

ESCOLA DE GUERRA NAVAL

CMG (EN) Mario Ferreira Botelho

INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL: Uma Necessidade
Estratégica de Desenvolvimento

Rio de Janeiro

2007

CMG (EN) Mario Ferreira Botelho

INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL: Uma Necessidade
Estratégica de Desenvolvimento

Monografia apresentada à Escola de Guerra
Naval, como requisito parcial para a conclusão
do Curso de Política e Estratégia Marítimas.

Orientador: CMG (IM-RM1) - ANTONIO
CARLOS TEIXEIRA MARTINS

Rio de Janeiro

Escola de Guerra Naval

2007

RESUMO

Neste trabalho, analisa-se a indústria de construção naval com os propósitos de verificar o processo de implantação e desenvolvimento dessa indústria no Brasil, de forma a enumerar as principais causas e efeitos de sua decadência, nos anos oitenta e noventa; identificar as motivações para o soerguimento do setor, em consonância com os mercados interno e externo; evidenciar a importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil; e que ações o governo e os segmentos da sociedade envolvidos no setor devem tomar, para fomentar o desenvolvimento e contribuir com a consolidação da retomada da indústria de construção naval brasileira. Para tal, são levantadas as razões que levaram o Brasil a possuir, hoje, uma Marinha Mercante e uma indústria naval inexpressivas. Verifica-se o papel dos Estados no desenvolvimento dessa indústria e no estabelecimento dos mercados de construção naval em nível mundial. Apresenta-se o cenário brasileiro atual, descrevendo a capacidade instalada dos principais estaleiros nacionais, suas potencialidades, os principais projetos executados recentemente e aqueles, em fase de desenvolvimento, que viabilizam a recuperação do setor, registrada a partir do ano 2000. Em seqüência, apresenta-se a necessidade estratégica de possuir Marinhas de Guerra e Mercante compatíveis com as dimensões da chamada “Amazônia Azul”, do volume do comércio internacional e da posição que o Brasil deve ocupar na ordem mundial das nações. Por fim, responde-se aos seguintes questionamentos: A retomada da indústria de construção naval, ensaiada a partir do ano 2000, calcada essencialmente na indústria do petróleo, terá continuidade? O Brasil ocupará, novamente, posição de destaque no contexto mundial como grande construtor naval? Qual a importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil? Que ações podem ser tomadas pelo governo e demais setores envolvidos para garantir o processo de recuperação da indústria de construção naval e seu desenvolvimento tecnológico? A busca das respostas a essas perguntas, juntamente com os propósitos mencionados, motivaram a realização deste estudo.

Palavras chaves: Indústria de construção naval. Marinha do Brasil. Marinha Mercante. Mercado de construção naval.

ABSTRACT

In this work, the shipbuilding industry is analyzed with the purposes of checking the process of its establishment and development in Brazil, so as to: enumerate the principal causes and effects of its decline, in the eighties and nineties; identify the main motivations for the rebuilding of the segment, in harmony with the internal and external markets; to show up the strategic importance of this industry for the Brazilian Navy; and what actions the government and the segments of the society involved in this sector must take, to promote the development and to contribute with the consolidation of Brazilian shipbuilding industry's revival. For such, the reasons which have taken Brazil to present an expressionless Merchant Navy and naval industry are gathered. The role of the States in the development of this industry and in the establishment of shipbuilding markets at world-wide level is verified. Brazilian current scenery is presented, being described the installed capacity of the major national shipyards, its potentialities, the main recently executed projects and those, in the development phase, that make possible the recuperation of the sector, perceived since the year 2000. As follows, the strategic need of possessing both War and Merchant Navies, compatible with the dimensions of the so-called "Blue Amazon"; the current degree of international trade; and the position that Brazil should occupy in the world-wide order of the nations is showed up. Finally, there are answers for the following queries: Will the revival of shipbuilding industry, rehearsed since 2000 and based essentially on the oil industry, have continuity? Will Brazil occupy, again, a distinctive position in a world-wide perspective like a great naval builder? What is the strategic importance of this industry for the Brazilian Navy? What actions can be taken by both the government and the concerned sectors, to guarantee the process of recuperation of shipbuilding industry and its technological development? The search for the answers to these questions, along the above mentioned purposes, has led to the elaboration of this study.

Keywords: Shipbuilding industry. Brazilian Navy. Merchant Navy. Shipbuilding market.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES E TABELAS

GRÁFICO 1 – Carteira de encomendas de navios aos estaleiros coreanos.....	57
TABELA 1 – Frota de navios de apoio marítimo no Brasil.....	57
TABELA 2 – Frota mercante por número de navios	58

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFRMM	- Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante
AHTS	- Navios de Apoio Logístico Marítimo às Plataformas de Petróleo
AMRJ	- Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro
ANTAQ	- Agência Nacional de Transportes Aquaviários
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDFMM	- Comissão Diretora do Fundo de Marinha Mercante
CDI	- Conselho de Desenvolvimento Industrial
CESA	- Associação de Estaleiros da Comunidade Européia
CMM	- Comissão de Marinha Mercante
DEMM	- Departamento de Marinha Mercante
DNTA	- Departamento Nacional de Transportes Aquaviários
DPH	- Departamento de Portos e Hidrovias
EMAQ	- Engenharia de Máquinas SA
EMGEPON	- Empresa Gerencial de Projetos Navais
EUA	- Estados Unidos da América
FMM	- Fundo de Marinha Mercante
FPSO	- Navio de Produção Armazenamento e Transbordo de Petróleo
GEICON	- Grupo Executivo da Indústria de Construção Naval
GEIN	- Grupo Executivo da Indústria Naval
PPCN	- Plano Permanente de Construção Naval
I PCN	- Primeiro Plano de Construção Naval
II PCN	- Segundo Plano de Construção Naval
JDB	- Banco de Desenvolvimento do Japão
MARAD	- Órgão de Administração Marítima Americana
MB	- Marinha do Brasil
MD	- Ministério da Defesa
OECD	- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.
OMC	- Organização Mundial do Comércio
P&D	- Pesquisa e Desenvolvimento
PRM	- Programa de Reparagem da Marinha
PSV	- Navios de Apoio Logístico Marítimo às Plataformas de Petróleo
SAJ	- Associação Japonesa de Construção Naval
STA	- Secretaria de Transportes Aquaviários
SUNAMAN	- Superintendência Nacional da Marinha Mercante
REB	- Registro Especial Brasileiro
TRANSPETRO	- Petrobras Transporte SA
UNCTAD	- Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento
UE	- União Européia
VLCC	- Navios Tanque de Grande Porte

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL NO BRASIL	10
2.1	Implantação e desenvolvimento	10
2.2	Decadência nos anos 80 e 90	15
3	PANORAMA MUNDIAL DA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVA	19
3.1	Mercado da construção naval	19
3.2	Protecionismo estatal	20
3.3	Principais construtores mundiais	22
3.3.1	Coréia do Sul	22
3.3.2	Japão	24
3.3.3	China	25
3.3.4	Estados Unidos da América (EUA)	26
3.3.5	União Européia (EU)	27
4	O CENÁRIO NACIONAL NO SÉCULO XXI	30
4.1	Peculiaridades do mercado brasileiro	30
4.2	Retomada da construção naval impulsionada pela indústria do petróleo	32
4.3	Principais estaleiros nacionais e suas atividades	33
5	IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA PARA DESENVOLVIMENTO E DEFESA	40
5.1	Aspectos relevantes das políticas e legislação aplicadas ao setor	40
5.2	Marinha Mercante e o comércio exterior	42
5.3	Marinha do Brasil e seu reaparelhamento	45
6	PROPOSTA DE AÇÕES PARA A CONSOLIDAÇÃO DA RETOMADA.....	48
7	CONCLUSÃO	52
	REFERÊNCIAS	55
	ANEXO : Ilustrações e Tabelas	58
	APÊNDICE : Entrevista	60

1 INTRODUÇÃO

A Nação brasileira começou a ser formada a partir das grandes navegações portuguesas do século XV. Em navios chegaram, também, negros e imigrantes, unindo vidas que forjaram a cultura do Brasil. (Acúrcio de Oliveira, Presidente da Fundação Cultural Monitor Mercantil, em 2004).

A indústria de construção naval no Brasil atravessou uma séria crise a partir da segunda metade da década de oitenta, estendendo-se até ao final dos anos 90. Empresas quebraram, as encomendas de navios eram quase que inexistentes, os financiamentos para construção de novos navios foram interrompidos por vários anos e o nível de empregos caiu praticamente a zero em 1998. Embora os estaleiros nacionais ainda não tenham se recuperado, totalmente, e clamem por uma política governamental que lhes acene com um horizonte mais seguro e estável, o cenário interno favorece a recuperação das atividades no setor naval. O momento tem se mostrado como a grande oportunidade para a consolidação da retomada dessa indústria, que agrega um alto valor estratégico para o Brasil e, especificamente, para a Marinha, podendo vir a contribuir para a construção dos meios navais, necessários para recompor e ampliar o poder naval brasileiro.

As condições mercadológicas para a indústria naval brasileira nunca foram tão favoráveis. Existe uma forte demanda interna por novos navios mercantes, não só em função da necessidade de reposição da frota - cuja idade média é bastante avançada -, mas também em decorrência do forte avanço alcançado pelo comércio exterior brasileiro, onde o transporte é provido essencialmente por via marítima. A reposição dos meios navais para a Marinha do Brasil, detalhada no Programa de Reaparelhamento da Marinha (PRM), não pode prescindir da participação da indústria de construção naval brasileira e pode criar um novo nicho de mercado voltado para a construção naval militar.

No mercado externo, o crescimento acelerado das economias dos países desenvolvidos e em desenvolvimento estimula a construção de novos navios, de modo a atender à forte demanda provocada pelo aumento do comércio internacional, ampliando a frota mundial. A maioria dos estaleiros no mundo está com suas capacidades de produção completamente absorvidas para os próximos dois anos e não conseguem atender novas encomendas, a curto prazo. Os grandes fabricantes de equipamentos para a indústria naval, por sua vez, também estão com suas carteiras de encomendas completamente tomadas. Não é

possível obter no mercado, hoje, um motor diesel para instalação em um novo navio, sem que se espere, em média, vinte meses, para recebê-lo do fabricante.

Apesar da conjuntura mercadológica favorável, interna e externamente, os ciclos de produção da indústria naval com períodos de pico de demanda, induzem aos seguintes questionamentos: A retomada da indústria de construção naval, ensaiada a partir do ano 2000, calcada essencialmente na indústria do petróleo, terá continuidade? O Brasil ocupará, novamente, posição de destaque no contexto mundial como grande construtor naval? Qual a importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil? Que ações podem ser tomadas pelo governo e demais setores envolvidos para garantir o processo de recuperação da indústria de construção naval e seu desenvolvimento tecnológico?

O trabalho apresentado tem por objetivo responder a esses questionamentos e, para tal, estabeleceram-se dois propósitos para a realização do estudo: verificar o processo histórico de desenvolvimento da indústria de construção naval no Brasil, de forma a identificar as principais causas e efeitos de sua decadência, nos anos oitenta e noventa, assim como as motivações para o soerguimento do setor, em consonância com os mercados interno e externo; e identificar a importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil e as ações que o governo e os segmentos da sociedade envolvidos devem tomar para o fomento ao desenvolvimento e à consolidação da retomada da indústria de construção naval brasileira.

Dessa forma, para a análise do tema, o capítulo dois apresenta a história da construção naval no Brasil desde a época do descobrimento até o ápice de sua mais recente crise, na segunda metade da década de 90, quando as atividades da indústria de construção naval foram praticamente paralisadas, e explicita as principais causas que levaram essa indústria, tão importante para o desenvolvimento econômico do país, a se esfacelar, de tal forma que chegou a parecer impossível a sua retomada. No capítulo três, é apresentado um panorama do mercado mundial de construção naval, evidenciando a importância do protecionismo estatal na atuação e desempenho da indústria; e comenta-se o desenvolvimento da indústria naval nos países de maior importância no mercado contemporâneo. O capítulo quatro descreve o cenário nacional no século XXI, destacando-se: as peculiaridades do mercado brasileiro; as motivações para o soerguimento da construção naval no Brasil, em função das demandas resultantes do desenvolvimento da indústria do petróleo e do crescimento do comércio internacional; além de mostrar um panorama atual da potencialidade dos estaleiros nacionais. Esses capítulos iniciais possibilitam alcançar o primeiro objetivo e subsidiam as respostas aos primeiro e segundo questionamentos.

O capítulo cinco menciona os principais aspectos relacionados às políticas e

legislações relacionadas ao setor e destaca a importância estratégica de uma indústria naval forte e competitiva, para uma nação que pretenda ocupar uma posição compatível com a sua importância na ordem mundial. Com base nesse capítulo, responde-se ao terceiro questionamento.

Em decorrência dos estudos realizados e da análise crítica do que foi exposto nos capítulos anteriores, apresenta-se, no capítulo seis, algumas sugestões que, caso implantadas, podem contribuir para a retomada da indústria de construção naval no Brasil calcada na qualidade, no desenvolvimento tecnológico e na competitividade internacional, permitindo responder ao quarto e último questionamento. Esse capítulo, em conjunto com o capítulo anterior, possibilita o atingimento do segundo objetivo do trabalho. Finalizando, no capítulo sete, é apresentada a conclusão do estudo elaborado.

2 A INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL NO BRASIL

O mar teve, tem e sempre terá uma importância fundamental para o desenvolvimento da humanidade. Dele são extraídas riquezas, cujas disponibilidades o homem ainda não consegue mensurar. Ele é a porta de entrada e saída para o comércio internacional que movimenta o mundo e influencia, de forma contundente, no arranjo da ordem mundial das nações (SILVA TELLES, 2004).

Neste capítulo, será apresentada, de forma descritiva e sucinta, a história da construção naval no Brasil, do descobrimento até o ápice da última crise, em 1998. Serão mencionados os diversos períodos de prosperidade e dificuldades vividos pelo setor, que chegou a ocupar o segundo lugar entre os maiores construtores navais do mundo. Serão enumeradas as principais causas que fizeram com que essa indústria, tão importante para o desenvolvimento econômico do país, quase desaparecesse, na década de 90.

2.1 Implantação e desenvolvimento

O domínio da atividade de construção naval sempre exerceu um papel relevante para as nações mais adiantadas. No final do século XV e início do século XVI, o advento das grandes navegações proporcionou uma nova fase no desenvolvimento econômico mundial, com o incremento das atividades de comércio, a descoberta de novas riquezas, a descoberta de um novo mundo e a integração de uma grande diversidade de culturas.

Por ocasião da descoberta do Brasil, Portugal era uma das nações mais desenvolvidas da Europa e detinha grande conhecimento sobre a construção naval. Os portugueses construíam os melhores navios da época e foram os responsáveis pelo desenvolvimento das caravelas¹, que propiciaram as grandes navegações e as descobertas das novas terras.

A grande disponibilidade de variados tipos de madeiras □ matéria prima essencial para a construção naval da época □ fez com que Portugal percebesse a vantagem de trazer a atividade para a nova colônia; dessa forma, em 1531, foram construídos dois “bergantins”², em um pequeno estaleiro, localizado no Rio de Janeiro, onde hoje funciona o Iate Clube.

O primeiro estaleiro organizado, no Brasil, foi o “Ribeira das Naus”, em Salvador,

¹ Navios de alto bordo, ágeis e robustos, para viagens oceânicas, utilizados nos séculos XV e XVI.

² Tipo de embarcação fabricada na Europa no início do século XVI.

fundado no final do Século XVI, no governo de Francisco de Souza, que havia trazido de Portugal um grupo de artífices especializados composto por um mestre de construção, carpinteiros navais, calafates e um ferreiro, os quais integravam o corpo técnico do estaleiro (SILVA TELLES, 2004).

Onde os portugueses fundavam povoados ou feitorias, procuravam organizar pequenos estaleiros. Em Pernambuco, Duarte Coelho preparou um estaleiro que construiu diversas caravelas; foram organizados Arsenais em Belém e Recife e muitos estaleiros particulares em Pernambuco, Maranhão, Alagoas, Bahia, Rio de Janeiro e Pará. Em 1666, foi fundada no Rio de Janeiro, na Ilha do Governador, uma fábrica de Fragatas que construiu diversos navios de grande porte, entre eles a nau “Padre Eterno”, tida como o maior navio do mundo na época. Em 1761, foi fundado o Arsenal de Marinha do Pará, e nele construída a nau “Nossa Senhora de Belém”, dotada de 74 canhões, fato de destaque para a época. Logo em seguida, em 1763, fundou-se o Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro³ (AMRJ) que viria a ocupar posição de destaque na manutenção, reparação e construção naval até a primeira metade do século XIX.

Após a vinda da família real para a colônia, em 1808, tornou-se ainda mais relevante a importância das atividades de construção naval no Brasil; a partir de então, foram incorporados aos navios as máquinas a vapor e o uso do hélice. A corveta “Ypiranga”, construída no AMRJ e lançada em 1854, foi o primeiro navio militar com propulsão e hélice, feito no Brasil. Nesse período, o Arsenal de Marinha era um dos mais avançados estaleiros de construção naval militar do mundo, tendo construído, entre 1884 e 1890, o cruzador “Tamandaré”, que deslocava⁴ cerca de 4.500 t, sendo, até hoje, o maior navio de guerra já construído no Brasil (SILVA TELLES, 2004).

Entretanto, a falta de acesso às significativas mudanças tecnológicas que ocorriam no cenário internacional □ como a utilização da energia elétrica a bordo e o desenvolvimento da metalurgia, propiciando as novas construções em aço □ aliado à não-existência de indústrias de base e a falta de devida atenção na formação da mão-de-obra qualificada, desencadearam o início de um processo de decadência nas atividades de construção naval no AMRJ e no Brasil.

A indústria que havia ocupado lugar de destaque no Brasil Colônia e Imperial passava, coincidentemente com a Proclamação da República, a entrar num forte período de

³ Quando foi fundado, o AMRJ chamava-se Arsenal Real da Corte.

⁴ Deslocamento - o termo se refere ao peso real do navio em toneladas métricas. É calculado pelo produto do volume da parcela do casco do navio abaixo da linha d'água pela densidade da água na qual flutua. É a unidade de medida adequada para a avaliação do porte de navios militares. Na língua inglesa significa “*displacement*”.

decadência. Contribuindo com esse cenário, a Revolta da Armada, em 1893, fez com que a Marinha \square e a reboque a construção naval \square deixasse de ser prioridade no novo governo republicano. Por questões estritamente políticas, o governo do presidente Floriano Peixoto determinou a desmontagem do AMRJ, fazendo com que parte das suas máquinas e ferramentas fossem transferidas para as oficinas da Estrada de Ferro Central do Brasil e para o Arsenal de Guerra do Exército.

Os navios passaram a ser adquiridos no exterior, o que implicou, nos primeiros trinta anos do século XX, o quase que completo desaparecimento da indústria da construção naval no Brasil. Os poucos estaleiros que ainda permaneceram abertos dedicavam-se apenas a reparo, manutenção e construção de pequenas embarcações; existiam poucas exceções, como o estaleiro da Ilha do Viana⁵, que produziu, entre 1927 e 1929, um navio tanque de 1.500 tpb⁶ para exportação.

A Primeira Guerra Mundial e a nova ordem mundial das nações imposta por esse conflito, fez com que os governos mudassem suas políticas voltadas para a área naval, o que levou o AMRJ a passar por uma ampla e profunda ampliação e modernização, permitindo que voltasse a construir navios de guerra. Em 1937, foi reiniciada a construção naval no novo AMRJ com a construção do monitor fluvial “Parnaíba”, a que se seguiram outros navios de vital importância para a Marinha do Brasil (MB). Entretanto, o fim da Segunda Grande Guerra proporcionou uma elevação da oferta mundial de navios militares usados, fato esse que provocou um novo declínio na construção naval militar brasileira.

No início da segunda metade do século XX, tem-se o primeiro grande período da construção naval mercante no Brasil. Dentro do Plano de Metas⁷ do governo Juscelino Kubitschek, foram fundados três grandes estaleiros (Ishibrás, Verolme e Mauá), além de outros de médio e pequeno portes. A terceira etapa desse Plano compreendeu o estímulo às indústrias de bens de capital, inclusive a de construção naval, e foi marcada pela reorganização institucional do setor naval com a criação do Fundo da Marinha Mercante (FMM), do Grupo Executivo da Indústria de Construção Naval (GEICON), pelo Decreto nº 43.899, de 13 de junho de 1958, e da reestruturação da Comissão de Marinha Mercante (CMM).

O FMM, desde sua criação, constituiu-se na principal fonte de financiamentos aos armadores para aquisição de navios no Brasil e no exterior. A CMM era responsável pela

⁵ Estaleiro pertencente à Companhia de Navegação Costeira, do empresário Henrique Lage.

⁶ Toneladas de porte bruto (tpb), correspondente à capacidade de carga do navio, em toneladas métricas. Na língua inglesa significa “deadweight tonnage” (dwt).

⁷ Plano que visava criar um setor de bens de capital, considerado como a base necessária, de sustentação, do processo de industrialização.

administração do FMM e pela execução financeira dos contratos, encomendava os navios e, posteriormente, repassava-os aos armadores. O GEICON, formado por representantes de vários setores do governo, tinha como função coordenar, estudar, aprovar e acompanhar a realização dos projetos apresentados por estaleiros de construção ou de reparação naval, segundo as metas estabelecidas pelo governo. Esse grupo era o responsável pelo repasse dos recursos do FMM para a expansão e criação de estaleiros, tendo aprovado os projetos para a construção e ampliação de seis grandes estaleiros destinados à construção de navios oceânicos: Companhia Comércio e Navegação (Estaleiro Mauá), Engenharia de Máquinas SA (EMAQ), Estaleiro Só SA, Indústrias Reunidas Caneco SA, Ishikawajima do Brasil Estaleiros SA e Verolme Estaleiros Reunidos do Brasil SA, que, em 1962, lançou o cargueiro Henrique Lage⁸, de 10.500 tpb.

Após a bem-sucedida fase de implantação, que expandiu, em meados da década de 60, a capacidade da indústria para 350 mil tpb/ano⁹, a indústria naval passou, mais uma vez, por um período de grandes dificuldades devido, principalmente, à frustração das expectativas de crescimento da frota nacional (SILVA TELLES, 2004).

Em 1961, o governo Jânio Quadros criou o Grupo Executivo da Indústria Naval (GEIN), em substituição ao GEICON, com atribuições praticamente idênticas. A série de organismos que se sucederam nesse período, com atribuições semelhantes e com diferentes composições, reflete o grau elevado de instabilidade política e administrativa, característica do período entre 1960 e 1964. A crise política e econômica do país e os problemas específicos do setor interromperam o processo de desenvolvimento da indústria de construção naval brasileira. Entre os principais problemas do setor, destacavam-se: a fragilidade da armação nacional e o esgotamento dos recursos do FMM, em função da inadimplência dos armadores e da corrosão dos fundos, causada pela alta inflação da época.

Uma nova tentativa para estabelecer uma política nacional de Marinha Mercante só ocorreu em 1967. A partir de então, além de operar diretamente no mercado por intermédio das estatais como PETROBRAS, Docenave e Loyd Brasileiro, o governo estabeleceu uma política de Marinha Mercante bastante abrangente. Dentre os mecanismos e instrumentos empregados destacavam-se: o sistema de concessão de linhas para armadores privados nacionais, mecanismos amplos e vigorosos de reserva de cargas, financiamento e subsídio para a construção de navios, controle de fretes, e um nível extremamente elevado de regulamentação e controle das atividades de Marinha Mercante. Em 1969, a CMM

⁸ O maior navio mercante até então construído no hemisfério sul e o primeiro com propulsão a turbina a vapor.

⁹ A título de comparação, a capacidade instalada em 1973 era de 270 mil tpb/ano e, em 2006, foi estimada em 400 mil tpb/ano (BRASIL, 2007b).

transformou-se na Superintendência Nacional de Marinha Mercante (SUNAMAM). O objetivo era dotar o órgão de maior independência e agilidade, bem como elevar seu "status" e de seus dirigentes no sistema de governo.

A SUNAMAM, subordinada ao Ministério dos Transportes, foi criada pelo Decreto nº 64.125, de 21 de fevereiro de 1969, constituindo-se no principal organismo governamental do setor marítimo, com as seguintes atribuições:

a) Planejamento e dimensionamento da frota mercante, elaboração dos planos de construção naval, distribuição da frota entre os armadores, concessão de financiamentos e subsídios, controle dos recursos do FMM e do desempenho físico e financeiro das companhias por meio de prestação de contas anuais;

b) Concessão e cancelamento de autorização para a operação de rotas e transporte de qualquer tipo de carga, autorização para compra e venda de navios novos ou de segunda mão, aprovação das taxas de frete conferenciadas; e

c) Representação do governo nas Conferências de Frete e de acordos bilaterais, negociação com os armadores para implantação e manutenção de serviços.

Entre 1969 e o começo de 1980, a indústria de construção naval e a Marinha Mercante brasileiras viveram uma nova fase de consolidação e expansão, suportadas pela atuação da SUNAMAM, pela legislação protecionista e pelos grandes planos de construção naval. O Plano de Emergência de Construção Naval (1969-1970) teve como meta a construção de 300.000 tpb em dois anos; o Primeiro Plano de Construção Naval (I PCN 1971-1974) visava à construção de 1.800.000 tpb em cinco anos; e o Segundo Plano de Construção Naval (II PCN - 1974-1979), bem mais arrojado e, provavelmente, superdimensionado, pretendia alavancar a construção para 5.300.000 tpb, também em cinco anos.

O I PCN foi, do ponto de vista dos estaleiros, bastante bem-sucedido. Foram construídos no País cerca de 800.000 tpb, no período 1971-1974, correspondendo a aproximadamente 60% da tonelage adicionada à frota nacional. Esse volume foi suficiente para manter todos os principais estaleiros operando a plena capacidade; não houve, nesse período, exportações de navios (BOTELHO, 1997).

O II PCN, que levou a indústria naval brasileira a formar entre as maiores do mundo, foi bem mais ambicioso, tendo sido inserido no II Plano Nacional de Desenvolvimento. Suas metas, elaboradas com base em estudos da SUNAMAM levaram em consideração a necessidade de construir novos navios de forma a aumentar a participação da frota de Navios Mercantes brasileiros, que na época era da ordem de três milhões de tpb, no transporte marítimo. Em função, principalmente, das leis de reserva de carga e dos acordos

bilaterais vigentes, estimou-se a necessidade de possuir uma frota mínima, em 1980, de oito milhões de tpb no longo curso e, de 900 mil tpb na cabotagem (BOTELHO, 1997).

Levando-se em conta a frota existente, as encomendas já contratadas e as baixas previstas, definiu-se a necessidade de adquirir, entre 1975 e 1979, 4,8 milhões de tpb para o longo curso e 300.000 tpb para a cabotagem, além de 200.000 tpb para navegação interior e portuária. Com isso, haveria uma mudança no perfil da frota mercante nacional, já que, em 1973, os navios cargueiros representavam quase 50% do total, enquanto que essas novas metas levariam a uma participação de 70% para petroleiros, graneleiros e combinados, em 1980. Além dessas novas encomendas de 5,3 milhões de tpb, o II PCN objetivava concluir a cifra de um milhão de tpb, já contratadas no programa anterior (BOTELHO, 1997).

Em suma, esses Planos eram indicativos de que o governo estabelecia metas com base em previsões da evolução do comércio exterior e da expansão esperada da participação da bandeira brasileira, sob a nova legislação de reserva de carga. As condições para a concreta efetivação dos planos eram garantidas pela SUNAMAM, que administrava os recursos para sua implementação e detinha poder suficiente para orientar os investimentos. A rigor, os armadores tinham acesso aos generosos financiamentos, sob a condição de concordarem com as especificações dos navios feitas pelo órgão, além de terem garantidos a exploração das rotas e a contratação de cargas reservadas, de modo que a demanda pelos serviços dos navios eram, efetivamente, garantidas.

2.2 Decadência nos anos 80 e 90

Os problemas decorrentes do II PCN, notadamente aqueles associados às falhas de planejamento, problemas graves de gestão técnica e financeira, atrasos prolongados, metas excessivamente elevadas de nacionalização, rigidez do programa e a falta de capacitação tecnológica e gerencial dos estaleiros, marcaram o início da última e prolongada crise que abalou a indústria naval. As listas de importações requeridas pela indústria naval eram autorizadas, caso a caso, pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) e, muitas vezes, a não-autorização para importação favorecia fornecedores sem experiência ou sem condições de produzir em escala que atendesse adequadamente o mercado de componentes navais. Os preços dos navios eram mais elevados que os praticados internacionalmente e existiam sérios problemas com relação à qualidade, aos prazos de construção e à especificação dos navios.

As dificuldades enfrentadas, até então, fizeram com que o planejamento do setor passasse a ser elaborado em diferentes bases. O Plano Permanente de Construção Naval

(PPCN), para o período que se iniciava em 1981, não teve um prazo determinado de vigência e não incluía um programa de construção preestabelecido. Ao contrário, as encomendas seriam colocadas na medida em que a necessidade de cada navio se manifestasse. Os armadores passariam a ter um papel muito mais ativo na decisão de quando investir e na especificação dos navios; em contrapartida, alteraram-se as formas de pagamentos e de subsídios, extinguindo-se o pagamento do chamado prêmio¹⁰. Para o pagamento dos financiamentos, a preços internacionais, os armadores dispunham de recursos subsidiados, provenientes do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM). Entretanto, o esgotamento do modelo era evidente. Os pressupostos básicos para prever o custeio do programa não foram observados e provocaram o esgotamento dos recursos do FMM, a ponto de o governo autorizar a SUNAMAM a captar recursos externos para tentar manter os fluxos financeiros, demandados pelos estaleiros; além de restritos, esses recursos sempre chegavam com atraso, fazendo com que o órgão se endividasse com os bancos nacionais para tentar solucionar as dificuldades de pagamento dos empréstimos externos.

O Decreto nº 88.420, de 21 de junho de 1983, criou a Comissão Diretora do Fundo de Marinha Mercante (CDFMM)¹¹, modificando profundamente a organização do setor. O Tesouro Nacional assumiu todas as dívidas da SUNAMAM e a gestão financeira dos contratos do FMM, passou à responsabilidade do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em consequência dos indícios de graves problemas de gestão dos recursos, viveu-se o episódio que ficou conhecido como “o escândalo da SUNAMAM”, que envolvia denúncias de improbidade na administração e acabou motivando uma Comissão Parlamentar de Inquérito no Senado Federal. De certa forma, a repercussão dos episódios dessa crise estigmatizou o setor marítimo como um todo, contribuindo para dificultar a reorganização das políticas setoriais.

No final da década de 80, o órgão foi extinto e suas atribuições redistribuídas para a Secretaria de Transporte Aquaviários (STA). Já no governo Collor, no contexto das reformas administrativas, o Decreto nº 99.180, de 15 de março de 1990, extinguiu o CDFMM,

¹⁰ Valor pago pela SUNAMAM, com recursos do FMM, aos armadores, a título de subsídio e que correspondia à diferença entre os preços nacionais e os praticados no mercado internacional, quando da encomenda de navios nos estaleiros nacionais.

¹¹ O CDFMM era um órgão autônomo do Ministério dos Transportes, formado por representantes da área econômica do governo com a atribuição de administrar o FMM. Cabia ao órgão, dentre outras atribuições, a de aprovar, por proposta do BNDES, as normas gerais para concessão de apoio financeiro do FMM e deliberar sobre os níveis de subsídios, a fundo perdido. Esse órgão foi extinto em 1990 e posteriormente recriado, em 2003, com a denominação de Conselho Diretor do Fundo de Marinha Mercante e tem como atribuição eleger os projetos prioritários para a concessão de financiamentos com recursos do FMM.

e instituiu o Departamento Nacional de Transportes Aquaviários (DNATA), em substituição à STA, com basicamente as mesmas atribuições normativas.

O Decreto n° 502, de 23 de abril de 1992, recriou o Ministério dos Transportes e das Comunicações, ao qual ficou subordinado o DNATA, que teve re-integradas às suas atribuições a administração dos recursos do FMM e a arrecadação do AFRMM. Já no governo Itamar Franco, foi instituída a Secretaria de Produção, à qual ficaram subordinados o Departamento de Marinha Mercante (DEMM) e o Departamento de Portos e Hidrovias (DPH). O Decreto n° 731, de 25 de janeiro de 1993, transferiu para essa secretaria as atribuições do DNATA. Cabia ao DPH as atribuições relativas à navegação interior e as da extinta PORTOBRAS, ficando o DEMM com as demais atribuições que eram do DNATA. Em setembro de 1995, reestruturou-se a STA.

Exatamente nessa época, entre 1995 e 1998, a indústria de construção naval brasileira atingiu o menor nível de atividades de sua história. Como consequência, o país passou a dispor de uma frota nacional de navios mercantes insignificante, contar com uma inexpressiva participação da Marinha Mercante nacional no tráfego de cargas do comércio externo brasileiro, estaleiros completamente desmobilizados e um nível de empregos diretos na construção naval, inexpressivo. Em 1998, o número de empregos diretos da indústria de construção naval no Brasil era de apenas 1.880 (DEIANA, 2001).

As principais causas dos problemas de gestão das políticas de Marinha Mercante, que, por sua vez, desencadearam a crise que abalou o setor naval, nas décadas de 80 e 90, foram:

a) A excessiva integração existente entre os setores da indústria da construção naval e da Marinha Mercante. Aparentemente, algumas importantes decisões para a Marinha Mercante foram tomadas tendo em vista os interesses específicos da indústria de construção naval; por outro lado, não houve um nível adequado de articulação entre as políticas de Marinha Mercante e portuária;

b) A ausência de critérios técnicos para a avaliação de projetos e a falta de transparência nos critérios políticos em decisões envolvendo quantidades extremamente elevadas de recursos públicos. Não existem indicações de que as grandes decisões tenham sido tomadas com base em estudos técnicos, consistentes e confiáveis;

c) O não-estabelecimento, de maneira sistemática, de programas ou metas de desenvolvimento tecnológico e de melhoria de produtividade, no contexto das políticas setoriais. Faltou à SUNAMAM a necessária visão estratégica da dimensão tecnológica do processo de desenvolvimento da indústria de construção naval;

d) A excessiva concentração de poderes na SUNAMAM sem qualquer tipo de controle externo e a inadequação dos quadros da autarquia, principalmente nas áreas financeira e de engenharia (ARTHOU, 2007);

e) Inexistência de políticas objetivas e mecanismos de financiamento eficazes, capazes de viabilizar a presença dos estaleiros nacionais como fornecedores de navios no mercado globalizado;

f) Concessão indiscriminada de subsídios para o mercado interno por longo período, sem exigências de aumento de produtividade e de qualidade que possibilitassem dotar a indústria naval de capacidade competitiva internacional (SILVA TELLES, 2004);

g) Sucessivas mudanças administrativas implementadas pelo governo federal, ao longo da história recente da construção naval, provocando uma expressiva redução de suas atribuições ligadas à regulamentação e controle das áreas de transporte marítimo, fluvial e de apoio; e

h) Ausência de uma Política Marítima Nacional, acompanhada de um alto grau de instabilidade institucional.

A principal consequência dessa última grande crise da indústria naval foi a dramática redução da participação da Marinha Mercante nacional no tráfego de cargas brasileiro.

3 PANORAMA MUNDIAL DA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL

A seguir, serão abordados os principais aspectos relacionados com o mercado mundial da construção naval, suas peculiaridades, características próprias, oportunidades e os desafios a serem enfrentados. Será evidenciada a importância dos incentivos e da proteção estatal para o equilíbrio desse mercado, que proporciona um alto nível de geração de empregos e uma vantagem estratégica na ordem mundial das nações. Destacar-se-ão os principais construtores mundiais, como atuam e de que forma procedem para garantir seus nichos de mercado.

3.1 O mercado da construção naval

O setor da construção naval, da mesma forma que o de transporte marítimo, é marcado por duas características: o caráter internacional dos mercados e das operações e o alto grau de intervencionismo e protecionismo dos governos.

A partir da década de 50, o mercado internacional assumiu dimensões universais e seus operadores, tanto da parte da demanda - os armadores -, quanto do lado da oferta - os estaleiros -, passaram a atuar em praticamente todas as partes do mundo. O mercado de construção naval é ainda fortemente correlacionado com os mercados de fretes, de navios de segunda mão, de sucata para desmonte e de seguros (SOUZA, SIQUEIRA, 2006).

Na década de 70, após a crise do petróleo, o setor da construção naval mundial sofreu um impacto negativo que abalou sensivelmente as indústrias dos países construtores, e provocou a redução da capacidade mundial de processamento de aço pela indústria naval, acompanhada pela reestruturação do setor. No início dos anos 80, o mercado apresentou um comportamento bastante instável e extremamente competitivo, mas, ao final da década, apesar da recessão inicial, o mercado começou a apresentar sinais de recuperação. A década de 90 caracterizou-se pelo crescimento da produção mundial e por uma importante alteração no perfil da demanda das novas construções, em face da evolução do comércio exterior que exigiu navios específicos de maior porte e grande velocidade e, também, por um aumento da demanda de construção de plataformas oceânicas, de conversão de navios para exploração de petróleo em águas profundas e de navios de apoio marítimo.

Apesar de uma crescente demanda do mercado do petróleo por navios e plataformas, registrou-se, na década de 90, o quase que completo desaparecimento da

indústria de construção naval brasileira, enquanto que a participação dos países asiáticos no mercado mundial, particularmente Coreia do Sul e China, aumentou significativamente, acirrando a competição internacional. Em 2004, 86,3% da produção mundial de navios acima de 100 gt¹² ou seja, 34.653 milhões de gt, foram produzidos pelos países asiáticos, sendo o Japão responsável por 43,5% desse total, Coreia 42,3% e a China 13,5 % (TIM COLTON, 2007).

O crescimento econômico mundial, registrado a partir dos primeiros anos do século XXI, elevou consideravelmente o volume do comércio internacional e provocou uma maior necessidade de navios para o transporte de mercadorias e, conseqüentemente, aqueceu o mercado da construção naval no mundo. Atualmente, a demanda por navios continua acentuada; segundo a Associação de Estaleiros Europeus (CESA)¹³, estima-se uma demanda crescente por navios novos de vários tipos, principalmente porta-contêineres, até o ano de 2020 (BRASIL, 2007b).

3.2 Protecionismo estatal

A indústria da construção naval, ao redor do mundo, tem sido beneficiada com uma série de regimes especiais e privilegiada, pelos governos, com regras diferenciadas quando comparada a outros setores industriais. Esses auxílios podem ser concedidos, direta ou indiretamente, a um estaleiro naval, armador ou a um terceiro, para a construção, reparação ou transformação de navios. Esse protecionismo à Marinha Mercante e à indústria de construção naval justifica-se em função da fundamental importância estratégica desses setores, do ponto de vista econômico, comercial e político.

Segundo (SIQUEIRA, 2006), quase todos os países que possuem uma indústria de construção naval considerável adotam algum mecanismo de proteção e incentivo, sendo os mais comuns, os seguintes:

a) Estaleiros estatais. Diversos países fazem uso desta metodologia, dentre eles a China, Rússia, Polônia, Espanha, Portugal e Itália. Entretanto, os estaleiros estatais estão, usualmente, sujeitos às interferências políticas, baixa qualificação de pessoal e insatisfação de funcionários, resultando em uma pequena capacidade de competir no mercado global. O único caso de sucesso deste modelo é registrado na Itália, com o estaleiro “Fincantieri”;

¹² gt – unidade de medida de capacidade, adotada a partir de 1994, para seu cálculo é levado em consideração a forma da estrutura externa do casco. Em português tonelagem bruta, 1gt igual a 100 pés cúbicos (2,83m³).

¹³ CESA – “Community of European Shipyard Association”, congrega os principais estaleiros europeus.

b) Subsídio ou financiamento de investimentos em estaleiros. Grande parte dos estaleiros em operação no mercado recebeu forte apoio governamental para a implantação de suas instalações. Grande parte desses estaleiros nunca conseguiu amortizar os investimentos realizados, tendo o tesouro nacional, dos respectivos países, arcado com os prejuízos, como foi o caso da China, Índia, Coréia do Sul e Estados Unidos da América;

c) Reserva de mercado. Nos Estados Unidos da América, por exemplo, a cabotagem é reservada aos navios construídos no país e, obrigatoriamente, tripulado por americanos;

d) Subsídio direto à construção naval. No passado, diversos países fizeram uso deste artifício. Nos Estados Unidos, o “Construction Differential Subsidy”¹⁴ consiste em um subsídio para a construção de navios naquele país, visando a compensar os estaleiros nacionais de desvantagens de custo em relação aos concorrentes internacionais, com limite máximo de 55% do preço do navio. Na Europa, a 7ª Diretiva da Comissão da Comunidade Européia autorizou o subsídio direto à construção naval que foi gradualmente reduzido de 28%, no final dos anos 80, para 9%, em 1995; e zero em 2000; em 2002, voltou a vigorar com alíquota de 6%, para alguns tipos de navios e foi mais uma vez extinto, em 2005. Atualmente, subsídios diretos para contratos de exportação são proibidos pelas regras de competitividade da Organização Mundial do Comércio (OMC). Prática semelhante era adotada no Brasil, quando havia o denominado “prêmio SUNAMAM”, já comentado no capítulo anterior;

e) Financiamentos preferenciais. Instrumento bastante empregado para fomentar a construção naval, mas limitado aos mercados domésticos, já que os critérios para a obtenção de financiamentos à exportação são regulados pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD)¹⁵;

f) Garantias. Quase todos os países possuem agências governamentais de crédito para promover as exportações das suas empresas. No setor marítimo, os “Eximbanks” □ bancos específicos para fomentar a indústria □, fornecem garantias em condições que os bancos comerciais recusariam;

g) Apoio em épocas de crise, incluindo o encerramento de atividades. Uma vez que a construção naval é uma atividade cíclica, mesclando períodos de alta demanda com outros de elevada ociosidade, muitas vezes é necessário o apoio governamental para evitar falências, o que é aceito pela OMC, desde que esteja de acordo com as leis nacionais de falência. Apesar de todo o sucesso da indústria naval na Coréia do Sul, os estaleiros

¹⁴ Programa de auxílio à Marinha Mercante americana, promovido pelo Merchant Marine Act.

¹⁵ OECD- Organization for Economic Co-operation and Development.

“Daewoo”, “Halla” e “Dae-dong”, após a crise financeira de 1997, tiveram que ser socorridos para não quebrar;

h) Apoio à inovação. Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) são essenciais para a manutenção da competitividade no setor de construção naval. Normalmente, são aceitos incentivos nas áreas de desenvolvimento, processos de produção, gerenciamento, criação de novos produtos e integração com outros projetos de P&D de outros países. A partir de janeiro de 2004, entraram em vigor, na Comunidade Européia, regras para a concessão de auxílios para incrementar as inovações e investimentos em P&D desde que contribuam para o desenvolvimento de produtos ou de processos inovadores;

i) Segundo registro. A adoção do “International Ship Register”¹⁶ torna menos rigorosa as disposições relativas às tripulações e permite a contratação de marítimos estrangeiros com custo social reduzido; e

j) Subsídio direto para operação de navios. Utilizado, apenas pelos Estados Unidos da América, como parte do “Maritime Security Program”. Tem um orçamento anual de US\$ 100 milhões e um limite de, no máximo, US\$ 2,13 milhões por navio (SIQUEIRA, 2006). Destina-se a subsidiar os custos de operação e de manutenção, de forma a incentivar a utilização da bandeira norte-americana nos navios mercantes dos EUA.

3.3 Principais construtores mundiais

3.3.1 Coréia do Sul

Medidas governamentais de apoio, posição geográfica privilegiada, mão-de-obra abundante e de baixo custo, forte capacidade gerencial, capacidade tecnológica e, principalmente, altíssimos investimentos dos “chaebol”¹⁷ são os fatores que viabilizaram o desenvolvimento da construção naval na Coréia do Sul, a partir do início da década de 70. Em 1988, foi implementada a lei de racionalização da indústria naval, com os objetivos de melhorar a produtividade da indústria, reforçar a competitividade internacional e melhorar a estrutura financeira das companhias de construção naval.

Em 1995, foi implantada uma nova política de construção naval, para os dez anos seguintes, objetivando reforçar a competitividade e a posição da indústria naval como uma das principais indústrias estratégicas de exportação. Os pontos básicos dessa política

¹⁶ O Registro Internacional corresponde a um segundo registro, adotado por alguns países para permitir a contratação de marítimos com salários e benefícios equivalentes àqueles que receberiam em seus países de origem. Foi criado para possibilitar a concorrência com as bandeiras de conveniência e manter os navios sob as bandeiras dos países de origem.

¹⁷ Grandes conglomerados empresariais, de controle familiar.

basearam-se na liberdade de entrada no mercado de construção naval, por parte das empresas, e na melhoria do ambiente setorial, reduzindo a regulamentação e reforçando a cooperação internacional com outras nações construtoras navais, de forma a reduzir o subsídio da construção naval.

A crise financeira que atingiu o Leste Asiático, em 1997, provocou a ida do país ao Fundo Monetário Internacional, impondo reformas estruturais e provocando a reorganização dos “chaebol”. Nesse período, dentre os trinta maiores grupos empresariais, sete entraram em processo de falência. A moeda foi fortemente desvalorizada, provocando um aumento significativo na capacidade de exportação de navios e resultando em um aumento do número de encomendas. Essa desvalorização provocou a queda de cerca de 30% nos preços dos navios e fez com que a participação da Coreia do Sul no mercado mundial de construção de porta-contêineres aumentasse de 15%, em 1997, para 54,5%, em 2000, mantendo esse percentual ainda nos dias de hoje. Os estaleiros coreanos têm carteiras de encomendas garantidas até o final de 2008, conforme apresentado no gráfico um do anexo (IVAM, SILVA, SIQUEIRA, 2006).

Existem, hoje, na Coreia do Sul, quatro grandes grupos empresariais atuando no setor naval, a saber: “Hiundai Heavy Industries”, com elevado nível de automação; “Daewoo Shipbuilding & Heavy Machinery”, um dos mais modernos do mundo; “Samsung Heavy Industries”; e “Hanjin Heavy Industries”. A perspectiva é de que a construção naval nesse país continue liderando as carteiras de encomendas mundiais, enquanto vigorar a estratégia do baixo preço, que chega a ser, em média, da ordem de 27% abaixo da média praticada mundialmente (BARBOZA, 2005).

O “Samsung Heavy Industries”, terceiro maior estaleiro do mundo, prevê, para o ano de 2007, uma redução de 21% nas suas encomendas de novos navios, após três anos consecutivos de demanda recorde. Ainda assim, o volume de contratos é impressionante. Cerca de US\$ 10 bilhões de encomendas, em carteira para este ano, o segundo maior valor de contratos na história da empresa. Os estaleiros da Coreia do Sul ficaram com praticamente metade das encomendas de navios no mercado mundial, estimadas em US\$ 100 bilhões, que lhes garante uma completa ocupação, nos próximos três anos (BRASIL, 2007b).

As conquistas da indústria de construção naval coreana devem-se à implantação e modernização dos estaleiros como unidades de produção, ao uso intenso de tecnologia e à especialização na produção de navios de grande porte.

3.3.2 Japão

A princípio, não se tem notícia da utilização em larga escala, de mecanismos de auxílio governamental para a construção naval no Japão. A importação de navios novos é isenta de tarifas alfandegárias, enquanto as importações de materiais e equipamentos para construção são taxadas. Não há deduções fiscais especiais para a indústria naval em relação a lucros corporativos, ou à depreciação dos estaleiros. Entretanto, existem mecanismos de concessão de apoio para P&D, de empréstimos, garantias, ajuda para reorganização e conversão de instalações de antigos estaleiros para outros usos e para a construção de navios destinados à exportação, para os quais o governo oferece financiamentos, por meio do “EximBank”, em conjunto com os bancos privados. Para o mercado doméstico, os financiamentos são concedidos pelo Banco de Desenvolvimento do Japão (JDB)¹⁸; também são oferecidos seguros e garantias contra variações cambiais.

Em 2002, a construção naval japonesa passou por um processo de profunda reestruturação, tendo agrupado diversos estaleiros sob a tutela de alguns grandes grupos que respondem, hoje, por 95% da construção naval no país e constituem a Associação Japonesa de Construção Naval (SAJ)¹⁹, na qual se destacam os seguintes conglomerados: “Mitsubishi Heavy Industries”; “Ishikawagima Harima Heavy Industries”; “Hitachi Zosen Corporation”; “Kawasaki Heavy Industries”; “Sumitomo Heavy Industries”; “Mitsui Engineering & Shipbuilding”; e “NKK Co”. As expectativas futuras da construção naval no Japão incluem a procura, por meio da SAJ, de uma solução financeira para apoiar a competição com a Coreia do Sul e a China, atuais grandes concorrentes.

A indústria naval japonesa procura intensificar sua competitividade em um contexto mundial de acirrada competição internacional. Como estratégia, aposta na produção de graneliros em grande escala, uma vez que cerca de 50% das encomendas desses navios destinam-se ao mercado interno, o qual está fora do alcance dos estaleiros de construção naval de outros países e representa, na prática, uma reserva de mercado para os estaleiros japoneses. Um outro segmento em que os japoneses têm procurado se especializar é o de construção de porta-contêineres, produzindo os “Technosuperliners”²⁰. Esses navios representam um verdadeiro desafio de mercado, pois, se por um lado propiciam menores preços de fretes, por outro são embarcações com preços de aquisição e custos de manutenção mais elevados que os dos porta-contêineres convencionais e, portanto, só são viáveis economicamente quando operam direcionados para os chamados “Hub Ports”²¹ (BARBOZA, 2005).

¹⁸ JDB □ Japan Development Bank.

¹⁹ SAJ □ Shipbuilding Association of Japan.

²⁰ Technosuperliners □ Navios de grande porte e de alta velocidade, normalmente porta contêineres.

²¹ Hub Ports □ Portos concentradores de cargas e linhas de navegação, capacitados para receber navios de grande porte e com condições de redistribuir a carga recebida.

3.3.3 China

A indústria de construção naval chinesa apresenta um ritmo de crescimento expressivo. Ocupa a posição de terceiro principal construtor mundial, com significativa produção para armadores estrangeiros. Os estaleiros chineses produziram cerca de 14 milhões de tpb em 2005, correspondendo a cerca de 19% do total previsto para China, Japão, Coréia do Sul e Europa. No ano 2000, a participação chinesa era de apenas cinco por cento desse mesmo total, o que mostra o significativo aumento alcançado em apenas cinco anos (CUNHA, 2006).

Existem, basicamente, três centros de construção naval na China. O centro mais importante, que concentra cerca de 50% da produção, está localizado na região de Shanghai, formado a partir do estaleiro “Shanghai jiangnan”, limitado à construção de navios “Panamax”²², em face das restrições de calado do Rio Huang Po. “Dalian” é o segundo centro mais importante da indústria naval chinesa, tendo sido escolhido para sediar o primeiro estaleiro de construção de Navios Tanque de Grande Porte (VLCC)²³ do país. O terceiro centro é Guangzhou; os demais estaleiros chineses, de menor porte, estão espalhados pelo país (IVAM, SILVA, SIQUEIRA, 2006).

Atualmente, a China é um grande produtor de aço, mas, até 2004, necessitava importar essa matéria prima do Japão ou da Coréia do Sul, principalmente aços especiais. Entretanto, a partir de 2005, com o aumento da capacidade produtiva das usinas, a China passou de importadora para exportadora, fazendo com que o preço do aço sofresse uma redução significativa (ELIO, 2006). O aumento da produção de aço, liderado pela China, tem contribuído para a redução dos preços de construção de novos navios construídos na China e no mercado mundial. Todavia, os estaleiros têm encontrado dificuldades para aumentar a quantidade de equipamentos chineses a bordo, pois, ainda que mais baratos que os importados, não são considerados confiáveis por muitos armadores, inclusive os próprios chineses, gerando uma depreciação do valor de revenda dos navios. Dessa forma, a maioria dos equipamentos utilizados pela indústria naval chinesa, na equipagem dos navios, ainda é importada da Europa e do Japão.

Como o auxílio governamental e o incentivo à indústria naval, na China são disponibilizados financiamentos para exportações de navios, em condições que são negociadas, caso a caso, desde que a construção ocorra em estaleiros chineses.

3.3.4 Estados Unidos da América (EUA)

²² Panamax – Navios para transporte de produtos, com dimensões que possibilitam sua passagem, carregado, pelas eclusas do Canal do Panamá, comprimento máximo 294m, boca de até 32m e calado máximo de 12m.

²³ VLCC – “Very Large Crude Carriers”, navios tanque de grande capacidade, com cerca de 150 a 200 mil tpb.

Os EUA registram uma história de forte auxílio governamental à sua indústria de construção naval. No passado, o Órgão de Administração Marítima Americano (MARAD)²⁴ protagonizou o fim desses subsídios, o que causou uma reestruturação no setor, reduzindo o número de grandes estaleiros a não mais que seis. A partir do final da década de 80, a política de apoio ao setor foi reeditada por meio de legislações e acordos extremamente protecionistas, que provocaram uma certa distorção do mercado norte-americano, perdurando até os dias de hoje. Dentre os principais programas de auxílio, destacam-se:

a) O “Title XI Ship Loan Guarantee Program”, instrumento pelo qual o MARAD avaliza empréstimos de longo prazo a armadores norte-americanos e estrangeiros, permitindo a substituição de petroleiros de casco simples por outros de casco duplo que venham a ser construídos em estaleiros dos EUA;

b) O “Jones Act” e o “Passenger Act” estabelecem que toda a operação marítima em território americano deve ser feita por empresas nacionais, com navios construídos nos EUA e operados por norte-americanos. Essas legislações asseguram a sustentação de cerca de cinquenta pequenas empresas que operam na navegação de cabotagem e viabilizam a existência de quase cem estaleiros de pequeno porte, que produzem barcaças, rebocadores, produtos para a indústria “offshore”, pesqueiros e meios para a Guarda Costeira norte-americana;

c) O “Merchant Marine Act” estabelece reserva de mercado para as cargas, com fretes pagos pelo Governo a armadores norte-americanos que utilizem navios construídos nos EUA; e

d) O “Marine Security Act” autoriza o estabelecimento de uma frota mercante em condições de ser mobilizada, com segurança, em caso de conflito e, ao mesmo tempo, mantém a presença da frota mercante dos EUA, no tráfego de carga internacional.

Existem hoje seis grandes estaleiros norte-americanos, os chamados “big six”: o “Avondale Industries de New Orleans”; o “Bata Iron Works Bath, ME”, controlado pela “General Dynamics”; o “Electric Boat Groton CT”, também controlado pela “General Dynamics”; o “Ingalls Shipbuilding Pascagoula MS”; o “National Steel & Shipbuilding Co”, de San Diego e o “Newport News Shipbuilding”.

Entre 1981 e 1990, os estaleiros desse país mantiveram elevado nível de ocupação em virtude das encomendas de navios para sua própria Marinha. As mudanças no cenário político internacional levaram à uma redução das encomendas. Os estaleiros se viram em situação desfavorável, em termos de competição internacional, pois o custo da construção

²⁴ MARAD □ Maritime Administration

naval nos EUA, quando comparado aos dos estaleiros asiáticos, é proibitivo e inviabiliza a realização de projetos destinados à exportação (SIQUEIRA, 2006).

3.3.5 União Européia (UE)

O cenário, ainda promissor, para a indústria de construção naval levou os executivos dos 20 principais estaleiros da Europa a se reunirem para definir uma cooperação mais intensa, mostrar aos governos a importância da continuidade dos incentivos fiscais, propor uma ação no sentido de tornar essa indústria mais conhecida pelo público e autoridades políticas e, implementar os auxílios e incentivos, a fim de permitir que os estaleiros europeus, unidades industriais de alta tecnologia, possam competir com os estaleiros dos países asiáticos (BRASIL, 2007b).

Grande parte dos estaleiros da UE teve que voltar suas atividades para a construção de navios especializados, de menores dimensões, e de passageiros, segmentos de mercado com maior valor agregado, nos quais os construtores navais asiáticos tinham menor competitividade. Entretanto, os asiáticos, cada vez mais, conseguem atuar no segmento de navios que exigem maior grau de tecnologia de construção, praticando preços vantajosos, principalmente, em função dos elevados custos da mão-de-obra nos países da UE. Novas medidas estão sendo adotadas, dentro da comunidade européia, para reverter a tendência de redução de participação da UE no mercado mundial de construção naval. Segundo (BRASIL, 2007b), a participação atual da UE é de apenas 8,3% no mercado mundial de construção naval, tendo-se registrado uma redução expressiva de sua participação na construção de porta-contêineres, de 27,3% em 2000, para 15,8% em 2006.

No caso da Alemanha, os termos dos financiamentos aos estaleiros são de 80% do valor do projeto, com prazo de 12 anos, podendo chegar ao máximo de 90%, com prazo de 17 anos. Empréstimos facilitados para países em desenvolvimento são concedidos quando a construção ocorre em estaleiros alemães e as embarcações se destinam à navegação de cabotagem nos países de origem. Emprega-se um sistema de incentivo fiscal conhecido como “Kommanditgesellschaft” ou, simplesmente, “KG”, que são empresas de sociedades limitadas, formadas por pessoas físicas e uma pessoa jurídica que compram navios para afretamento e são beneficiadas com alíquotas reduzidas de imposto de renda. Em 2003, companhias de “KG” alcançaram níveis recordes de investimento, tendo alcançado patrimônio líquido de cerca de € 2,3 bilhão (SILVA, SOUZA, 2006).

Na Itália, segundo o estudo da “Federazione del Sistema Marítimo”, as atividades econômicas ligadas ao setor marítimo representam cerca de 2,3% do PIB e correspondem a

um movimento financeiro de cerca de € 26,3 bilhões, gerando mais 370 mil empregos diretos e indiretos. Em especial, destacam-se as atividades marítimas industriais de transporte marítimo e de construção naval, que são responsáveis por mais de 85% dos totais mencionados acima (SOUZA, SIQUEIRA, 2006).

O governo italiano procura manter os incentivos à sua indústria de construção naval, apesar da forte concorrência dos países asiáticos e consegue fazer com que seus estaleiros se mantenham como líderes mundiais na construção de “ferries” e de navios mercantes transatlânticos, que incorporam um elevado nível de conteúdo tecnológico. Em 2006, a Itália deteve 43% do mercado de construção de navios de cruzeiro, construindo 14 navios (INFORMARE, 2007).

Em Portugal, as empresas nacionais têm isenção fiscal de 70% do imposto sobre lucros resultantes de atividades de navegação. Para as empresas estrangeiras, esse valor pode chegar a 100%, desde que tal isenção seja recíproca às companhias portuguesas instaladas nos países de origem destas empresas. O financiamento no mercado doméstico pode cobrir até 80% do investimento, com prazo de 10 anos e juros de 8% aa (SIQUEIRA, 2006).

Mesmo sem praticar subsídios diretos, como no passado, os países da UE consideram a indústria naval uma atividade de fundamental importância estratégica, e buscam alternativas para enfrentar a concorrência dos países asiáticos. A solução parece apontar para o estabelecimento de grandes conglomerados, a exemplo dos grupos “Thyssenkrupp” e “Badcock Borsig” (controlador da HDW); “Aesa” e “Bazam” que deram origem ao “Izar”, constituindo-se como grandes construtores navais europeus.

Com relação à construção naval militar, os países europeus buscam manter suas capacidades tecnológicas instaladas, produzindo seus próprios navios de guerra, à semelhança do que fazem os EUA, e atuam no mercado mundial como grandes exportadores de navios de guerra, a exemplo do Reino Unido, França, Alemanha, Itália e Rússia. A França, com a “DCN”, e a Alemanha, com a “HDW”, disputam o mercado mundial de exportação de submarinos convencionais. A Rússia surge com ímpeto na disputa deste mercado, acompanhada pela Espanha, que desponta como novo ator na construção e exportação de navios militares, com a atuação do conglomerado “IZAR de Cartagena” (SIQUEIRA, 2006).

Segundo (SOUZA, SIQUEIRA, 2006), os principais grupos empresariais atuantes na construção naval militar na Europa estão correlacionados com os países que têm, atualmente, maior projeção no mercado exportador e são detentores de tecnologia própria. São eles: Inglaterra, “Bae Systems- Sea Systems e Vosper Thornycroft”; França, “DCN (Brest, Lorient E Cherbourg) e Alstom Atlantique”; Alemanha, “HDW, Blohm &

Vosselgmbh e Thyssen Nordseewerke”; Itália, “Fincantieri (Riva Trigoso e Muggiano)”; Rússia, “Rosoboronexport (Military Shipbuilding, Baltic Shipyard e Severny Shipyard)”; e Espanha, “Izar Cartagena”.

4 O CENÁRIO NACIONAL NO SÉCULO XXI

No Brasil, os bons resultados apresentados pelas exportações nos últimos anos, somados ao impacto positivo do aumento da produção nacional de petróleo, têm proporcionado um fluxo favorável de investimentos, com grande relevância para a indústria nacional e, em especial, para a indústria de construção naval. Aliado a essa conjuntura, vive-se uma época de crescimento da economia mundial, que estabelece um cenário de oportunidades para as economias dos países em desenvolvimento, estimulando a demanda por novos navios e plataformas “offshore” (DO AUTOR).

4.1 Peculiaridades do mercado brasileiro

No Brasil, o mercado da construção naval tem se mostrado bastante promissor e, desde o ano 2000, sinaliza com uma demanda interna promissora, em função das seguintes conjunturas (BRASIL, 2007b):

a) Indústria do petróleo. A PETROBRAS tem um programa de investimentos de US\$ 19 bilhões para compras, no Brasil, até 2010, que incluem navios de apoio, plataformas de petróleo, navios para transporte de gás e petroleiros;

b) Transporte internacional. O país tem uma frota de navios mercantes de bandeira brasileira reduzida em relação à sua proposta de inserção internacional e ao crescimento de suas exportações;

c) Transporte nacional. A navegação de cabotagem demanda uma urgente expansão. Faltam navios de bandeira brasileira para o transporte de mercadorias, entre os portos nacionais;

d) Transporte fluvial. Expectativa de crescimento do transporte por hidrovias e o aumento da demanda por balsas e empurradores;

e) Pesca. Existe a necessidade de construção de barcos para a pesca industrial e artesanal. A indústria pesqueira no Brasil carece de navios apropriados e modernos para o desenvolvimento do setor; e

f) Marinha do Brasil. A imediata necessidade de reaparelhamento da Marinha tem potencial para criar um novo segmento de mercado que é o da construção naval militar, voltado para os mercados interno e externo.

Assim, independente do que possa ocorrer no mercado internacional globalizado,

as demandas internas são capazes de garantir à indústria naval nacional um mercado suficiente para que possam ser criadas as condições mínimas necessárias à sua participação, de forma competitiva, no mercado mundial.

Até meados da década de 80, o controle governamental sobre o setor naval era quase que total. O modelo de proteção à bandeira nacional com base na intervenção estatal, nos acordos bilaterais, no controle das conferências de frete, no controle das empresas de navegação, e nos subsídios à construção naval, não foi substituído por nenhum outro que pudesse viabilizar a construção naval e a Marinha Mercante, e tornou evidente que esses setores funcionavam no Brasil com custos muito elevados, quando comparados aos padrões internacionais (SIQUEIRA, 2006).

Os resultados dessa política implicaram a diminuição da frota brasileira de navios mercantes e a conseqüente redução da participação da bandeira nacional no tráfego de carga, fazendo-se acompanhar da decadência da indústria de construção naval, do desaparecimento de várias empresas do setor e do crescimento acelerado do déficit na conta fretes.

Os estaleiros brasileiros não conseguiram se transformar em competidores globais, apesar de terem contado, durante muito tempo, com importantes incentivos e várias formas de auxílios estatais. A intermitência e, em seguida, a paralisação na concessão das prioridades analisadas, pelo CDFMM, entre março de 1990 e julho de 1994, provocou um desequilíbrio nos fluxos produtivos e financeiros dos estaleiros. A indústria de construção naval não era confiável, no que se referia ao cumprimento dos prazos contratuais estabelecidos; dos 61 navios financiados no período entre 1985 e 1994, apenas 15 foram entregues rigorosamente dentro do prazo contratual, sendo que o atraso médio dos demais superou os 24 meses, período maior que o previsto para a própria construção. (VELASCO, LIMA, 2007).

A partir de 1997, o governo adotou algumas medidas de incentivo no sentido de possibilitar a retomada do setor naval e a recuperação dessa indústria. Instituiu o Registro Especial Brasileiro (REB), melhorou as condições de financiamento para a construção de navios em estaleiros nacionais, protagonizou acordos bilaterais de transporte marítimo, implementou a lei dos portos e deu concessão de exploração portuária a empresas privadas, incentivando o comércio marítimo, o que, conseqüentemente, aumentou a demanda por novos navios. Essas medidas, embora positivas, mostram-se tímidas e parciais, quando comparadas às políticas praticadas pelos países que detêm uma indústria naval significativa.

Algumas propostas têm sido apresentadas como alternativas de incentivos e subsídios ao setor naval, contudo muitas delas repetem modelos já utilizados anteriormente,

tais como: reserva de mercado, financiamentos privilegiados aos estaleiros e aos armadores, isenções tributárias, perdão de impostos atrasados e garantias estatais ao desempenho de empresas privadas para lhes assegurar mercados de exportação. Esses mecanismos proporcionam resultados imediatos com efeitos positivos sobre os índices de emprego, mas, quando são aplicados de forma simples e desordenada, sem a exigência de contrapartida podem provocar uma situação de crise, já vivenciado no passado.

4.2 Retomada da construção naval impulsionada pela indústria do petróleo

A consolidação do desenvolvimento do setor naval no país passa pela elaboração e implantação de um novo modelo de política marítima e industrial, estruturada e consistente; e pela estabilização de organismos de governo, com competência e autoridade, para sua gestão.

A década de 90 iniciou-se com a indústria naval mundial em recuperação, enquanto que, nessa mesma época, observava-se a completa falência da indústria naval brasileira, em decorrência das razões anteriormente expostas. No entanto, a partir do ano 2000, teve início a retomada da construção naval no país, impulsionada pelas demandas apresentadas pelo setor de petróleo.

O aumento da produção nacional e a busca pela auto-suficiência estimularam a construção naval “offshore”. Foram produzidos no Brasil Navios de Apoio Logístico Marítimo às Plataformas de Petróleo (PSV²⁵ e AHTS²⁶) e, também, módulos e adaptações de plataformas para exploração e prospecção de petróleo. Segundo (BRASIL, 2007b), a frota mundial atual de navios de apoio está estimada em 1.900 unidades, das quais 630 são dos tipos acima mencionados, sendo que os estaleiros brasileiros já construíram cerca de 60 navios. Os primeiros foram construídos com custos e prazos consideravelmente superiores aos praticados no mercado internacional, mas, atualmente, os estaleiros nacionais já conseguem apresentar preços competitivos na produção dessas embarcações, apesar da falta de apoio e incentivo por parte do governo.

Estima-se uma demanda mundial de mais 314 novos navios de apoio às plataformas, até 2010, (BRASIL, 2007b), o que significa um aumento de 50% na frota. Esse fato acena com uma perspectiva favorável para que a indústria naval brasileira atue nesse segmento de mercado, exportando esses tipos de navios, até porque todos os grandes

²⁵ PSV – “Platform Supply Vessel”, navio de apoio às plataformas de petróleo, acima de dois mil tpb.

²⁶ AHTS – “Anchor Handling Tug and Supply”, navio de apoio às plataformas de petróleo, acima de 10 mil tpb.

operadores internacionais de apoio “offshore” atuam no mercado brasileiro e, portanto, são potenciais compradores. A tabela 1 do Anexo mostra a evolução da frota brasileira de navios PSV e AHTS nos últimos anos, influenciada pelo aumento da produção nacional de navios no país e pelo Programa de Apoio Marítimo da PETROBRAS.

Outro grande impulso dado pela indústria do petróleo, à indústria naval foi a construção, transformação e a adaptação de módulos e plataformas de petróleo. O estaleiro “Mauá-Jurong”, por exemplo, entregou a PETROBRAS, em janeiro de 2006, a plataforma P-50. A unidade foi construída sobre o casco do antigo navio petroleiro “Felipe Camarão”. Além disso, está realizando a instalação e integração dos módulos de compressão, geração e produção do Navio de Produção Armazenamento e Transbordo de Petróleo (FPSO)²⁷ P-54, com entrega prevista para novembro de 2008. Outros estaleiros, tais como o “Brasfels” e o “QUIP” têm se especializado na construção de plataformas e módulos para plataformas.

Atualmente, a expectativa do mercado é que a construção dos primeiros 45 navios, incluídos no Programa de Expansão e Modernização da Frota da Petrobras Transporte SA (TRANSPETRO), contribua para consolidar a retomada da indústria de construção naval no Brasil. A princípio, estão sendo encomendadas 26 unidades, que vão exigir da empresa investimentos da ordem de US\$ 2,48 bilhões, grande parte financiados pelo BNDES. Posteriormente à construção do primeiro lote, a empresa encomendará mais 19 embarcações (NUNES, 2007).

A PETROBRAS ainda é o principal mercado para a indústria naval no Brasil; somente ela gasta, anualmente, cerca de US\$ 1,2 bilhão com afretamento de navios (NUNES, 2007), recursos que são mais que suficientes para garantir uma demanda permanente aos estaleiros nacionais e, assim, formar uma base sólida para a retomada consistente da indústria de construção naval nacional. Não se pode permitir que tamanha grandeza de recursos continue sendo destinada ao exterior em detrimento do desenvolvimento da nação brasileira. Caberá aos diversos setores envolvidos e, principalmente, ao governo disciplinar as atividades e fazer com que essa perspectiva favorável transforme-se em uma realidade consistente.

4.3 Os principais estaleiros nacionais e suas atividades

Existem no país mais de uma centena de estaleiros que produzem desde pequenas embarcações de madeira, lanchas para a atividade de esporte e recreio, até navios de

²⁷ FPSO – Floating Production Storing and Offloading, tipo de plataforma de exploração, adaptada sobre um casco de super petroleiro, processa e armazena petróleo.

transporte de gás liquefeito, de apoio às plataformas e toda sorte de meios de alta sofisticação tecnológica.

A maior parte dos estaleiros brasileiros estão instalados em pólos de construção naval localizados nos estados do Rio de Janeiro, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Ceará e Pará. Esses estaleiros tiveram seu último período de expansão e modernização na década de 70, quando os estaleiros nacionais compraram equipamentos industriais que lhes propiciavam utilizar uma tecnologia semelhante à dos principais estaleiros europeus, permitindo que a construção naval brasileira ocupasse a segunda colocação no “ranking” mundial, gerando, em 1979, cerca de 40 mil empregos diretos e 160 mil indiretos, enquanto a Coreia do Sul ocupava o 14º lugar, (CORTÊS, 2003).

A indústria naval brasileira encerrou o ano de 2006 gerando cerca de 36 mil empregos diretos e um faturamento da ordem de três bilhões de dólares (APOIO, 2006). A retomada dos investimentos em estaleiros elevou o potencial de processamento de aço naval na indústria, para mais de 400 mil toneladas/ano, se considerados os novos estaleiros em fase de implantação (APOIO, 2006). Apesar do potencial mencionado, em 2006 foram processadas cerca de 70 mil toneladas (BRASIL, 2007b), demonstrando que a indústria tem capacidade instalada para executar bem mais do que o vem sendo realizado até agora.

O cenário atual favorável e as boas perspectivas no curto e médio prazo têm provocado uma reorganização dos grupos empresariais da área de construção naval, muitas delas como alternativas para contornar ou atender aos requisitos técnicos/financeiros impostos pelos agentes financeiros na concessão dos financiamentos para modernização ou implantação de estaleiros ou, até mesmo, para possibilitar a liberação dos financiamentos para a construção de novas embarcações.

As principais empresas que atuam no mercado brasileiro de construção naval são:

a) Estaleiro Rio Grande. A “W Torre Engenharia” controla o estaleiro e iniciou as obras para a construção de um dique seco para futuras construções de plataformas de petróleo no Brasil. Esse dique terá 140m de comprimento, 130m de largura, 16,5m de altura livre e 13,8m de calado na maré mais alta. O orçamento previsto para construção da infra-estrutura está estimado em US\$ 100 milhões. Existe a previsão de que pelo menos duas plataformas serão construídas nesse dique, movimentando cerca de US\$ 2,4 bilhões, além de estar previsto seu aproveitamento para a realização de serviços de reparos requisitados pela própria PETROBRAS, que poderá vir a arrendar o dique por um período de dez anos (BRASIL, 2007b);

b) Estaleiro QUIP. Localizado na cidade de Rio Grande, constitui-se numa sociedade de propósito específico, formada pelas empresas Queiroz Galvão, “Ultratec” e “Iesa”. O consórcio venceu a licitação internacional para a construção, integração e comissionamento dos módulos de produção do FPSO P-53, que serão montados sobre o casco de um petroleiro, adquirido pela PETROBRAS em um estaleiro de Cingapura. Uma parte desses módulos será construída no estaleiro da “Ultratec” localizado na cidade de Niterói. A empresa investiu R\$ 17 milhões, em 2006, na ampliação de suas instalações, para atender a essa demanda e empregará 1600 pessoas (APOIO, 2006);

c) Estaleiro Naviship. Localizado na cidade de Navegantes, em Santa Catarina, é a primeira filial do grupo “Edsom Chouest Offshore” fora dos EUA; exigiu investimentos da ordem de US\$ 42 milhões que foram, em grande parte, financiados pelo BNDES. O estaleiro está focado na construção de embarcações de apoio à indústria do petróleo e lançou, em 2006, dois navios tipo PSV;

d) Estaleiro INACE (Indústria Naval do Ceará S/A). Localizado no Ceará, na cidade de Fortaleza, é um estaleiro que constrói embarcações de pequeno porte e vem se especializando na construção naval militar, tendo construído, recentemente, para a MB, dois navios-patrolha da classe Grajaú (Guanabara e Guarujá) de 200 t de deslocamento. Com base nos bons resultados obtidos, a Empresa Gerencial de Projetos Navais (EMGEPRON) encomendou a construção de um navio-patrolha da mesma classe para a Marinha da Namíbia e negocia quatro lanchas patrulha da classe Rio para exportação. Além disso, em 2006, a empresa francesa “Constructions Mécaniques de Normandie” assinou contrato com o estaleiro para transferência de tecnologia para a construção de dois navios-patrolha de 500 t, de projeto francês, da classe “Vigilante”, para a Marinha do Brasil (BRASIL, 2007c).

e) Estaleiro Mauá Jurong. Localizado no Rio de Janeiro, na cidade de Niterói é controlado pelo grupo “Jurong Shipyard INC” de Cingapura. Possui um dique seco para navios de até 30mil tpb, uma carreira e dois cais de acabamento (VIANA, 2007). O estaleiro tem se dedicado à construção de plataformas tipo FPSO, mas está preparado para a construção de navios. Venceu a licitação da TRANSPETRO para a construção de quatro navios de produtos especiais, todavia vem enfrentando alguns problemas fiscais que têm dificultado a aprovação dos financiamentos por parte do BNDES. Possui ainda mais duas unidades vinculadas, Mauá Jurong unidade II (antiga CEC), na Ilha do Caju, em Niterói, onde dispõe de uma área de 76 mil m², com quatro cais de acabamento e o Mauá Jurong unidade III (Caximbau), na Ilha da Conceição, em Niterói, onde dispõe de uma área total de 78 mil m² e um cais para atividades de transferência de carga para terra (“load in”) (VIANA, 2007).

f) Grupo “FELS/SETTAL”. É uma associação entre o grupo “SETTAL”, com sede em São Paulo, e o grupo “Keppel Fels”, de Cingapura. Arrendou o antigo estaleiro “Ishikawagima do Brasil e o “Verolme”, incorporando seus estaleiros em Angra dos Reis e no Rio de Janeiro. Deu origem ao “Sermetal estaleiros S/A” e ao “Brasfels”.

1) O estaleiro “Sermetal” possui duas carreiras, uma para navios de 10 mil tpb e outra para navios de até 400 mil tpb, e também, três cais de acabamento. É o estaleiro, no Estado do Rio de Janeiro, com o maior potencial para a construção de navios de grande porte e está, atualmente, em processo de modernização para a construção dos cinco navios tipo Aframax²⁸ e quatro Panamax, para a TRANSPETRO, a serem entregues entre 2009 e 2010. Esse estaleiro faz parte do consórcio “RIO NAVAL”, que é formado pela MPE Participações e Administração S/A e pelo próprio estaleiro “Sermetal”.

2) O estaleiro “Brasfels”, em Angra dos Reis, possui duas carreiras, um dique seco e um dique flutuante e vem se dedicando, ultimamente, à construção de plataformas. Está construindo a plataforma semi-submersível P-51 com entrega prevista para o segundo semestre de 2008. Em junho de 2006, concluiu as obras de fabricação do convés e dos módulos da plataforma P-52, cujo índice de nacionalização atingiu 71%.

3) O estaleiro “SRD Offshore S/A”, que pertence ao mesmo grupo e ocupa a área onde foram construídas as Corvetas “Julio de Noronha” e “Frontin”, vem atuando no reparo e construção de pequenas embarcações. Todavia, segundo o seu diretor, Sr. Danilo Peres, pode vir a ser utilizado para a construção de outros navios para a Marinha.

g) Consórcio Atlântico Sul. O estaleiro Atlântico Sul, localizado em Suape no Estado de Pernambuco, ainda está em fase de construção. Será o maior estaleiro da América Latina. O consórcio é integrado pelas empresas Camargo Correia e Queiroz Galvão, e conta com suporte tecnológico do grupo sul-coreano, “Samsung”. O grupo foi vencedor na licitação da TRANSPETRO para a construção de dez navios tipo Suezmax²⁹. Apesar do contrato já ter sido assinado, a construção ainda não foi iniciada.

h) Estaleiro Itajaí. Localizado na margem direita do estuário do rio Itajaí Açu em Santa Catarina, faz parte do grupo Metalnave Comércio, Indústria e Navegação e está capacitado para construir navios de até 15 mil tpb. O estaleiro tem se especializado na construção de navios gaseiros e de apoio marítimo. Atualmente, aguarda a liberação do BNDES para a assinatura dos contratos com a TRANSPETRO, para a construção de três

²⁸ Aframax – Navios para transporte de óleo de tamanho padrão entre 80 e 120 mil tpb, classificados e taxados pelo sistema AFRA (American Freight Rate Assessment).

²⁹ Suezmax – Navio tanque, capaz de passar pelo canal de Suez totalmente carregado, possui normalmente entre 120 e 150 mil tpb.

navios de transporte de gás.

i) Estaleiro Aker/Promar. O grupo Aker da Noroega comprou o estaleiro Promar que, por sua vez, arrendava as antigas instalações do estaleiro “Maclaren”, na Ilha da Conceição, em Niterói. Possui área total de 120 mil m², uma carreira com capacidade de carga de três mil toneladas, para embarcações de até 100m de comprimento e um cais de acabamento (VIANA, 2007). Esse estaleiro está bem equipado, tem se especializado na construção de navios de apoio marítimo e já pratica preços competitivos a nível internacional;

j) Estaleiro EISA. Localizado no Rio de Janeiro, na Ilha do Governador, ocupa as instalações do antigo EMAQ. Possui área total de 140 mil m², duas carreiras com capacidade para navios de 100 mil e 10 mil tpb, e mais três cais de acabamento (VIANA, 2007). Vinha enfrentando, nos últimos tempos, sérios problemas financeiros, mas, em julho de 2006, assinou contrato com a empresa norte-americana “Gypsum Transportation Limited” para a construção de um navio graneleiro autodescarregável de 47,8 mil tpb que custará US\$ 70 milhões, com financiamento do próprio armador. Longe das exigências dos agentes financeiros nacionais; o estaleiro priorizou o mercado externo e conseguiu esse contrato, oferecendo as garantias disponibilizadas por seu controlador, o grupo “Synergy”. Esta é a primeira encomenda feita pelo mercado externo à indústria naval brasileira em nove anos. O navio deverá ser entregue no terceiro trimestre de 2007 (EISA, 2006);

k) Estaleiro Rio Nave. Localizado no Rio de Janeiro, no Caju, ocupa as instalações do antigo estaleiro Caneco. Possui duas carreiras com capacidade para navios de 100 mil e 40 mil tpb, um dique seco para navios de até 30 mil tpb e mais dois cais de acabamento (VIANA, 2007). Enfrenta sérios problemas financeiros e jurídicos que têm impedido sua participação direta na contratação de novas construções. Esse estaleiro construiu, em 2007, um navio tipo PSV para o grupo “Edson Chouest”. Atualmente, está fabricando blocos para o estaleiro Aker/Promar e embarcações de pequeno porte, como rebocadores e chatas, para pequenos armadores;

l) Estaleiro Aliança. Localizado no Rio de Janeiro, em Niterói, possui uma área total de 61 mil m², uma carreira longitudinal e um cais de acabamento com 4m de calado (VIANA, 2007). O estaleiro construirá, nos próximos anos, três embarcações de apoio marítimo do tipo PSV; o projeto permitirá a manutenção de cerca de 600 empregos diretos e a geração de 96 novos postos de trabalho. O investimento será possível graças ao financiamento do BNDES, que aprovou empréstimo no valor US\$ 79,3 milhões para a Companhia Brasileira de “Offshore”. Essa empresa, de capital nacional, faz parte do grupo Fischer, e tem investido na modernização de sua frota e na construção de novas embarcações, buscando consolidar sua

posição no mercado. A companhia possui uma frota de 13 embarcações, operando para a PETROBRAS;

m) Estaleiro Renave/Enavi. Localizado no Rio de Janeiro, em Niterói, possui dois diques flutuantes, o Almirante Alexandrino, com capacidade para navios de até 60 mil tpb, e o Almirante Guillen, para embarcações de até 15 mil tpb. O estaleiro tem, também, dois diques secos: o Henrique Lage e o Orlando Barbosa, com capacidade para navios de até 30 mil e oito mil tpb, respectivamente (VIANA, 2007). Esse estaleiro tem se concentrado exclusivamente nas atividades de reparação naval, cuja perspectiva de demanda é extremamente favorável, principalmente, porque o estaleiro “Sermetal”, seu principal concorrente, estará voltado nos próximos anos, para a construção dos Aframax encomendados pela TRANSPETRO. Aguarda a liberação, por parte do BNDES, de cerca de US\$ 97 milhões, a serem aplicados na modernização do seu parque industrial e na sua preparação para executar atividades de construção (REPARO, 2006).

Caso o estaleiro venha a exercer, efetivamente, atividades de construção naval, a oferta de reparação naval, no Rio de Janeiro, ficará mais limitada do que já é, abrindo um mercado para novos estaleiros dedicados, exclusivamente, ao reparo naval. Tal acontecimento, uma vez concretizado, representa uma boa oportunidade para que o AMRJ incremente sua participação, na prestação de serviços de reparação naval extra-Marinha, arrecadando recursos que podem vir a ser utilizados na modernização de suas instalações.

Existem vários outros pequenos estaleiros na Baía de Guanabara que, juntamente, com os demais acima mencionados, fazem parte de um consórcio em formação chamado “Estaleiros Reunidos Baía de Guanabara SA”. Esse consórcio, que ainda não existe juridicamente, reúne todas as condições, oportunidades e sinergia para que os estaleiros instalados ao redor da Baía da Guanabara, atuando como um “cluster”³⁰, possam atender às demandas crescentes da indústria de construção naval, destacando ainda mais a atuação da indústria naval fluminense no contexto nacional (VIANA, 2007).

Caba ainda destacar o Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro, localizado no Rio de Janeiro na Ilha das Cobras, que é o maior estaleiro militar do Brasil. Exerce atividades de reparação e construção naval, de navios de superfície e de submarinos, para a Marinha do Brasil. Possui uma área total de mais 200 mil m², um dique flutuante, três diques secos, duas carreiras e várias seções de cais de acabamento. O estaleiro tem executado reparos de grande vulto em navios da MB; concluiu, em 2006, a construção do Submarino Tikuna e está

³⁰ CLUSTER – Agrupamento de empresas, em uma região que desenvolvem suas atividades de forma coordenada e articulada, dentro de uma lógica econômica de forma a otimizar os recursos disponíveis em cada empresa participante desse aglomerado.

construindo a Corveta Barroso que deverá ser comissionada, em março de 2008, e representa a capacidade tecnológica da Marinha para construir navios de guerra. O estaleiro se prepara para iniciar a construção de mais um submarino para a Marinha do Brasil.

O Brasil realiza trocas comerciais vultosas, com uma grande quantidade de países, possui cerca de oito mil e quinhentos km de costas e uma área de três milhões e meio de km², entre Zona Econômica Exclusiva e Plataforma Continental, a chamada “Amazônia Azul”, mas ainda parece longe de ser uma potência marítima, (VIDGAL, 2006).

5.1 Aspectos relevantes das políticas e legislação aplicadas ao setor

No Brasil, as primeiras medidas por parte do governo brasileiro, com o objetivo de regulamentar, de maneira sistemática, o setor marítimo são anteriores à década de 50. Por meio do Decreto-Lei nº 1.951 de 30 de dezembro de 1939, a União assumiu a responsabilidade de explorar ou dar concessões autorizadas e licenças para a exploração do transporte marítimo. Nesse Decreto-Lei, previa-se a criação de um órgão regulador do setor que viria a ser efetivado, em 1941, por meio da Comissão de Marinha Mercante (CMM), cujas principais atribuições eram: fixar os fretes, definindo as linhas de navegação para cada empresa; subvencionar, mediante autorização do Presidente da República, serviços deficitários de Marinha Mercante; autorizar a compra, venda e afretamento de embarcações no exterior, e estipular salários de estivadores e marítimos. A partir daí, houve uma sucessão de leis e decretos, associados à criação e extinção de vários órgãos governamentais que visavam o estabelecimento de políticas e formas de incentivar e administrar o desenvolvimento da indústria naval e Marinha Mercante brasileiras.

A lei nº 10.233, de 5 de junho de 2001, criou a Agência Nacional de Transportes Aquaviários, (ANTAQ), que substituiu a antiga STA, assumiu suas atribuições e imprimiu um caráter de modernidade à administração pública, dando início ao surgimento das agências reguladoras setoriais. Dentre seus objetivos, destacam-se (BRASIL, 2001):

a) Implementar as políticas formuladas pelo Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte, segundo os princípios e diretrizes estabelecidas na Lei;

b) Regular, em sua esfera de atribuições, as atividades de prestação de serviços e de exploração da infra-estrutura de transportes, de forma a garantir a movimentação de pessoas e bens, em cumprimento a padrões de eficiência, segurança, conforto, regularidade, pontualidade e modicidade dos fretes e tarifas; e

c) Promover estudos referentes à composição da frota mercante brasileira e à prática de afretamentos de embarcações, para subsidiar as decisões governamentais, quanto à política de apoio à indústria de construção naval e de afretamento de embarcações estrangeiras.

O decreto nº 2.256, de 17 de junho de 1997, regulamenta o REB que, ainda hoje, tem significativa importância para a Marinha Mercante brasileira. Seus principais objetivos são: estabelecer incentivos aos armadores, reduzindo a carga tributária sobre as empresas de navegação brasileiras; possibilitar o acesso aos financiamentos para reparação e modernização de embarcações e definir taxas de juros privilegiadas para financiamentos de construção de navios em estaleiros nacionais. Esse mecanismo não tem conseguido fomentar, plenamente, a utilização de navios com bandeira brasileira e tampouco a ampliação da frota brasileira de navios mercantes.

A lei nº 10.893, de 13 de julho de 2004, dispõe sobre o AFRMM e o FMM, visa estabelecer normas para a fixação do tributo, que se constitui na fonte de recursos básica do fundo, e orientar a utilização desses recursos no sentido de apoiar a Marinha Mercante e a indústria de construção e reparação naval brasileiras. Destacam-se dessa lei os seguintes pontos (BRASIL, 2004):

a) A proporcionalidade do rateio dos recursos arrecadados com o AFRMM entre o FMM, as empresas brasileiras de navegação que operam embarcação própria ou afretada, o Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico e o Fundo do Desenvolvimento e Ensino Profissional Marítimo;

b) O produto da arrecadação do AFRMM destinado à empresa brasileira de navegação, citado acima, é depositado diretamente no Banco do Brasil, em conta vinculada em nome da empresa de navegação, e é movimentado por intermédio do agente financeiro do FMM, por solicitação da interessada e, compulsoriamente, por iniciativa do agente financeiro, para a amortização de dívidas vencidas, decorrentes de financiamentos contraídos pela empresa;

c) Criação do Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante como órgão colegiado, integrante da estrutura do Ministério dos Transportes e com a participação de representantes da Marinha do Brasil, dos empresários, dos trabalhadores dos setores de Marinha Mercante e da indústria de construção e reparação naval;

d) Os recursos do FMM podem ser destinados à Marinha do Brasil para financiar até 100% do valor do projeto, aprovado para construção e reparos em estaleiros brasileiros de

embarcações auxiliares, hidrográficas e oceanográficas, que sejam empregadas na proteção do tráfego marítimo nacional;

e) Os recursos do FMM também podem ser aplicados em estaleiros, arsenais e bases navais, para expansão, modernização e construção de novas instalações, até 90% do valor do projeto aprovado; e

f) Em caso de operações de financiamento para a Marinha do Brasil, o FMM com a autorização expressa do Ministro de Estado dos Transportes, pode conceder o empréstimo diretamente à Marinha, sem a intermediação de agente financeiro, devendo os desembolsos anuais decorrentes dessas possíveis operações, observarem a dotação prevista no orçamento da Marinha do Brasil para o projeto a ser financiado. Isso dificulta, na prática, a utilização desses recursos por parte da MB.

De forma geral, a legislação existente protege e incentiva a indústria naval, entretanto, não bastam leis para que os projetos se concretizem. É necessário haver o desejo de fazer acontecer, a sinergia de todos os setores envolvidos, trabalhando em prol de um objetivo comum.

O item quatro da Política de Defesa Nacional (BRASIL, 2005) menciona a vocação marítima brasileira, a importância dos recursos advindos do mar, o valor deste para o comércio internacional e para a “Amazônia Azul”, demonstrando, teoricamente, a conscientização nacional existente em torno do tema. Todavia, alguns ajustes na legislação e uma política industrial mais concreta e transparente, direcionada ao setor naval, se fazem necessários para garantir o desenvolvimento da Marinha Mercante e da indústria naval brasileiras, visto que todas as ações empreendidas pelos governos, até hoje, não foram capazes de assegurar os resultados pretendidos de uma forma contínua e duradoura. Uma nova oportunidade se apresenta a partir do início deste século.

5.2 Marinha Mercante e o comércio exterior

A existência de uma frota mercante nacional, compatível com as dimensões e a importância econômica de uma nação, é estrategicamente útil em situações de crises de oferta de transporte marítimo, garante o fluxo mínimo de comércio e assegura o funcionamento das atividades essenciais para o país e, em casos de conflitos, permite uma mobilização de navios mercantes para a complementação do poder naval, à semelhança do que fez a Inglaterra, durante o conflito das ilhas Malvinas.

No comércio mundial, as importações e exportações de mercadorias movimentam

um volume estimado de 6,7 bilhões de toneladas, num valor de cerca de US\$ 20 trilhões, sendo que cerca de 85% dos produtos são transportados por via marítima (SINAVAL, 2007). Para atender a essa demanda, segundo o relatório sobre transporte e comércio marítimo da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)³¹, de 2006, a frota mundial de navios mercantes disponibiliza 898 milhões de tpb, o que equivale a dizer que os navios devem realizar, em média, sete viagens por ano para transportar todo o volume das trocas internacionais.

A frota mundial está concentrada nos países que têm buscado uma relativa especialização em suas produções de navios, como é o caso da Coréia do Sul com os navios de grande porte, de Cingapura com a construção de plataformas e navios para a indústria de petróleo “offshore”, da China e do Japão que atuam em diversos segmentos, mas perseguem o nicho dos porta-contêineres, e os EUA que, apesar de possuírem uma considerável frota mercante, focalizam os navios militares. A tabela 2 do anexo mostra a distribuição da frota mundial de navios mercantes, por número de navios, evidenciando que os países mais desenvolvidos e com altos índices de crescimento possuem frotas próprias consideráveis.

No Brasil, em 2006, as exportações somaram a cifra recorde de US\$ 137,5 bilhões e as importações atingiram US\$ 91,4 bilhões. Com isso, o intercâmbio comercial atingiu US\$ 228,9 bilhões, com superávit de US\$ 46,1 bilhões, montantes recordes na história do comércio exterior brasileiro, indicando uma maior inserção do Brasil no comércio mundial (BRASIL, 2007). As trocas comerciais brasileiras com os seus principais parceiros internacionais, Estados Unidos e União Européia, apontam a predominância do comércio com o hemisfério norte. Entretanto, em face da inexpressiva Marinha Mercante brasileira, que possui apenas três milhões de tpb, distribuídas entre navios porta-contêineres, carga geral, graneis líquidos e sólidos (DÉCOURT, 2007) e também em função da estrutura do tráfego de carga internacional, existe uma larga vantagem para os parceiros internacionais que possuem frotas próprias de navios mercantes. Esses parceiros comerciais, mesmo quando importam mercadorias do Brasil, arrecadam divisas com os fretes.

A carga transportada por navios de bandeira brasileira, em 2006, de acordo com o apêndice, foi de aproximadamente 3% do volume do comércio transportado por via marítima, levando o país a gastar cerca de 12 bilhões de dólares em fretes marítimos (NETTO, 2007), restringindo a participação das empresas nacionais a menos de 4% desses recursos financeiros, (NUNES, 2007). Essa é a principal consequência econômica da não-existência de

³¹ UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. Busca discutir e promover o desenvolvimento econômico por meio do incremento do comércio mundial.

uma frota de navios mercantes brasileiros, condizente com o volume de comércio exterior do país. A realidade nacional apresenta uma Marinha Mercante com um quadro pouco animador, ocupando a 19ª posição no “ranking” mundial, uma frota insuficiente para garantir políticas favoráveis de frete no comércio internacional ou assegurar o transporte de cabotagem na costa brasileira. Infelizmente, esse é o cenário real, predominante na estrutura de transporte do comércio exterior brasileiro.

Os países mais desenvolvidos são, na sua grande maioria, detentores de grandes frotas mercantes próprias e pagaram, em 2006, fretes num valor médio de 4% do valor das mercadorias importadas, enquanto que, para os países em desenvolvimento, esse percentual chegou a 10% (DÉCOURT, 2007).

O quadro de competição mundial promove uma forte tendência de novas fusões e aquisições entre as grandes empresas de transporte marítimo que se agigantam e dificultam a competição por parte de pequenas empresas de países em desenvolvimento. Dentre as maiores empresas de transportes marítimos mundiais, destacam-se: “Maersk” (Moeller Group da Dinamarca); MSC, da Suíça; “Evergreen Marine corp.”, de Taiwan; “P&O Ned Lloyde”, do Reino Unido/Holanda; CMA-CGM, da França; “Nol/Apl”, de Cingapura; “Hyundai”, da Coreia do Sul e “Hamburg Sud”, da Alemanha. A maior parte dessas empresas opera no Brasil e recebe uma significativa parcela das divisas que o país despende com fretes.

A expectativa de crescimento do tráfego marítimo global, a uma taxa de 4,5% ao ano, até 2010, aliado à tendência da concentração de cargas, em grandes plataformas intermodais e em transportadores unidos em alianças operacionais, concentrará ainda mais a força econômica desses grandes grupos. Um grupo menor e melhor aparelhado de portos, provavelmente, receberá a parcela mais significativa da carga mundial, portanto é necessário que o Brasil se prepare para esse cenário, recuperando sua Marinha Mercante, sem se esquecer de modernizar de seus portos.

A equação não é de fácil solução, pois demanda um alto volume de investimentos e requer tempo para que os resultados desses investimentos possam ser percebidos. Um navio não se constrói do dia para a noite, principalmente em estaleiros que não conseguem praticar prazos semelhantes aos da concorrência internacional, como ainda é o caso dos estaleiros brasileiros. Além disso, a indústria naval sofre de um desequilíbrio estrutural cíclico entre oferta e demanda que dificulta, ainda mais, a decisão de grandes investimentos. Sempre que o setor investe na expansão da capacidade de produção, diante de uma fase de demanda aquecida como, atualmente, pode vir a sofrer, no futuro, longos períodos de demanda retraída, que ocorrem em função de um menor crescimento da economia internacional, ou seja, quando

o comércio exterior se retrai, diminui o número de encomendas de novos navios, colocadas pelos armadores.

Essa é uma forte característica de mercado que afeta diretamente a indústria de construção naval, e que, dificilmente será alterada. Porém em nada muda a importância estratégica que a Marinha Mercante representa para um país que almeja ocupar posição de destaque na ordem mundial das nações. A evasão de divisas provocada pelo déficit da conta fretes representa uma quantidade de recursos mais que suficientes para o desenvolvimento da indústria de construção naval e para a ampliação da frota mercante nacional.

5.3 Marinha do Brasil e seu reaparelhamento

Como se viu na seção anterior, a manutenção de uma frota mercante nacional é muito útil e de fundamental importância para o desenvolvimento sustentável de uma nação. Da mesma forma, a existência de uma Marinha de Guerra, equipada, com meios adequados, é necessária para garantir a proteção dessa frota mercante, nos seus percursos marítimos e prover as condições de segurança mínimas aos demais componentes do Poder Marítimo³². Entretanto, o Poder Naval³³ brasileiro, da mesma forma que a Marinha Mercante, carece de uma frota compatível com a vocação marítima natural da nação. O crescente grau de dependência da economia, em relação à utilização do mar, seja pela exploração de seus recursos naturais ou pelo desenvolvimento do seu comércio exterior, reitera a necessidade de possuir uma Marinha bem equipada e preparada.

A adoção de medidas que priorizem a vocação marítima do país e que possibilitem o reconhecimento, por parte da nação brasileira, da importância estratégica da Marinha para assegurar o desenvolvimento e a segurança nacional são fundamentais para que os orçamentos da União passem a contemplar os recursos necessários para a construção de navios de guerra.

A MB necessita de meios flutuantes adequados para garantir sua presença permanente na costa brasileira e defender os principais interesses nacionais ligados ao uso do mar no Atlântico Sul, ou seja: o transporte marítimo, a exploração/exploração dos recursos do mar, os levantamentos e pesquisas científicas, a Zona de Paz e Cooperação do Atlântico Sul e a exploração científica da Antártica. A chamada “Amazônia Azul”, cuja extensão e riquezas

³² PODER MARÍTIMO – Segundo (BRASIL, 1994) é a componente do Poder Nacional de que a nação dispõe para atingir seus propósitos ligados ao mar ou dele dependentes. Seus meios são de natureza política, econômica, militar, social e incluem a consciência marítima do povo e da classe política, a Marinha Mercante, a Marinha de Guerra, a indústria de construção naval, os portos e a estrutura do comércio marítimo.

³³ PODER NAVAL – é a componente militar do Poder Marítimo

despertam a cobiça internacional, necessita da presença do Estado, sob pena de ver seus recursos subtraídos de forma acintosa e ilegal.

Os recursos orçamentários destinados à MB têm sido insuficientes até mesmo para a simples reposição dos meios navais que por questões de idade, perda da capacidade de combate e obsolescência são retirados do serviço, provocando um encolhimento da Esquadra e das Forças Distritais. A Marinha, entre os anos de 1999 e 2006, desincorporou um total de 21 navios e prevê a retirada de serviço de mais de 75 unidades, até o ano de 2025 (CARVALHO, 2006). Nesse mesmo período, foram incorporadas apenas 10 unidades. A continuar nesse ritmo, e sem reposição, em 18 anos a MB ficará completamente desprovida de meios e impotente para cumprir suas atribuições.

O PRM, apresentado ao governo em 2005, está na Casa Civil da Presidência da República, aguardando, desde então, disponibilidade de recursos para ser implementado. É preciso que haja, por parte dos políticos e governantes, um entendimento maior da conjuntura mundial para que possam ser priorizadas as necessidades das estruturas de defesa. Dessa forma, a Marinha conseguirá construir seus navios e evoluir, no sentido de possuir uma força naval oceânica, moderna e com capacidade de projeção de poder, tornando-se detentora de uma Esquadra balanceada e integrada por navios aeródromos, navios de superfície, submarinos e navios de apoio logístico móvel.

Para construir, no Brasil, os meios que a Marinha necessita, após aprovado o seu Programa de Reaparelhamento, será necessário ter no país uma indústria de construção naval forte e consolidada, de forma que um segmento dessa indústria possa dedicar-se à construção naval militar, pois a estrutura industrial da Marinha, composta pelos recursos disponíveis no Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro e Bases Navais não são suficientes para atender a um programa de construção que contemple um elevado número de embarcações num curto prazo. Daí a importância estratégica para a área de defesa, em especial para a Marinha, que a retomada da construção naval no Brasil se consolide, pois seu envolvimento na recomposição e ampliação da frota nacional de navios de guerra será inevitável.

Experiências nesse sentido já foram bem-sucedidas no passado, quando o estaleiro da Ponta da Areia, pertencente ao Visconde de Mauá, construiu para a Marinha o cruzador “Imperial Marinheiro”, duas corvetas de roda e quatro canhoneiras, entre outros navios (SILVA TELLES, 2004). No passado mais próximo, embora com alguns problemas, foram construídos um Navio-Tanque, duas Corvetas, Navios-Patrolha e Lanchas Balizadoras por estaleiros privados. Além disso, nos países desenvolvidos tais como, EUA, Inglaterra e Alemanha, a construção naval militar é realizada, basicamente, por estaleiros privados, o que

demonstra a necessidade de interação entre a construção naval civil e militar.

A construção de um número razoável de navios para a Marinha, em estaleiros nacionais, serviria de estímulo para que esses se qualificassem na construção naval militar e representaria a possibilidade de num novo segmento de mercado para a indústria de construção naval no Brasil, que poderia vir a exportar navios de emprego militar para países do Hemisfério Sul.

Adicionalmente, o desenvolvimento das atividades de construção naval, com fins militares, por estaleiros privados nacionais, reveste-se de um caráter estratégico e é de suma importância para o desenvolvimento da nação, uma vez que tal empreitada geraria milhares de empregos, diretos e indiretos, inclusive na indústria nacional de navieças, produzindo benefícios sociais significativos para o país. As vantagens econômicas, sociais e de desenvolvimento tecnológico, associadas ao fortalecimento da capacidade de defesa, seriam extremamente positivas para o Brasil.

Outro fator de relevância é que as tecnologias militares, de forma geral, são consideradas tecnologias de arrasto, com capacidade para gerar um alto nível de inovação tecnológica, necessário à manutenção de uma capacidade industrial moderna e atualizada. Por isso, o papel do Estado no financiamento a projetos de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias com aplicação militar naval é tão significativo para o desenvolvimento da construção naval e contribui para o fortalecimento da estrutura de defesa nacional, além de garantir a participação da indústria brasileira no mercado mundial. O sucesso de um projeto dessa magnitude somente se realiza com a existência de uma parceria estratégica e bem-sucedida entre a Marinha, a comunidade científica (universidades e órgãos de pesquisa) e o empresariado nacional, (PESCE, 2005).

Assim, não faz sentido investir na ampliação do parque industrial da Marinha para atender as demandas do PRM se existir no país, uma indústria naval capacitada e atuante.

Estabelecer políticas que visem apoiar o crescimento e o desenvolvimento da Marinha Mercante, Marinha do Brasil e estimular o estabelecimento de uma moderna indústria de construção naval parece não ser uma mera opção de governo, mas uma necessidade estratégica de estado que deve ser perseguida, por todos os segmentos da sociedade brasileira.

6 PROPOSTA DE AÇÕES PARA A CONSOLIDAÇÃO DA RETOMADA

O chamado “custo Brasil”, ainda influi de modo significativo nas análises dos grandes grupos empresariais, nacionais e estrangeiros, por ocasião das decisões sobre como, quando, quanto e onde investir no Brasil. Segundo Sérgio Machado, presidente da TRANSPETRO o custo logístico brasileiro é extremamente elevado e causa uma evasão de divisas, prejudicial ao desenvolvimento nacional. É preciso reduzir esse custo e gerar empregos e, nesse aspecto, a Marinha Mercante e a indústria de construção naval caminham lado a lado, com papéis relevantes, para a economia nacional (NUNES, 2007).

O governo do presidente Luíz Inácio Lula da Silva, além de fazer com que a PETROBRAS passasse a fazer grande parte de suas encomendas de plataformas e navios no país, reformulou o FMM, com o objetivo de estabelecer regras mais claras e propiciar maior agilidade na liberação de recursos do Fundo. Instituiu novos agentes financeiros para o financiamento à construção naval, aumentou os valores do fundo creditados na conta vinculada de cada empresa de transporte marítimo e ampliou as possibilidades de utilização dos recursos do FMM para outras empresas nacionais, vinculadas à área naval (BACCI, 2005). No entanto, isso não é o suficiente para garantir a consolidação da retomada da indústria de construção naval no Brasil.

A seguir serão enumeradas algumas sugestões que reúnem as reivindicações dos setores envolvidos com o assunto e que, na visão deste autor, caso implementadas pelo governo, e demais segmentos da sociedade envolvidos, poderão contribuir para a inserção do Brasil, novamente, no grupo de grandes construtores navais mundiais.

a) Ações por parte do governo.

1) Estabelecer uma política industrial sustentável para a área naval, elaborada com base na competitividade internacional e no estímulo às exportações, pois a história tem mostrado que os ciclos característicos da indústria de construção naval têm sido de longos períodos de grande produção, seguidos por uma retração de demanda interna que desarticula o setor e dá início aos períodos de crise. Seguir o exemplo da Coréia do Sul e do Japão, que possuem uma política industrial voltada para a construção naval e que propiciam um nível adequado de estabilidade para os estaleiros (LACERDA, 2003), (BRASIL, 2007b);

2) Não permitir que empresas estrangeiras atuem na navegação de cabotagem brasileira. Esse mercado deve ser reservado às empresas de navegação brasileiras que operem

navios de bandeira brasileira, construídos em estaleiros nacionais, a exemplo do que fazem os EUA (ARARIPE, 2007);

3) Criar um mecanismo de compensação dos encargos sociais incidentes sobre a folha de pagamento das empresas de navegação, relativamente às tripulações dos navios mercantes de bandeira brasileira e registrados no REB. Esse mecanismo tem como objetivo possibilitar uma maior competitividade para as empresas brasileiras de navegação, em relação às empresas estrangeiras que operam navios sob as “bandeiras de conveniência” e poderá contribuir para aumentar o número de navios de bandeira brasileira e, conseqüentemente, o número de encomendas aos estaleiros nacionais.

Segundo (SEMINÁRIO, 2003), estudo realizado pela Fundação Getúlio Vargas mostra que o setor de navegação é um dos mais onerados no item encargos sociais, podendo alcançar 141% da folha de pagamentos. A principal causa desse elevado custo são os períodos em que os tripulantes estão desembarcados e mantêm os mesmos direitos sociais e trabalhistas, como se estivessem embarcados, peculiaridade do setor de navegação em relação a outros setores da economia. Esse mecanismo estimularia a utilização da “bandeira nacional”, em detrimento das “bandeiras de conveniência”;

4) Fixar as taxas de juros para os projetos de financiamento de construção e modernização de estaleiros, com recursos do FMM, de forma que os tomadores possam fazer seus planejamentos financeiros de longo prazo, com juros conhecidos e de acordo com a prática internacional, ou seja, estabelecer os juros básicos, com base na “prime rate” ou na “libor”, acrescidos de um “spread” que varie entre, um e dois por cento (SEMINÁRIO, 2003);

5) Excluir, de forma permanente, dos contingenciamentos do orçamento da união os recursos do FMM, aplicando integralmente os recursos provenientes do AFRMM em atividades afetas ao setor naval;

6) Priorizar a aprovação do PRM, em análise desde 2005, destinando parcela mais significativa do orçamento federal para as Forças Armadas. Com um orçamento compatível às suas necessidades, a MB poderia utilizar parte dos recursos do FMM, conforme previsto na lei no 10.893, de 13 de julho de 2004, artigos 26, 27 e 29, para iniciar a construção de navios de guerra destinados à reposição de seus meios.

Essa linha de ação seria um grande estímulo para a indústria de construção naval brasileira, pois representa a possibilidade de um novo nicho de mercado para os estaleiros. Entretanto, para que isso venha a ocorrer é preciso aprovar o PRM e estabelecer um programa de construção de navios militares, contínuo e duradouro, de forma que o mercado possa investir e acreditar na viabilidade de, um dia, vir também a exportar navios de guerra; e

7) Promover maior celeridade na análise dos projetos e posterior contratação dos financiamentos, especialmente no BNDES. Isso pode ser implementado com o incentivo à participação de outros agentes financeiros, tais como: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e, até mesmo, bancos privados, desde que obedecidos todos os preceitos legais vigentes.

b) Ações por parte do governo, entidades de classe e empresários.

1) Promover a integração entre as agências governamentais que atuam no setor, as empresas de navegação e as empresas de construção naval, de forma a fomentar uma ação estratégica conjunta e coordenada, que busque a ampliação do modal de transporte marítimo nas transações comerciais internas, incentivando a utilização de embarcações de bandeira brasileira, construídas em estaleiros brasileiros. A grande motivação é a vantagem do custo do transporte marítimo em relação às demais modalidades que, segundo (ROSSETO, 2007), apresenta uma relação bastante favorável para o modal marítimo; e

2) Criação de programas que fomentem a recuperação e a retomada do desenvolvimento da indústria naval no Brasil, elaborados com base na capacitação e na requalificação dos recursos humanos, bem como no desenvolvimento científico e tecnológico acelerado, incluindo, essencialmente, as seguintes metas: capacitação tecnológica e gerencial que viabilize o alcance de índices de produtividade próximos aos dos principais competidores internacionais; capacitação para a introdução de práticas inovadoras na construção naval, nas áreas de projeto, produção, manutenção e reparos; e disseminação de tecnologia, no sentido de expandir a base geográfica da indústria naval no país.

Um desses programas poderia ser a implantação de um fundo setorial para a Marinha Mercante, exclusivamente, com os objetivos acima expostos e com recursos provenientes do AFRMM (SEMINÁRIO, 2003).

c) Ações por parte do governo e empresários.

1) Focar a estratégia de reativação da construção naval em três etapas, a saber: a primeira, já em andamento, construir plataformas de petróleo e navios de apoio marítimo com qualidade e custos compatíveis com os do mercado internacional. No tocante à qualidade, os estaleiros já alcançaram um nível adequado, porém com relação aos preços, é preciso estimular a redução de custos e das margens de lucro praticadas, de maneira que os preços brasileiros sejam compatíveis com os do mercado internacional; a segunda etapa seria iniciar, imediatamente, a construção dos navios destinados à renovação da frota da TRANSPETRO,

procurando reduzir os prazos de entrega estabelecidos nos contratos, utilizando novas tecnologias de construção que garantam, também, a qualidade e permitam uma atualização tecnológica dos estaleiros; e, em uma etapa final, o governo deve estimular a construção, no país, de navios porta-contêineres e graneleiros para atender às necessidades das empresas de navegação que atuam no mercado brasileiro.

A partir daí, caberia aos empresários do setor estar preparados para atuar no mercado externo, praticando prazos e preços competitivos e oferecendo produtos de qualidade; e

2) Criar um fundo garantidor, financiado pelo governo, mas indenizado pelos estaleiros e empresas de navegação, que possibilite a apresentação das garantias exigidas pelos agentes financeiros, nas operações de financiamento à construção de navios ou para a modernização dos estaleiros.

Esse fundo permitiria contornar as dificuldades enfrentadas, por algumas empresas de construção naval para oferecer as garantias exigidas, quando da aprovação dos financiamentos para a construção de embarcações. Muitas vezes, os armadores possuem recursos vinculados disponíveis no FMM, querem encomendar os navios aos estaleiros, mas as operações não se concretizam em decorrência dos problemas das garantias, enfrentados pelos estaleiros brasileiros (SEMINÁRIO, 2003).

7 CONCLUSÃO

Este trabalho, como descrito em sua introdução, teve dois propósitos: verificar o processo histórico do desenvolvimento da indústria de construção naval no Brasil, de forma a identificar as principais causas e efeitos de sua decadência, nos anos 80 e 90, assim como verificar as motivações para o soerguimento do setor, em consonância com os mercados interno e externo; e evidenciar a importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil e que ações o governo e os segmentos da sociedade envolvidos com o setor podem desenvolver para fomentar o desenvolvimento e a consolidação da retomada da indústria de construção naval brasileira.

Em relação ao primeiro objetivo, verificou-se que a história da construção naval no Brasil remonta à época de seu descobrimento e que, no decorrer da história, o país esteve incluído, por algumas vezes, entre aqueles mais importantes nas atividades relacionadas à construção naval. Entretanto, a inexistência de indústrias de base que dessem sustentação às atividades de construção naval e a falta de desenvolvimento tecnológico para acompanhar as inovações introduzidas nos navios fizeram com que tudo aquilo que havia sido conquistado fosse rapidamente perdido.

Já no século XX, em outra conjuntura, essa indústria experimentou novos períodos de franco desenvolvimento, tanto no seu segmento civil como militar e que, mais uma vez, se passaram, em função da incapacidade dos governos, indústria e Marinha Mercante atuarem de forma coordenada, estabelecendo uma visão estratégica, políticas objetivas, desenvolvimento tecnológico, critérios técnicos e administrativos transparentes, e subsídios na dose correta para que a indústria pudesse se manter entre as mais bem posicionadas, no contexto mundial, como foi na década de 70.

Mais uma vez a oportunidade se faz presente. Condições mercadológicas, extremamente favoráveis, se apresentam a partir do ano 2000, possibilitando o soerguimento da indústria de construção naval no Brasil. O crescimento da demanda pelo transporte marítimo, em função da expansão nas atividades ligadas ao comércio exterior, praticado essencialmente por via marítima e a auto-suficiência em petróleo alcançada internamente, abrem um vasto mercado para os estaleiros nacionais, proporcionando uma oportunidade ímpar na história, que não poder ser desperdiçada.

No que tange ao segundo objetivo, as pesquisas realizadas apontam para a relevância das legislações aplicadas ao setor. O funcionamento integrado das agências

governamentais, como ANTAQ, CDFMM, DEFMM e agentes financeiros, trabalhando de forma coordenada com o empresariado, entidades de classe e de pesquisa e desenvolvimento são condições básicas para a consolidação da retomada, ensaiada a partir do ano 2000.

A importância estratégica da indústria naval é claramente evidenciada pela necessidade de que os países detentores de um comércio exterior significativo têm de possuir uma Marinha Mercante compatível com seus níveis de trocas, praticados internacionalmente, e que lhes assegure uma oferta de transporte marítimo, em situações de crise. No Brasil, a inexistência dessa frota aumentou os custos das atividades de comércio e provocou uma evasão de divisas da ordem de 12 bilhões de dólares em 2006, recursos esses que poderiam ter sido aplicados no país, em prol do desenvolvimento econômico e social, gerando empregos e melhorando as condições de vida do povo brasileiro.

Para a MB, que necessita possuir meios adequados para garantir a proteção da frota mercante nos seus percursos marítimos, prover condições de segurança mínimas aos componentes do Poder Marítimo e garantir a soberania nacional na utilização dos recursos naturais, disponíveis na chamada “Amazônia Azul”, uma indústria de construção naval forte, consolidada e desenvolvida tecnologicamente é estrategicamente importante, pois uma vez aprovado o PRM, a estrutura industrial disponível na MB não será suficiente para prover os meios navais de que necessita. Além disso, pode-se criar, a partir do PRM, um segmento de mercado voltado para a construção naval militar e que, no futuro, permita que o Brasil venha a exportar navios militares.

Quanto aos questionamentos, também descritos na introdução e que contribuíram para a estruturação e o desenvolvimento deste trabalho, torna-se possível respondê-los de forma clara, após as pesquisas realizadas. Com relação à primeira pergunta, se a retomada da indústria de construção naval, ensaiada a partir do ano 2000, calcada essencialmente na indústria do petróleo, terá continuidade, a resposta é positiva, desde que não se repitam os mesmos erros cometidos, no passado, na condução das políticas de incentivo e subsídio à indústria naval e à Marinha Mercante. Deve-se estimular a competitividade, o desenvolvimento tecnológico e a qualidade, de modo que a indústria brasileira tenha capacidade para produzir navios a preços competitivos, no mercado internacional, sem ser influenciada por distorções impostas pelo mercado interno.

Com relação à segunda pergunta, se o Brasil ocupará, novamente, posição de destaque no contexto mundial como grande construtor naval, pode-se depreender dos capítulos três e quatro, que as condições do mercado internacional e o alto grau de desenvolvimento tecnológico associado à elevada produtividade dos países asiáticos,

comparados com a realidade da indústria naval brasileira, permitem afirmar que, dificilmente o Brasil chegará perto da Coreia do Sul, Japão ou China. Contudo, se conseguir aproveitar as oportunidades que estão sendo criadas, no momento atual, poderá vir a desempenhar um papel significativo na ordem mundial dos grandes construtores navais.

No que diz respeito ao terceiro questionamento, acerca da importância estratégica dessa indústria para a Marinha do Brasil, a resposta é quase que intrínseca, uma vez que a MB é extremamente dependente das atividades de construção naval e, como necessita possuir uma frota compatível com as dimensões da “Amazônia Azul” e com a importância econômica da nação, não é possível conceber que a MB possa, por meios próprios, construir todos os seus navios.

Por último, com relação às ações que podem ser tomadas pelo governo e demais setores envolvidos, para garantir o processo de recuperação da indústria de construção naval e seu desenvolvimento tecnológico, o capítulo seis deste estudo apresenta algumas sugestões que, reconhecidamente, não são de fácil implementação, pois envolvem vários setores e interesses específicos, mas que, caso sejam adotadas, contribuirão para resolver a maior parte dos problemas que podem dificultar o soerguimento e a consolidação da retomada da indústria de construção naval no Brasil.

Não se pode permitir que o país venha a perder, mais uma vez, a oportunidade de consolidar as atividades de uma indústria que é estratégica para o desenvolvimento e a soberania de uma grande nação, com vocação marítima, como é o Brasil.

REFERÊNCIAS

ANTAQ. Site institucional da Agência Nacional de Transportes Aquaviários, 2007. São apresentados dados sobre o setor marítimo, navegação, portos e legislação. Disponível em: <<http://www.antaq.gov.br>>. Acesso em 19 de março 2007.

APOIO, em terra e no mar. *Revista Brasileira de Tecnologia e Negócios de Petróleo e Gás*, Rio de Janeiro, v. 51, p. 22-23, nov/dez. 2006.

ARARIPE, Sônia. Navegar é Preciso. *Revista Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas, v. 53, p. 22-33, jan. 2007.

ARTHOUS, Alan Paes Leme. A Construção Naval no Brasil, Passado e Possibilidades Futuras. *Revista Marítima Brasileira*, Rio de Janeiro, v. 127, n. 01/03, p. 121-131, jan./mar. 2007.

BACCI, Sérgio O Governo Lula e a Construção naval, *Revista Brasileira de Tecnologia e Negócios de Petróleo e Gás*, Rio de Janeiro, v. 41, p. 31, jan/fev. 2005.

BARBOZA, Tiudorico, Leite. *O Atual Cenário da Construção Naval Civil e Militar no Mundo, Incluindo o Subcenário Brasileiro*. Empresa Gerencial de Projetos Navais. mar. 2005. 34 p. Artigo. Disponível em: <http://www.emgepron.mar.mil.br/cenario_construcao-naval-pdf>. Acesso em: 25 de maio 2007.

BRASIL. Decreto n. 1.265, de 11 de outubro de 1994. Aprova a Política Marítima Nacional. Brasília: Presidência da República, 1994. 15 p.

BRASIL. Decreto n. 2.256, de 17 de junho de 1997. Regulamenta o Registro Especial Brasileiro - REB, para embarcações de que trata a lei n. 9432 de 8 de janeiro de 1997. Brasília: Presidência da República, 1997. 5 p.

BRASIL. Lei n. 10.233 de 5 de junho de 2001. Dispõe sobre a reestruturação dos transportes aquaviário e terrestre, cria o Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte, a Agência Nacional de Transportes Terrestres, a Agência Nacional de Transportes Aquaviários e o Departamento Nacional de Infra-Estrutura de Transportes, e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 2001. 35 p.

BRASIL. Lei n. 10.893 de 13 de julho de 2004. Dispõe sobre O Adicional ao Frete para Renovação da Marinha mercante – FMM, e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 2004. 14 p.

BRASIL. Decreto n. 5.484, de 30 de junho de 2005. Aprova a Política de Defesa Nacional. Brasília: Presidência da República, 2005. 14 p.

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento Indústria e comércio. *Balança Comercial Brasileira – Dados Consolidados*. Brasília: Agência de promoção de Exportadores e investimentos, 2007a. 36 p.

BRASIL, Sindicato Nacional da Indústria da Construção Naval e Offshore. *A consolidação da Indústria naval Brasileira – Cenário 2007*. Rio de Janeiro: SINAVAL, 2007b. 46 p.

BRASIL, Marinha do Brasil. Francesa CMN transfere tecnologia para construção de navios patrulha no Brasil. *Defesa@net, Brasil, 27 out. 2006*. Disponível em: <http://www.defesanet.com.br/zz/mb_inace.htm>. Acesso em 02 de junho 2007c.

BOTELHO, Mario Ferreira. *Considerações sobre a indústria naval brasileira, projeto, localização, mercado e alternativas*. 1996, 152 f. Dissertação de Mestrado – Coordenação dos Programas de pós-graduação em Engenharia da Universidade federal do Rio de Janeiro, UFRJ, Rio de Janeiro, 1996.

CARVALHO, Roberto de Guimarães. *A Marinha do Brasil*. Rio de Janeiro: [s. n.], 2007. Palestra proferida pelo Comandante da Marinha para os Almirantes e GMG (RM1) no Instituto de Pesquisas da Marinha em dezembro de 2006.

CUNHA, Marcos Sá da. *A indústria de construção naval: Uma Abordagem Estratégica*, 2006, 237 f. Dissertação de Mestrado – Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, 2006.

CORTÊS, Ildefonso. *A indústria de construção naval brasileira*. Sindicato Nacional da Indústria da Construção Naval e Offshore. Jul. 2003. 43 p. Apresentação ao BNDES. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/seminário/naval_2ª.pdf>. Acesso em: 01 de junho 2007.

DÉCOURT, Claudio Roberto Fernandes. *A Navegação de Cabotagem no Brasil*. Rio de Janeiro: Sindicato Nacional das Empresas de navegação Marítima, 2007. 9 P. Relatório

DEIANA, Francisco Roberto Portella. *A Construção naval no Brasil*, 2001. 52 f. Monografia. Curso de Política e Estratégia Marítimas (C-PEM), Escola de Guerra Naval, Rio de Janeiro, 2001.

EISA, larga na frente. *Revista Portos e Navios*, Rio de Janeiro, ed. 546, p. 8-9, jul. 2006.

FRANÇA, Junia Lessa; VASCONCELOS, Ana Cristina. *Manual para normalização de publicações técnico-científicas*. Belo Horizonte: UFMG, 2004. 242 p.

INFORMARE. Assonave – lettera notiziário, marzo 2007, n. 1. Disponível em: <http://www.assonave.it/notiziário_2007_1.pdf>. Acesso em: 29 de julho 2007.

LACERDA, Sander magalhães. Oportunidades e desafios da construção naval. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro v. 10, n. 20, p. 41-78, dez. 2003.

NETTO, Djalma. *A Construção Naval No Brasil*. Rio de Janeiro: [s.n.], 2007. Palestra proferida pelo Assessor Especial do Departamento do Fundo da Marinha Mercante – Ministério dos Transportes na Escola de Guerra Naval em 15 de junho de 2007.

NUNES, Guto. Levantar âncora, Brasil. *Revista Portos e Navios*, Rio de Janeiro, ed. 555, p. 36-38, abr. 2007.

PESCE, Eduardo Ítalo. Uma Marinha oceânica para o Século XXI. *Revista Marítima Brasileira*, Rio de Janeiro v. 123, n. 01/03, p. 141-163, jan./mar. 2003.

PESCE, Eduardo Ítalo. *Projeção Internacional do Brasil no Século XXI: Contornos Estratégicos de uma Marinha Oceânica*. Escola de Comando e Estado Maior do Exército. Jun. 2005. 6p. Artigo disponível em: <<http://www.eceme.ensino.eb.br/portallee/arquivos/uff>>. Acesso em: 08 de junho 2007.

REPARO, ameaçado. *Revista Portos e Navios*, Rio de Janeiro, ed. 548, p. 30-31, set. 2006.

ROSSETTO, Oswaldo F. Jr. *A Hidrovia Tietê-Paraná e sua importância econômica para o Brasil*. São Paulo: [s.n.], 2007. Palestra proferida pelo Diretor da Hidrovia, na viagem de estudos do CPEM-2007 – Secretaria de Estado dos Transportes a São Paulo, Comando do 8º em 12 de junho de 2007.

SEMINÁRIO SOBRE MARINHA MERCANTE, 2003, Rio de Janeiro. *Marinha Mercante: Audiência Pública*. Sociedade Brasileira de Engenharia Naval, 2003. 87 p.

SILVA, Elio Cardoso SOUZA, Ivam Luiz; SIQUEIRA. *Financiamento Internacional à Marinha Mercante*. COPPE/UFRJ, 2006. 29 p. Trabalho de conclusão da disciplina Investimento em Transporte Marítimo.

SIQUEIRA, Cleber Oliveira. *Auxílios Estatais aos Setores de Construção Naval e transporte Marítimo*. COPPE/UFRJ, 2006. 32 P. Trabalho de conclusão da disciplina Tópicos Especiais em transporte Marítimo.

SOUZA, Ivam Luiz; SIQUEIRA, Cleber Oliveira. *Análise dos Aglomerados Marítimos – Os “Maritime Clusters”*. COPPE/UFRJ, 2006. 44 p. Trabalho de conclusão da disciplina Transporte Marítimo II.

SILVA TELLES, Pedro Carlos da. *Construção Naval no Brasil*. 1. ed. Rio de Janeiro: Fundação Cultural Monitor Mercantil, 2004. 163 p.

TIM COLTON. MARITIME CONSULTANT. *World Shipbuilding deliveries*, apresenta dados estatísticos sobre a participação na construção naval dos principais países. Disponível em: <<http://www.coltoncompany.com/shipbldg/statistics/world.htm>>. Acesso em 25 maio de 2007.

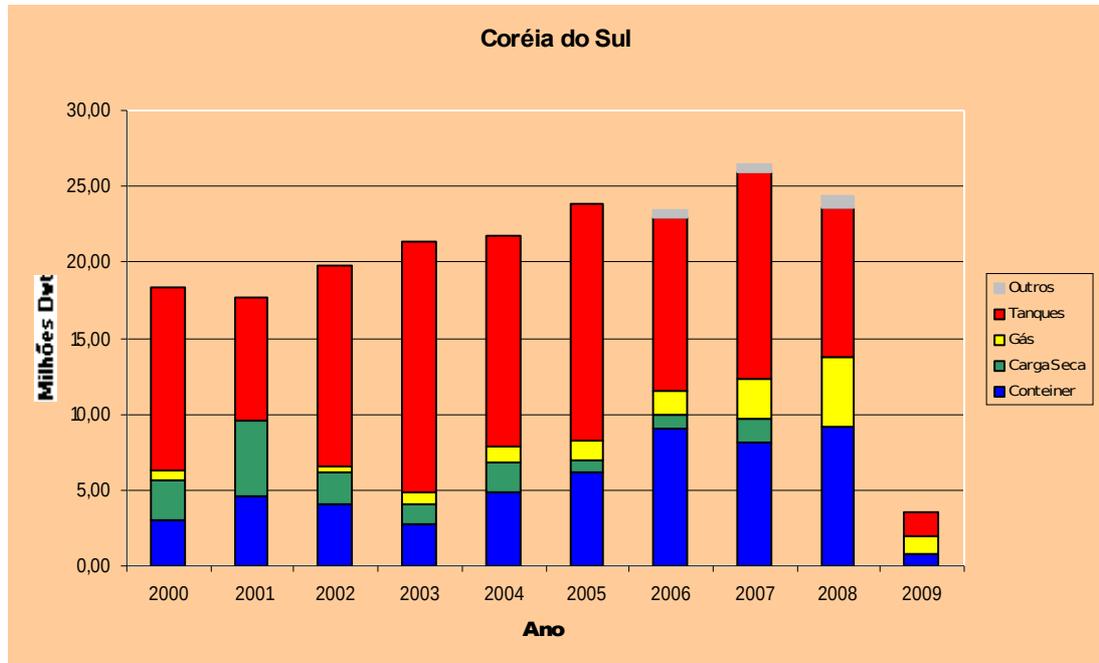
VIANA, Cassiano. Estaleiros Reunidos Baía de Guanabara S.A., *Revista Brasileira de Tecnologia e Negócios de Petróleo e Gás*, Rio de Janeiro, v. 52, p. 32-41, jan/fev. 2007. Disponível em <<http://www.tnpetroleo.com.br/internas.pdf>>. Acesso em 27 maio de 2007.

VIDGAL, Armando A. F., RODRIGUEZ, Eliane G. e outros. *Amazônia Azul*. 1. ed. Rio de Janeiro: Editora Record, 2006. 305 p.

VELASCO, Luciano de; LIMA, Eriksom. Construção naval no Brasil: Existem Perspectivas? *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v.10, p. 1-23, dez.1988. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev1010.pdf>>. Acesso em: 25 de maio 2007.

ANEXO - ILUSTRAÇÕES E TABELAS

GRÁFICO 1 – Carteira de encomendas de navios aos estaleiros coreanos



Fonte: IVAM, (2006: p. 21).

TABELA 1 – Frota de navios de apoio marítimo no Brasil

Ano	Nº Total (Frota)	Bandeira Brasileira		Bandeira Estrangeira	
		Total	%	Total	%
2006	199	98	49,2%	101	50,8%
2005	165	74	44,8%	91	55,2%
2004	148	60	40,5%	88	59,5%

Fonte: PETROBRAS

TABELA 2 – Frota mercante por número de navios

Frotas mercante dos principais países por número de navios					
Posição 2006	Country or territory	2006	2005	2004	Crescimento 2006/2005
1	China	1 448	1 354	1 228	6.9%
2	Hong Kong (China)	1 242	1 175	1 166	5.7%
3	Estados Unidos	1 037	1 094	1 074	-5.2%
4	Cingapura	947	930	916	1.8%
5	Inglaterra	842	825	861	2.1%
6	Alemanha	821	820	810	0.1%
7	Países Baixos	797	797	785	0.0%
8	Bélgica	777	793	774	-2.0%
9	Coréia	706	767	734	-8.0%
10	Malásia	700	607	588	15.3%

Fonte : SINAVAL Cenário 2007

APÊNDICE – ENTREVISTA

Entrevista realizada com o Sr. Cláudio R. F. Décourt. Vice-presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima (SYNDARMA).

Pequena Introdução.

Vive-se, hoje, a retomada da indústria de construção naval brasileira iniciada a partir do ano 2000 e impulsionada pela indústria do petróleo.

A construção naval no Brasil, atualmente, restringe-se à produção de navios de apoio marítimo do tipo “Plataform Supply Vessel” (PSV), “Anchor Handling Tug and Supply”(AHTS) e aos módulos para plataformas de exploração de petróleo. Construção naval de navios de grande porte, só mesmo a perspectiva do projeto da TRANSPETRO e a expectativa de algumas encomendas para empresas brasileiras de navegação e a possibilidade do projeto PDVSA da Venezuela.

Assim sendo, foram feitas as seguintes perguntas:

1) Que fatores o Senhor destaca como relevantes para que a indústria de construção naval consolide a atual tendência de recuperação iniciada a partir do ano 2000?

Resposta:

O governo deve implementar a atual política de incentivo à indústria naval, fazendo com que as empresas estatais coloquem suas encomendas de novos navios, nos estaleiros nacionais.

Devem ser criados mecanismos que permitam contornar as dificuldades apresentadas pelos estaleiros para viabilização das operações de financiamento, especificamente no que diz respeito ao aspecto garantia.

Os estaleiros devem continuar buscando uma modernização de seus processos produtivos, visando um incremento da produtividade, de forma a alcançar os níveis praticados internacionalmente e, principalmente, aproveitar o atual cenário de encomendas, demonstrando suas capacidades em cumprir prazos e preços pré-contratados, retomando a confiabilidade do setor.

Os armadores nacionais devem continuar buscando, junto à indústria de construção naval, alternativas que permitam a renovação de suas frotas com navios construídos nos estaleiros nacionais.

2) Por que os grandes armadores nacionais não fazem encomendas aos estaleiros nacionais se o mercado interno demanda novos navios, não só para substituir a frota que possui idade bastante avançada, mas também para atender ao aumento da demanda provocada pelo aumento do comércio exterior? O que precisa mudar?

Resposta:

Os preços praticados pelos estaleiros brasileiros são, significativamente superiores aos preços internacionais, os custos de operação dos navios de bandeira brasileira ainda são mais elevados que os dos navios de bandeiras de conveniência; em média 80% mais altos.

Todos os grandes estaleiros nacionais, hoje, estão direcionados para a construção de plataformas, navios de apoio tipo PSV, AHTS e para os navios da TRANSPETRO. Outros projetos de construção de navios para armadores privados, que operam no longo curso ou na cabotagem, não estão tendo oportunidade de desenvolvimento.

3) De que forma a indústria de construção naval brasileira está inserida no contexto mundial nos níveis tecnológicos, da produtividade, de incentivos governamentais e de política de preços?

Resposta:

A produtividade de nossos estaleiros é bem inferior àquela alcançada pelos grandes construtores mundiais como Coréia do Sul, Japão e China, os preços são consideravelmente superiores, a tecnologia empregada nos processos construtivos pelos estaleiros nacionais está completamente defasada em relação aos principais estaleiros mundiais. Mesmo assim, os estaleiros nacionais ainda conseguem produzir navios com qualidade compatível com os níveis de exigência internacionais.

4) Com relação ao protecionismo e aos subsídios praticados pelos países detentores de uma indústria naval forte. Não deveríamos copiar esses modelos, em benefício de nossa indústria naval? Os níveis e formas de subsídios praticados no Brasil já são adequados?

Resposta:

Existem várias formas de subsídios praticadas mundialmente, visando o incentivo à indústria naval. No caso brasileiro as condições de financiamento oferecidas, hoje, estão entre as melhores do mundo, os prazos de carência são bastante razoáveis com taxas de juros aceitáveis e prazos de amortização que podem chegar a até 20 anos o que não é comum, pois no exterior esses prazos máximos são, normalmente, da ordem de 12anos. O que poderia ser

feito para propiciar maior segurança aos armadores é fixar as taxas de juros, de forma que os tomadores dos financiamentos tenham condições de fazer suas programações financeiras por um longo prazo.

5) Em face do grande avanço do comércio exterior brasileiro nos últimos anos: Qual o percentual de carga do comércio exterior brasileiro que é transportado por via marítima atualmente? Desse percentual, que quantidade é transportada por empresas brasileiras de navegação? Que percentual é transportado por empresas brasileiras de navegação, com navios de bandeira brasileira? O que se pode Concluir?

Resposta:

Em torno de 95% do comércio brasileiro é transportado por via marítima, sendo 12% desse total transportado por empresas brasileiras de navegação e desses, apenas 3% é transportado por navios de bandeira brasileira. Esses valores são estimados e costumam apresentar algumas discrepâncias em função da indisponibilidade de dados confiáveis.

É preciso reverter esse quadro desfavorável. Caso contrário, a frota mercante brasileira deixará de existir.

6) Dentro do aspecto “visão de futuro” de que forma o SYNDARMA vem atuando para que outras empresas, além da TRANSPETRO, coloquem encomendas aos estaleiros nacionais?

Resposta:

O SYNDARMA tem procurado trabalhar em parceria com a indústria de construção naval, bem como com os demais setores envolvidos com a indústria marítima e, obviamente com os governos a níveis federal estadual e municipal.

7) Quais são as perspectivas para o setor?

Resposta:

O setor naval brasileiro vem esperando por um cenário favorável para a retomada de sua indústria de construção naval, desde o ano 2000. Entretanto, pequenos ajustes necessitam ser realizados de forma que o Brasil volte a possuir uma frota de navios mercante compatível com sua área marítima e com o seu, atual nível de comércio exterior. É necessário que todos os setores da sociedade se mobilizem para não se perder a oportunidade de fazer com que o Brasil volte a ocupar, no cenário mundial, uma posição de destaque como grande construtor naval e detentor de uma respeitável Marinha Mercante.