remains to be seen how long many of these banks will maintain a presence in the sector.

One large workout can tie up substantial management time if the bank is to stand some chance of recovering

at least part, if not all, of its loan. Fortunately, Adriatic Tankers is an anomaly in that investors and not the banks were the ones that took the majority of the pain. However, if Adriatic had not gone down the investor route and instead chosen to remain with the banks, it is interesting to speculate who would now be nursing substantial losses? Not the traditional and one might say smart banks since they had already reduced their exposure!

The foreign exchange markets also caught out a number of owners and banks alike in 1995. Against expectations the US dollar lost some 12% of its value against the Deutschmark and 17% against the Yen during the period January to April 1995. This left some organisations nursing considerable exchange losses. Interestingly this happened just as some owners started to request multi-currency options — the reason of course being that interest rates in some other currencies are lower than the US dollar.

The inherent problem here is that if a company is not set up to effectively manage such a risk then there is a big chance that it will lose more than it saves.

Innovative financing

Some activity from the investor groups for shipping companies and transactions was seen during 1995. BP Shipping's decision to raise \$17m. for three new tankers through a listed, dedicated company was generally well received.

Stolt was not been quiet either — the company's share issue (\$7.5m. of class B shares at \$18.75/share) has been successful and is reported to be earmarked for general purposes including retiring existing corporate debt and part funding the acquisition of some vessels. The issue represented savings to Stolt in finance terms and it must have been a sad day for the gaggle of existing bankers that were refinanced.

This highlights a trend which is developing in larger corporates to move towards the investor market where better and more flexible financing terms can be achieved. However, what must be recognised is the first class credit risks these companies represent.

While the effect of a small number of high profile bankruptcies during 1995 is likely to have only a limited impact on the ship finance market for the coming year with regard to core shipping banks, the long term impact is most likely to be felt in the

US public equity and debt markets where the level of knowledge in the market is low.

Having said this there is a trend in the US for smaller specialised funds to become involved in shipping. The advantage of this size of fund is that it can devote the time to putting deals together while going through the learning curve on shipping. This places these funds in a strong position to assess the risk as opposed to having a packaged deal presented into a market in which the fund has little understanding.

It is unlikely that such funds will ever compete directly with banks as they tend to fill the position of equity rather than debt provider to the transaction. Moreover, the funds that have appeared in the market are cautious.

In general then the prospects for greater involvement from public equity and debt markets looks low at the present time due to the hard sell aspect of shipping and the underperformance of most shipping companies in the equity markets.

Key transactions

The last year however saw some interesting transactions — Bona Shipholding's acquisition of Smedvig Tankships for around \$152m. and most recently Osprey's purchase of the Petrobulk fleet, also for around \$150m. are two examples.

Other developments included Bergesen's almost overnight switch from a new player in the car carrying sector to the world's largest LPG operator. The move is well documented with the group taking around 34% of Havtor, an LPG operator (LSE, December 1995).

The two fleets are almost a perfect complement with Havtor offering small- and medium-sized units and Bergesen focusing on larger size vessels. With the gas market in a recovery phase particularly in Asia, this should clearly benefit the group, though the pundits are already saying that Bergesen has become too specialised. Time will tell, but if specialisation is an option it is generally better to specialise in something a company understands.

Van Ommeren Shipping placed an order for five 45,000dwt product carriers through its joint venture with Hvide under the US Title XI financing, which was good to see, as European owners on the whole have found it difficult to exploit this source of finance.

In addition, the US government approved a \$100m./year subsidy pro-

gramme for owners with relatively new vessels which must have come as a relief to some US owners operating US flag tonnage.

There was also evidence that the market is becoming more financially sophisticated.

Aside from the obvious rate fixing tools that are undertaken by most bank's treasuries these days the more sophisticated financial packages are now finding their way into the shipping financial sector. It is however a slow and painful process, particularly when the issue of derivatives raises its head. Despite the general unease that is felt when brokers start to discuss these tools there is certainly a place for them in the market.

Freight derivatives

The availability of freight derivative products are focused on three specific sectors:

- Biffex;
- the Freight Forward Agreement (FFA) products started in 1991 by Clarksons; and
- the most esoteric structures that appear to be hybrids of the latter two.

Biffex aside, FFAs and the latter hybrid category are still in their infancy. FFAs, for instance, which allow specific routes to be hedged cheaply, suffer from their own set of problems. They rely largely on the credit worthiness of the two parties involved and as a consequence the transaction is not a pure financial hedge but also a credit risk (an article in LSE April 1996: 'The subtle problem of selling freight derivatives' provides a broader overview of the topic).

The more esoteric derivatives have yet to find their place in the market. The concept of derivatives needs time to be assimilated into shipping and this is happening, albeit slowly. Nevertheless effective tools that allow both the owner and the bank to hedge risks in what is a volatile trading arena can only positively contribute to the overall market.

From January 1996 the Netherlands made a change in legislation which is geared to attracting investment into the industry as well as shipping companies back to the country.

The crux of the changes are fiscal. Effectively the tax system has been changed to allow an owner of a vessel or fleet of vessels to declare the profit of the operation based on the notional tonnage operated. While the owner actually pays normal taxation the benefit is derived from how the

profit is calculated.

In effect, the profit calculated on a tonnage basis is notional and therefore tax payable is accordingly much lower. In addition this benefit can also be applied to chartered-in vessels up to three times the tonnage of the owner fleet. Additional benefits include allowing the company to take stevedoring activities into account.

Finally there is also talk that a fiscal/subsidy system will be established for crews operating under the Dutch flag.

Clearly some restrictions apply to obtain these benefits and the most significant of these is that the company must have the decision-making ownership in the Netherlands. While this change is unlikely to be attractive to operators who have their entire set-up offshore (such as Greek shipowners), considerable interest has already been shown both by German and Scandinavian owners.

The changes are welcome given the perceived trend in Europe of moving away from the support of national shipping — which can prove a substantial source of revenue to the authorities — and as such is a move many of the EU member states could do well to emulate.

Positive outlook

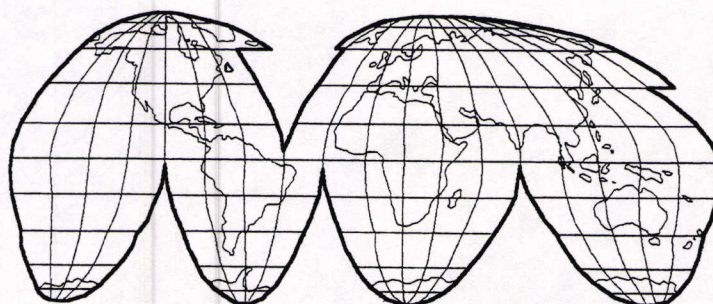
Despite the increasing number of banks in the market the trend for financing institutions looks positive for 1996. There is plenty of business to transact although banks will have to evolve along with the market if they are to provide the support required by shipping companies.

The Scandinavian markets look to remain highly competitive and therefore it can be expected that many banks will focus away from this sector to other areas such as Greece for instance. Margins and fees have been squeezed and, if owners have their way, the next thing to come under pressure will be the structure of the loans, covenants and the like.

The few bankruptcies that occurred in 1995 are unlikely to upset the established core bankers as although the impact on the US investor market is likely to be more significant.

If the market continues to develop without any major correction it is likely that new banks, together with the old, will be there for the duration. However the shipping sector is at best volatile and unpredictable and it remains to be seen how things will develop and who will be there to do the business.◊

SEÇÃO VII



Tendências

SEÇÃO VII

TENDÊNCIAS

- A indústria da construção naval no norte da Europa sofre a maior crise da sua história. A decretação da falência do maior complexo industrial alemão Bremer Vulkan poderão seguir outros, em sérias dificuldades, como o Blohm + Voss, constituído há 150 anos, que vem reduzindo o seu quadro de empregados numa tentativa desesperada de sobrevivência. O fato tem motivado passeatas de protestos dos operários navais do país. Por seu turno, o estaleiro Burmeister & Wain, da Dinamarca, também fabricante de motores marítimos, está em situação crítica, devendo, como os demais, ficar satisfeito se conseguir superar o ano de 1997. É notória a situação difícil por que passa o estaleiro Danyard. Quanto aos estaleiros franceses, não há notícias na imprensa especializada da adjudicação de novas encomendas.

No que se refere aos estaleiros espanhóis, o AESA continua a discussão com os seus operários, porquanto considera que para a sua sobrevivência seria necessária a demissão de aproximadamente 5.000 operários e o fechamento de três das suas cinco unidades industriais.

Na Itália, o Fincantieri ainda contrata obras para navios de cruzeiro e "ferry", em face da qualidade dos serviços.

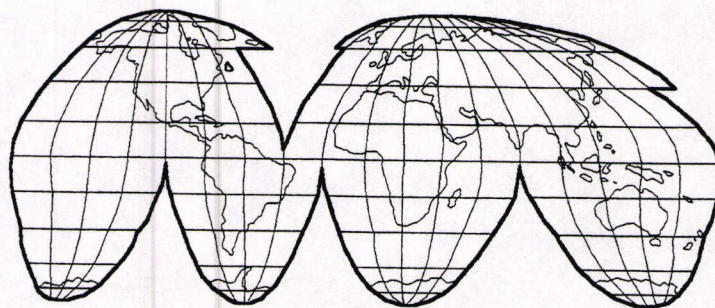
Em que pesem os esforços que vêm sendo desenvolvidos, o governo polonês ainda não conseguiu privatizar os estaleiros Gdansk Stocznia e Szczecin. Após o recebimento de propostas, comprometeu-se a apresentar solução até o final deste mês de maio.

O Grupo Kvaerner partiu para a alternativa da associação com grupos indianos e chineses, visando aproveitar o baixo custo de mão-de-obra, ficando a seu cargo o fornecimento dos equipamentos principais. Porém, o mercado critica a aquisição por parte do grupo de uma empresa inglesa de projetos em má situação financeira, acreditando-se ser a tentativa de ingresso no mercado inglês com vistas à assunção do controle acionário da subsidiária de navegação da Trafalgar House, Cunard Lines.

Não é diferente a situação dos demais estaleiros do restante da Europa, sem condições de enfrentar o crescimento da produção e a redução de preços dos seus concorrentes do extremo oriente.

Vemos acentuar-se, cada vez mais, o desequilíbrio entre ocidente e oriente no que concerne à indústria da construção naval.

SEÇÃO VIII



Perfil das Empresas de Navegação Internacionais

SEÇÃO VIII

PERFIL DAS EMPRESAS INTERNACIONAIS DE NAVEGAÇÃO

Lloyd's Shipping Economist - abril/96

- Relatório das Empresas

Empresa	Período	Lucro Líquido (US\$10 ⁶)	Receita Total (US\$10 ⁶)	Variação Lucro Líq. (%)	Variação Receita Total (%)
Bergessen ①	1995	55,8	676	75,6	28,2
Precios Shipping ②	1995	20,4	98,9	79,2	61,4
Concordia Maritime ③	1995	(3,6)	99,6	-	9,99

Notas:

- ① A maior empresa de navegação norueguesa deveu a sua excelente performance global principalmente ao controle do grupo Havtor, de transporte de gás. Embora a fusão não tenha sido oficializada até abril deste ano, os cálculos provisórios foram efetivados a partir de 01.01.95, e o resultado pro-forma de 1994 foi utilizado para comparação. O mercado firme para gases e a mudança nas regras de depreciação para a frota de gás liquefeito de petróleo produziu lucros superiores às suas perdas com a sua frota de petroleiros. A Bergessen espera um ano desolador em 1996 para a sua frota de petroleiros mas com a totalidade da sua grande frota de LPG afretada com contratos a taxas mais elevadas que em 1995, estima que os lucros operacionais para 1995 sejam equivalentes aos do último ano.
- ② A empresa obteve rentabilidade embora em meio a um elevado plano de expansão. Uma encomenda de 8 navios, no valor de US\$ 120 milhões, foi colocada num estaleiro coreano e foram adquiridos 8 navios de segunda mão por US\$ 67 milhões elevando a frota para 35 unidades, perfazendo o total de 682.975 TPB. Para financiar a expansão a empresa lançou bonus no mercado europeu, no valor de US\$ 45,56 milhões.
- ③ O fraco mercado de fretes para petroleiros levou a Concórdia a outro prejuízo, embora ano a ano os prejuízos fossem reduzidos de US\$ 9,4 milhões auxiliados por um ganho de capital de US\$ 2,7 milhões devido à venda de um navio. A companhia espera um aumento das taxas em 1996 para torná-la rentável, porém admite-se o

NAV18/A0.DOC 3-2-07
{21/06/96}

impacto negativo nas taxas caso ocorra o retorno do Iraque ao mercado exportador de petróleo.

Trade Winds - 04.04.95

- Maiores empresas de navegação mundiais de acordo com a sua rentabilidade em 1995

UM: US\$ 10⁶

EMPRESA	LUCRO OPERACIONAL (US\$)		MARGEM OPERACIONAL (%)		LUCRO LÍQUIDO (US\$)		MARGEM DE LUCRO (%)		MOVIMENTO (US\$)	
	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994
Evergreen Marine	N/D	N/D	N/D	N/D	112,7	93,6	9,9	8,8	1.140	1.060
Wilhelmsen Lines	46,3	56,2	10,2	12,2	35,6	43,1	7,8	9,4	453,9	460
Atlantic Container Line	30,4	30,1	8,76	8,48	18,2	4,8	5,24	1,35	347	355
Yang Ming Marine	81	50,5	8,6	6,4	47	29,7	5	3,7	936	793
Hapag Lloyd	30	-10	6,3	-3,2	N/D	N/D	N/D	N/D	474	474
T M M	26	10	6	2,5	N/D	N/D	N/D	N/D	429	407
Sea Land	177	187	4,5	5,4	N/D	N/D	N/D	N/D	4.000	3.500
Uniglorry Marine	N/D	N/D	N/D	N/D	20,2	11,8	3,9	3,1	512,7	379,7
Orient Overseas	65,2	57,2	3,9	3,8	N/D	N/D	N/D	N/D	1.670	1.520
P & O Containers	62,7	96,9	2,8	4,9	N/D	N/D	N/D	N/D	2.200	2.000
Cie. Maritime Affretement	N/D	N/D	N/D	N/D	11	2	1,6	0,3	660	620
American President Co..	68,4	123,2	2,4	4,4	30,3	74,2	1,05	2,66	2.900	2.800
Zim Israel Navigation	53,9	78,3	3,75	6,07	14,8	26,8	1,03	2,08	1.400	1.300
Delmas	16	11,2	1,6	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	1.000	N/D
Medloyd Lines	16,4	69,2	0,9	4	N/D	N/D	N/D	N/D	1.830	1.740
Compagnie Generale Maritime	N/D	N/D	N/D	N/D	-80	-180	-10,3	-23,5	780	765

Loyd's Shipping Economist - Maio/96

Relatório de Empresas

Empresa	Período	Lucro Líquido (US\$ 10 ⁵)	Receita Total (US\$10 ⁵)	Varição Lucro Líq. (%)	Varição Receita Total (%)
Lauritzen Group. ①	1995	(160,6)	2.864,2	-	7,6
P & O ②	1995	487,7	10.112,0	(8,3)	9,7
Bona Shipholding ③	1995	16,6	149,1	1.733	53,6
Harland & Wolf ④	1995	(10,3)	125,1	-	(7,9)

NOTAS

- ① O aumento do prejuízo da Lauritzen, superior em dez vezes ao verificado em 1994, foi em consequência do pequeno incremento de receita total. O grupo informou que o

NAVI8IA0.DOC 3-2-07
{24/06/96}

seu estaleito Danyard contribuiu com a exorbitância de US\$ 158,9 milhões, virtualmente eliminando lucros auferidos em outras divisões da empresa. Ele aceitou a encomenda de sete navios químicos colocada em 1993, no valor de US\$ 643 milhões, julgando que a obra poderia assegurar a sobrevivência do estaleiro, porém, afetou a solvência do grupo em face dos atrasos, aumento dos custos e o enfraquecimento do dólar americano. Resultados satisfatórios nas atividades de carga refrigerada e granéis sólidos e líquidos levam à expectativa de lucros positivos e o retorno ao crescimento em 1996 no núcleo das suas divisões estratégicas.

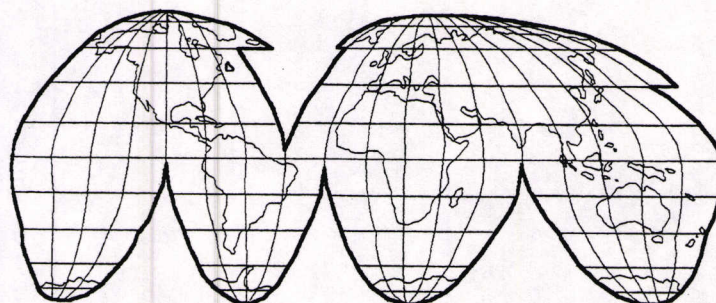
- ② Numa proposta para restaurar a confiança no preço das suas ações, o grupo P & O planeja aplicar 1 (um) bilhão de libras esterlinas em ativos durante os próximos três anos. O presidente da empresa declarou que a P & O está caminhando para conseguir maior retorno do capital investido. A empresa planeja reduzir o transporte de granéis sólidos. Também lançou o aviso de que a divisão de containers poderá ser vendida se não proporcionar retorno dos atuais 7% do capital aplicado para o nível de 15%, objetivo para 1999.
- ③ A ótima performance dos panamax OBO da empresa foi responsável pelo incremento de 203% na receita operacional. O segmento de navios-cisterna aframax também teve boa performance com o crescimento de 147% da sua receita. A atividade dos cargueiros de maior porte foi o único resultado frustrante no excelente relatório anual, porque o lucro operacional caiu em 15% em relação ao resultado de 1994. A empresa rapidamente adotou medidas tendentes a evitar futuros prejuízos neste segmento e atenuou o seu oneroso débito no processo com a venda dos seus dois últimos navios aframax para derivados de petróleo. A empresa está admitindo o incremento nas tarifas de frete durante 1996 e 1997 devido ao crescimento de 23% na demanda mundial de óleo, acreditando que na perspectiva a longo prazo a certeza é menor, porquanto o financiamento de novas construções continuará facilmente acessível.
- ④ A Harland and Wolfe informou que os seus prejuízos foram causados pelo seu fracasso em alcançar melhoria na performance exigida para completar a construção de dois navios com um custo previamente calculado. Outro fator foi o fraco desempenho da sua empresa de reparos navais. O presidente afirmou que o futuro garantirá melhores horizontes quanto à situação da empresa na concorrência no mercado de FPSO, quer seja em novas construções quanto em conversões.
- A revista publicou os resultados financeiros da empresa Nordstrom & Thulin - cuja história remonta a 1850 - após a superação da perda do seu navio "Estonia", preparando-se para o seu soerguimento no mercado de granéis líquidos, no qual, acredita, mostrará a força das suas finanças e as suas operações.

RESULTADOS FINANCEIROS

(Skr mm)

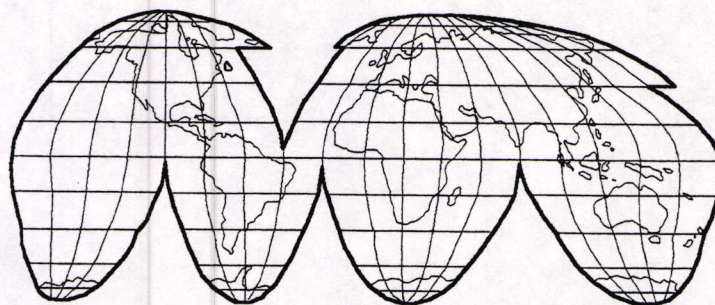
Balanco Financeiro	1995	1994	1993	1992	1991	1990
<u>Relatório Financeiro</u>						
- Receita Operacional	1.046	816	1.035	980	972	778
- Participação em Associadas	(125)	(42)	(29)	-	-	-
- Lucro na venda de navios	-	134	200	68	-	81
- Rendimento operacional líquido	(38)	104	215	94	50	118
- Ganhos financeiros, líquido	(81)	(67)	(85)	(74)	0	23
- Rendimentos após ganhos financeiros	(119)	37	130	20	50	141
- Rendimento antes dos impostos	(112)	37	130	20	50	141
- Rendimentos líquidos no anop	(101)	63	134	20	57	100
<u>Balancete</u>						
- Ativo Total	3.870	3.185	2.396	2.562	2.203	2.142
- Realizável Longo Prazo	281	346	217	70	-	-
- Obrigações a curto prazo	158	177	89	119	92	91
- Obrigações a longo prazo	1.928	1.033	1.153	1.445	1.101	924
- Obrigações não financeiras	260	238	362	317	327	433
- Impostos líquidos	74	85	108	114	114	121
- Capital de risco	1.505	1.737	791	682	683	694
- Capital de risco ajustado apos impostos	1.579	1.822	900	796	797	815
<u>Principais Dados Financeiros</u>						
- Participação de capital proprio (%)	39,4	54,5	33,0	26,6	31,0	32,4
- Proporção capital de risco(%)	41,3	62,1	44,1	37,2	43,3	45,4
- Investimentos (Skrmm)	1.230,0	630,0	105,0	422,0	251,0	305,0
- Número médio de empregados	150,0	264,0	419,0	550,0	540,0	511,0

SEÇÃO IX



Comparação de Preços

SEÇÃO X



Encomendas de Navios

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
P&O	Fincantieri	Cruzeiro 77.000 TPB	1	US\$ 300 milhões	N/D	L.L 01/04/96	Terceiro navio igual. Será operado pela subsidiária Princess Cruise
UK	Itália						
Renaissance Cruises	Chantiers de L' Atlantique	Cruzeiro 600 Passageiros	3	US\$ 170 milhões, cada	3º trimestre/98 a 3º trimestre/99	T.W 04/04/96	
Ilhas Cayman	França						
Princess Cruise	Fincantieri	Cruzeiro 77.000 TPB	1	US\$ 300 milhões	início de 1999	L.L 20/04/96	A contratante é a subsidiária da inglesa P&O, Informa F.P de 02.05.96
Estados Unidos	Itália	1950 Passageiros					
Silver Line	Fukuoka Zosen	Gaseiro 5.000 TPB	1	US\$ 17 milhões	1997	F.P 28/03/96	
	Japão						
Wesfal - Larsen	Mitsui Zosen	Gaseiro 20.000 M3	3	US\$ 46 milhões, cada	1998/1999	T.W 26/04/96	O Mitsui volta a construir LPG após 14 anos. A L.L também faz referência em sua edição de 01.05.96
Noruega	Japão						
Carbofin	Sestri Cantieri Navale	Gaseiro LPG 17.000 M3	1	Mais de US\$ 57 milhões	fim de 1998	L.L 29/04/96	Temperatura - 48°C Pressão 4,9 bar
Itália	Itália						

FINAME
BNDSPAR
BND

#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Halla Merchant Marine Coréia	Halla Engineering Coréia	Graneleiro 72.900 TPB	1	US\$ 28,5 milhões	1997	F.P 07/03/96	
Simonsen & Slang	ABG. Shipyard	Graneleiro 5.500 TPB	1	US\$ 17 milhões	1997	F.P 07/03/96	Navio multi-purpose
Mitsui OSK Japão	Hakodate Dock Japão	Graneleiro 24.200 TPB	3	US\$ 18,7 milhões, cada	1997	F.P 07/03/96	
Krupp Seeschiffahrt Alemanha	Daewoo Coréia	Graneleiro 317.700 TPB	2	US\$ 70 milhões, cada	outubro/97 dezembro/97	T.W 26/04/96	Serão afretados por 10 e 15 anos. Informa F.P de 09.05.96
Interesses japoneses	Naikai Shipbuilding Japão	Graneleiro 28.100 TPB	1	US\$ 19,38 milhões	1997	F.P 02/05/96	
China Ocean Shipping Co. COSCO Hong-Kong	Tsuneishi Shipbuilding Japão	Graneleiro "Handysize" 45.000 TPB	6	US\$ 25 milhões, cada(est)	1º semestre de 1998 (2) 1998 (4)	L.L 28/03/96	Estima-se que a série custe mais que US\$ 150 milhões.

BNDES

#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Tsakos Group Grécia	Astilleros Rio Santiago Argentina	Graneleiro "Panamax" 70.000 TPB	2	US\$ 32 milhões, cada	1998	T.W 19/04/96	
Malaysian International Shipping Corp Malasia	Sasebo Heavy Industries Japão	Graneleiro "Panamax" 72.000 TPB	4	US\$ 27milhões cada (est)	1998	L.L 24/04/96	Projeto novo. Concorrência entre estaleiros japoneses. Informa F.P de 02.05.96
Thenamaris Grécia	Dalian Shipyard China	Petroleiro 95.000 TPB	1	US\$ 44 milhões	1998	T.W 01/03/96	Terceiro navio igual aos anteriores, contratado em setembro de 1995
Golden Ocean UK	Hitachi Zosen Japão	Petroleiro 310.000 TPB	2	US\$ 90 milhões, cada	1998	F.P 07/03/96	
Glafki (Hellas)	NKK Corporation Japão	Petroleiro 106.000 TPB	1	US\$ 41,75 milhões	1998	F.P 28/03/96	
Klaus E. Oldendorff Chipre	Halla Engineering Coreia	Petroleiro 105.000 TPB	1	US\$ 44,5 milhões	1º semestre de 1998	T.W 29/03/96	Terceiro navio da série. Uso de opção

#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAIS	ESTALEIRO PAIS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Grupo da Europa Ocidental	Estaleiros Croatas Croacia	Petroleiro 45.000 TPB	6	US\$ 32 a 33 milhões, cada	N/D	T.W 04/04/96	Encomenda distribuída aos tres estaleiros croatas: TROGIR, ULJANIK e SPLIT. Opção para outros seis
Kristen Navigation	Daewoo Heavy Industries Coreia	Petroleiro "Aframax" 98.000 TPB	1	US\$ 42 milhões (estimado)	09/1997	T.W 15/03/96	Quarto navio da série. Informado também F.P. 28.03.96
Ceres Helenic Shipping Enterprises Grécia	Samsung Heavy Industries Coreia	Petroleiro "Suezmax" 150.000 TPB	1	US\$ 60 milhões, estimado	2º trimestre de 1998	L.L 12/04/96	A revista T.W também faz referência em sua edição da mesma data, 3º da série ICE - class. Casco duplo. Baixo calado. Operará no rio São Lourenço o ano inteiro (Empresa do grupo Livianos)
Neptune Orient Lines Singapura	Mitsubishi Japão	Porta-Container 4.918 TEU	2	US\$ 40 milhões, cada	1997	T.W 14/03/96	
Regional Container Line	Kyokuyo Shipbuilding Japão	Porta-Container 628 TEU	2	US\$ 18 milhões, cada	1997	F.P 21/03/96	
Oceanic Maritime FINAME UK	Szczecin Polonia	Porta-Container 1.700 TEU	2	US\$ 27 milhões, cada	N/D	T.W 22/03/96	



#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Conte Reederei Alemanha	Daewoo Heavy Industries Coréia	Porta-Container 2.100 TEU	2	US\$ 30/35 milhões, cada	08 e 09/1997	T.W 22/03/96	A empresa completa o sexto navio de 2.100 TEU
DSR Senator Alemanha	Hyundai Heavy Industries Coréia	Porta-Container 4.545 TEU	3	US\$ 64,8 milhões, cada	1998	F.P 28/03/96	
Hansa Mare Reederi Alemanha	Hyundai Coréia	Porta-Container 2.900 TEU	1	US\$ 42 milhões	2º semestre de 1997	T.W 08/04/96	Terceiro navio da série
Steamers Maritime Holdings Singapura	Wuhu Shipyards China	Porta-Container 360 TEU	2	US\$ 10 milhões, cada(est)	2º trimestre de 1997	P. Newbuilding 18/04/96	Serão afretados para operadores " feeder"
Steamers Maritime Holdings Singapura	Jinling	Porta-Container 383 TEU	2	US\$ 10,5 milhões, cada	1997	F.P 25/04/96	
Steamers Maritime Holdings Singapura	Jinling	Porta-Container 746 TEU	4	US\$ 16 milhões, cada	1998	F.P 25/04/96	

BNDES

#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Leonhardt & Blumbey	Hanjin	Porta-Container 1.600 TEU	2	US\$ 30 milhões, cada	1998	F.P 02/05/96	
Alemanha	Coréia						
Companhia Sudamericana de Vapores	Szczecin Shipyard	Porta-Container 1.728 TEU	4	US\$ 30 milhões, cada	N/D	T.W 03/05/96	A empresa já recebeu uma série de 8 navios iguais
Chile	Polonia						
Ching Lie Navigation	China Shipbuilding Corp	Porta-Container 1.140 TEU	2	US\$ 30 milhões, cada	1997/1998	F.P 09/05/96	
China	China						
Fram Shipping	Khersom Shipyard	Quimico 29.500 TPB	4	US\$ 26 milhões, cada	1998	F.P 21/03/96	Exercício de opção
Bermuda	Ucrânia						
Furetank Rederi	Sovikness	Quimico 11.500 TPB	2	US\$ 28 milhões, cada	1998	L.L 25/04/96	
Primorsk Shipping	Cheung Ku	Quimico 4.990 TPB	3	US\$ 9 milhões, cada	1998	F.P 25/04/96	
	Japão						

BNDES
FINAME
BNDES PAR

#Name?

27-Jun-96

Encomenda de Navios

Fontes: LL - Lloyd's list
 TD-Trade Winds
 FP- FairPlay
 Outras (identificar)

ARMADOR PAÍS	ESTALEIRO PAÍS	TIPO DE NAVIO	QUANT	PREÇO	ENTREGA	FONTE	OBSERVAÇÕES
Columbia Shipmanagement	Admiralteiski	Quimico	2	US\$ 25 milhões, cada	1997	F.P 02/05/96	
Stolt Nielsen	Astilleros Españoles S.A	Quimico 22.400 TPB	6	US\$ 48 milhões, cada	a partir de 1998	T.W 03/05/96	O contrato é para 4 unidades com opção para mais duas.
USA	Espanha						
Soucomflot	Troger Shipyard	Quimico 47.500 TPB	4	US\$ 50 milhões, cada, ou +	fins de 1997 e inicio de 1998	T.W 03/05/96	Opção para mais quatro unidades. Outros estaleiros croatas participarão
Russia	Croácia						
Marnavi	North Sea Shipyard	Quimico 3.500 TPB	1	US\$ 17 milhões	05/97	T.W 03/05/96	Opção para outra unidade
Itália	Dinamarca						
Finaval	North Sea Shipyard	Quimico 3.500 TPB	1	US\$ 17 milhões	09/97	T.W 03/05/96	Opção para outra unidade
Itália	Dinamarca						
DFDS	Fincantieri	Ro Ro 25.000 TPB	2	US\$ 50 milhões, cada(est)	04.98 e 08.98	T.W 03/05/96	Opção para mais duas unidades. Serão operados pela subsidiária Tor Line
Dinamarca	Itália						

BNDES
 BRASIL
 FINANÇAS

#Name?