



# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

**Comissão ENVC**  
**Assembleia da Republica**

**António Jorge Rolo**

30 de Abril de 2014

Lisboa

## Dossiers

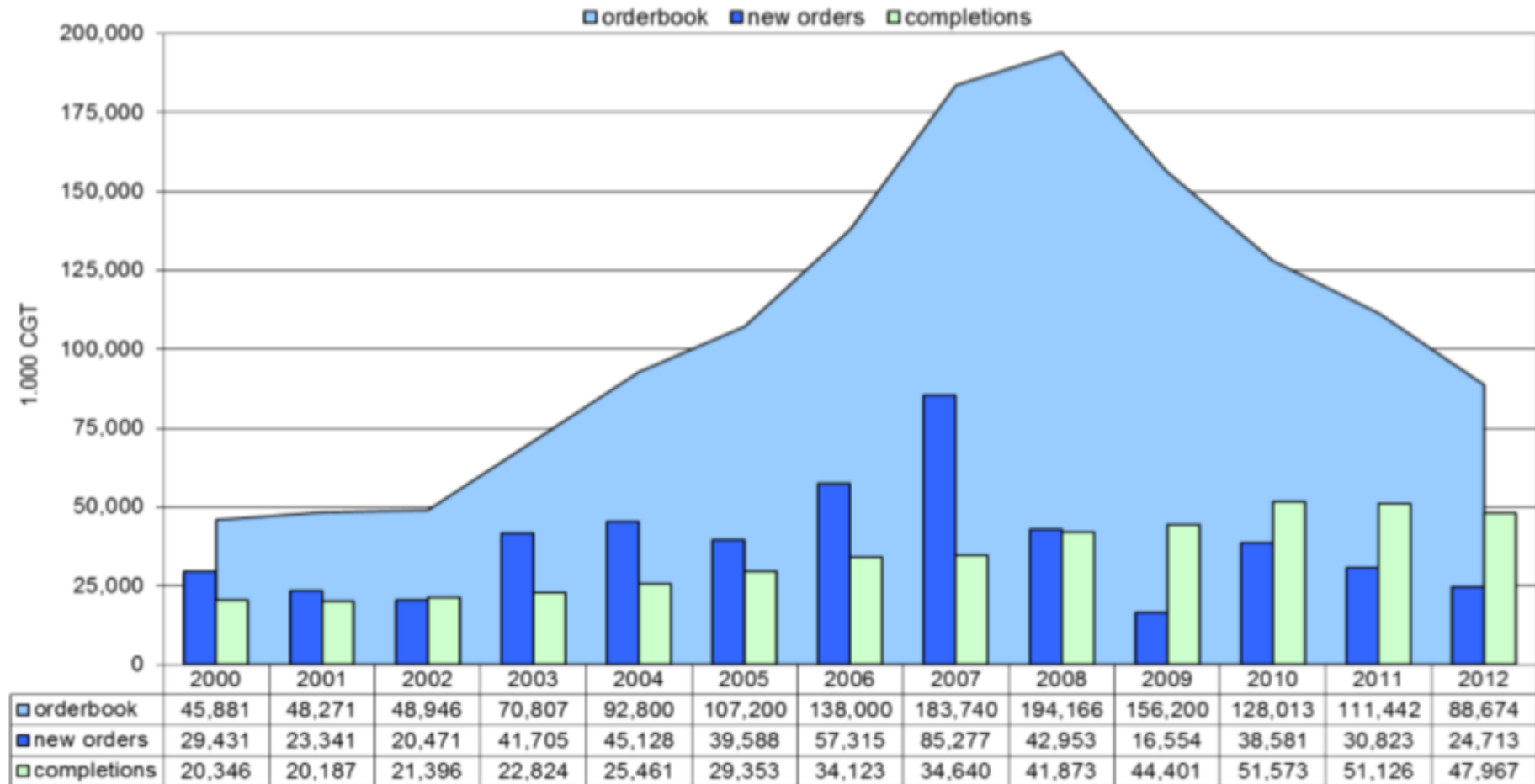
- Relacionamento com a marinha e a importância dos navios militares para os ENVC
- Auxílios/apoios União europeia
- A importância na viabilidade dos ENVC de parcerias com Estaleiros europeus
- Conclusão das negociações e assinatura do contrato dos estaleiros com a PDVSA
- Contrapartidas
- Megaiates
- Novas áreas de desenvolvimento
  - Eólicas
  - Energia por ondas
- Contratação pública
- Apoios Financeiros da DG Tesouro
- Plano de Reestruturação
- Atlântida (prazo de entrega)
- Fundos de pensões (deficit e alteração de regime)

- Evolução e tendência da construção naval mundial e europeia - slide 4
- Evolução ENVC – 2004-2010 (Principais indicadores) - slide 33
- Enquadramento do Pólo Naval no Grupo Empordef - slide 64

# **Evolução e tendências do mercado de construção naval Mundial e Europeu**

**Principais indicadores**

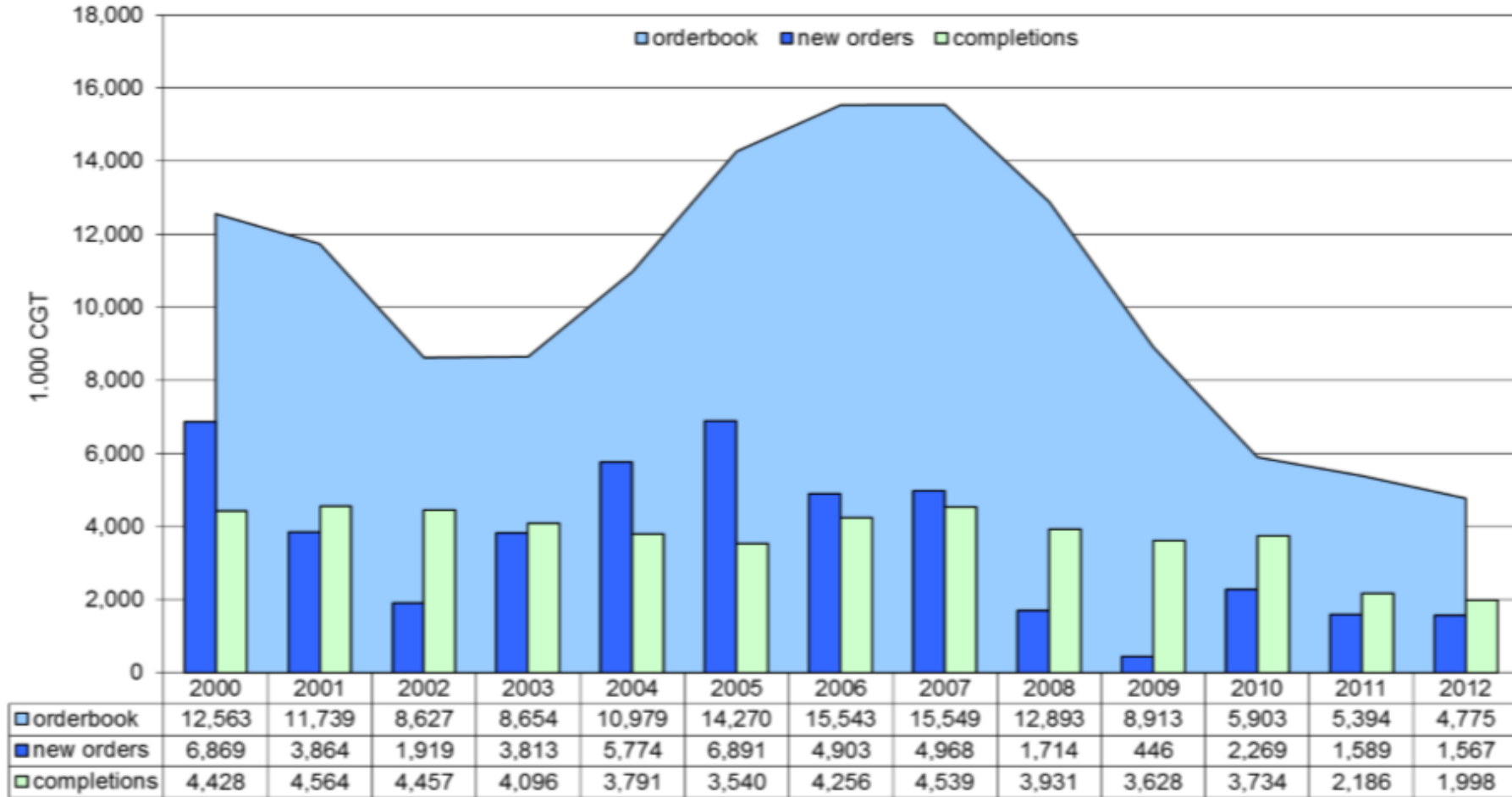
## World Commercial Shipbuilding Activity



Data source: IHS Fairplay

**Forte retracção mundial de novas encomendas de navios a partir de 2007, com forte quebra em 2009. Pico de carteira de encomendas em 2008 e queda consistente após aquele ano.**

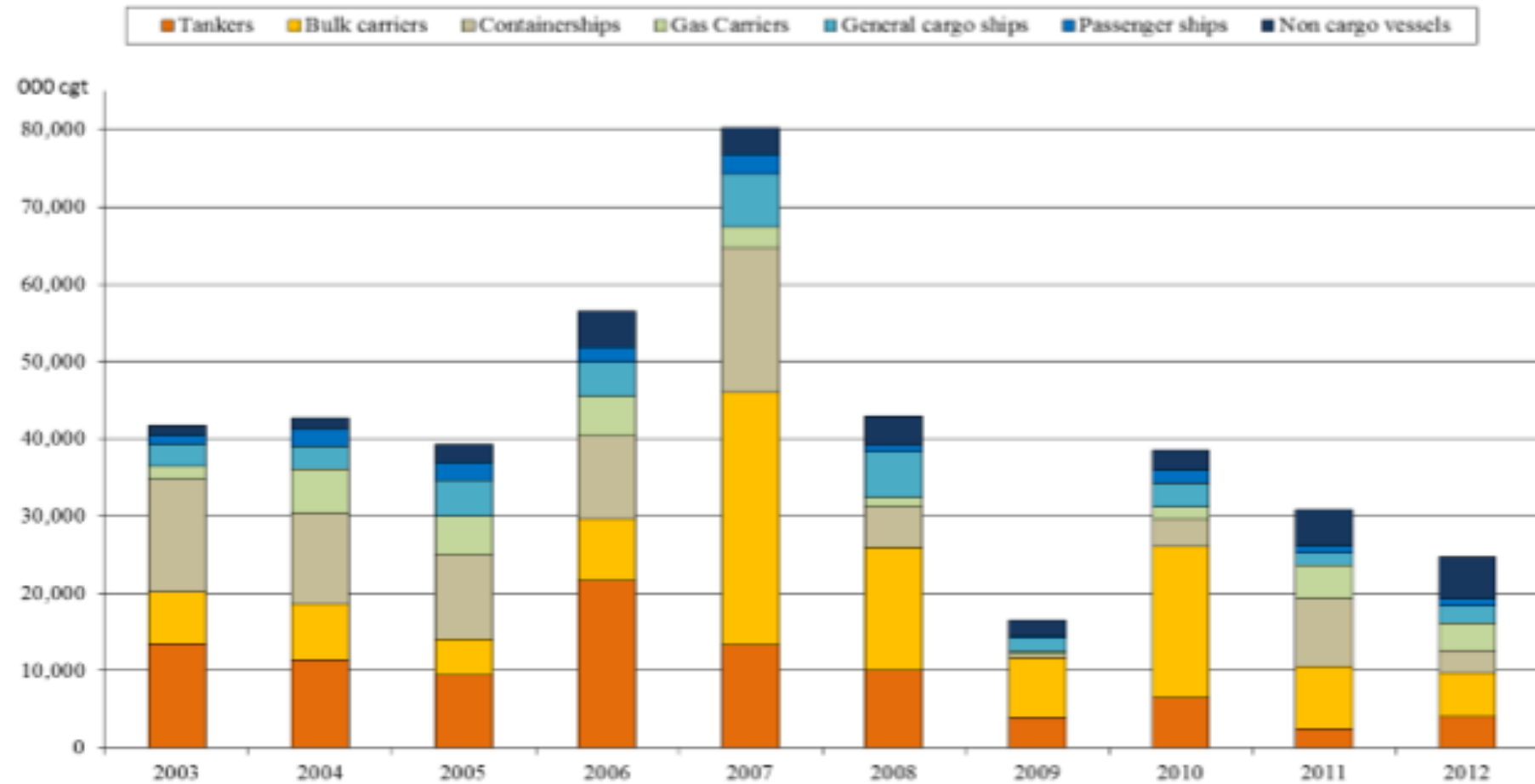
**EU27 Commercial Shipbuilding Activity**



Data source: IHS Fairplay

**A queda de novas encomendas é mais significativa na Europa que ao nível do Mundo. Novas encomendas em 2012 as mais baixas desde de antes de 2000, excluindo o ano de 2009. Quota de mercado da UE 27 em 2012 para novos contratos cai para 6,3 %.**

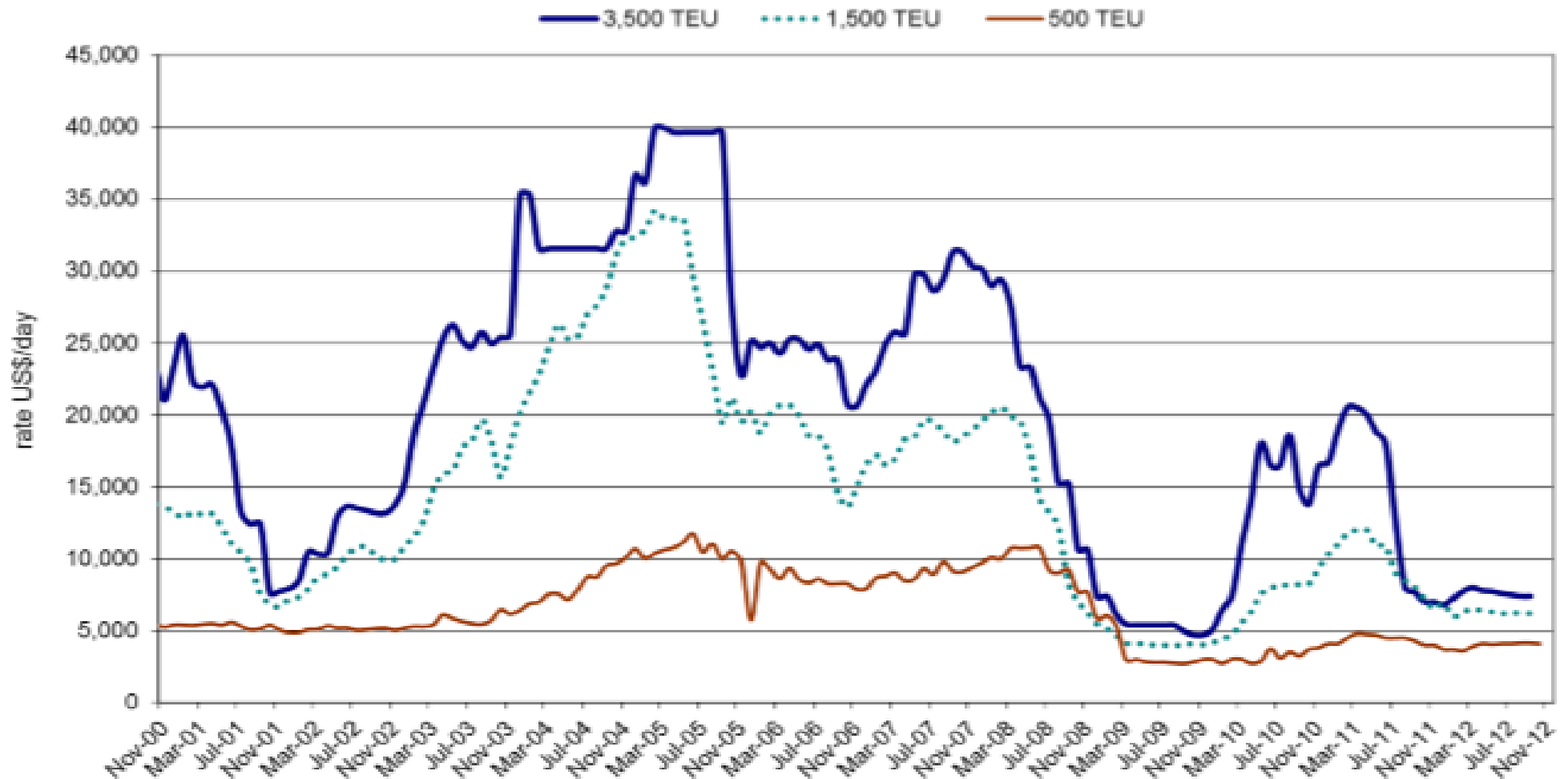
## World New Orders by Ship Types



Data source: IHS Fairplay

O tipo de navios contratados tem evoluído de navios tradicionais para um aumento de “non cargo vessels” que inclui navios de suporte offshore-oil, offshore-wind e outros especializados (iates, dragas, etc.)

## Containers Yearly Time Charter Rates



Data source: Drewry

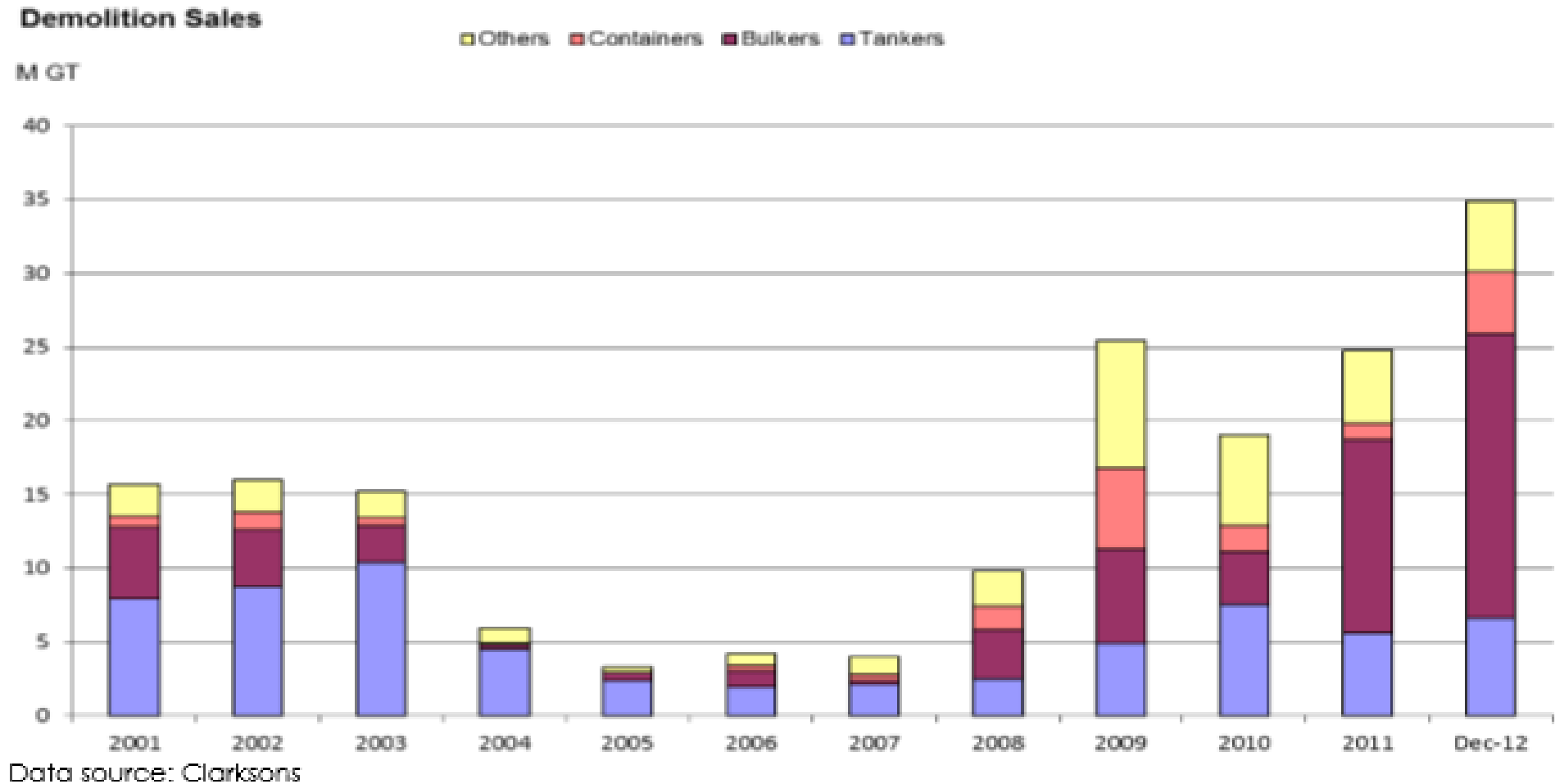
Os preços de fretes marítimos continuam deprimidos desde 2007, tendo havido uma pequena recuperação em 2010





Source: CESA based on Clarkson's and x-rates.com data

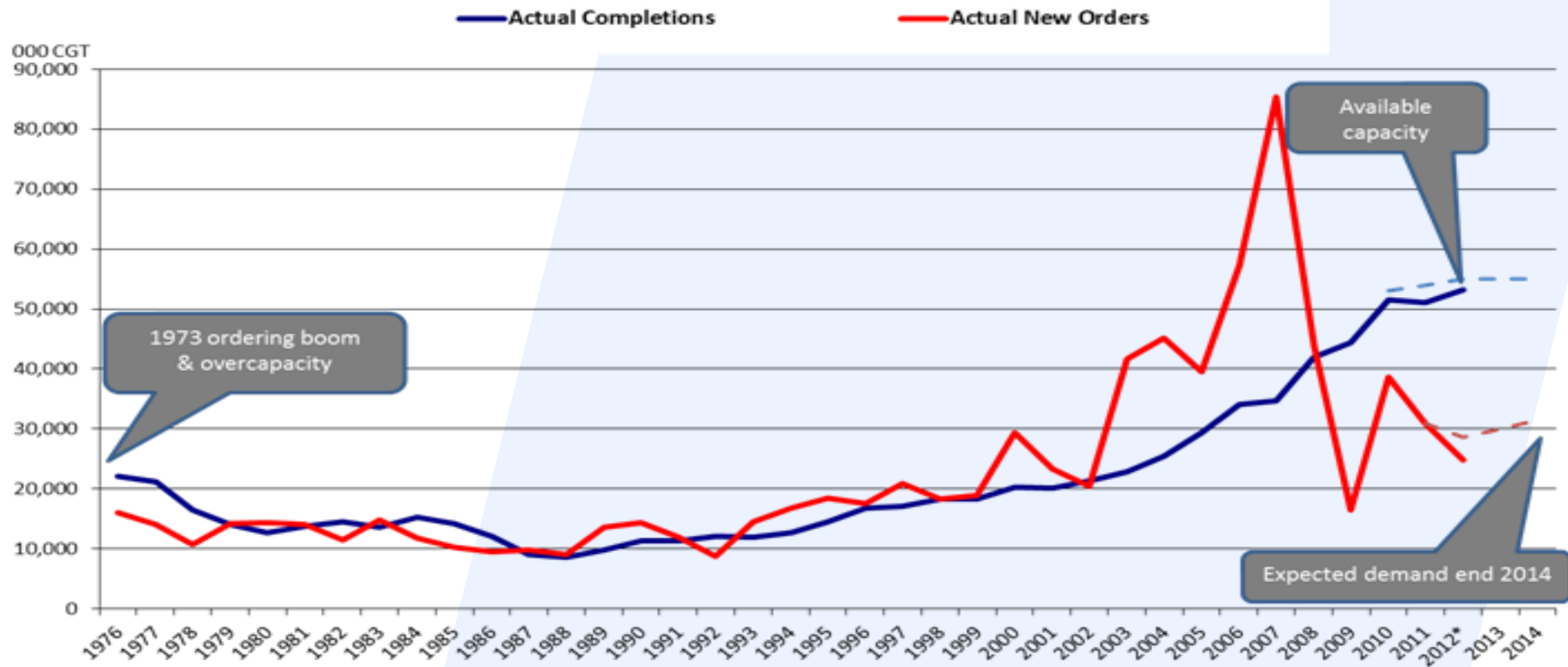
**Evolução dos preços médios dos navios revela tendência negativa consistente desde 2008. Os preços em 2012 caíram para os níveis de 2003-2004.**



**O ritmo de demolições permanece elevado reflectindo excesso de capacidade de tonelagem. Apesar de elevado é de apenas 37 % da tonelagem construída cada ano. Tudo contribui para uma recuperação lenta na contratação de novos navios.**

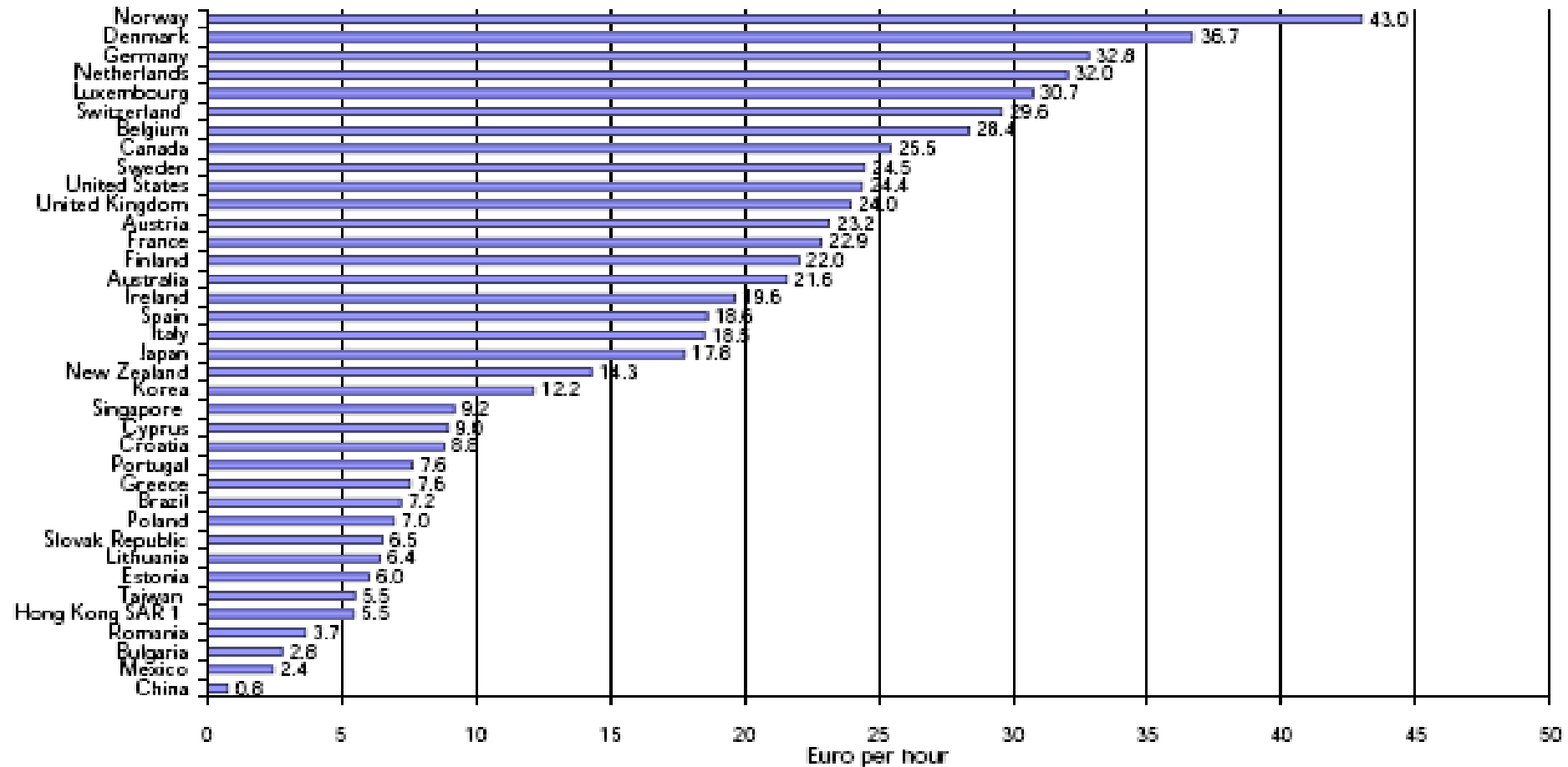
## World Shipbuilding Supply and Demand

\*2012: New Orders extrapolated based on Q3  
 Completions = delivered Q3 + planned for delivery rest of year



As perspectivas a longo prazo para a construção naval são positivas, uma vez concluído o processo de ajustamento em curso.

2007 Transportation equipment manufacturing - total labour costs per hour worked



Source : CESA based on Swedish Employers' Association, U.S. Bureau of Labor Statistics, OECD

**A desvantagem competitiva na Europa em termos de custos unitários do trabalho constitui uma forte condicionante no segmento dos navios standard.**

## SÍNTESE

- **Procura de novas construções deprimida desde 2008, em particular para navios tradicionais.**
- **Quebra continuada dos preços médios de navios associada à contracção dos preços dos fretes marítimos.**
- **Capacidade de produção reduziu-se em 1/3 desde 2008, ao mesmo tempo que se observam concentrações de estaleiros navais na Europa [v.g. aquisição da STX O&G (Noruega, Roménia, Brasil) pela Fincantieri].**
- **Perspectivas positivas para a construção naval a longo prazo quando terminado o ajustamento procura/oferta (navios especializados, energia renovável offshore, comércio marítimo de gás natural, e navios mais eficientes).**
- **Continuação de incerteza na evolução dos mercados financeiros.**

## HEADLINES

### Shipbuilding Market:

- **In 2012 new orders decreased by 20% compared to 2011 to 24.7M CGT and represented only 50% of the 2012 production (48M CGT)**
- **Fleet growth continued as demolition sales (35.3M CGT) compensated only 37% of completions (95.3M CGT)**
- **Newbuilding's prices fell back to the level of 2003/04.**
- **China leads the market with 41% market share on completions and 35% on new orders**
- **EU 27's shipyard activities slightly declined in conventional markets but were successful in specialized market segments like yacht building and offshore-wind**

### News:

- **EC and the industry launch LeaderSHIP2020 strategy**
- **Yard capacity has shrunk by a third in the past five years but it is still not enough to balance fleet supply and demand**
- **2012 hit the record year for demolitions with a reported 57.5m dwt (1,266 vessels) sold for scrap, which increased by 34.6% year-on-year.**
- **The Governments of China and Korea support shipyards further and China starts restructuring of the shipbuilding industry.**



Table 1.1 – Summary of activity in different regions

**New orders - quota mercado (em % of CGT)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	3Q 2013
CESA 1	18,3	9,4	6,4	4,9	3,4	6,4	5,9	7,5	4,8
China	15,3	23,3	33,9	32,3	43,0	41,7	27,1	34,6	36,8
Coreia Sul	35,3	38,2	38,7	34,4	20,4	30,9	44,2	28,8	34,3
Japão	21,8	19,5	11,9	18,2	23,4	13,9	13,4	17,8	14,3
Brasil	0,1	0,2	0,9	0,7	0,6	0,3	0,4	3,5	0,3
Fillpinas	0,5	1,5	1,9	1,2	1,0	1,9	1,0	1,0	3,7
Turquia	2,1	1,3	1,1	1,0	1,1	0,4	2,4	0,8	0,6
Vietname	0,5	1,5	0,9	1,8	1,3	0,9	0,5	0,7	1,5
Índia	0,8	0,8	1,4	1,2	0,6	0,5	0,1	0,7	0,2
Rússia	1,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,5	0,8	0,3	0,1
Resto Mundo	4,1	4,2	2,8	4,0	4,9	2,4	3,1	4,3	3,4
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU27	17,4	8,6	5,8	4,0	2,7	5,9	5,2	6,3	4,3



Table 1.1 – Summary of activity in different regions

## Completions - Quota Mercado (em % of CGT)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	3Q 2013
CESA 1	13,1	13,6	14,1	11,5	8,8	7,7	4,8	4,6	5,4
China	14,8	15,1	19,2	21,6	28,2	36,5	38,6	41,1	34,4
Coreia Sul	34,5	34,8	32,1	34,7	32,6	28,9	31,2	27,9	32,4
Japão	28,9	28,0	25,6	23,3	21,7	19,0	17,9	17,5	18,7
Brasil	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4
Filipinas	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	1,2	1,2	1,9	1,4
Turquia	1,2	1,3	1,9	2,0	1,6	0,9	0,9	0,5	0,8
Vietname	0,4	0,5	0,5	0,6	0,8	1,1	1,0	1,4	1,3
Índia	0,3	0,2	0,5	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	0,6
Rússia	0,5	0,7	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Resto Mundo	5,3	5,1	4,8	4,7	4,8	3,9	3,4	3,8	4,3
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU27	12,1	12,5	13,1	9,4	8,2	7,2	4,3	4,2	5,0

Table 1.1 – Summary of activity in different regions

## Orderbook Quota Mercado (em % of CGT)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	3Q 2013
CESA 1	15,1	12,9	9,4	7,2	6,1	5,0	5,2	5,8	5,8
China	15,0	19,7	28,3	32,6	34,8	38,2	36,7	35,9	34,8
Coreia Sul	35,7	35,7	35,7	33,8	30,5	30,6	31,9	30,7	31,6
Japão	25,7	22,5	17,3	16,1	15,7	15,5	14,5	14,1	14,0
Brasil	0,2	0,2	0,5	0,7	0,8	1,0	1,5	2,9	2,8
Filipinas	0,4	0,8	1,4	1,4	1,8	2,1	1,7	1,3	2,2
Turquia	1,4	1,4	1,3	1,2	0,9	0,8	0,7	0,9	0,8
Vietname	0,5	1,1	1,2	1,6	1,5	1,5	1,6	1,4	1,5
Índia	0,6	0,8	1,1	1,3	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2
Rússia	0,9	0,6	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4
Resto Mundo	7,0	9,5	6,6	5,7	6,3	3,5	4,4	5,2	4,9
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU27									

Overview 2012 New orders market shares for CESA countries have increased almost 1.5 points comparing to 2011, despite the total tonnage ordered is very low. South Korean yards have lost significant shares passing from the 44% last year to a 29%. Contrary, China has become the leader, increasing its new orders market shares from 27.1% in 2011 to 34.6% in 2012. Japan has also seen its market shares grow in 4 points. However, based on contract values Korea is still the market leader with usd 30b, constituting a market share of 30% (Clarkson).

Due to the low demand during the last years, CESA shipyards have halved their production since 2008 to nowadays in absolute terms and market shares. China continues leading the completions market with a 41.1% of the market shares and also in absolute terms with 1,927 vessels completed last year. Japan maintains 17.5% and Korea drops by 3 points to 27.9%.

Fonte: CESA - Community of European Shipyards' Associations

3Q 2013

## Shipbuilding Market:

- Signs of recovery in the global shipbuilding market, the downturn seems to have bottomed out. World orderbook seems to be stabilizing after 4 years of decline
- 2,155 vessels totalling 34.3M CGT have been contracted, 10M CGT more than in the full 2012. New orders exceeded completions for the first time since 2008
- Global production slows down standing at 30.4M CGT
- Chinese yards have contracted 817 vessels accounting 12.6M CGT, leading the market in number of vessels and CGT
- In terms of value, South Korean orderbook is the highest one standing at \$ 104bn, followed by China.
- European orderbook seems to be stabilizing at 5.4M CGT and \$ 28.4 bn. By the 3Q 2013 European yards contracted vessels for \$ 6.8 bn, standing at 3rd position in terms of value on a par with Japan.
- New orders for larger and more efficient vessels are driving the market. In Europe offshore and passenger ships drive the market.

## News:

- **China** proclaims restructuring policies to tackle industrial oversupply and plans to move newbuilding capacity to the offshore facility sector .
- Thanks to the government's action to devalue the Yen and make Japan more competitive in the export market Japanese contracts jump 77% y-o-y.
- Korea to facilitate ship financing and improve in house engineering and ship design specially in the offshore segment.
- New industry paradigm: Fuel efficiency is driving new orders.

## Summary Market Statement:

Despite overcapacity situation and low freight rates global new orders are climbing up for first time after a long decline, driven by efficient design and low newbuilding prices. Owners are investing in new design energy efficient vessels in order to reduce the shipping costs and raise their incomes.

European maritime technology industry is recognized globally for the highest quality, innovative and efficient design and on-time deliveries. The industry is challenged due to the lack of financing from banks for newbuildings in Europe, while overseas the availability of large credit schemes and governmental action support the growth of their industry.

The economic and financial crisis is still challenging the European maritime technology industry. Last October IMF reduced its growth rate forecasts on world output and world trade for 2013 and 2014. During 2013 demand for new vessels increased, however there is an element of scepticism about the industry leaving the crisis times behind.

Continuous innovation and new environmental regulations are expected to benefit the European maritime industry (yards and equipment suppliers).

The European maritime technology manufacturers are committed to delivering green solutions as a means to harnessing the sea for growth and jobs in the safest and most effective manner possible.

European orderbook shows signs of stabilization after a declining trend of the last 5 years. By the end of September 144 new vessels accounting 1.6M CGT were contracted, close to the total contracts last year. 165 vessels of 1.6M CGT were delivered.

Chinese yards have taken the lead to South Korea in the 3Q of the year, contracting 5M CGT during the summer. New orders are already higher than in the whole 2012, with 817 vessels accounting 12.6M CGT.

Even if overcapacity is still conditioning the market, new orders for larger and more efficient cargo carriers are pushing the Asian markets up. Completions seem to be slowing down while the orderbook shows to be stabilizing at 32.6M CGT.

Japanese orderbook is showing a slight recovery after 4 years of downturn, despite being at low levels compared to the boom years. Japanese yards have contracted 378 vessels accounting 5M CGT.

S. Korean orderbook shows a slight increase for first time since 2008. New orders have surpassed the levels of 2012 in almost 5MCGT. Even affected by overcapacity in the cargo markets, owners are placing new orders for more efficient tankers, bulkers and containerships. Production stands at around 10M CGT.

The global orderbook seems stabilizing after 4 years in a row dropping down. Contracting activity has substantially increased. 2155 vessels accounting 34.3M CGT have been contracted, 10M CGT more than in the full 2012, suggesting signs of recovery in the newbuilding market. In the 1st 9 months of the year 2,366 vessels have been delivered, accounting 30.4M CGT.

Global orderbook stands at 5,754 vessels. China leads the orderbook in absolute terms with 2,017 vessels, followed by Korea with 823, Japan 781 and Europe 28+Norway 451 ships. In terms of CGT China and Korea share a similar position, due to the different types of vessels in order; Chinese orderbook contains mainly Bulkers and other cargo carriers while Korean orderbook contains offshore and specialized vessels, tankers, LNG carriers and large containerships.

Global production stands around 3,500 vessels per year. In the first 9 months of 2013 around 2,360 vessels have been delivered. China is the leader in number of completions.

In the 1-3Q 2013 new contracts have surpassed the total number of contracts in 2012. Chinese yards contracted 817 new vessels while Korea secured 366 contracts. European yards have contracted 144 vessels and Japan 378 ships.

New orders have increased compared to the last 4 years. China and South Korea received 70% of the new orders in terms of CGT with 12.6M CGT and 11.8M CGT respectively. European yards continue in the levels of previous years with a slight increase. Despite overcapacity, demand for bulk carriers, containerships, chemical and gas tankers has increased reaching higher levels than in the full 2012.

Demand for passenger ships, offshore vessels and other non-cargo vessels are in the same levels of 2012.

The world orderbook has grown compared to the end of 2012. China leads the orderbook with 32.6M CGT followed by Korea. Tankers, Offshore and ONCV show a slight increase in compared to December 2012 .

By the 3Q of the year global commercial orderbook stood at a total of \$281.5bn. South Korean orderbook is the most valuable with a total of \$104.1 bn. 50% of the value corresponds to offshore, followed by gas carriers and containerships. European orderbook, composed by passenger ships and offshore vessels is 3rd in the ranking with \$28.4bn.

Low earnings from shipping and overcapacity have favoured an increase in scrapping over the last years. Almost 25M GT were sold for demolition by the 3Q 2013. Bulk carriers lead the demolition market, followed by containerships.

Despite slight fluctuations, over the last year prices of the hot rolled plate have dropped and the difference between Asian and European steel prices reduced. Asian steel stands at \$600/ton while European stands at \$660/ton.



## SEA EUROPE SHIPBUILDING MARKET MONITORING REPORT 33 OF DECEMBER-2013

European Council on Defence: Towards a more competitive and efficient European defence and security sector. The successive waves of cuts in defence budgets and the persisting fragmentation of defence markets in Europe threaten Europe's capacity to sustain effective defence capabilities and a competitive defence industry. This also jeopardises Europe's capacity to meet the new security challenges in an autonomous and effective way.

The European Commission presented a Communication in July which contains an Action Plan to enhance the efficiency and competitiveness of Europe's defence and security sector.

The Communication foresees measures to strengthen the internal market for defence, to promote a more competitive defence industry and to foster synergies between civil and military research. Besides these, the Communication also explores options in other areas such as energy, space and dual-use capabilities.

The Commission invited Heads of State and Government to discuss this Communication at the European Council in December 2013, together with the report prepared by the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy.

## NEWBUILDINGS

Global NB orders Up 86% In the 3 first quarters of 2013, global newbuilding orders were reported to be 1,307 vessels of a combined 82.70m dwt (30.20m cgt), increasing by 12% and 86%, each in numerical and dwt terms. Of which, Clarkson Research said, bulker sector accounted for the largest proportion with 494 newbuildings of a combined 41m dwt while offshore-related vessels showed a 66% year-on-year decline in dwt terms. Global newbuilding investment stood at \$69.1bn as of the end of September, up by 2.3% compared to a year ago. A total of \$13.1bn investment was made in bulker sector with \$13bn invested in containership, \$6.6bn in tanker, \$6.9bn in LNG carrier, \$2.9bn in LPG carrier, \$2.5bn in cruise ship and so on. Offshore sector saw \$22.1bn invested in FPSO, drill- ship, offshore supply vessel and etc.

During the same period, Japan posted \$6.3bn new orders for 233 vessels of a combined 13.20m dwt, experiencing a 12% year-on-year increase in dwt terms while Korea received orders for 295 vessels of 27.20m dwt worth \$30.4bn and China saw 579 ship orders of 36.80m dwt worth \$21bn, each showing a rise of 136% and 140%. With newbuilding order intakes surging this year, newbuilding prices are also showing an uptrend and Clarkson's newbuilding price index recorded 129.5p as of the end of September, which is 0.8p up from the previous month.

Newbuildings delivery falls 34% yoy Until September, global shipbuilding industry turned out to have delivered 1,489 vessels of 85.80m dwt. On contrary to recovery trend in new orders penned in this year, delivery is showing a decreasing status, with newbuilding delivery recording a 34% year-on-year decrease in dwt terms by the end of September.

Particularly, newbuilding delivery of bulker and tanker experienced decreases of 44% and 30%, respectively, by the third quarter of this year.

Clarkson Research made a downward adjustment of yearly newbuilding delivery to 114.40m dwt for this year and prospected that yearly delivery of bulker and tanker would reduce by 36% and 25%, each compared to last year. Whereas, yearly delivery of gas carrier is forecasted to expand more than five times in 2013 against the previous year with containership delivery to increase by 21% while offshore-related vessel delivery is expected to grow by 12% as well. Meanwhile, global newbuilding orderbook was seen to stand on 4,538 vessels of a combined 249.40m dwt (94.50m cgt) as of the end of September, which represents a 7% decline compared to late last year.

## SHIP REPAIR, RETROFITTING, MAINTENANCE AND CONVERSION

Life Time Extension for FPSO's - Floating Production Storage and Offloading (**Unidade flutuante de armazenamento e transferência**) with Hull 30+ Years Old 44% of the world FPSO fleet have hulls above 30 years of age. They are conversions from Oil Tankers that had an initial design life of 25 years.

Continued operation of these vessels will bring increasing challenges to maintain hull integrity as fatigue life and corrosion margins become depleted. Several of these vessels were in addition installed without fatigue calculations and some should have been reinforced before installation. All is not bleak, however, as many of these tankers are in benign environments. As the tankers were designed for worldwide trade, they might be stronger than what is locally required.

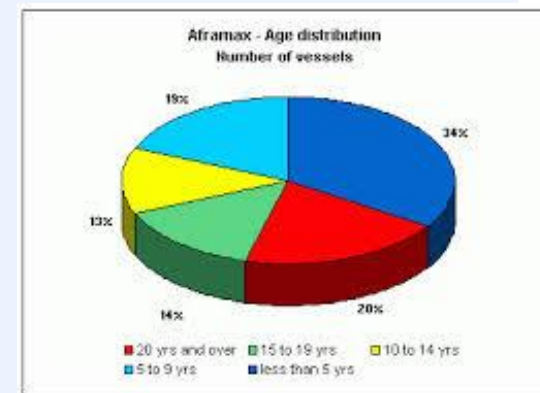
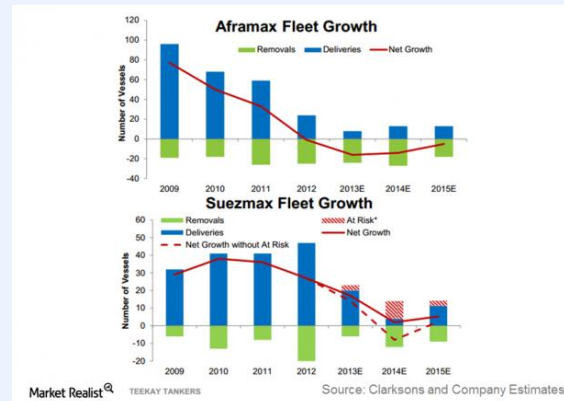
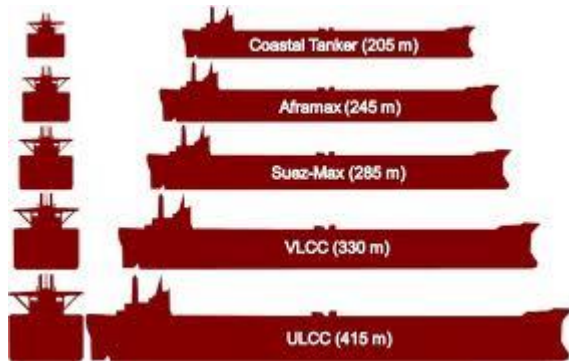


# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## SHIP REPAIR, RETROFITTING, MAINTENANCE AND CONVERSION

Global demolitions slow down in this year to the third quarter, global demolition volume turned out to have shown an obvious downtrend in dwt terms, compared to the corresponding period a year ago. Clarkson Research said that a total of 748 vessels of a combined 33.40m dwt had been sold for scrap globally in the first nine months of this year, down by 24% year-on-year. It is worth noticing that compared to average 11.2m dwt sold for demolition in the first nine months from 2005 to 2012, the recycling levels jumped nearly three times. In 2012, 58.20m dwt tonnage was scrapped, recording the largest amount not seen in history. Among the figure recorded till the third quarter of this year, a total of 73 tankers, over 10,000 dwt, were sold for scrap with 23.3 average vessel age, of which, 19 aframaxes (20.7 years), 11 VLCC tankers (18.8 years), six panamaxes (22.3 years), four suezmax tankers (21.3 years) were included. During the same period, a total of 305 bulkers were sent to scrapping facility with 27.7 average age. Handysize bulker took the largest volume with 166 units (29.4 years), followed by 52 units of handymaxes (26.6 years) and 48 panamax bulkers (27.3 years). In September, shipbreakers in India and Bangladesh both accounted for 26% of scrap volumes, each showing year-on-year slight declines from 29% and 28%, followed by Pakistan and China with 22% and 21% shares, respectively.

ULCC – ultra large crude carriers VLCC – very large crude carriers



## Oportunidades

- “Greening” da indústria naval
  - Sistemas de propulsão alternativos/novos combustíveis
  - Eficiência energética nos navios/emissões zero (redução de gases - NOx, CO2, SOx,...)
  - Retrofitting da frota actual
- Novos Mercados
  - Deep Sea offshore oil & gas
  - Mineração dos fundos marinhos
  - Energias renováveis do mar
  - Infraestruturas flutuantes (ex<sup>o</sup>: aquacultura no mar)

## **MEDIDAS EM PERSPECTIVA PARA A RECUPERAÇÃO DO MERCADO NA EUROPA**

### **Leader SHIP II**

#### **Medidas previstas para 2010 em diante**

- **Dinamização da procura através do incentivo ao abate de navios antigos (> de 30 anos).**
- **Garantias de crédito (BEI) para a substituição de navios antigos por novas construções.**
- **Iniciativa CLEAN SHIP.**

## **Iniciativa CLEAN SHIP:**

**Objectivo: Reorientação da inovação para os impactos ambientais e para a segurança marítima**

- **Programa de inovação de 500 MEuros (5 a 7 anos)**
- **Eficiência energética nos navios, redução de emissões de CO<sub>2</sub>, (propulsão, hidrodinâmica, etc.)**
- **Redução de outras emissões poluentes dos navios.**



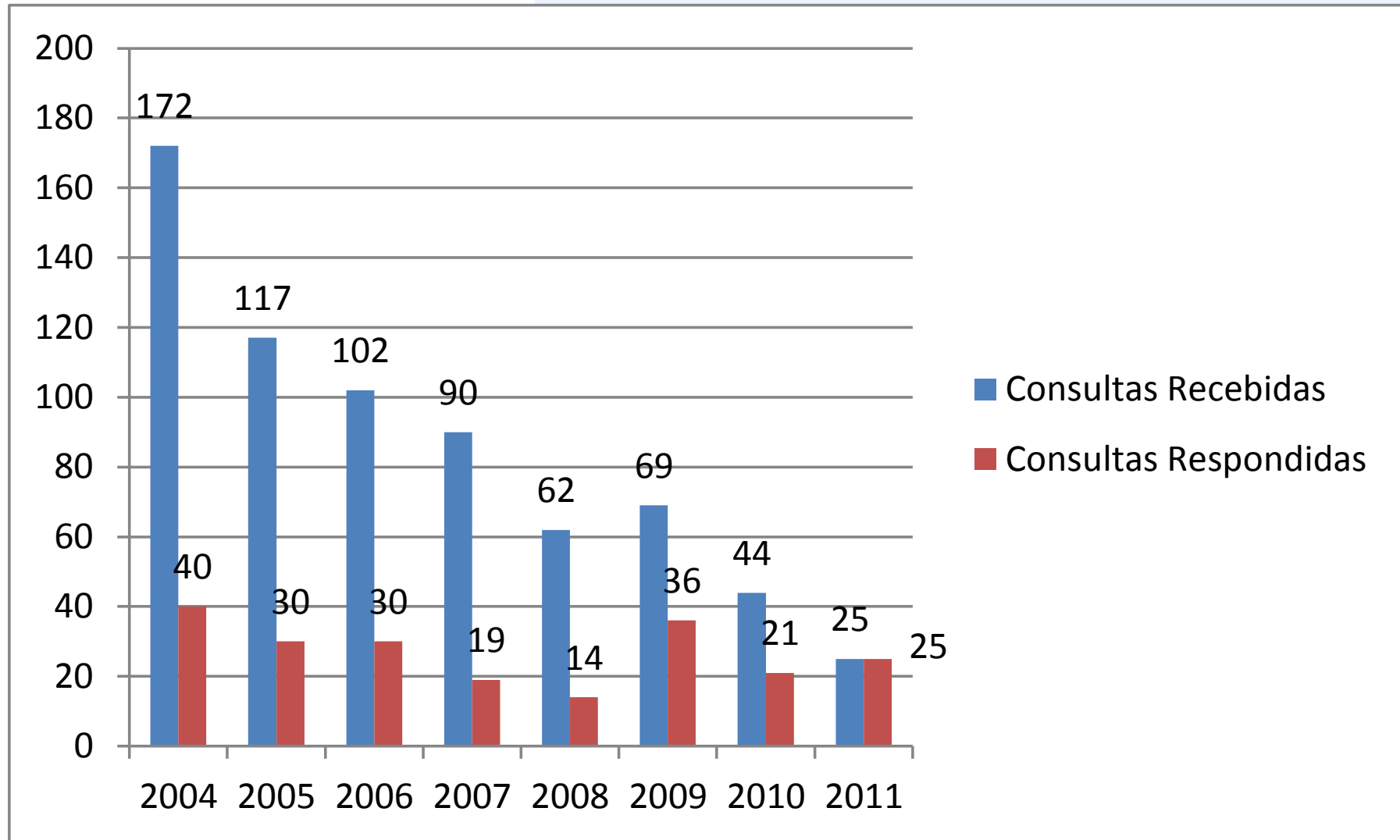
## **Evolução ENVC – 2004-2010**

### **Principais Indicadores**

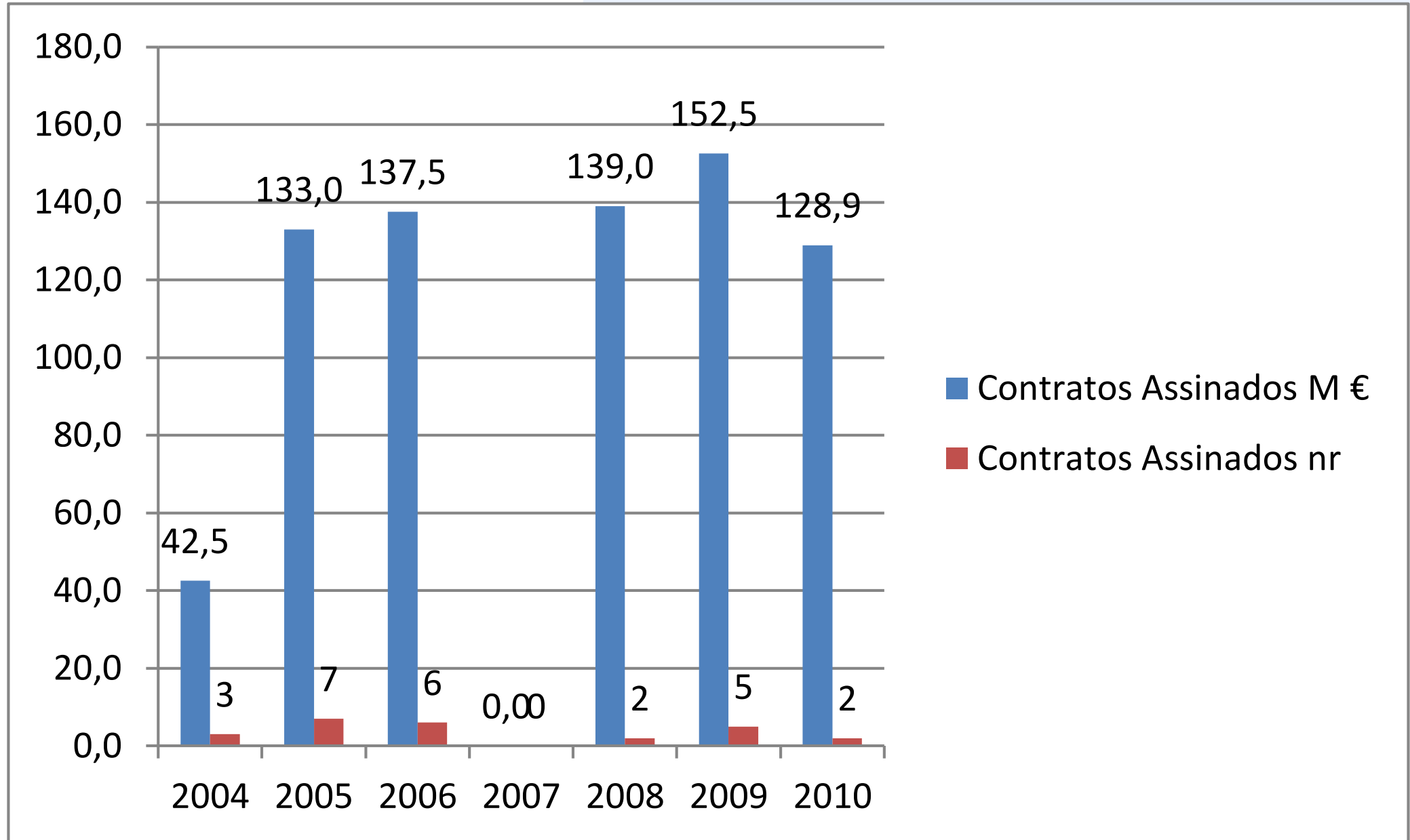
## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

	R. Oper. + Extraord	Res. Financeiros	Res. Líquidos
1988	17 770,65	3 875,23	8 742,47
1989	4 241,37	-576,38	3 664,99
1990	-2 092,07	3 017,09	925,02
1991	-1 494,45	2 033,69	539,24
1992	-5 165,80	3 395,89	-1 769,90
1993	-1 013,01	-1 756,75	-2 769,76
1994	-7 266,88	-2 845,82	-10 112,69
1995	-3 780,86	-2 439,58	-6 220,44
1996	-9 740,47	-194,20	-9 934,67
1997	-6 154,17	-1 047,49	-7 201,66
1998	-14 542,07	-927,19	-15 469,26
1999	-8 190,77	-1 722,71	-9 913,48
2000	-1 361,80	-1 357,92	-2 719,71
2001	-4 350,57	-615,94	-4 966,52
2002	-9 813,47	-1 294,74	-11 108,21
2003	-16 391,91	-2 236,10	-26 853,34
2004	-19 737,35	-2 802,66	-27 009,32
2005	-10 409,66	-3 941,88	-14 351,54
2006	-1 428,00	-3 799,85	-5 227,85
2007	-2 824,78	-5 197,01	-8 021,79
2008	-9 285,17	-5 800,40	-15 085,57
2009	-16 862,89	-5 378,94	-22 241,82
2010	-35 772,20	-6 090,89	-41 863,09
2011	-13 183,66	-9 448,99	-22 675,25
2012	2 809,82	-11 563,00	-8 795,79

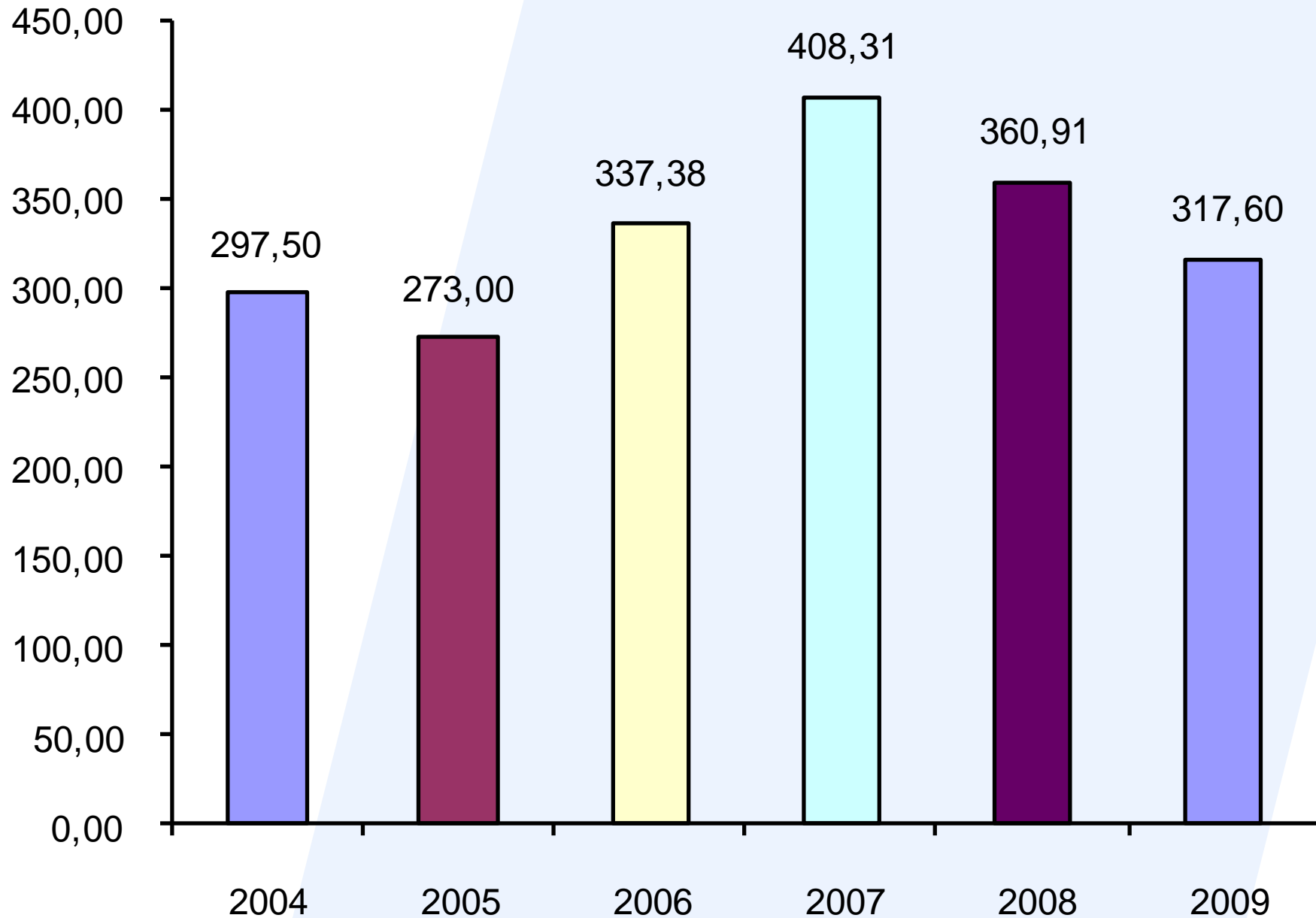
## ACTIVIDADE COMERCIAL CONSULTAS RECEBIDAS \ RESPONDIDAS



## ACTIVIDADE COMERCIAL CONTRATOS ASSINADOS (M €)



## ACTIVIDADE COMERCIAL - CARTEIRA DE ENCOMENDAS (M €)



## ACTIVIDADE COMERCIAL NAVIOS ENTREGUES (2004 ~ 2010)

ANO	TIPO NAVIO	PAIS	GT
2004	REEFER - NAVIO FRIGORIFICO	ALEMANHA	18 931
2004	QUIMICO	FINLANDIA	9 910
2005	QUIMICO	FINLANDIA	9 910
2005	QUIMICO	FRANÇA	11 100
2005	HOTEL CRUZEIRO	PORTUGAL	1 587
2005	HOTEL CRUZEIRO	PORTUGAL	1 587
2006	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2006	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2007	HEAVY LIFT - Açoreana	Portugal	7 223
2007	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2007	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2007	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2008	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	7 223
2008	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	9 960
2009	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	9 960
2009	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	9 960
2010	MULTIPURPOSE/CONTAINER HEAVY LIFT	ALEMANHA	9 960
2010	NRP VIANA DO CASTELO	PORTUGAL	-

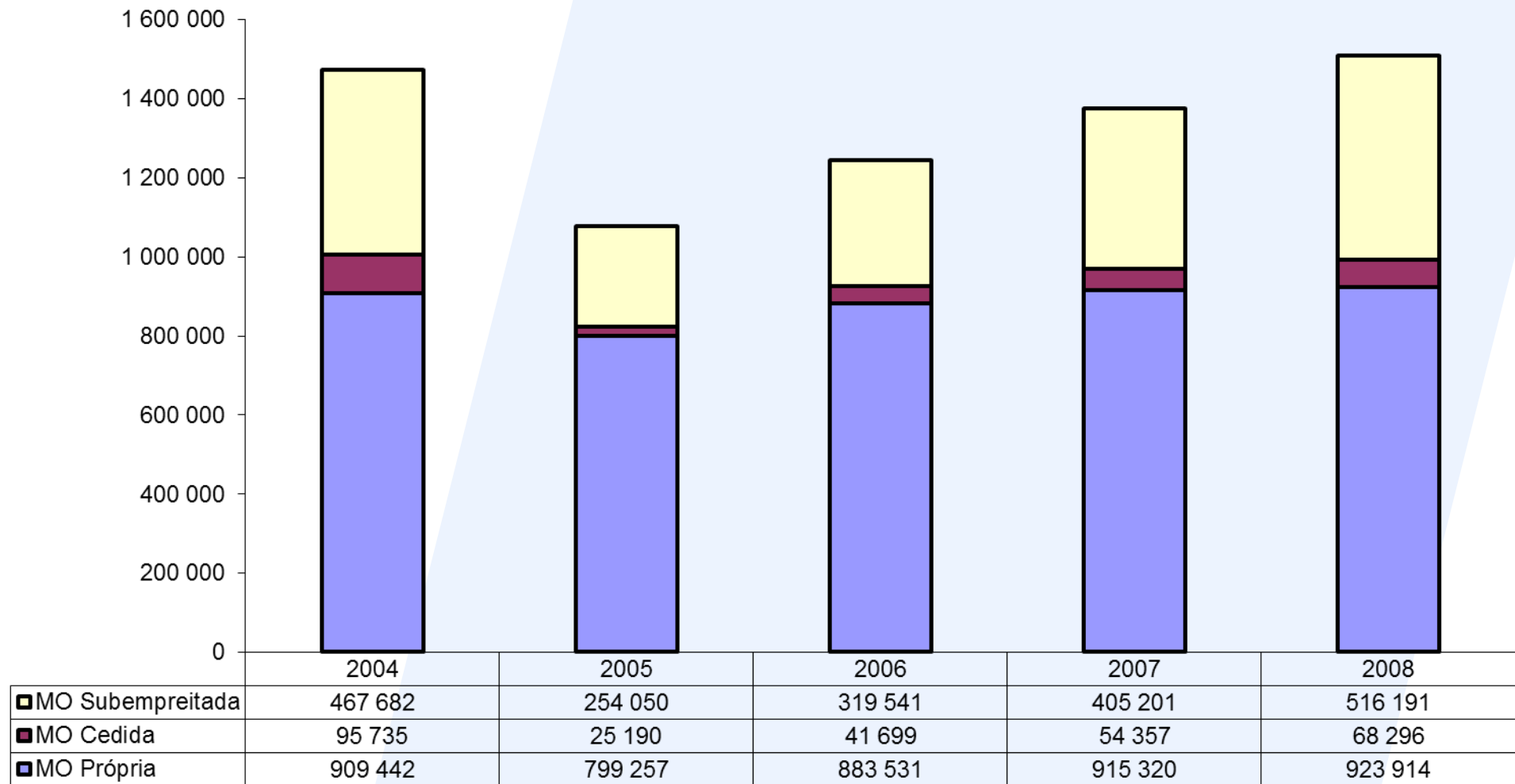
Tipo de Navio	PORTUGAL	BRASIL	USSR	HOLANDA	POLÓNIA	ISLÁNDIA	NORUEGA	ITÁLIA	UCRÂNIA	ALEMANHA	ESTADOS UNIDOS	FRANÇA	ESPAÑA	FINLÂNDIA	TOTAL
Navio hospital	1														1
Navios de pesca	49					5									54
Navios de navegação fluvial	13														13
Rebocadores	3														3
Navios de carga geral	5		25		4										34
Navios porta contentores	8			3					6	47					64
Navios tanques	7														7
Navios tanques químicos		2					2			8	1	3		2	18
Navios de guerra	7														7
Batelões	14														14
lates	2														2
Navios "RO-RO" / Ferry	1							2					*1		4
Pontão para terminal RO-RO	1														1
Navios cimenteiros	1									1					2
Navios Reefer										2					2
Navios Hotel Cruzeiro	2														2
<b>Navios entregues</b>	<b>114</b>	<b>2</b>	<b>25</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>58</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>228</b>

**Entregas - 1990 / 10.10.2008**

Type	Portugal	Spain	France	Germany	Ukraine	USA	USSR	Finland	TOTAL
General Cargo/Containers	5			45	6		3		59
Chemical Tankers			3	8				2	13
Liquid Sulphur/ Chemical Tankers						1			1
Cement Carriers				1					1
Roll-on/Roll-off		1							1
Ferry-Boat	1								1
Reefer				2					2
Cruiser	2								2
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>56</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>80</b>



## ACTIVIDADE INDUSTRIAL INCORPORAÇÃO DE MO (Hh's)



## ACTIVIDADE INDUSTRIAL

Devido à falta de novas construções o equilíbrio da capacidade de mão-de-obra foi-se atenuando através da dispensa gradual de pessoal eventual e de cedência.

O mapa permite confirmar que os anos de 2008 e 2009 foram os melhores para as reparações.

Em 2009 e 2010 aproveitou-se a menor ocupação na produção para proceder a trabalhos para a própria empresa – materiais ou imobilizado.

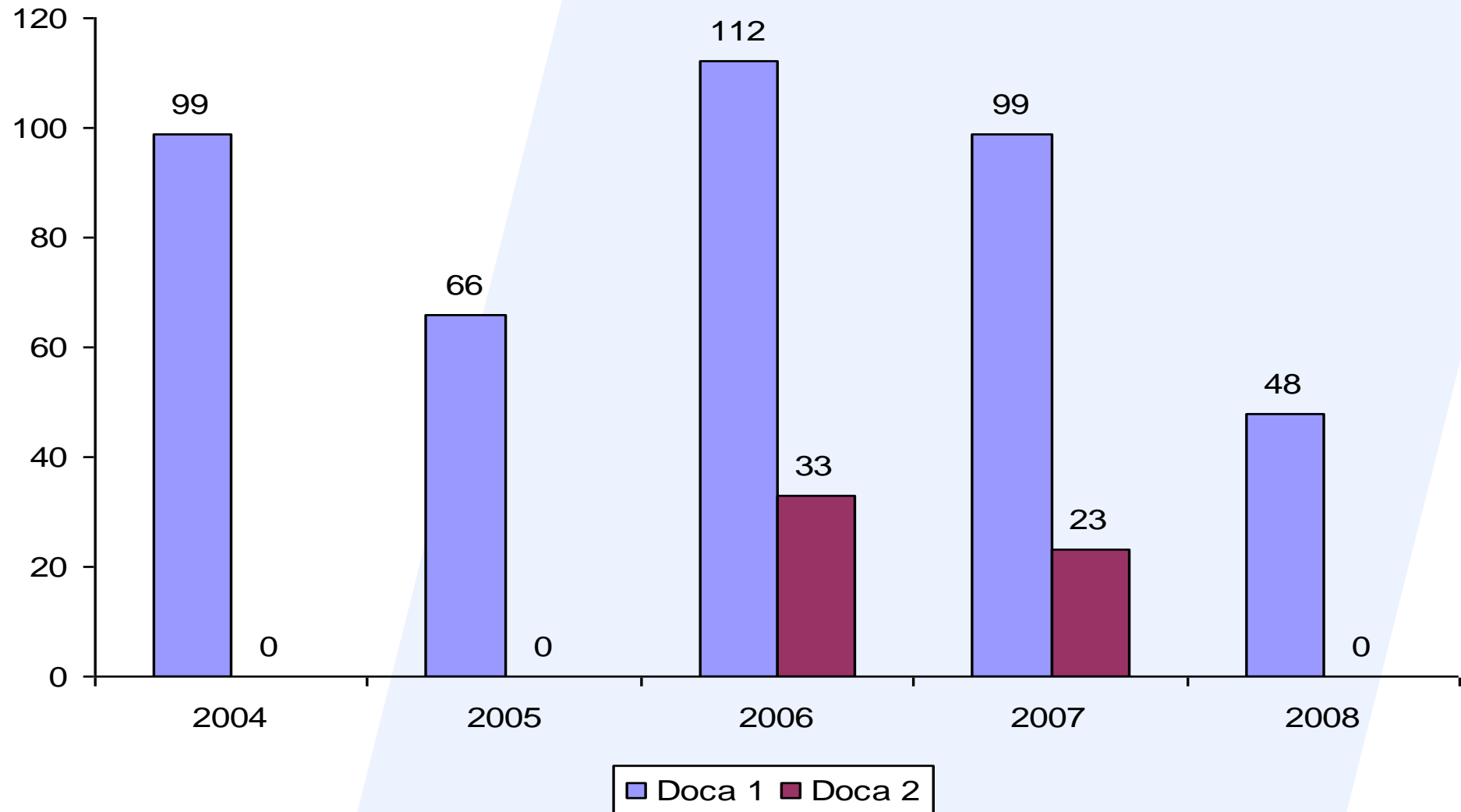
### Mão-de-Obra Aplicada Por Área de Actividade

horas	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
construções	855 873	1 036 574	1 114 366	1 026 871	800 280	221 740	116 285	12 843
reparações	230 374	208 197	260 512	481 530	416 498	312 305	204 710	84 791
prod. mat/imobil.	10 849	13 915	20 077	16 760	24 142	47 817	32 326	658
gastos gerais	154 842	126 121	145 123	110 401	110 892	101 299	128 289	93 321
	1 251 938	1 384 807	1 540 078	1 635 562	1 351 812	683 161	481 610	191 613

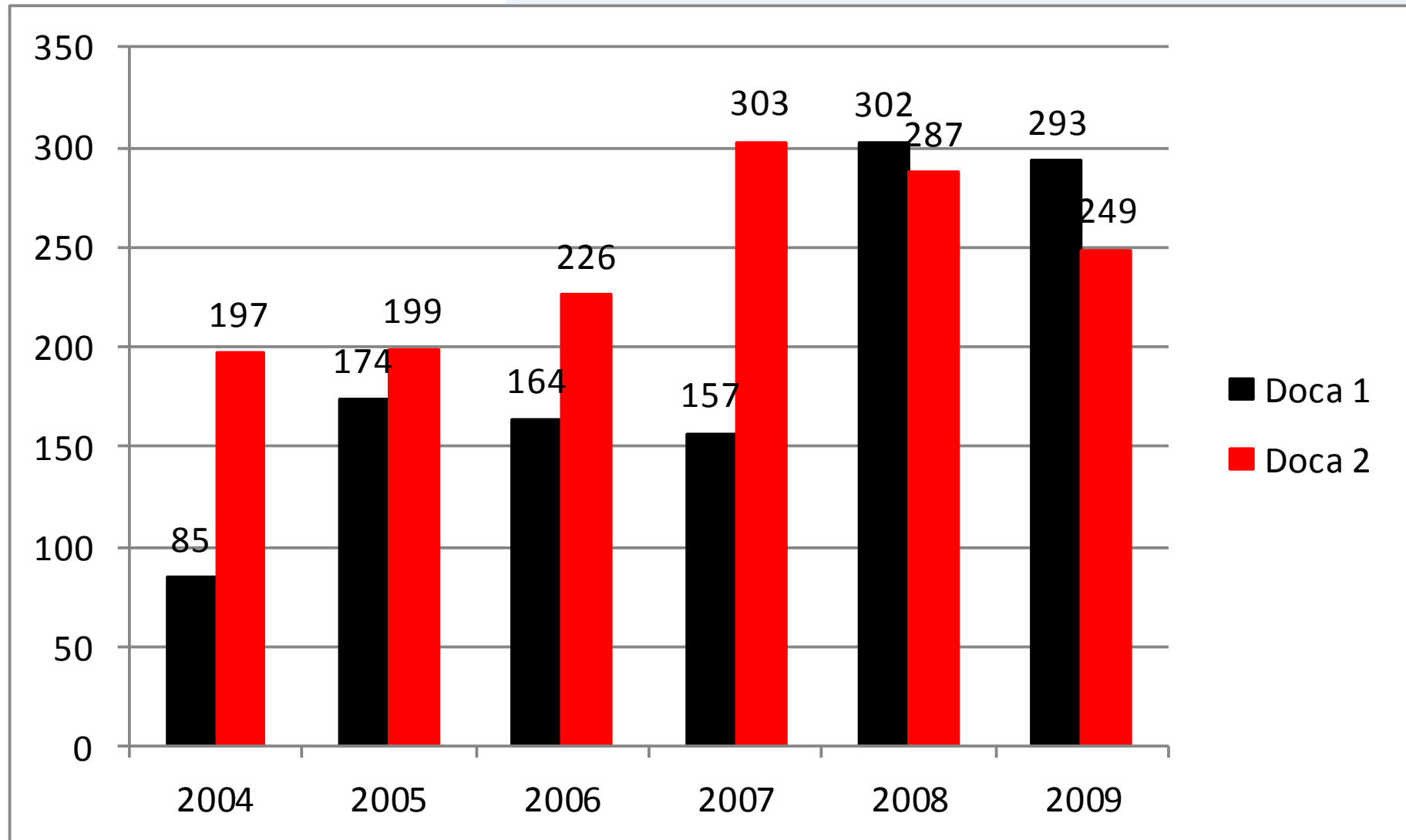
### Desdobramento da Mão de obra utilizadas nas reparações

mobra aplicada em repa	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
mo própria	122 892	79 502	95 582	125 224	142 648	189 286	124 343	60 853
mo cedida	5 827	3 696	7 290	13 953	17 075	7 421	3 467	1 098
mo subempreitada	101 654	125 000	157 640	342 352	256 776	115 597	76 900	22 840
	230 373	208 198	260 512	481 529	416 499	312 304	204 710	84 791
mo própria/total	53,3%	38,2%	36,7%	26,0%	34,2%	60,6%	60,7%	71,8%

## ACTIVIDADE INDUSTRIAL OCUPAÇÃO DAS DOCAS (dias) - CONSTRUÇÕES

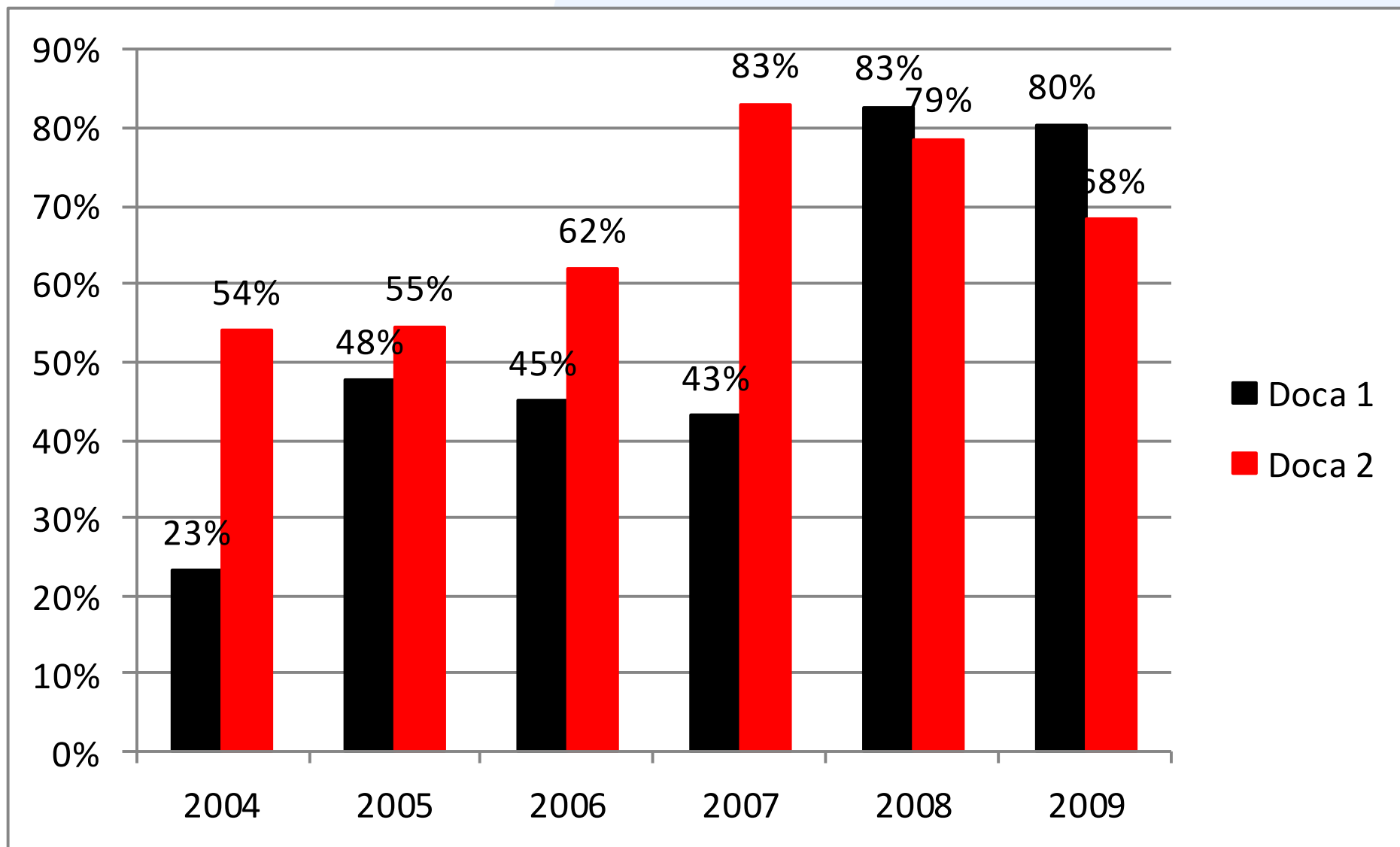


## ACTIVIDADE INDUSTRIAL OCUPAÇÃO DAS DOCAS (dias) - REPARAÇÕES

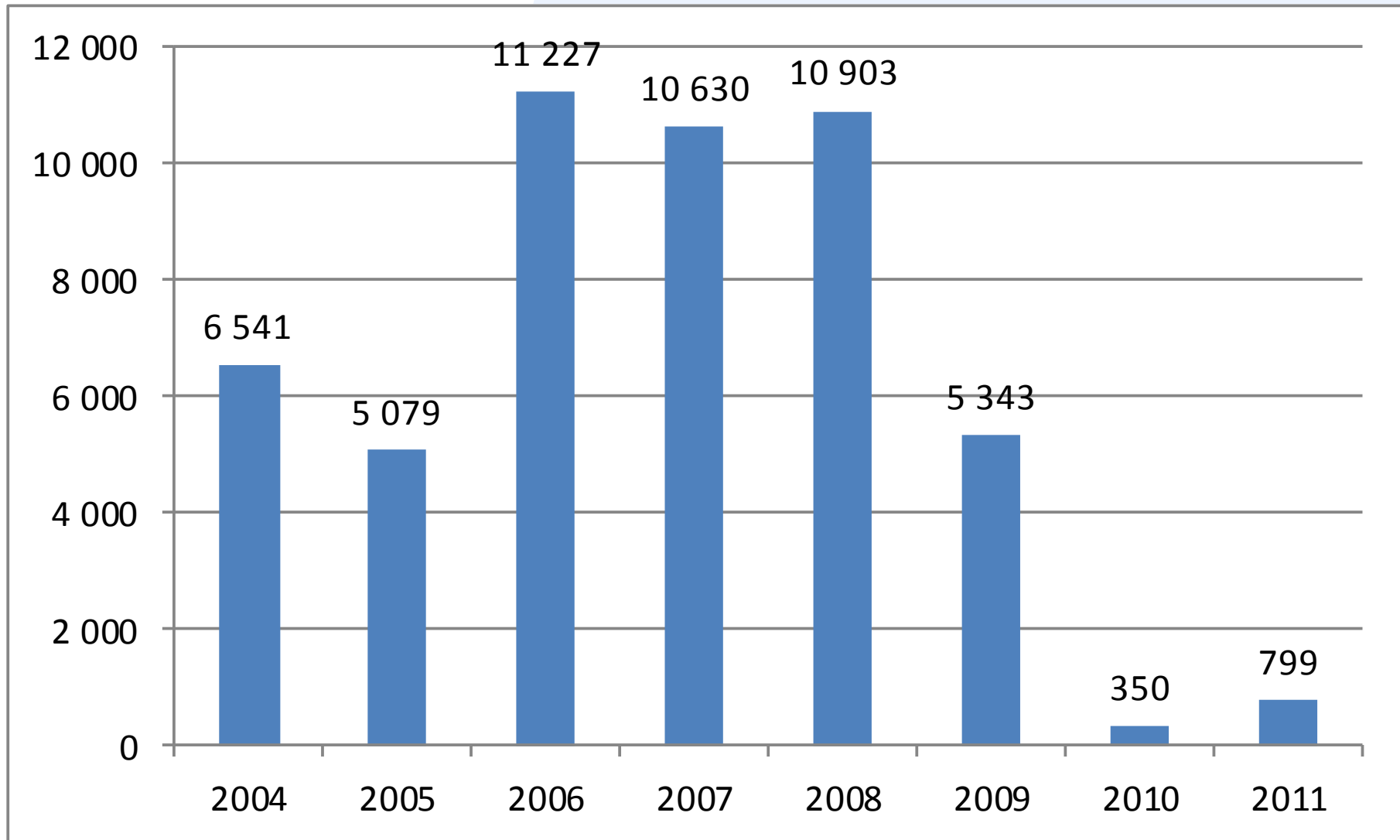


## ACTIVIDADE INDUSTRIAL

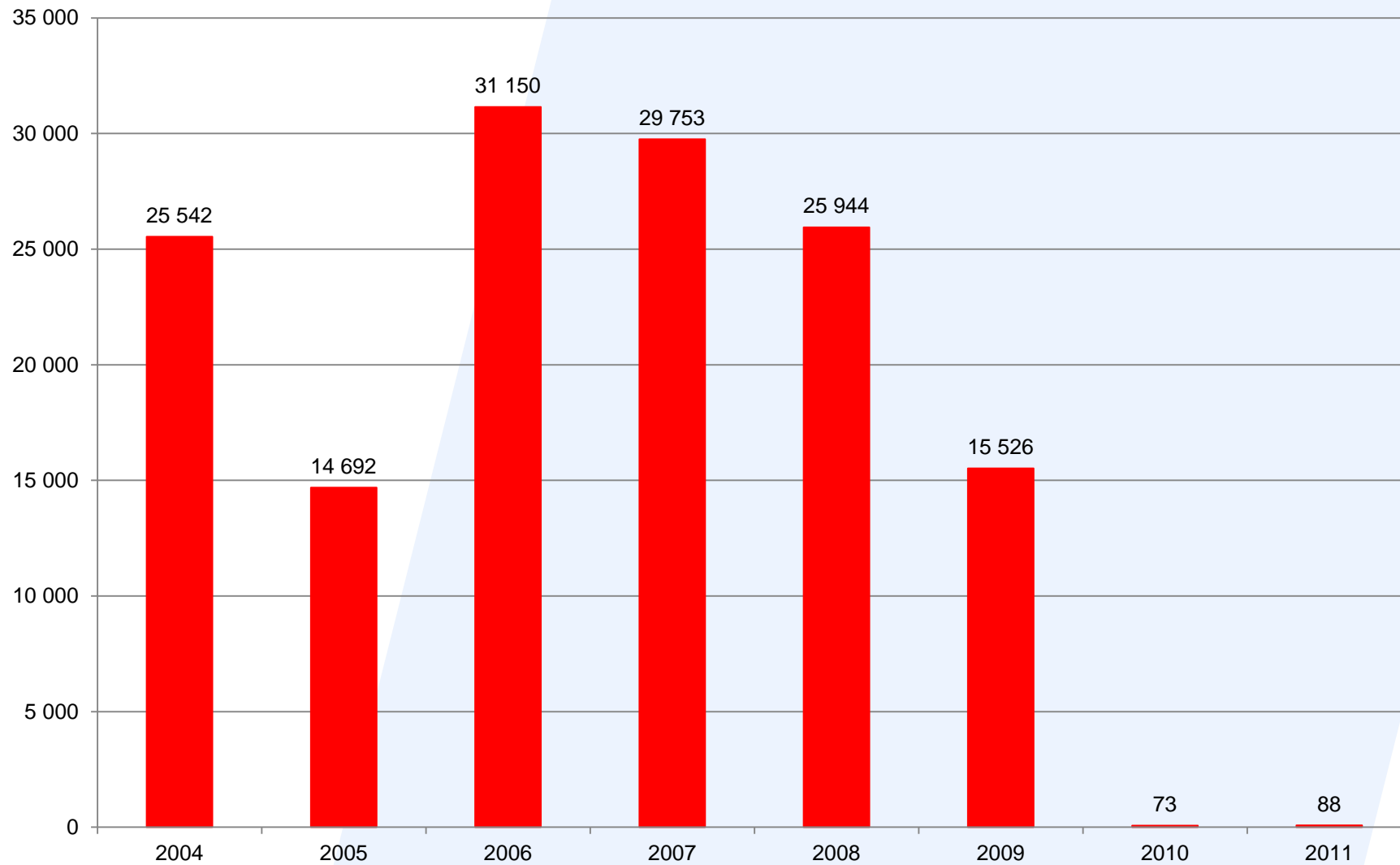
### TAXA DE OCUPAÇÃO DAS DOCAS – CONSTRUÇÕES E REPARAÇÕES



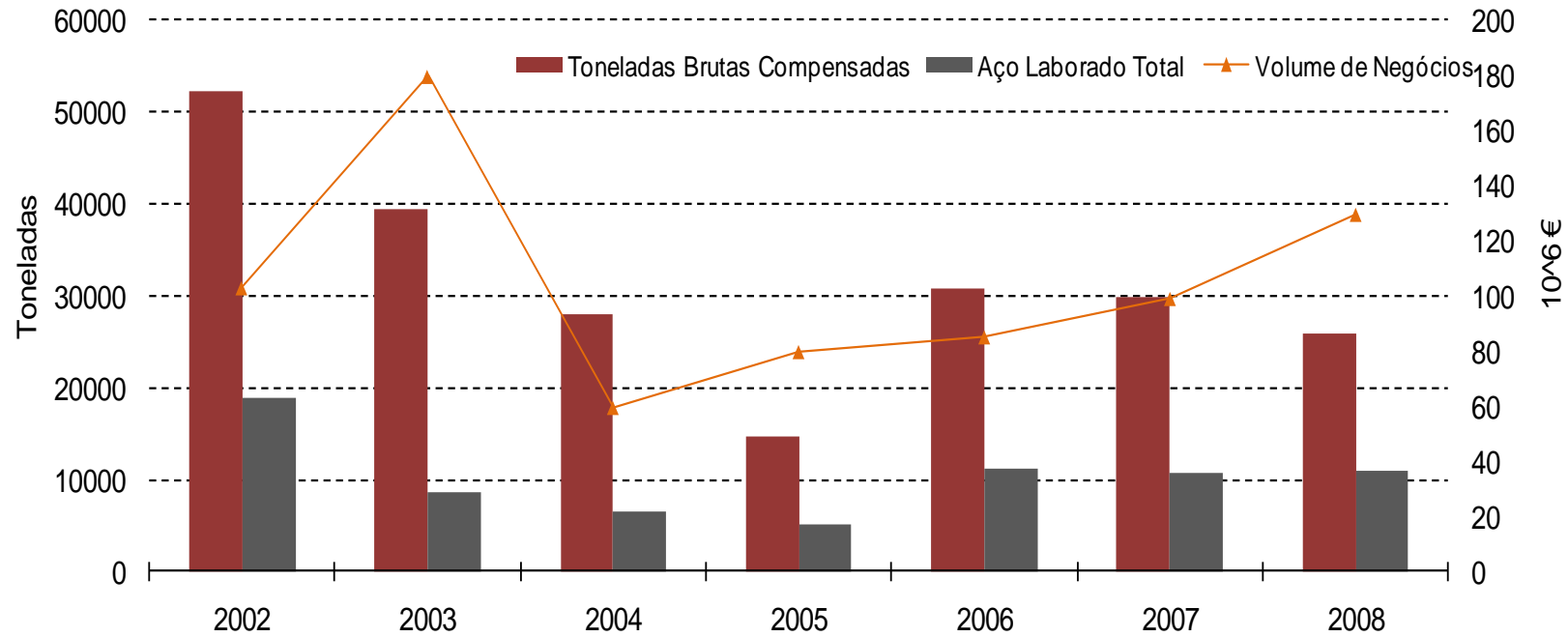
## ACTIVIDADE INDUSTRIAL AÇO LABORADO (ton)



## ACTIVIDADE INDUSTRIAL - CGT - TONELADAS BRUTAS COMPENSADAS



# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

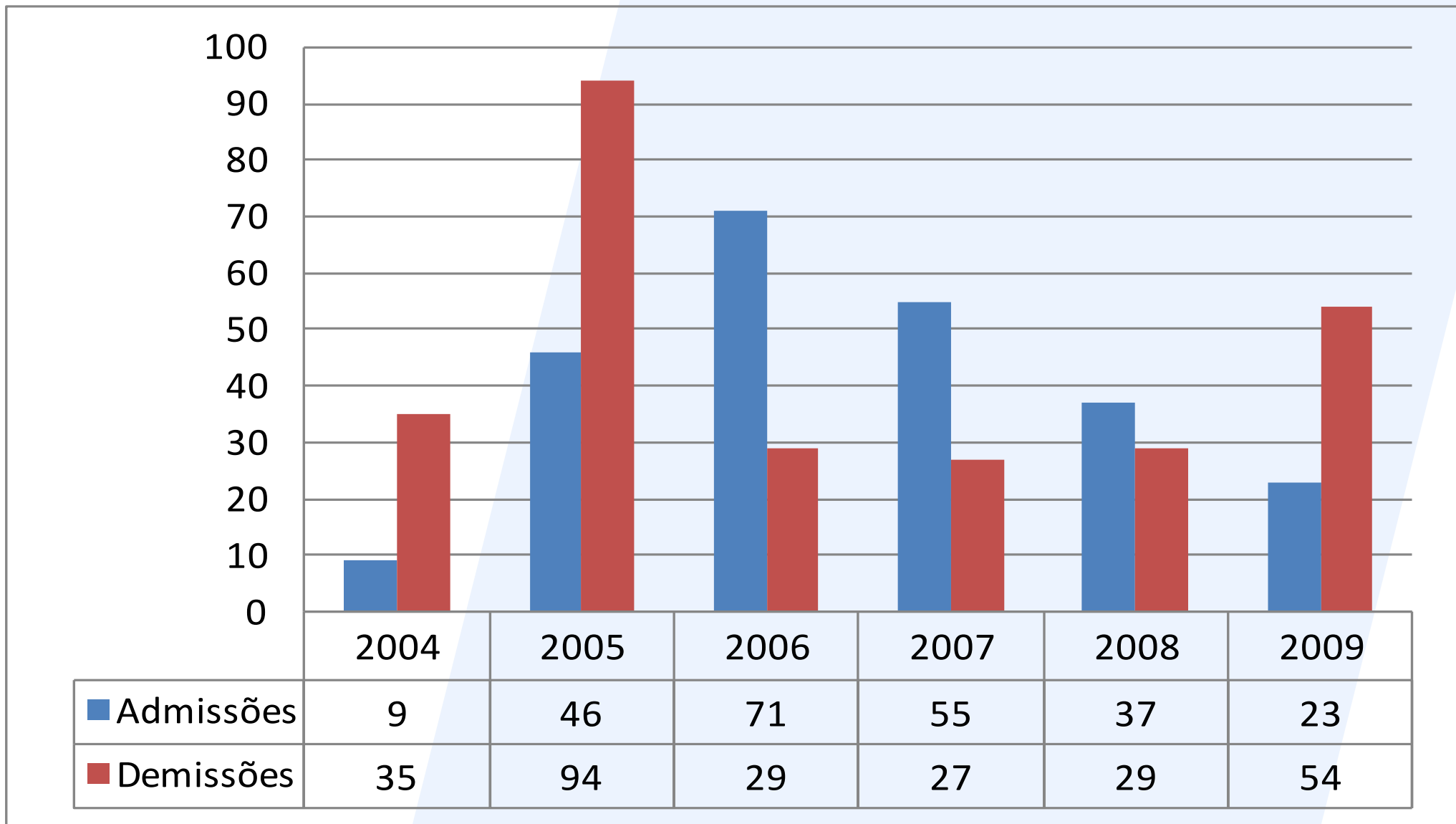




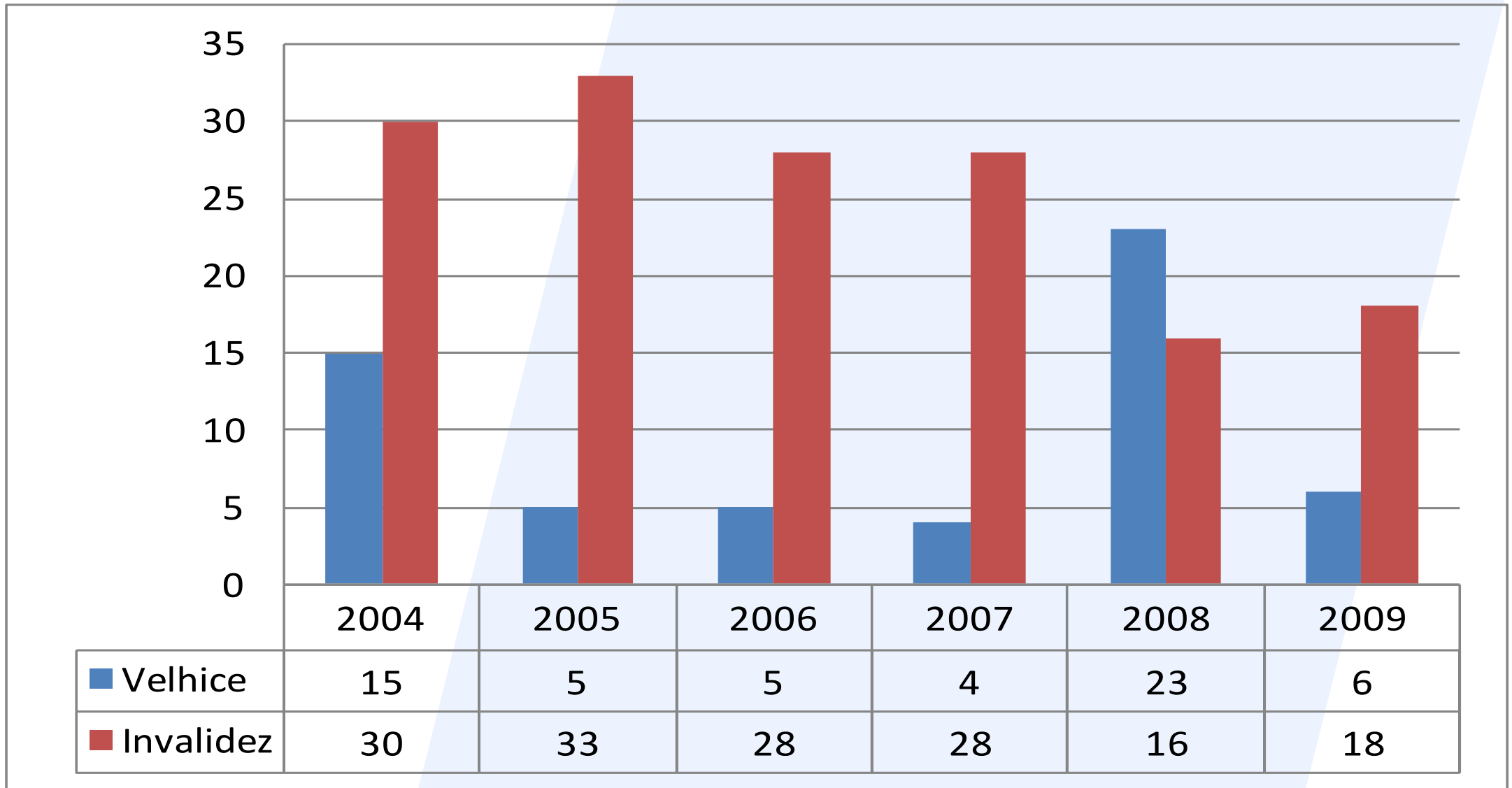
## RECURSOS HUMANOS EVOLUÇÃO

nº trabalhadores	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
nº trabalhadores final ano	934	952	931	898	833	744	657	620
quadro	903	870	819	781	764	722	649	620
termo	31	82	112	119	69	22	8	0
médio do ano	931	944	928	915	877	747	657	632

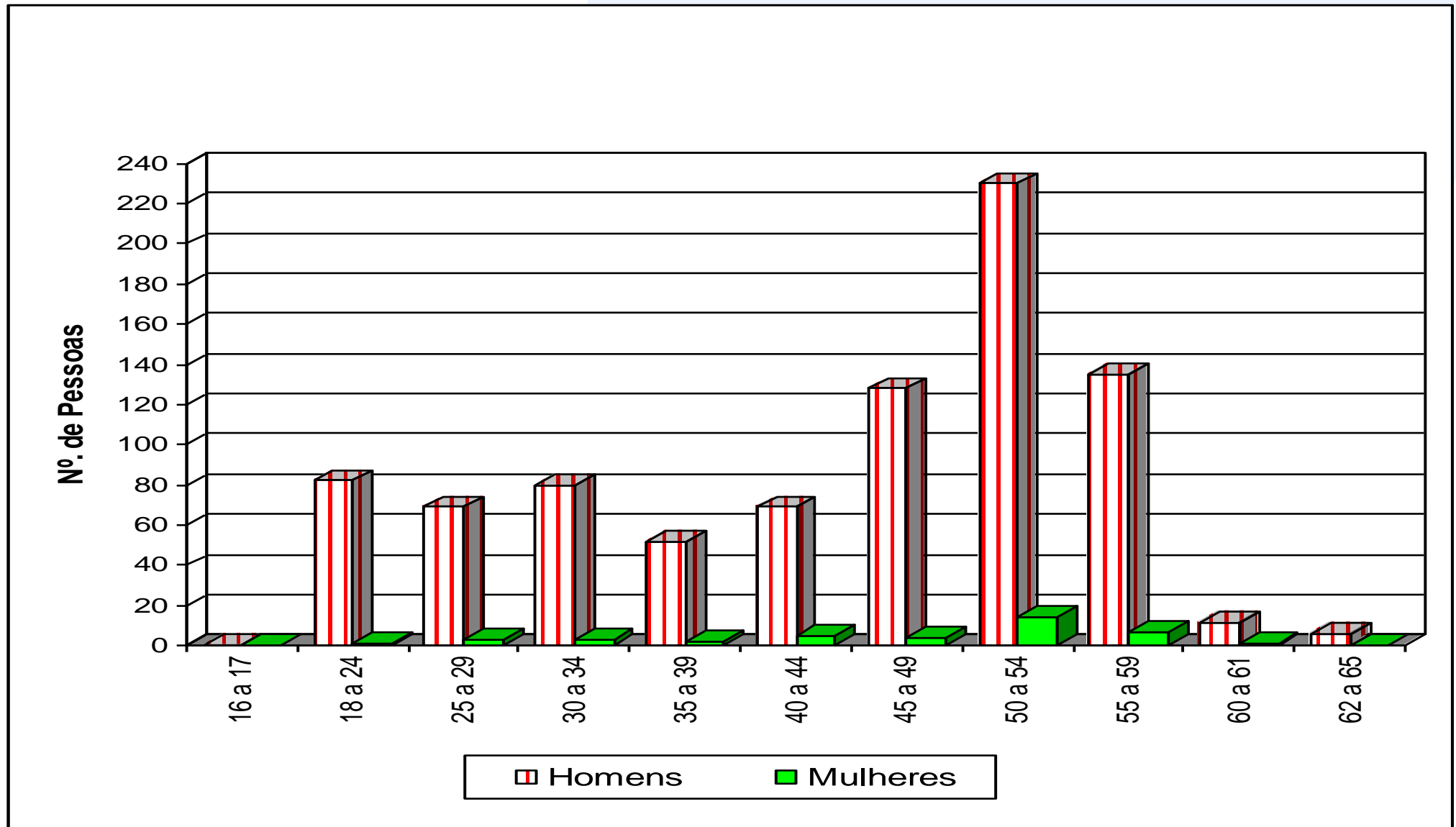
## RECURSOS HUMANOS - ADMISSÕES & DEMISSÕES



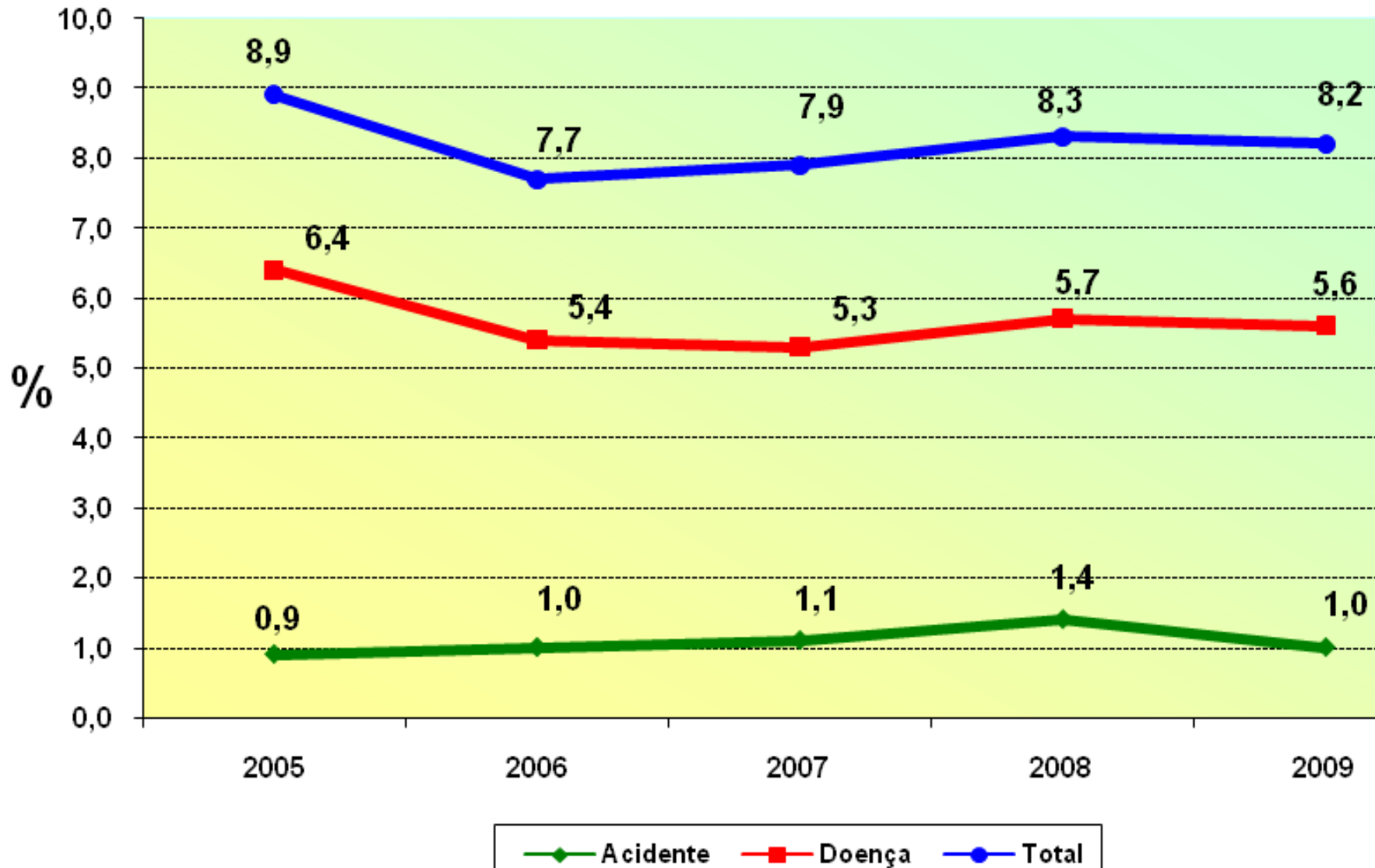
## RECURSOS HUMANOS - REFORMAS



## RECURSOS HUMANOS FAIXA ETÁRIA E SEXO

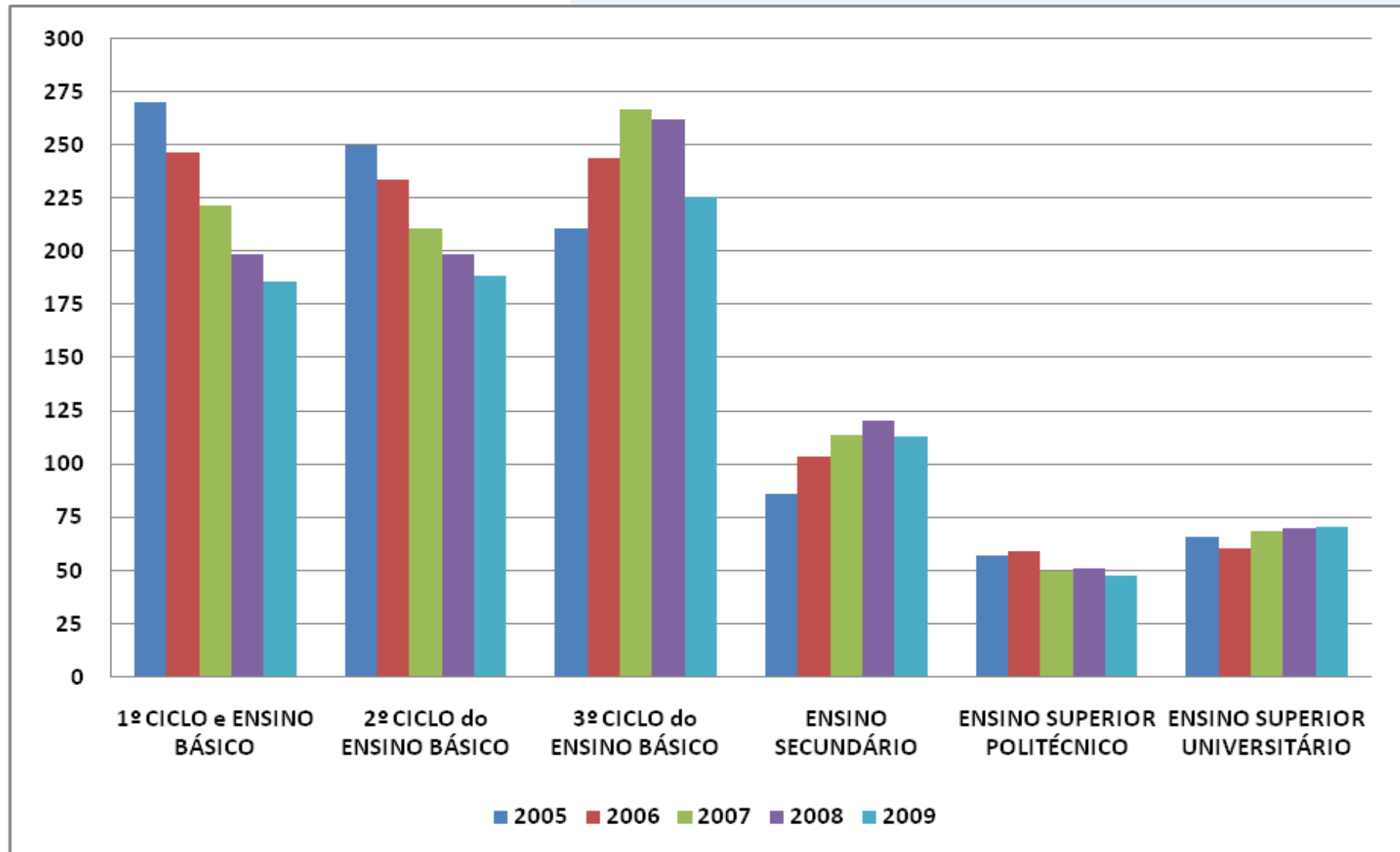


## RECURSOS HUMANOS - ABSENTISMO



## RECURSOS HUMANOS

### Formação



## RECURSOS HUMANOS

### FORMAÇÃO

#### Formação Inicial de Jovens

- Montagem de Estruturas Metálicas
- Soldadura
- Serralheiros Mecânicos
- Preparadores de Trabalho

#### Formação Contínua

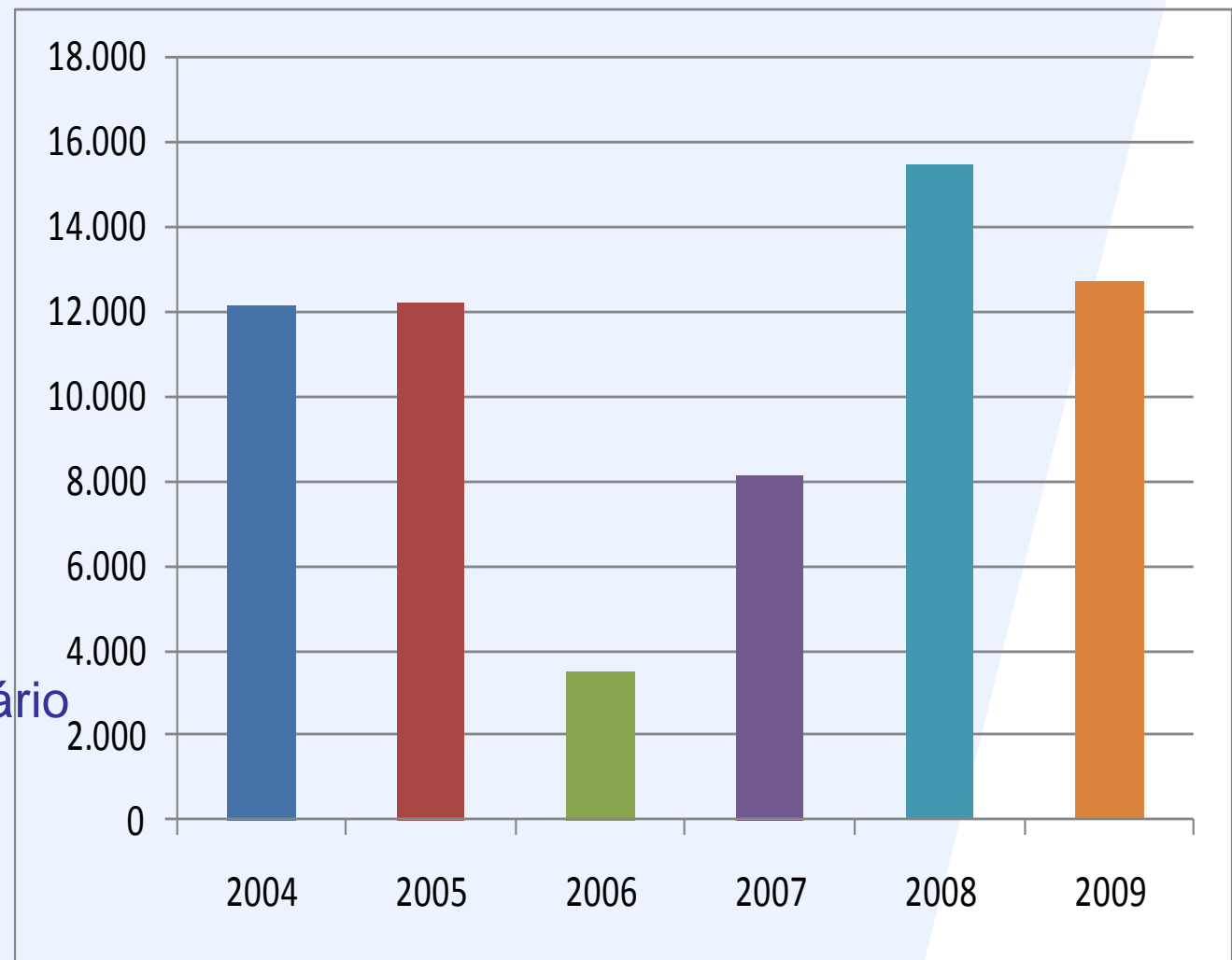
Diversas Acções de Formação

- Transversais
- Específicas

#### Novas Oportunidades (2008)

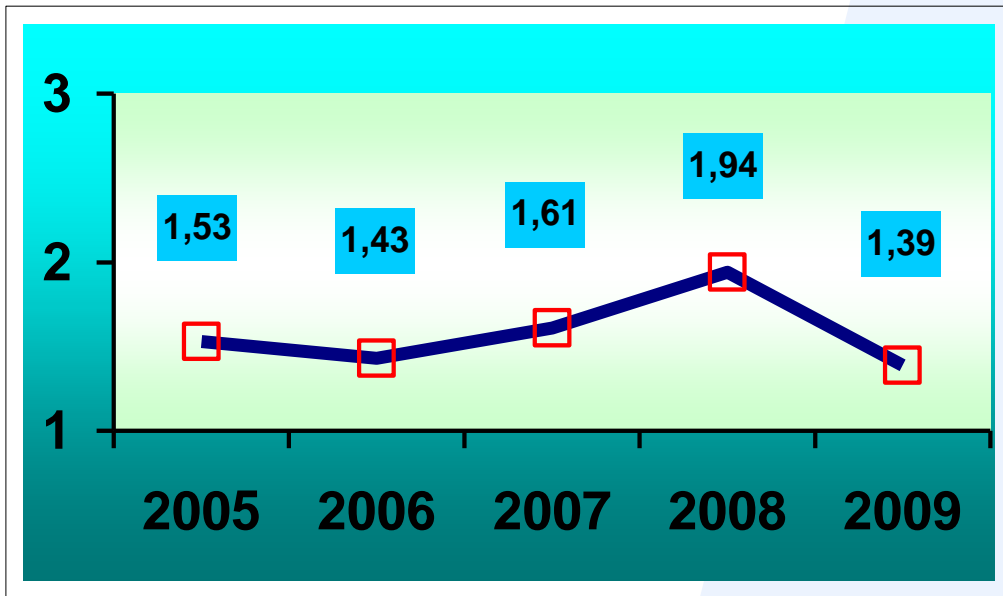
Certificação ao nível do ensino secundário

- 50 colaboradores inscritos :
  - 6 - certificados
  - 2 - fase de validação
  - 42 - processo de certificação

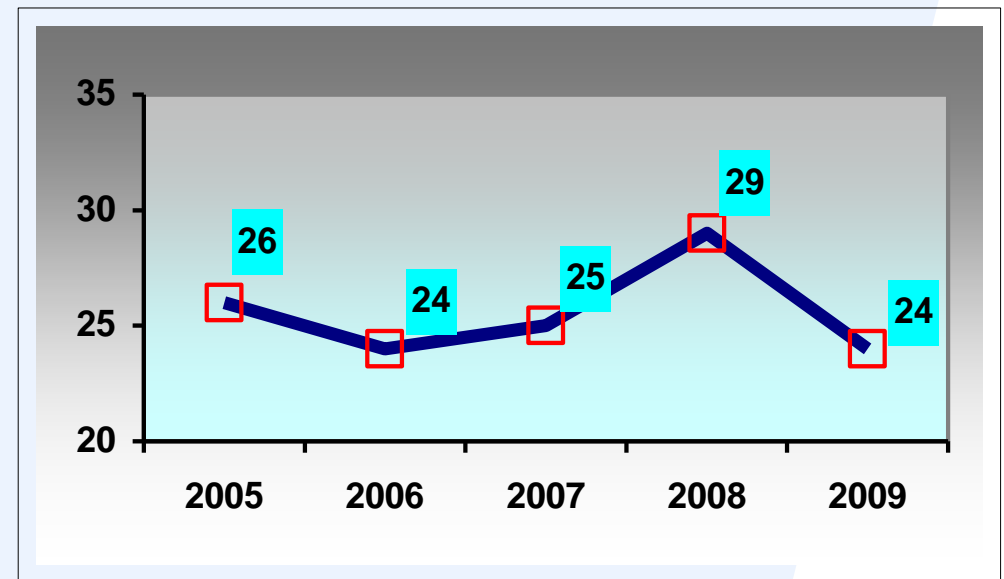


# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## RECURSOS HUMANOS - SEGURANÇA, HIGIENE E SEGURANÇA NO TRABALHO



*Percentagem*



*Nº de dias perdidos por  
Mil horas homem trabalhadas*



## Análise evolutiva

	Adm	Saídas	REFORMAS			TOTAL LIQUIDO
			Velhice	Inval		
2004	9	35	15	30	45	71
2005	46	94	5	33	38	86
2006	71	29	5	28	33	-9
2007	55	27	4	28	32	7
2008	37	29	23	16	39	31
2009	23	54	6	18	24	55

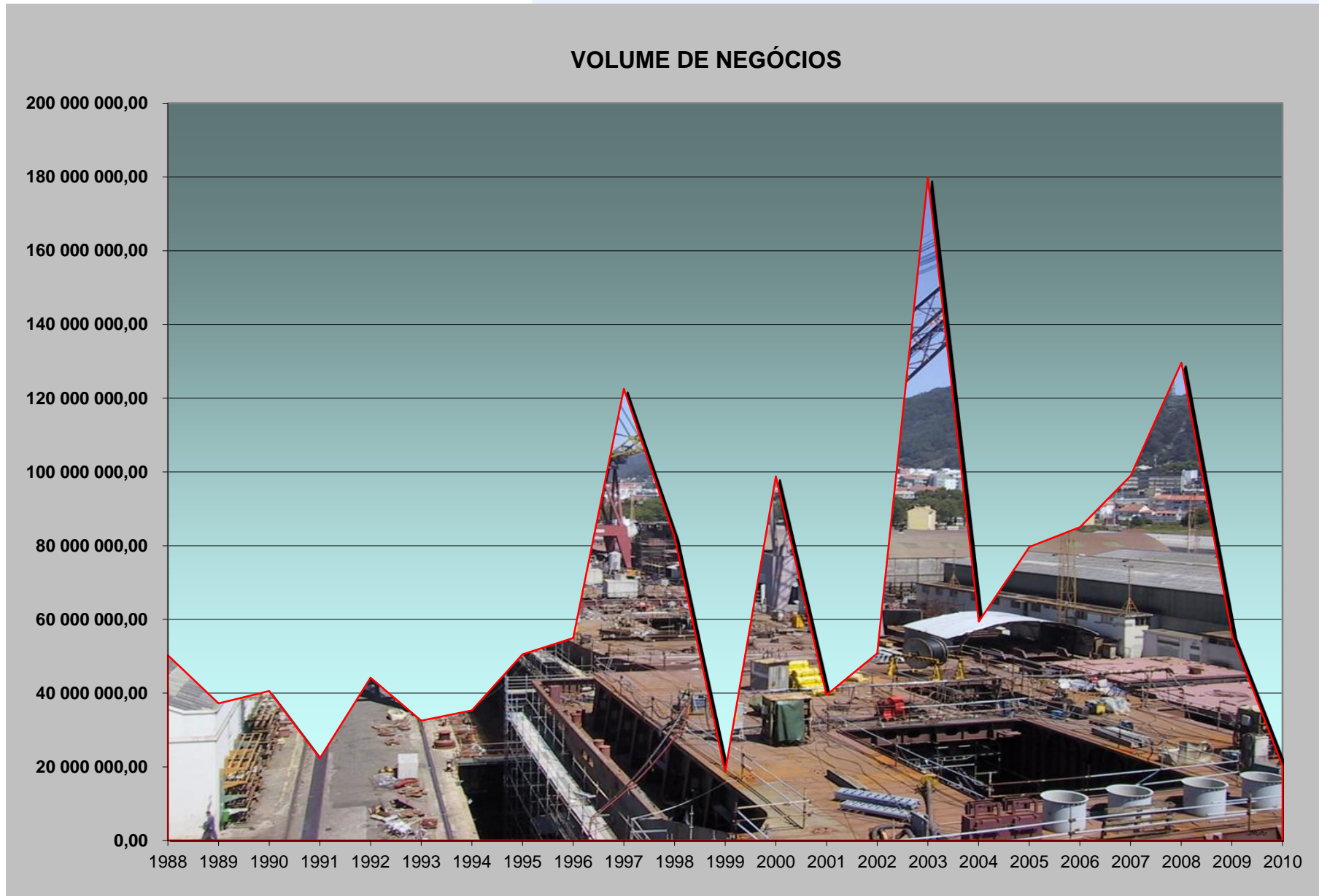
O Slide da faixa etária e sexo permitiram observar que mais de 50% dos colaboradores tem mais de 45 anos e que cerca de 20% se enquadram entre os 50 e 54 anos.

A taxa de absentismo tem mostrado um nível elevado (cerca de 6% na doença e mais de 1 % em acidentes, o que penaliza bastante a produtividade da empresa.

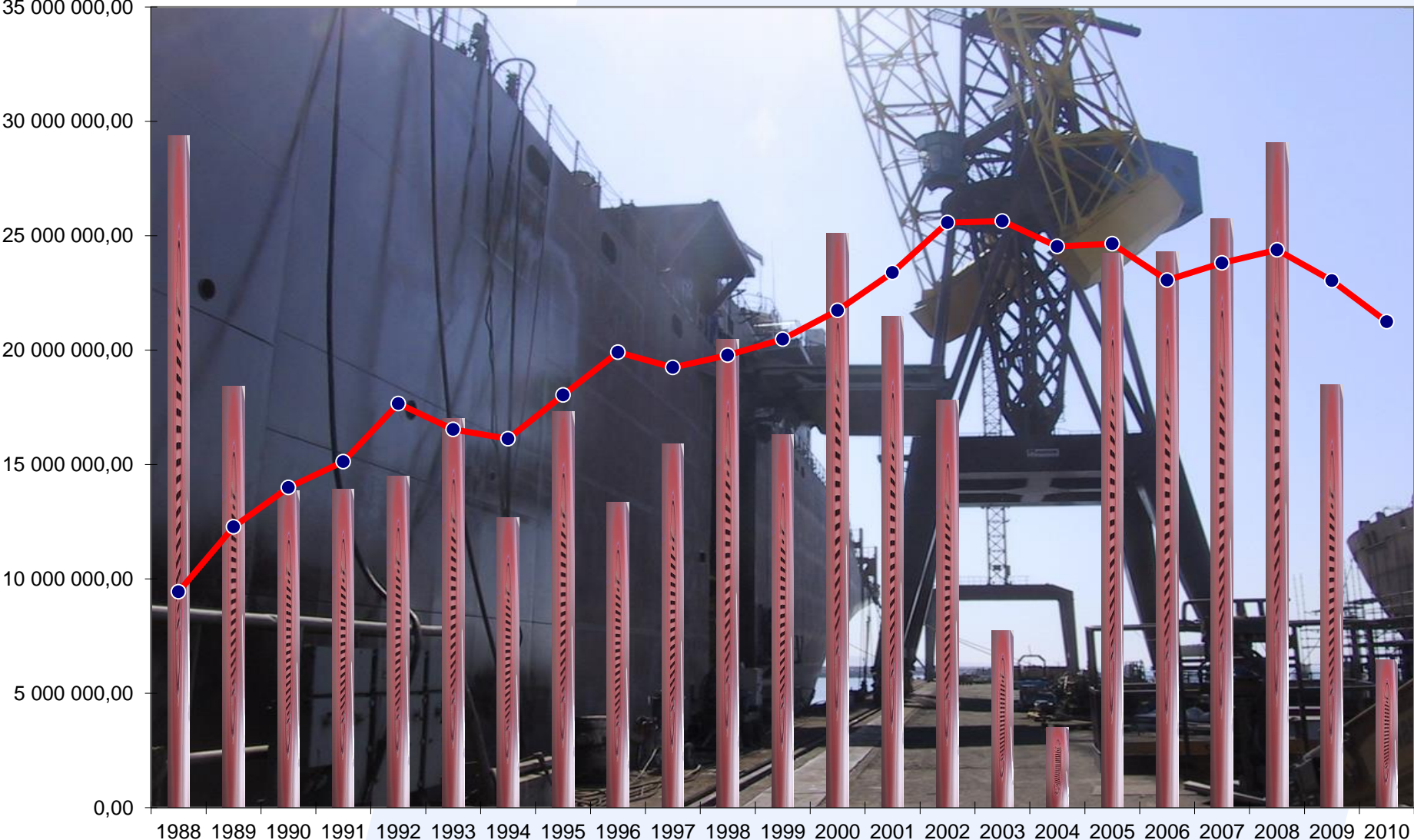
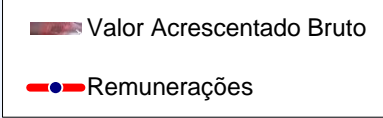
Tanto a taxa de gravidade como o índice de avaliação de gravidade vem confirmar o aumento da taxa do absentismo por acidente.

Em termos de formação mantiveram-se os níveis de 2008, resultantes da implementação do programa Novas Oportunidades.

**EVOLUÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA**  
**VOLUME DE NEGÓCIOS**

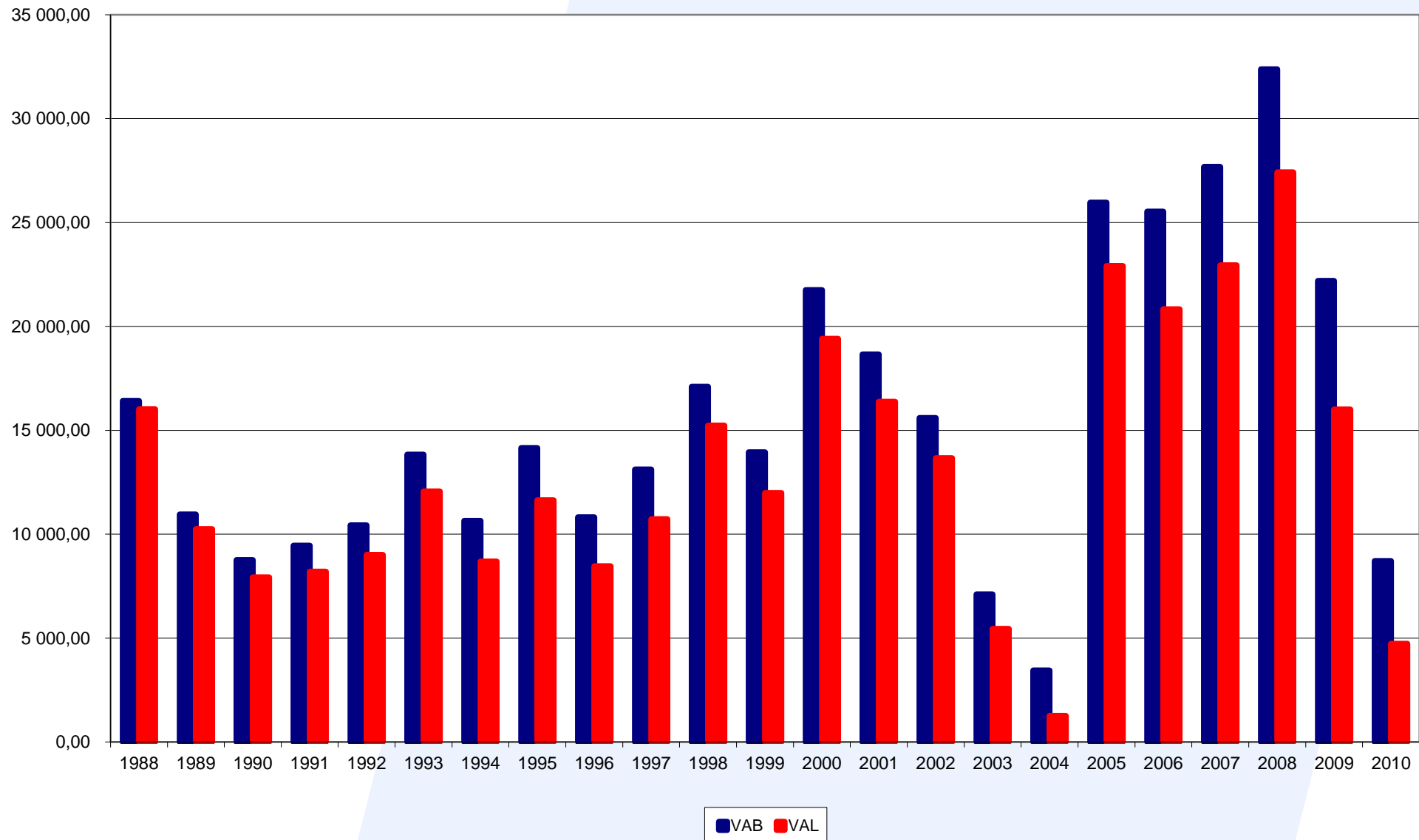


## EVOLUÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA VALOR ACRESCENTADO vs REMUNERAÇÕES



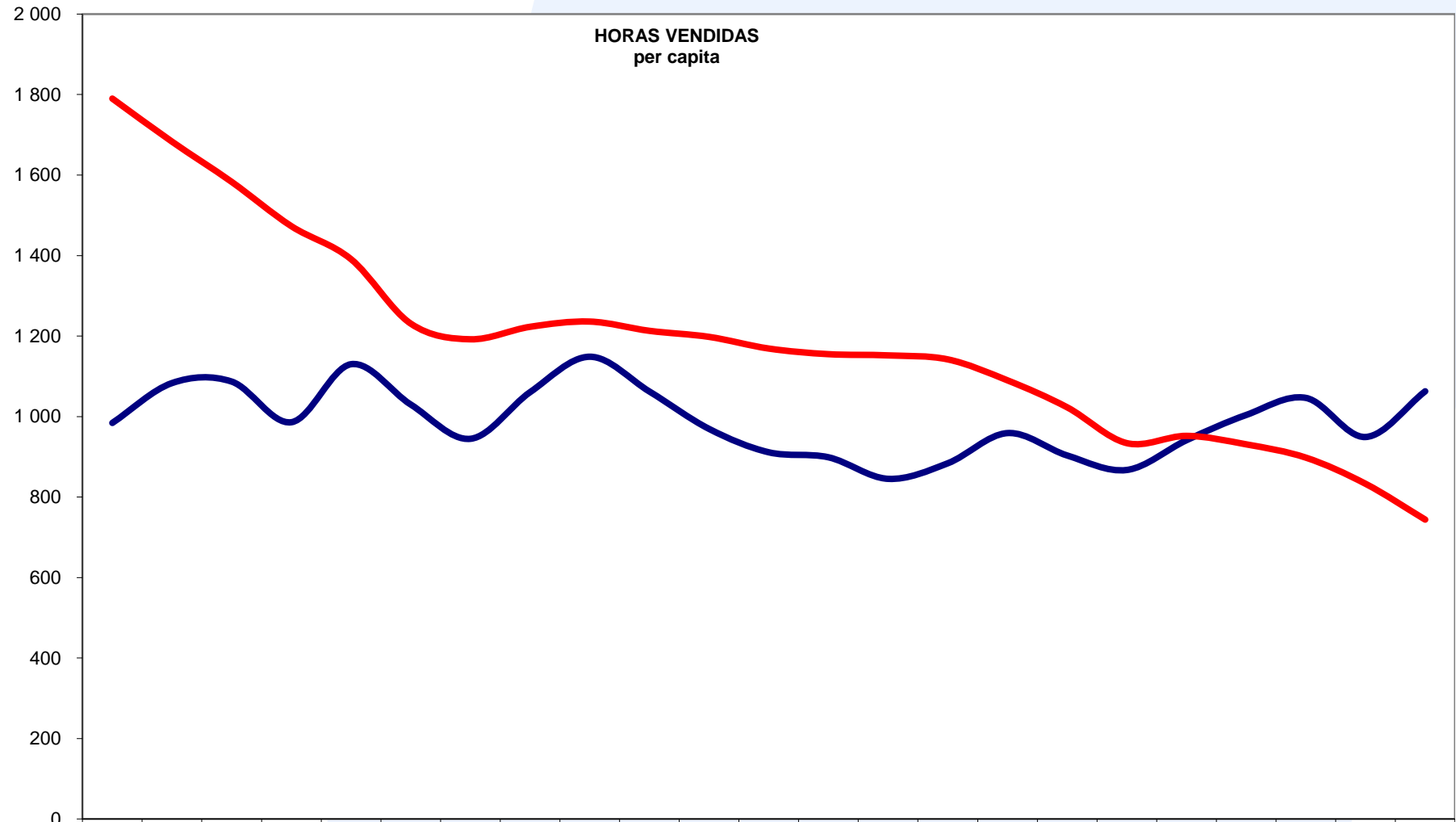
## EVOLUÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA VALOR ACRESCENTADO

VAB per capita vs VAL per capita



# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## EVOLUÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA HORAS VENDIDAS vs Nº TRABALHADORES



	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Horas Vendidas per capita	984	1 083	1 087	986	1 130	1 030	945	1 061	1 149	1 062	969	911	899	845	884	959	903	867	941	1 004	1 046	949	1 063
Trabalhadores	1 790	1 683	1 583	1 473	1 391	1 231	1 192	1 223	1 236	1 213	1 198	1 169	1 155	1 152	1 142	1 090	1 023	934	952	931	898	833	744

## EVOLUÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA

ENVC	2005	2006	2007	2008	2009
horas mo construção	855 873	1 036 574	1 114 366	1 026 871	800 280
h/ton CGT	58,3	33,3	37,5	39,6	51,5
h/ton aço laborado	168,5	92,3	104,8	94,2	149,8
horas mo totais	1 251 938	1 384 807	1 540 078	1 635 562	1 351 812
h/ton CGT	85,2	44,5	51,8	63,0	87,1
h/ton aço laborado	246,5	123,3	144,9	150,0	253,0

## Extracto estudo Eurogrupo Average cost per hour

**Eastern rates cannot be the benchmark for a European shipyard. Eastern shipyards get significant subsidization.**

**To avoid competition on price we have advised to convert ENVC into an Assembly Yard. This will enable ENVC to chose the most cost effective sources.**

**A better benchmark is efficiency measured in “hours per ton”. This figure can be applied to the “Hull Making Section” of future ENVC. Currently ENVC’s figure is in the range between**

- **65 hours per ton for simple/heavy steel construction like tanker or container,**
- **110 hours per ton for complex design like ferries, Navy ships or mega yachts.**

**Especially for complex design ENVC is about 35% above best practice.**

## Enquadramento do Pólo Naval no Grupo Empordef



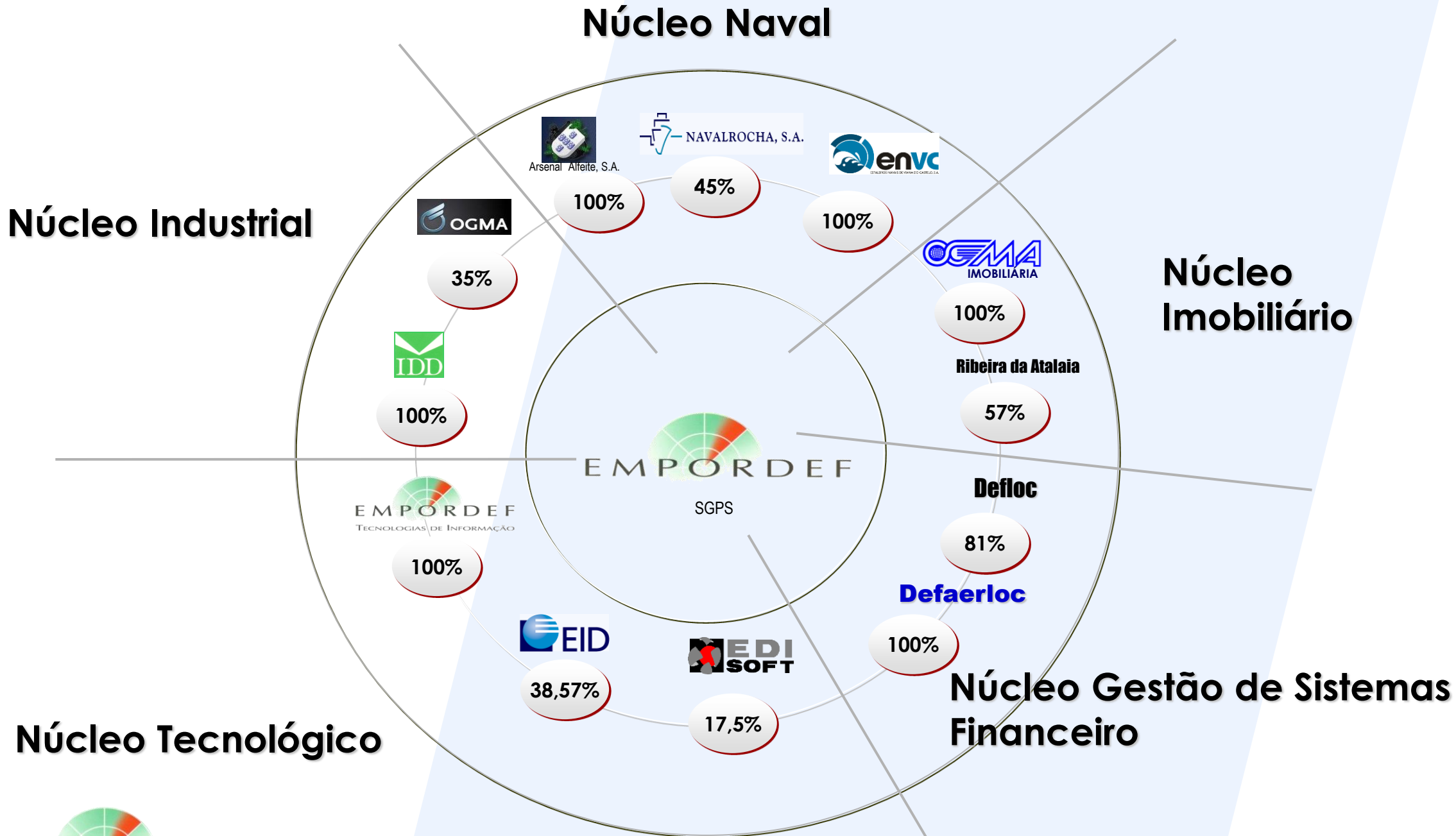
## Caracterização da Empordef

A Empordef é uma holding de um grupo de empresas

- Criada pelo Decreto Lei 235-B/96, de 1996, actualizados com as deliberações de 11 de Julho de 2006 e 2 de Junho de 2008
- SGPS de capitais de públicos tutelada pelo MDN e MFinanças
- Centro de decisão da indústria, agrupando as participações do Estado em todas as empresas da área da defesa nacional, detidas directa ou indirectamente

Criação EMPORDEF 1996	Período Expansão 1998/2002	Reestruturação 2002/2003	Consolidação 2004	Situação 2009	Caracterização	
OGMA - 100%		Alienação acções		OGMA - 35%	Núcleo Industrial	
INDEP - 100%		Desactivada				
SPEL - 50,91%		Alienação acções				
	IDD - 100%			IDD - 100%	Núcleo Naval	
	NAVAL ROCHA - 45%			ARSENAL ALFEITE 100%		NAVAL ROCHA 45%
				ENVC - 100%		ENVC - 100%
EDISOFT - 30%				EDISOFT - 30%	Núcleo Tecnológico	
EID - 31,8%				EID - 31,8%		
			ETI - 100%	ETI - 100%		
	PORTUGAL SPACE	Desactivada			Núcleo Tecnológico	
	GEOGRAF	Desactivada				
	CELESTIUM	Liquidada				
	SUBLOC	Liquidada				
	DEFLOC			DEFLOC		Núcleo Financeiro
			DEFERLOC			
			OGMA IMOBILIÁRIA 100%	OGMA IMOBILIÁRIO 100%	Núcleo Imobiliário	
			RIBEIRA ATALAIA - 56,58%	RIBEIRA ATALAIA 56,58%		

# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

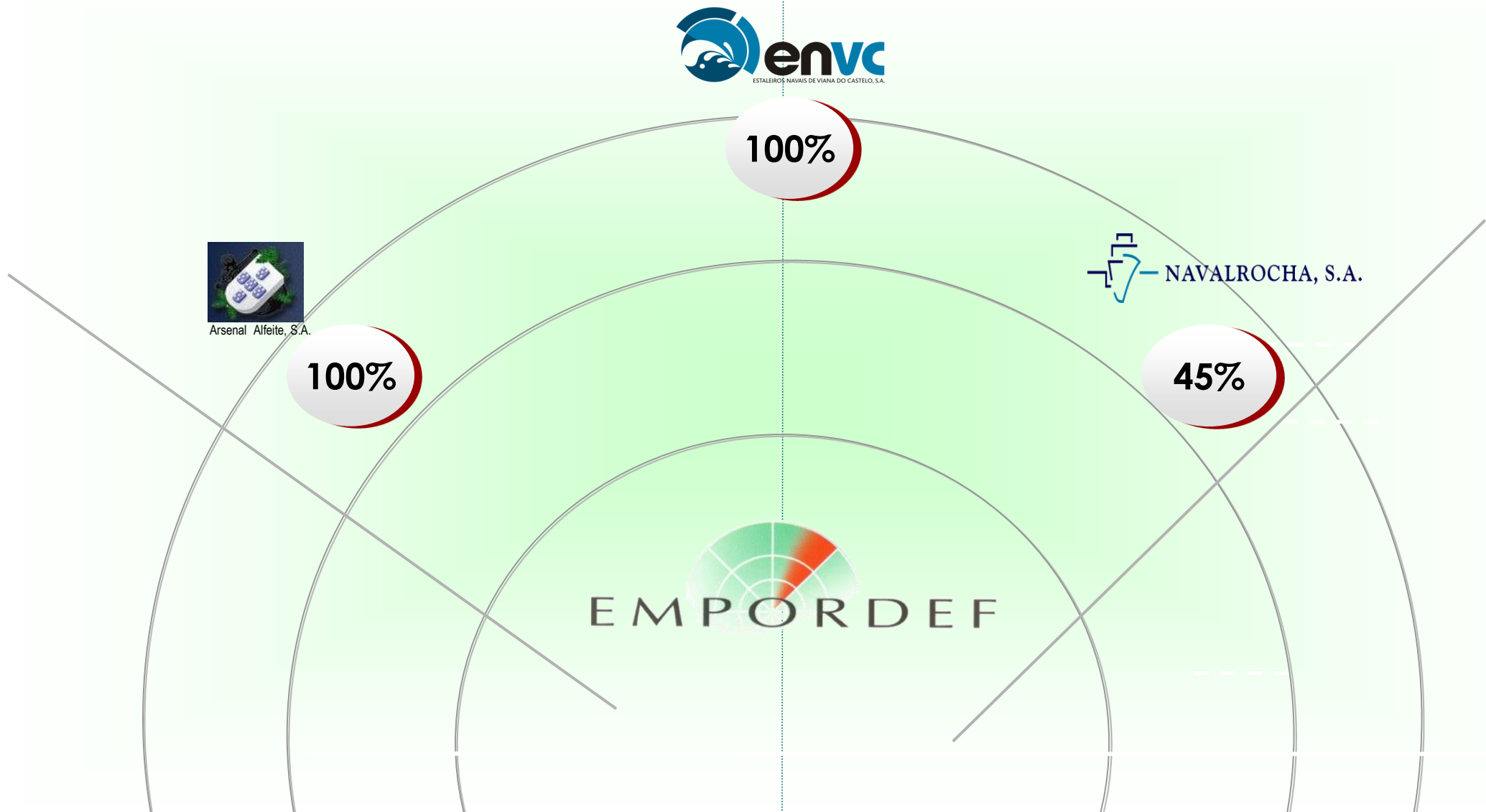


## Áreas de Actividade do Grupo



Comunicações Táticas	■																	
Sistemas de Comunicações Navais	■																	
Sistemas de Comunicações de Segurança	■																	
Sistemas de Comando e Controlo		■																
Sistemas Espaciais		■																
Sistemas Integrados de Negócio		■																
Simulação & Treino			■															
Treino Assistido por Computador			■															
Gestão e Operação de Estação de Satélites				■														
Manutenção e Modernização de Aeronaves					■													
Revisão e Reparação de Motores e Componentes					■													
Fabricação e Montagem de Componentes de Aeronaves					■													
Desmilitarização de Munições e Explosivos						■												
Construção Naval							■											
Reparação Naval								■										
Manutenção e Reparação Naval									■									
Construção Civil e Empreitadas										■								
Administração e Gestão de Imóveis												■						
Locação Operacional e Financiamento																■		

## Núcleo Naval



## IMPORTÂNCIA DO MAR PARA PORTUGAL

### ***Espaços marítimos nacionais***

- Dimensão: 1,7 milhões de km<sup>2</sup> (18,7 vezes a área terrestre nacional)
- 11<sup>a</sup> maior ZEE do Mundo (superior à de países como a Índia e a China)
- Em termos de território, Portugal é apenas o 110<sup>o</sup> país do Mundo
- Dimensão da área SAR portuguesa: 5,8 milhões de km<sup>2</sup> (63 vezes a área terrestre nacional)
- Extensão da Plataforma Continental: aumento dos fundos marinhos em até 1,5 milhões de km<sup>2</sup>

### ***Comércio por via marítima***

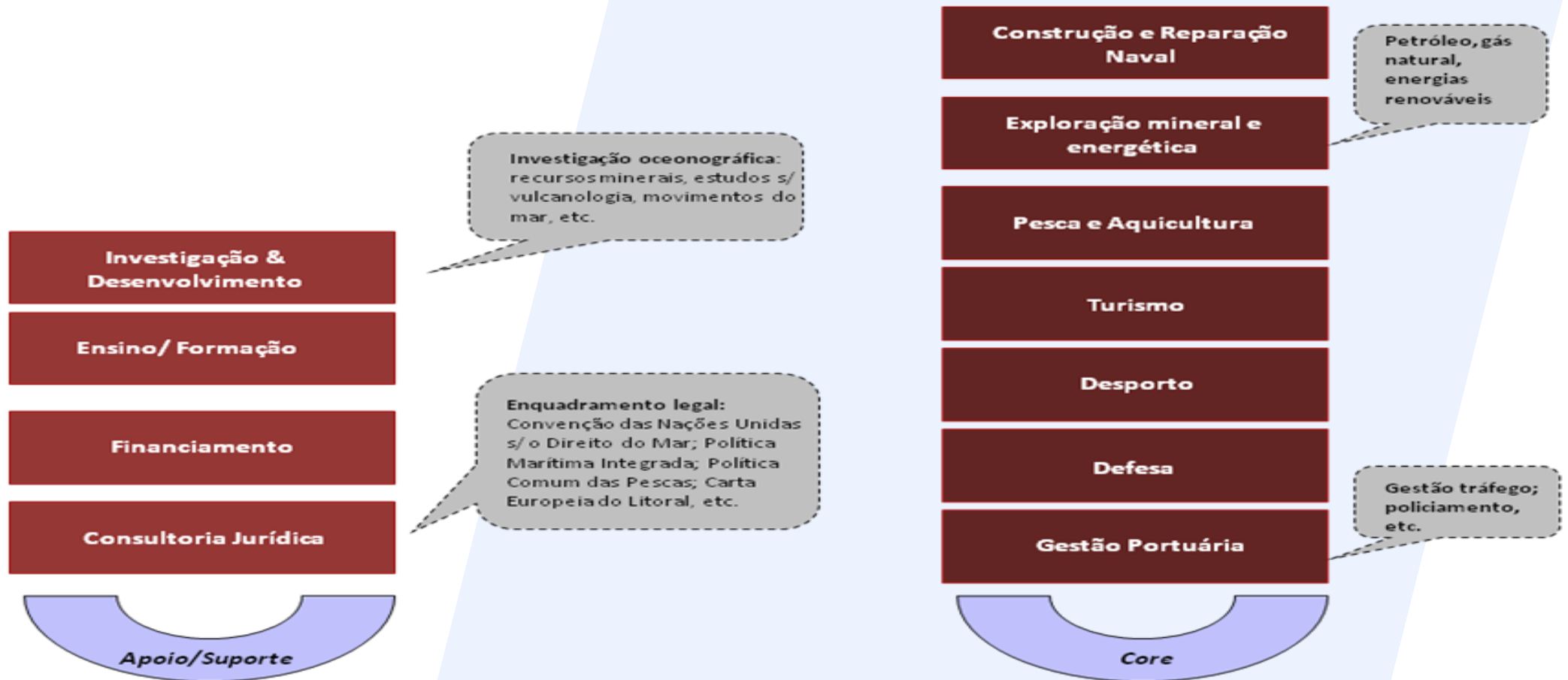
- Cerca de 90% do comércio mundial circula por via marítima
- 53% do comércio da UE passa em águas portuguesas
- Cerca de 60% do comércio externo português decorre por via marítima
- Cerca de 70% das importações portuguesas chegam por via marítima
- Cerca de 200 navios de médias e grandes dimensões passam todos os dias em águas

### ***Economia marítima (dados do estudo da Universidade Católica)***

- Economia marítima é responsável por
  - 11% do PIB
  - 12% do emprego
  - 17% dos impostos indirectos
  - 90% das receitas de turismo portuguesas

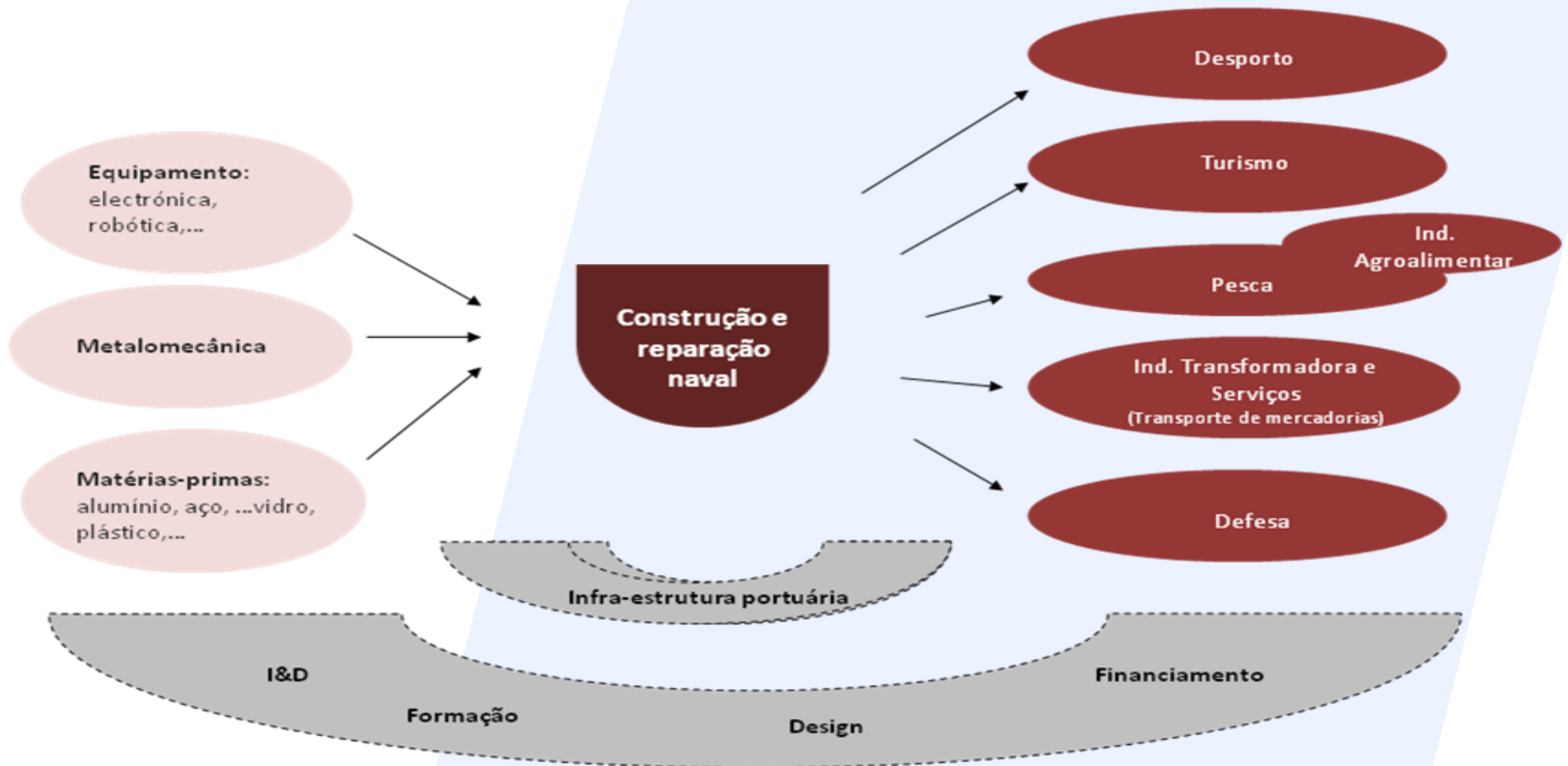
# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## Decomposição do *Cluster Naval*



Fonte: AM&A

Cadeia de valor da *Construção Naval* e seus intervenientes



Fonte: AM&A



## PRODUTO OPERACIONAL - MARINHA DE DUPLO USO

*Uma Marinha de duplo uso permite a actuação:*

- *no âmbito da acção militar (como Marinha de Guerra) e*
- *no âmbito da acção não militar (cobrindo aquilo que noutros países compete a uma Guarda Costeira e a outras organizações e agências com competências para actuar no mar)*
- *constituindo a solução mais eficaz e eficiente para um País com um mar que é quase 19 vezes maior que o seu território.*

*Em traços gerais o empenhamento médio anual da Marinha, no mar é:*

- *Navios em missão por dia: 14 navios*
- *Total de dias de missão: 5.000 dias*
- *Total de dias no mar: 3.500 dias*
- *Horas de navegação: 40.000 horas*
- *Milhas percorridas: 400.000 milhas*

## RENOVAÇÃO DA ESQUADRA – MARINHA EQUILIBRADA

### Frota bastante obsoleta

#### Patrulhas:

- *Cacine (1969), Zaire(1971), Cuanza (1970), Schultz Xavier (1972)*

#### Corvetas:

- *João Coutinho (1970), Jacinto Cândido (1970), António Enes (1971)*

- *João Roby (1975), Afonso Cerqueira (1975), Baptista de Andrade (1974)*

*A Resolução do Conselho de Ministros nº 79/2012 revogou a Resolução do CM nº 183/2004, que designadamente aprovou o PRAN - Programa relativo à aquisição de navios destinados à Marinha Portuguesa, pondo em causa a renovação da frota e anulando, numa altura de grande crise nos navios comerciais, praticamente, toda a carteira de encomendas dos ENVC.*

### 5 + (3 opcionais) Lanchas de Fiscalização Costeira

*Para substituir os Patrulhas em profunda obsolescência operacional, logística e económica por terem sido projectados para operar em ambiente estuarino e fluvial.*

### 6 Navios de Patrulha Oceânica (2 para combate à poluição e para balizagem)

*Para substituir as Corvetas em obsolescência logística e económica, sendo difícil manter actuais níveis de empenhamento sem que sejam substituídas, dos quais já foram recebidos os*

- *N.R.P. “Viana de Castelo” aumentado ao efectivo em 30 de Dezembro de 2010 e ao serviço em 30 de Março de 2011*
- *N.R.P. “Figueira da Foz” aumentado ao efectivo em 25 de Novembro de 2013*

### Navio Polivalente Logístico

*Meio mais complexo de todo o Sistema de Forças Nacional*

## RENOVAÇÃO DA ESQUADRA – MARINHA EQUILIBRADA

### Fragatas:

- *Vasco da Gama*(1991), *Alvares Cabral* (1991), *Corte Real* (1991)

### Recentes entradas ao efectivo

*Para além dos 2 NPOs atrás referidos foram entregues:*

### Fragatas compradas à Marinha Holandesa

*N.R.P. “Bartolomeu Dias” aumentado ao efectivo em 16 de Janeiro de 2009*

*N.R.P. “D. Francisco de Almeida” aumentado ao efectivo em 15 de Janeiro de 2010*

### Submarinos

*N.R.P. “Tridente”: entrada ao serviço em 17 de Junho de 2010*

*N.R.P. “Arpão”: entrada ao serviço em 22 de Dezembro de 2010*



**O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

## **Um desafio ?**

3 Estaleiros Navais operando na indústria naval militar e mercante e integrados na Empordef.

Volume de negócios (M €)      2008      2009      2010

<b>ENVC, SA</b>	<b>129,6</b>	<b>55,6</b>	<b>20,2</b>
<b>ARSENAL DO ALFEITE, SA</b>	<b>33,0<sup>a</sup></b>	<b>28,0<sup>b</sup></b>	<b>26,9</b>
<b>NAVALROCHA, SA</b>	<b>7,2</b>	<b>5,4</b>	<b>4,8</b>

<sup>a</sup> ainda como estabelecimento militar

<sup>b</sup> inclui actividade como nova empresa partir de 1 de setembro 10,9 milhões e empregando cerca de 2.000 pessoas

## O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?

De acordo com as orientações governamentais (na altura), a criação de um polo naval tornava-se indispensável, sendo o mesmo suportado por:

- Uma gestão integrada de todos os interesses do Estado na construção e reparação naval, nomeadamente a nível das infra-estruturas;
- Uma maior racionalização de fundos a aportar ao sector para efeitos de modernização das infra-estruturas;
- A crescente exigência nos requisitos operacionais das Forças Armadas, arrastando o incremento da complexidade tecnológica dos sistemas militares e o reduzido número de produtores de equipamento militar acreditado para instalação em navios dos países da OTAN, em razão dos importantes requisitos de interoperabilidade e compatibilidade, leva a que, a despeito das tendências de adopção de equipamento “off the shelf” de duplo uso comercial e militar, se tenha de lidar com material cuja sustentação ao longo da vida útil carece de especiais processos organizacionais e de gestão; e
- Uma maior articulação da actividade dos ENVC com o Arsenal do Alfeite, com obtenção de sinergias e de criação de centros de excelência em actividades consideradas importantes para a manutenção, por entidades nacionais, de sistemas de armamento indispensáveis à protecção da ZEE.

## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **Áreas chave de actuação:**

1. Especialização em segmentos de actividade
2. Potenciar o Plano de modernização da Marinha Portuguesa
3. Sinergias e parcerias entre empresas
4. Reforço das capacidades de projecto
5. Novas áreas de negócio

## O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê?

### 1 - Especialização em segmentos de actividade

	Construção		Reparação		Outros
	Militar	Mercante	Militar	Mercante	
ENVC	Navios militares (NPO, NCP, LFC, LPD)	Navios mercantes complexos		Navios mercantes	
Arsenal do Alfeite	Navios de média e pequena tonelagem		Navios militares	Navios mercantes	Serviços especializados sector defesa
Naval Rocha (*)				Navios mercantes	

(\*) as docas da NavalRocha seriam uma redundância se houvesse alguma limitação nas docas do Arsenal 79

## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **2 – Potenciar o Plano de modernização da Marinha Portuguesa**

- Assegurar uma resposta eficaz no projecto e na construção do actual plano de modernização da Marinha portuguesa (ENVC);
- A implementação do actual plano de modernização é essencial para colmatar a actual quebra de mercado no sector mercante;
- A concretização do plano de modernização (8 NPO e 2 NCP) terá de prosseguir com a programação definida sem atrasos;
- Novos contratos assinados com o Ministério da Defesa em Março de 2009 (5 LFC com opção para mais 3);
- Necessidade de assegurar a contratação do LPD; e
- No mercado externo: continuar e reforçar progressivamente a exploração de mercados externos do sector da defesa.



## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **3 – Sinergias e parcerias entre empresas**

#### **Sinergias no Pólo Naval**

- Uma estratégia concertada e integrada para as 3 empresas.
- Cooperação estreita na área comercial (prospecção de mercado, presença concertada em feiras especializadas) potenciando os recursos existentes.

#### **Sinergias com o Polo Tecnológico**

- Desenvolvimento de produtos/serviços (software, comunicação e sistemas logísticos integrados) entre empresas do Grupo (Edisoft e EID) e parceiros internacionais de renome.

## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **3 – Sinergias e parcerias entre empresas**

#### **Parcerias no plano internacional**

- Acordo de parceria estratégica entre os ENVC e o Grupo DAMEN (NL) nos domínios do projecto de navios militares e mercantes (MoU assinado em 24 de Julho de 2009).
- O acima referido Acordo, de natureza evolutiva, prevê outras vertentes de cooperação estratégica mantendo a identidade dos ENVC.

## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **4 – Reforço das capacidades de projecto**

- Optimização/utilização das capacidades de projecto das empresas do pólo naval.
- Área de intervenção nos sectores da defesa e dos navios mercantes.
- Alargamento progressivo da área de intervenção a outras actividades com sinergias tecnológicas (exploração económica da ZEE, aeronáutica, etc.).
- Cooperação intensiva com entidades de investigação nacionais.
- Desenvolvimento de parcerias com entidades especializadas exteriores.

## **O Pólo Naval da EMPORDEF uma oportunidade, porquê ?**

### **5 – Novas áreas de negócio**

- A ZEE portuguesa dispõe de um elevado potencial para o desenvolvimento de novas áreas de negócio.
- Os estrangimentos de mercado no sector naval implicam a procura de novas actividades.
- O sector naval está bem posicionado, tendo em conta a sua experiência e semelhança tecnológica, para aprofundar novas oportunidades de negócio na exploração económica dos mares.
- Novas áreas de negócio a estudar:
  - Energia dos mares (eólica offshore, energia das ondas, etc.)
  - Plataformas para a aquacultura no mar.
  - Navios especializados para a manutenção de plataformas.
  - Robots para a apoio à exploração marítima dos oceanos.
  - Navios hidrográficos.

## Dossiers

- Relacionamento com a marinha e a importância dos navios militares na viabilidade dos ENVC - 86
- Auxílios/apoios União europeia - slide 116
- A importância na viabilidade dos ENVC de parcerias com Estaleiros europeus - slide 120
- Conclusão das negociações e assinatura do contrato dos asfalteiros com a PDVSA - slide 129
- Contrapartidas - slide 139
- Megaiates - slide 158
- Novas áreas de desenvolvimento
  - Eólicas - slide 161
  - Energia por ondas - slide 168
- Contratação pública - slide 185
- Apoios Financeiros da D.G.Tesouro - slide 192
- Plano de Reestruturação
  - Anteriores a 2008 - slide 200
  - CCC (2009) - slide 222
- Atlântida - slide 276

Relacionamento com a Marinha  
e a importância dos navios militares para os ENVC



## PRAN – Programa Relativo à Aquisição de Navios Destinados à Marinha Portuguesa

aprovado pela RCM nº 183/2004 de 16/11, de um período de 11 anos, para a construção de 6 patrulhas oceânicas e de 5 lanchas de fiscalização costeira.

- 2 Navios de Patrulha Oceânica (NPO) [entregas em 2010];
- 2 Navios de Combate à Poluição (NCP) [entregas previstas em 2011 e 2012];
- 5 Lanchas de Fiscalização Costeira (LFC) [entregas previstas em 2012, 2013 e 2014].

Encontravam-se em fase de “pré-adjudicação” (já comprometidos mas ainda não contratualizados):

- 4 NPO (expectavelmente a desenvolver em 2012 e 2014)
- 3 LFC (expectavelmente a desenvolver em 2014 e 2015)
- 1 Navio Polivalente Logístico (LPD) (expectavelmente a desenvolver entre 2010 e 2015)

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

	Assinados	Opção
2 38 Navio Patrulha Oceânico	56.636.454,00 €	
2 39 Navio Patrulha Oceânico	32.623.698,00 €	
240 Navio Combate Poluição	38.223.500,00 €	
241 Navio Combate Poluição	37.623.500,00 €	
243 Navio Patrulha Oceânico		37.677.570,00 €
244 Navio Patrulha Oceânico		37.677.570,00 €
245 Navio Patrulha Oceânico		37.677.570,00 €
246 Navio Patrulha Oceânico		37.677.570,00 €
249 Lancha Fiscalização Costeira	30.500.000,00 €	
250 Lancha Fiscalização Costeira	30.500.000,00 €	
251 Lancha Fiscalização Costeira	30.500.000,00 €	
252 Lancha Fiscalização Costeira	30.500.000,00 €	
253 Lancha Fiscalização Costeira	30.500.000,00 €	
265 Lancha Fiscalização Costeira		29.100.000,00 €
266 Lancha Fiscalização Costeira		29.100.000,00 €
-267 Lancha Fiscalização Costeira		29.100.000,00 €
	<b>317.607.152,00 €</b>	<b>238.010.280,00 €</b>



		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
		custos	proveitos	custos	proveitos	custos	proveitos	custos	proveitos	custos	proveitos	custos	proveitos
238	NPO	39 542 732,50	47 360 924,96	43 610 762,11	49 765 825,00	51 007 617,38	53 912 617,00	56 487 045,90	54 826 809,00	56 778 213,01	56 396 667,00	59 320 217,15	56 396 667,00
239	NPO	22 356 133,06	26 691 641,00	23 906 283,61	26 544 764,00	27 979 069,51	28 797 024,00	32 930 210,68	29 978 940,00	35 141 891,96	31 368 300,00	35 661 723,54	32 449 868,00
	subtotal	61 898 865,56	74 052 565,96	67 517 045,72	76 310 589,00	78 986 686,89	82 709 641,00	89 417 256,58	84 805 749,00	91 920 104,97	87 764 967,00	94 981 940,69	88 846 535,00
240	NPC	3 894 889,96	4 902 182,84	7 992 787,17	9 599 494,00	8 711 202,62	9 261 037,00	10 615 541,97	11 549 855,00	10 935 778,54	11 964 465,00		
241	NPC	2 650 512,53	3 417 498,31	8 038 481,89	10 080 234,00	7 826 020,42	8 986 095,00	8 472 704,35	10 074 520,00	8 770 283,86	10 482 210,00		
242	NPLogístico												
249	LFC	575 363,72	663 035,07	623 853,86	738 369,00	932 586,60	1 079 608,00	1 136 553,38	1 048 041,00	1 755 754,00	1 635 196,00		
250	LFC												
251	LFC												
252	LFC												
253	LFC												
	subtotal	7 120 766,21	8 982 716,22	16 655 122,92	20 418 097,00	17 469 809,64	19 326 740,00	20 224 799,70	22 672 416,00	21 461 816,40	24 081 871,00	0,00	0,00
	total	69 019 631,77	83 035 282,18	84 172 168,64	96 728 686,00	96 456 496,53	102 036 381,00	109 642 056,28	107 478 165,00	113 381 921,37	111 846 838,00	94 981 940,69	88 846 535,00

Estes valores são extraídos do relatório e contas de cada ano, no ponto 13 do Anexo às Demonstrações Financeiras.

Do mapa acima pode concluir-se que, no seu conjunto, os navios militares já tinham gerados proveitos no valor de  $(24.081.871 + 88.846.535) = 112.928.406$  euros.

Comparando os custos com os proveitos e, relativamente aos dois NPOs, conclui-se que tinham gerado, globalmente, uma margem negativa de  $(88.846.535 - 94.981.940) = 6.135.405$  euros.

O C238, mesmo já entregue em finais de 2010, continuou a gerar custos, os quais aumentaram de 56.487.045 para 59.320.217, ou seja 2.833.172 euros.

		2007	2008	2009	2010	2011	2012
		já recebido	já recebido	já recebido	já recebido	já recebido	já recebido
238	NPO	56 694 275,00	56 694 275,00	57 577 048,00	57 577 048,00	59 334 901,78	59 334 901,78
239	NPO	27 636 033,40	27 636 033,40	30 375 237,10	30 375 237,10	30 375 237,10	32 875 237,10
	subtotal	84 330 308,40	84 330 308,40	87 952 285,10	87 952 285,10	89 710 138,88	92 210 138,88
240	NPC	8 765 625,02	8 765 625,02	9 192 734,19	9 192 734,19	9 192 734,19	
241	NPC	8 765 625,01	8 765 625,01	9 192 734,18	9 192 734,18	9 192 734,18	
242	NPLogístico						
249	LFC			1 426 250,00	1 626 250,00	1 626 250,00	
250	LFC			1 426 250,00	1 626 250,00	1 626 250,00	
251	LFC			1 426 250,00	1 626 250,00	1 626 250,00	
252	LFC			1 426 250,00	1 626 250,00	1 626 250,00	
253	LFC			1 426 250,00	1 626 250,00	1 626 250,00	
	subtotal	17 531 250,03	17 531 250,03	25 516 718,37	26 516 718,37	26 516 718,37	0,00
	total	101 861 558,43	101 861 558,43	113 469 003,47	114 469 003,47	116 226 857,25	92 210 138,88

Este mapa, também extraído do ponto 13 do Anexo às Demonstrações Financeiras, permite saber quanto é que os ENVC foram recebendo do Estado pela construção dos diferentes navios militares. (Valores excluindo IVA)

- Em 2008 - 0 euros
- Em 2009 - 11.607.445 euros
- Em 2010 - 1.000.000 euros
- Em 2011 - 1.757.854 euros
- Em 2012 - 2.500.000 euros

No ano de 2012 ainda há o movimento da “devolução” dos recebimentos dos outros navios militares, aproximadamente 26.500 mil euros (excl. IVA) que foram compensados pelo recebimento de 25.500 mil euros (excl. IVA) relativo à venda do trabalho adicional do NPL

		2010		2010			2011			2012		
		custos	proveitos	já recebido	custos	proveitos	já recebido	custos	proveitos	já recebido		
238	NPO	56 487 045,90	54 826 809,00	57 577 048,00	56 778 213,01	56 396 667,00	59 334 901,78	59 320 217,15	56 396 667,00	59 334 901,78		
239	NPO	32 930 210,68	29 978 940,00	30 375 237,10	35 141 891,96	31 368 300,00	30 375 237,10	35 661 723,54	32 449 868,00	32 875 237,10		
	subtotal	89 417 256,58	84 805 749,00	87 952 285,10	91 920 104,97	87 764 967,00	89 710 138,88	94 981 940,69	88 846 535,00	92 210 138,88		
240	NPC	10 615 541,97	11 549 855,00	9 192 734,19	10 935 778,54	11 964 465,00	9 192 734,19					
241	NPC	8 472 704,35	10 074 520,00	9 192 734,18	8 770 283,86	10 482 210,00	9 192 734,18					
242	NPLogístico											
249	LFC	1 136 553,38	1 048 041,00	1 626 250,00	1 755 754,00	1 635 196,00	1 626 250,00					
250	LFC			1 626 250,00			1 626 250,00					
251	LFC			1 626 250,00			1 626 250,00					
252	LFC			1 626 250,00			1 626 250,00					
253	LFC			1 626 250,00			1 626 250,00					
	subtotal	20 224 799,70	22 672 416,00	26 516 718,37	21 461 816,40	24 081 871,00	26 516 718,37	0,00	0,00	0,00		
	total	109 642 056,28	107 478 165,00	114 469 003,47	113 381 921,37	111 846 838,00	116 226 857,25	94 981 940,69	88 846 535,00	92 210 138,88		

Este mapa, também extraído do ponto 13 do Anexo às Demonstrações Financeiras, permite observar até que ponto o Cliente (Marinha) foi financiando os custos que os ENVC iam tendo com as construções militares.

É normal neste tipo de indústria que o cliente vai adiantando dinheiro – adiantamentos cobertos por garantias bancárias. Existe um superavit de cerca de 5 milhões de euros, ou seja recebimentos superiores aos custos incorridos.

<b>Garantias bancárias</b>	2008	2009	2010	2011	2012
Tribunal de Trabalho	41 627,24	41 627,24	38 408,42	38 408,42	47 735,42
MDN+Marinha+DGAIED	49 708 347,09	50 707 619,87	58 744 249,20	54 629 862,03	21 793 593,88
PDVSA			12 890 000,00	12 890 000,00	12 890 000,00
EDP	9 327,00	9 327,00	9 327,00	9 327,00	89 327,00
Liveras	14 512 500,00				
Alemães	29 346 000,00	17 520 000,00			
Atlanticoline	39 807 500,00				
	133 425 301,33	68 278 574,11	71 681 984,62	67 567 597,45	34 820 656,30

Não é demais recordar o impacto dos navios militares em garantias bancárias, que afectavam o nível de responsabilidades junto da banca.

O nível de endividamento bancário não pode ser analisado dissociado do montante das garantias bancárias.



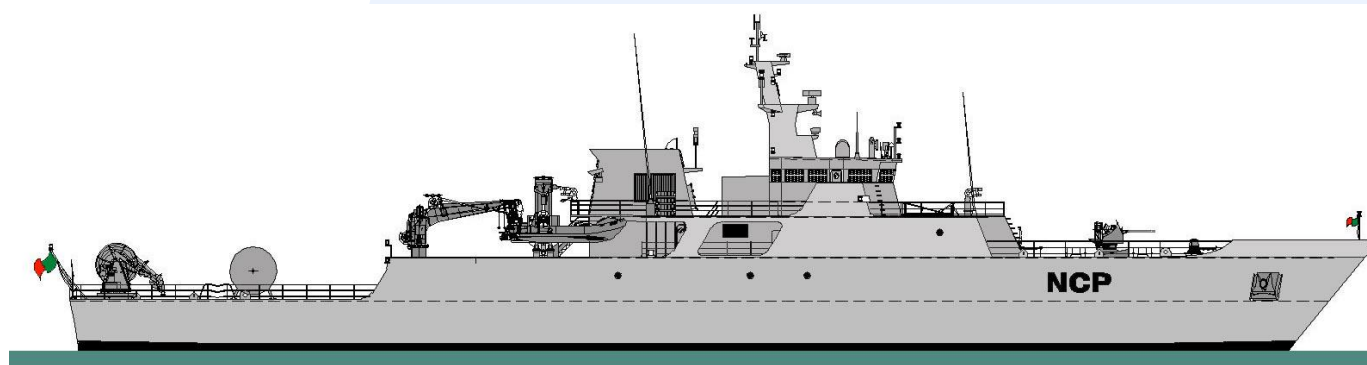
## NPO

Assinado, a 15 de Outubro de 2002, o contrato de um NPO com direito de opção de um segundo navio, prevendo o seu anexo R a possibilidade de ampliar o fornecimento deste tipo de navios.

Valores contratuais previstos na cláusula 4<sup>a</sup> da minuta do contrato - anexo I para os efeitos do nº 9 do despacho nº 24 532/2002, de 9 de Outubro

NCP – Contrato assinado a 19 Maio de 2004, e entrada em vigor a 29 de Abril de 2005.

Foi assinado a 17 de Novembro de 2004, um Contrato-programa, para definir o enquadramento destes 2 contratos, passando a serem contratualizados 6 navios patrulhas oceânicos e 5 Lanchas de Fiscalização Costeira.

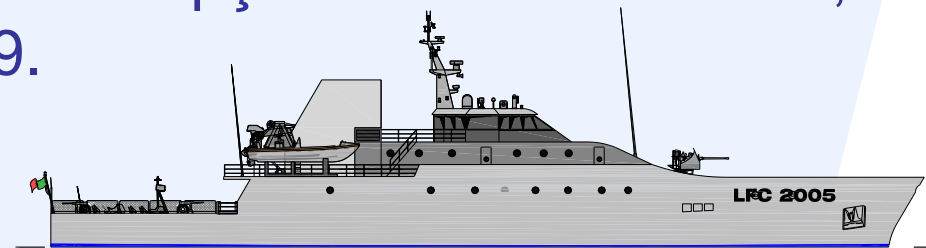


## LFC

Em 17 de Novembro de 2004, em concretização do PRAN, foi celebrado um Contrato-Quadro, destinado a definir o enquadramento e a regular os modos da união entre os dois contratos de aquisição dos navios destinados à Marinha a celebrar (seis navios patrulha oceânicos e cinco lanchas de fiscalização costeira);

Em 19 de Dezembro de 2005, foi celebrado um Contrato-Base destinado a estabelecer, de modo vinculativo para as Partes, as bases do contrato de aquisição das lanchas de fiscalização costeira, em concretização do Contrato-Quadro celebrado no âmbito do PRAN.

E em 17 de Março de 2009 foi assinado o Contrato para a aquisição de 5 lanchas de fiscalização costeira, com a opção de mais 3 tendo, entrando em vigor a 18 de Dezembro de 2009.





O Ministro da Defesa Nacional aprovou, através do Despacho n.042/MDN/2009, de 13 de Março, o Contrato de Aquisição das Lanchas de Fiscalização Costeira.

Em 17 de Março de 2009, foi celebrado, mediante ajuste directo, com os ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, S.A., o Contrato de Aquisição das Lanchas de Fiscalização, tendo entrado em vigor em 18 de Dezembro de 2009

e acordada a presente Alteração n.º 1, nos seguintes termos:

A presente Alteração n.º 1 ao Contrato é elaborada por forma a reflectir contratualmente as consequências das recomendações produzidas no âmbito do Basic Design Review (BDR), mencionado na alínea b) do numero seis da cláusula segunda do Contrato de Aquisição, ou seja:

Adjudicar a um estaleiro de reconhecida competência técnica a realização de trabalhos nas áreas de Projecto, especificações técnicas do *Procurement* e ALI (apoio logístico integrado)

Posteriormente à assinatura do contrato houve necessidade de renegociar o preço tendo havido uma reunião a 13 de Março de 2009, onde foram clarificadas as imprecisões identificadas e apresentadas as razões da proposta de revisão de preço decorrente da necessidade de os ENVC acautelarem o risco inerente ao contrato aliado ao facto do objecto de fornecimento ter sido alterado de 8 para 5 Lanchas, tendo as partes concordado com o seguinte:

Que o preço unitário relativo aos cinco navios é de 30 500 000 €;

Que o preço unitário relativo à opção de três navios é de 29 100 000 €;

Que o preço unitário referido nas alíneas anteriores incorpora os estabilizadores e a alteração dos motores propulsores M70 para M71.

## Navio Polivalente Logístico



No contrato base assinado em 16 de Fevereiro de 2005, relativo à aquisição de um NPL, foram definidas condições essenciais.

Pelo despacho nº 17.654/2010, face à complexidade técnica associada ao desenvolvimento do projecto, foi requerido o reforço de competências nas áreas do projecto, apoio logístico integrado e *procurement*, de modo a limitar os riscos inerentes à concretização de um projecto desta envergadura.

Apesar de os ENVC terem dados passos nesse sentido, através de uma parceria estabelecida em Julho de 2009, com um estaleiro internacional de reconhecida competência técnica e experiência consolidada na construção naval, e, em paralelo, a implementação de um processo de reestruturação de forma a permitir um salto qualitativo no sentido de boas práticas da indústria naval a nível europeu, considerou-se não estarem ainda reunidas necessárias, pelo que, em 22 de Dezembro de 2009, foi estendida a caducidade do contrato, aumentando o prazo para a sua celebração até ao limite 31 de Dezembro de 2010.

Extracto do estudo do BPI



# **Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA**

## **Plano de Reestruturação**

**20 de Abril de 2010**

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

Proveitos Construção Naval	Até 2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 e Seg.
C 238 Navio Patrulha Oceânico	51,444.5	7,937.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	28,296.7	7,849.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 240 Navio Combate Poluição	7,685.9	12,480.3	16,502.0	1,555.3	0.0	0.0	0.0
C 241 Navio Combate Poluição	7,332.7	11,077.8	10,236.1	8,976.8	0.0	0.0	0.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	15.3	18,515.8	19,146.4	0.0
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	18,797.3	17,504.5	1,375.8
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	37,677.6
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	37,677.6
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	899.8	4,926.7	10,090.3	14,279.7	303.4	0.0	0.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	14,179.5	16,305.3	15.2	0.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	6,887.1	11,270.5	12,342.4	0.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	14,424.4	16,075.6	0.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	14,803.0	11,518.1	4,178.9
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15,141.8	13,958.2
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15,105.6	13,994.4
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	29,100.0
<b>Proveitos Construção Naval</b>	<b>95,659.7</b>	<b>44,271.6</b>	<b>36,828.4</b>	<b>45,893.7</b>	<b>94,419.8</b>	<b>106,849.6</b>	<b>137,962.4</b>

Unid.: EUR milhares

O calendário de reconhecimento de proveitos resulta directamente do calendário físico de execução de cada navio, de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis aos contratos de construção.

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Outras Receitas

Outras Receitas	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Reparação Naval	19,066.3	13,195.0	13,432.5	14,784.0	15,109.3	15,441.7
Outros Proveitos Operacionais	1,164.9	1,182.4	1,203.6	1,230.1	1,257.2	1,284.8
<b>Total de Outras Receitas</b>	<b>20,231.2</b>	<b>14,377.4</b>	<b>14,636.2</b>	<b>16,014.2</b>	<b>16,366.5</b>	<b>16,726.5</b>

Unid.: EUR milhares

As Outras Receitas advêm em grande parte da actividade de reparação naval que se estima que se venha a manter aos níveis dos anos precedentes, até como forma de potenciar os excedentes de mão-de-obra existentes nos ENVC.

Foram considerados proveitos de EUR 13 milhões, a preços de 2009, para os exercícios de 2010 e 2011 e de EUR 14 milhões, também a preços de 2009, para os exercícios de 2012 a 2014.

Os Outros Proveitos Operacionais estimados para o período de 2010 a 2014 correspondem à actualização do valor respectivo reportado a 2009, actualizado à taxa de inflação estimada para o respectivo período.

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Carteira de Encomendas e respectivo grau de execução

Carteira de Encomendas		Até 2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 e Seg.	Valor do Contrato
C 238 Navio Patrulha Oceânico	Contratado	86.63%	<b>Entregue</b>						59,382.3
C 239 Navio Patrulha Oceânico	Contratado	78.29%	<b>Entregue</b>						36,145.7
C 240 Navio Combate Poluição	Contratado	20.11%	52.76%	95.93%	<b>Entregue</b>				38,223.5
C 241 Navio Combate Poluição	Contratado	19.49%	48.93%	76.14%	<b>Entregue</b>				37,623.5
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	Contratado	2.95%	19.10%	52.19%	99.01%	<b>Entregue</b>			30,500.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	Contratado	0.00%	0.00%	0.00%	46.49%	99.95%	<b>Entregue</b>		30,500.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	Contratado	0.00%	0.00%	0.00%	22.58%	59.53%	<b>Entregue</b>		30,500.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	Contratado	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	47.29%	<b>Entregue</b>		30,500.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	Contratado	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	48.53%	86.30%	<b>Entregue</b>	30,500.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	49.18%	<b>Entregue</b>		37,677.6
C 244 Navio Patrulha Oceânico	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	96.35%	<b>Entregue</b>	37,677.6
C 245 Navio Patrulha Oceânico	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	<b>Entregue</b>	37,677.6
C 246 Navio Patrulha Oceânico	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	<b>Entregue</b>	37,677.6
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	52.03%	<b>Entregue</b>	29,100.0
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	51.91%	<b>Entregue</b>	29,100.0
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	Opcional	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	<b>Entregue</b>	29,100.0

Unid.: EUR milhares

A carteira de encomendas prevista no cenário base do modelo de projecções contempla exclusivamente navios militares, quer respeitem a contratos já assinados quer a opcionais. Foi, por outro lado, considerada a manutenção em stock dos dois navios inicialmente destinados aos Açores, sem que fossem sujeitos a qualquer trabalho adicional de reconversão.



## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### n Aplicação de Mão-de-Obra

Aplicação de Mão-de-Obra	Até 2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Construção Naval</b>	<b>1,356,500</b>	<b>351,800</b>	<b>488,800</b>	<b>520,050</b>	<b>763,500</b>	<b>737,050</b>
Produção	1,122,800	277,200	457,500	502,100	751,300	726,000
Projecto	233,700	74,600	31,300	17,950	12,200	11,050
<b>Reparação Naval</b>		<b>400,000</b>	<b>400,000</b>	<b>400,000</b>	<b>400,000</b>	<b>400,000</b>
<b>Outras Actividades</b>		<b>266,900</b>	<b>200,800</b>	<b>213,150</b>	<b>211,900</b>	<b>211,050</b>
Produção Materiais		3,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Auto-Investimentos		30,000	5,000	4,000	4,000	2,000
Trabalhos para a Casa		35,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Conservação		45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Formação		30,000	15,000	15,000	8,000	8,000
Correcção de Exercícios Anteriores		2,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Outras Actividades - Projecto		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Improdutivo		115,900	89,800	103,150	108,900	110,050
Produção		88,400	25,000	25,000	25,000	25,000
Projecto		27,500	64,800	78,150	83,900	85,050
<b>Total HH's</b>		<b>1,018,700</b>	<b>1,089,600</b>	<b>1,133,200</b>	<b>1,375,400</b>	<b>1,348,100</b>

Unid.: Hh

Ao limitar a carteira de encomendas aos navios militares, a aplicação de mão-de-obra decresce significativamente quando comparada com a do ano 2009, gerando dessa forma excedentes significativos quer no que diz respeito à Produção, quer principalmente na área de Projecto. Refira-se que no cenário base, a aplicação de Hh's estimada pelo Dep. Planeamento dos ENVC foi inflacionada em 10% pelo BPI de forma a reflectir o desvio médio face ao planeamento verificado no passado.

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Aplicação de Mão-de-Obra: Construção Naval / Produção

Aplicação de Mão-de-Obra: Produção	Até 2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 e Seg.
C 257 Heavy-Lift	303,800	2,200	0	0	0	0	0
C 238 Navio Patrulha Oceânico	470,800	26,700	0	0	0	0	0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	347,900	112,600	0	0	0	0	0
C 240 Navio Combate Poluição	300	69,500	254,000	39,200	0	0	0
C 241 Navio Combate Poluição	0	66,200	158,400	138,400	0	0	0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0	0	0	0	189,200	173,800	0
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0	0	0	0	172,700	134,200	56,100
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0	0	0	0	0	0	0
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0	0	0	0	0	0	0
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	45,100	155,100	8,800	0	0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	84,700	124,300	0	0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	84,700	86,900	37,400	0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	0	84,700	124,300	0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	0	84,700	86,900	37,400
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	0	0	84,700	124,300
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	0	0	84,700	124,300
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total HH's Produção</b>	<b>1,122,800</b>	<b>277,200</b>	<b>457,500</b>	<b>502,100</b>	<b>751,300</b>	<b>726,000</b>	<b>342,100</b>

Unid.: Hh

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Capacidade Própria / Necessidades de Mão-de-Obra

Capacidade / Necessidades de Mão-de-Obra	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Produção</b>						
Nº Trabalhadores	517	471	462	460	460	460
Nº Meses / Ano		11	11	11	11	11
Nº Semanas / Mês		4.1	4.1	4.1	4.1	4.1
Nº Horas / Semana		37	37	37	37	37
Taxa de Absentismo		8.7%	8.7%	8.7%	8.7%	8.7%
<b>Capacidade Produção</b>	<b>797,290</b>	<b>717,600</b>	<b>703,900</b>	<b>700,800</b>	<b>700,800</b>	<b>700,800</b>
Capacidade / Homem		1,524	1,524	1,523	1,523	1,523
<b>Aplicação MO Produção</b>		<b>910,600</b>	<b>987,500</b>	<b>1,031,100</b>	<b>1,273,300</b>	<b>1,246,000</b>
<b>Necessidades de Contratação</b>		<b>127</b>	<b>186</b>	<b>217</b>	<b>376</b>	<b>358</b>
<b>Necessidades de MO Produção</b>		<b>193,000</b>	<b>283,600</b>	<b>330,300</b>	<b>572,500</b>	<b>545,200</b>
<b>Projecto</b>						
Nº Trabalhadores	69	67	64	64	64	64
Nº Meses / Ano		11	11	11	11	11
Nº Semanas / Mês		4.1	4.1	4.1	4.1	4.1
Nº Horas / Semana		37	37	37	37	37
Taxa de Absentismo		4.4%	4.4%	4.4%	4.4%	4.4%
<b>Capacidade Projecto</b>		<b>106,900</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>
Capacidade / Homem		1,596	1,595	1,595	1,595	1,595
<b>Aplicação MO Projecto</b>		<b>108,100</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>	<b>102,100</b>
<b>Necessidades de Contratação</b>		<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Necessidades de MO Projecto</b>		<b>1,200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Unid.: Hh

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Recebimentos Construção Naval

Recebimentos Construção Naval	Até 2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 e Seg.
C 238 Navio Patrulha Oceânico	58,450.9	931.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	29,670.6	1,612.5	4,862.7	0.0	0.0	0.0	0.0
C 240 Navio Combate Poluição	10,443.0	2,299.7	11,338.2	14,142.7	0.0	0.0	0.0
C 241 Navio Combate Poluição	10,443.0	2,299.7	10,960.2	13,920.7	0.0	0.0	0.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	3,956.1	6,593.6	6,593.6	13,187.1	7,347.1
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	3,956.1	6,593.6	6,593.6	6,593.6	13,940.7
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	3,956.1	0.0	0.0	0.0	33,721.4
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	3,956.1	0.0	0.0	0.0	33,721.4
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	1,626.3	651.0	3,647.7	15,475.0	9,100.0	0.0	0.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	1,626.3	651.0	799.0	2,848.8	24,575.0	0.0	0.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	1,626.3	651.0	799.0	2,948.8	14,575.0	9,900.0	0.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	1,626.3	651.0	799.0	0.0	10,798.8	16,625.0	0.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	1,626.3	651.0	799.0	0.0	10,798.8	6,625.0	10,000.0
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	2,185.0	10,720.0	16,195.0
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	2,185.0	10,720.0	16,195.0
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	2,185.0	120.0	26,795.0
<b>Recebimentos Construção Naval</b>	<b>117,138.7</b>	<b>10,398.3</b>	<b>49,829.2</b>	<b>62,523.0</b>	<b>89,589.6</b>	<b>74,490.7</b>	<b>157,915.7</b>

Unid.: EUR milhares

O calendário de recebimentos considerado é aquele que resulta dos valores inscritos em PIDDAC.

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Evolução do Quadro de Pessoal

Quadro de Pessoal	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Comercial</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
Efectivos	9	9	9	9	9	9
Contratados a Termo	1	0	0	0	0	0
<b>Projecto</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>86</b>
Directos	69	67	64	64	64	64
Efectivos	60	64	64	64	64	64
Contratados a Termo	9	3	0	0	0	0
Indirectos	22	22	22	22	22	22
Efectivos	22	22	22	22	22	22
Contratados a Termo	0	0	0	0	0	0
<b>Produção</b>	<b>593</b>	<b>546</b>	<b>537</b>	<b>535</b>	<b>535</b>	<b>535</b>
Directos	517	471	462	460	460	460
Efectivos	460	460	460	460	460	460
Contratados a Termo	57	11	2	0	0	0
Indirectos	76	75	75	75	75	75
Efectivos	75	75	75	75	75	75
Contratados a Termo	1	0	0	0	0	0
<b>Estrutura</b>	<b>132</b>	<b>132</b>	<b>132</b>	<b>132</b>	<b>132</b>	<b>132</b>
Efectivos	132	132	132	132	132	132
Contratados a Termo	0	0	0	0	0	0
<b>Administração</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
Efectivos	5	5	5	5	5	5
Contratados a Termo	0	0	0	0	0	0
<b>Nº Total de Trabalhadores</b>	<b>831</b>	<b>781</b>	<b>769</b>	<b>767</b>	<b>767</b>	<b>767</b>

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Custo Horário da Mão-de-Obra

Custo Horário da Mão-de-Obra	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Horas de Produção</b>					
Custos com Pessoal	12,790.9	12,791.6	13,169.9	13,895.7	14,275.8
Cedência de Mão-de-Obra	60.9	1,218.2	1,509.6	4,168.5	3,808.6
<b>Custo da MOD</b>	<b>12,851.8</b>	<b>14,009.8</b>	<b>14,679.5</b>	<b>18,064.2</b>	<b>18,084.4</b>
Nº Horas Produção Interna	506,600	508,900	535,800	615,800	615,800
Nº Horas Subcontratadas	4,000	78,600	95,300	257,500	230,200
<b>Nº Hh's Aplicadas - Produção</b>	<b>510,600</b>	<b>587,500</b>	<b>631,100</b>	<b>873,300</b>	<b>846,000</b>
Custos com Pessoal - Produção	25.2	25.1	24.6	22.6	23.2
Custo de Cedência de Mão-de-Obra	15.2	15.5	15.8	16.2	16.5
<b>Custo Médio por Hora</b>	<b>25.2</b>	<b>23.8</b>	<b>23.3</b>	<b>20.7</b>	<b>21.4</b>
<b>Horas Totais</b>					
Custos com Pessoal	21,208.2	21,275.4	21,891.3	22,861.2	23,492.4
Cedência de Mão-de-Obra	60.9	1,218.2	1,509.6	4,168.5	3,808.6
<b>Custo da MOD</b>	<b>21,269.1</b>	<b>22,493.6</b>	<b>23,400.9</b>	<b>27,029.8</b>	<b>27,301.0</b>
Nº Horas Produção Interna	506,600	508,900	535,800	615,800	615,800
Nº Horas Subcontratadas	4,000	78,600	95,300	257,500	230,200
<b>Nº Hh's Aplicadas - Produção</b>	<b>510,600</b>	<b>587,500</b>	<b>631,100</b>	<b>873,300</b>	<b>846,000</b>
Custos com Pessoal - Total	41.9	41.8	40.9	37.1	38.1
Custo de Cedência de Mão-de-Obra	15.2	15.5	15.8	16.2	16.5
<b>Custo Médio por Hora</b>	<b>41.7</b>	<b>38.3</b>	<b>37.1</b>	<b>31.0</b>	<b>32.3</b>

Unid.: EUR milhares

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Encargos Financeiros associados às Garantias Bancárias

Custos Financeiros GB's	2010	2011	2012	2013	2014
C 238 Navio Patrulha Oceânico	11.7	0.0	0.0	0.0	0.0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	81.3	0.0	0.0	0.0	0.0
C 240 Navio Combate Poluição	28.9	142.3	177.5	0.0	0.0
C 241 Navio Combate Poluição	28.9	137.6	174.7	0.0	0.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0.0	49.6	82.7	82.7	165.5
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0.0	49.6	82.7	82.7	82.7
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0.0	49.6	49.6	49.6	49.6
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0.0	49.6	49.6	49.6	49.6
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	21.5	10.7	0.0	0.0	0.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	35.8	17.9	0.0	0.0	0.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	21.5	10.7	0.0	0.0	0.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	21.5	10.7	0.0	0.0	0.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	28.6	14.3
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	28.6	14.3
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	28.6	14.3
<b>Custos Financeiros GB's</b>	<b>279.5</b>	<b>542.9</b>	<b>617.0</b>	<b>350.7</b>	<b>390.5</b>

Unid.: EUR milhares

Além dos encargos financeiros relativos às Garantias Bancárias, concorrem igualmente para o saldo da rubrica de Custos Financeiros os juros associados aos empréstimos contraídos juntos da DGT, da EMPORDEF, bem como do sistema bancário nacional (linhas de financiamento de curto prazo).

## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Acréscimos de Proveitos (Directriz Contabilística nº 3)

Acréscimo de Proveitos - DC3	2010	2011	2012	2013	2014
C 257 Heavy-Lift	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 238 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 240 Navio Combate Poluição	7,423.6	12,587.4	0.0	0.0	0.0
C 241 Navio Combate Poluição	5,667.9	4,943.9	0.0	0.0	0.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	1,387.8	7,347.1
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	1,654.1	12,564.9
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	3,549.3	9,991.9	8,796.6	0.0	0.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	8,254.5	0.0	0.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	862.1	0.0	0.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	549.4	0.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	928.0	5,821.1
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	2,236.8
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	2,200.6
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Acréscimo de Proveitos</b>	<b>16,640.8</b>	<b>27,523.1</b>	<b>17,913.2</b>	<b>4,519.3</b>	<b>30,170.5</b>

Unid.: EUR milhares

Os saldos da presente rubrica reflectem a parte do valor de cada contrato já repercutido como proveito na Demonstração de Resultados mas cujo recebimento não foi ainda realizado.



## 3 – Evolução Económico-Financeira Estimada

### Proveitos Diferidos (Directriz Contabilística nº 3)

Proveitos Diferidos - DC3	2010	2011	2012	2013	2014
C 238 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 239 Navio Patrulha Oceânico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 240 Navio Combate Poluição	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 241 Navio Combate Poluição	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 243 Navio Patrulha Oceânico	0.0	3,956.1	10,534.4	0.0	0.0
C 244 Navio Patrulha Oceânico	0.0	3,956.1	10,549.7	0.0	0.0
C 245 Navio Patrulha Oceânico	0.0	3,956.1	3,956.1	3,956.1	3,956.1
C 246 Navio Patrulha Oceânico	0.0	3,956.1	3,956.1	3,956.1	3,956.1
C 249 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C 250 Lancha Fiscalização Costeira	2,277.3	3,076.3	0.0	15.2	0.0
C 251 Lancha Fiscalização Costeira	2,277.3	3,076.3	0.0	2,442.4	0.0
C 252 Lancha Fiscalização Costeira	2,277.3	3,076.3	3,076.3	0.0	0.0
C 253 Lancha Fiscalização Costeira	2,277.3	3,076.3	3,076.3	0.0	0.0
C 265 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	2,185.0	0.0
C 266 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	2,185.0	0.0
C 267 Lancha Fiscalização Costeira	0.0	0.0	0.0	2,185.0	2,305.0
Subsídios ao Investimento	639.6	472.5	305.3	138.2	0.0
<b>Proveitos Diferidos</b>	<b>9,748.7</b>	<b>28,602.0</b>	<b>35,454.2</b>	<b>17,063.0</b>	<b>10,217.3</b>

Unid.: EUR milhares

Em contraposição com os saldos da rubrica de Acréscimos de Proveitos, os saldos da presente rubrica reflectem a parte do valor de cada contrato que já foi recebida, devendo ser reconhecido como proveito, de acordo com o grau de execução de cada obra, somente num exercício posterior.

## 4 – Principais Factores Condicionantes

### Legislação

- O sector da construção naval é objecto de forte regulamentação a nível comunitário e internacional, sendo dada especial relevância aos designados “auxílios de estado”.

Nesta medida, a implementação de um plano de reestruturação, nomeadamente as medidas de reposição do equilíbrio financeiro através do seu accionista serão objecto de escrutínio pela UE.

O posicionamento dos ENVC como estaleiro essencialmente vocacionado para encomendas militares poderá ter um efeito mitigador no âmbito de uma eventual notificação à EU.

- Também a nível ambiental, este sector está sujeito a um conjunto de legislação que tem exigido a realização de investimentos significativos.

## 4 – Principais Factores Condicionantes

### **Modelo de Relacionamento com a ENVC – Sociedade Imobiliária, SA e com a Junta Autónoma dos Portos do Norte (JAPN)**

A ENVC – Sociedade Imobiliária, SA e a JAPN são actualmente os proprietários dos terrenos e infraestruturas que os ENVC detêm em terrenos privados e do domínio público, respectivamente.

O modelo de relacionamento entre estas diferentes entidades não está ainda estabilizado, nomeadamente no que diz respeito às contrapartidas a pagar pela utilização das infraestruturas e a capacidade dos ENVC repercutirem nos proprietários destas as benfeitorias que tem vindo a realizar.

Esta indefinição quanto ao modelo de relacionamento poderá colocar problemas de natureza operacional, que têm vindo a ser ultrapassados já que se tratam de 3 entidades directa e indirectamente controladas pelo Estado, assim como de direito comunitário na medida em que as condições de utilização das infraestruturas possam não vir a ser consideradas condições de mercado.

Para efeitos de projecções, assumiu-se a manutenção das actuais condições de utilização das infraestruturas.

**Apoios/auxílios  
União europeia**



S. R.  
MINISTÉRIO DAS FINANÇAS E DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA  
—  
*Gabinete do Secretário de Estado do Tesouro e Finanças*

Despacho 279/10-SETF

Havia um despacho do SETF datado de Abril de 2010 a chamar a atenção para a classificação dos empréstimos

Visto com muita preocupação, atendendo ao elevado nível de endividamento da empresa (cerca de 138 M€) comparativamente ao volume de facturação (68 M€), o que se traduz na sua incapacidade de solver os compromissos relativos ao passivo financeiro, tornando como muito provável a concretização do cenário de classificação dos empréstimos, pelas autoridades estatísticas nacionais, como despesa com impacto no saldo orçamental do subsector Estado.

Por seu lado, a Empordef SGPS, SA, deverá igualmente, na medida das suas possibilidades, providenciar o apoio financeiro necessário à sua participada.

À consideração do Sr. SEAO, quanto à primeira questão.

Conhecimento a SE o MEF, o MDN e ao Sr. SEDNAM.

Lisboa, 14 de Abril de 2010

Secretário de Estado do Tesouro e Finanças



(Carlos Costa Pina)

O BPI nos seu estudo apresentado em 20 de Abril de 2010 tinha um slide a chamar a atenção para um factor condicionante

## 4 – Principais Factores Condicionantes

### Legislação

- O sector da construção naval é objecto de forte regulamentação a nível comunitário e internacional, sendo dada especial relevância aos designados “auxílios de estado”.

Nesta medida, a implementação de um plano de reestruturação, nomeadamente as medidas de reposição do equilíbrio financeiro através do seu accionista serão objecto de escrutínio pela UE.

O posicionamento dos ENVC como estaleiro essencialmente vocacionado para encomendas militares poderá ter um efeito mitigador no âmbito de uma eventual notificação à EU.

- Também a nível ambiental, este sector está sujeito a um conjunto de legislação que tem exigido a realização de investimentos significativos.

**Decisão da Comissão em 6 de Setembro de 2005**, relativo ao auxílio estatal, sobre o pedido de prorrogação do prazo de entrega de dois navios tanques destinados ao transporte de produtos químicos, na sequência de um ofício datado de 21 de Janeiro de 2004, publicado no Jornal Oficial da União Europeia de 28 de Dezembro de 2006. Tratava-se de um auxílio de cerca de 5,2 M Euros que estava em risco de perda por atraso na entrega de dois navios que tinham ultrapassado o período máximo de 3 anos para a entrega desde o contrato.

Este caso estavam abrangidos pelo estabelecido no nº 1 do art. 3º do regulamento da construção naval, que permitia a autorização, até 31 de Dezembro de 2000, de auxílios ao funcionamento associados aos contrato com um limite máximo de 9 % (relativamente a contratos com um valor superior a 10 milhões de euros) a favor da construção naval.

Houve mais casos em 2005/2006, nomeadamente sobre auxílios a 2 navios químicos para um armador francês e 7 navios porta-contentores (6 para um armador alemão e 1 para um armador português).

Em 2006 os ENVC acabaram por perder a possibilidade de receberem mais auxílios.

## **A importância na viabilidade dos ENVC de parcerias com Estaleiros europeus**



## Parceria Estratégica ENVC

### Objectivo

Os Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA (ENVC) têm o objectivo de assumirem a execução do programa de modernização da frota da marinha portuguesa, que inclui, como é sabido, a construção de novos navios (Patrulhas Oceânicos, Combate à Poluição, Lanchas de Fiscalização Costeira e Navio Polivalente Logístico), e, a prazo, de participarem, juntamente com a indústria tecnológica de defesa nacional na renovação do actual efectivo de fragatas (Classes Vasco da Gama e Bartolomeu Dias). Para este efeito, é imperioso reforçar a capacidade dos ENVC revelando-se importante aportar a esta empresa novas capacidades e métodos de trabalho.

Também do ponto de vista da produção de navios mercantes é essencial que os ENVC se consigam reposicionar no mercado internacional, passando dos mercados de navios menos complexos, com mão-de-obra intensiva onde não podem concorrer com os fabricantes asiáticos, para o mercado dos navios de maior complexidade, à semelhança dos outros fabricantes europeus.

### Instrumento

Para a prossecução daquele objectivo, que é ambicioso, foi entendido que o melhor caminho era a realização de uma parceria estratégica com um grande estaleiro europeu que tivesse já conseguido adaptar-se no sentido pretendido e que estivesse disponível para colaborar com os ENVC.

## Parceiro

Para esta parceria foi escolhida a DAMEN. Trata-se de um grupo multinacional que tem valências, quer na área da construção militar, quer na área da construção para a marinha mercante, tal como acontece com os ENVC.

Trata-se de uma empresa com mais de 8.000 funcionários, que possui mais de 38 Estaleiros e outras instalações ligadas à área de engenharia, divididos entre a Europa e o resto do mundo e que, só no ano de 2008, entregou aos seus clientes mais de 130 navios de todos os tipos, desde rebocadores a mega-iates e desde pequenas lanchas de patrulha a fragatas da classe SIGMA.

Foi assinado a 24 de Julho de 2009 um Head of Proposals of Collaboration, na sequência de MoU assinado a 10 de Maio de 2007.

Paralelamente, fizeram-se contactos com a Ficantieri (Fevereiro de 2009) e com a Navantia (Março e Abril de 2009), com visitas, respectivamente, da ENVC a Itália e da Navantia a Viana de Castelo.

## Âmbito

A parceira acordada iria desenvolver-se nos seguintes âmbitos:

- Acordo de Apoio Estratégico

No âmbito deste acordo a DAMEN providenciará aos ENVC apoio no âmbito da melhoria de processos internos nas áreas de marketing, comercial, compras e apoio logístico, gestão de projectos, testes e verificações e projectos de engenharia.

- Acordos de Colaboração

Estes acordos terão duas dimensões.

No âmbito da construção de navios militares, e para as novas encomendas, a colaboração é feita em regime de exclusividade, sendo pressuposto da mesma a subcontratação parcial da DAMEN para a execução do programa de construção do Navio Polivalente Logístico.

No âmbito da construção de navios mercantes a colaboração será feita numa base de não-exclusividade, sendo acordada entre as empresas caso a caso.

- Acordo de participação no capital

No âmbito desta parceira a DAMEN poderá, a prazo, tomar uma participação minoritária no capital dos ENVC, nunca inferior a 10 %, assim reforçando o seu compromisso quanto à viabilização da empresa.

Esta participação não significa uma privatização dos ENVC, que continuarão a ser maioritariamente detidos pelo Estado Português.

# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.



Tanto o proprietário da Damen – Sr. Kommer Damen (Agosto de 2010) como o CEO – Sr. Rene Berkvens (Julho de 2009), visitaram os ENVC.

## Key Figures 2012

Annual Turnover : 1,7 billion Euro

Damen Shipyard Group: 38 yards worldwide

The Netherlands: 16

Abroad: 22

Employees: 8,000 worldwide

The Netherlands: 3,000

International: 5,000



## *Meeting with EMPORDEF — Portuguese Defence Industry*

*26 February 2009*

*FINCANTIERI's Headquarters, via Tevere, 1A — ROME*

### *Minute of the Meeting*

#### *Attendees:*

*Doc. Giuseppe Bono - CEO of Fincantieri*

*Doc. Antonio Jorge Rolo - President of EMPORDEF*

*Doc. Giuseppe Carta - President of WASS*

*Eng. Alberto Maestrini - Executive Senior Vice President of Fincantieri's Naval Vessel Business Unit*

*Capt. (Rt) Gianmana Gambacorta - Defence Relations Director of Fincantieri*

*Corresponding to the invitation of Fincantieri, Mr. Antonio Jorge Rolo, President of EMPORDEF (Empresa Portuguesa de Defesa) visited our headquarters and introduced the Portuguese defence industries holding company responsible for managing State holdings in firms directly or indirectly involved in defence activities. EMPORDEF stands for the Portuguese defence industry' worldwide, with clients and partners in Europe, Asia, the Americas, and Africa.*

*President Rolo highlighted that EMPORDEF business in the naval sector is mainly carried out by ENVC (Estaleiros Navais de Viana do Castelo), performing building, conversion, and repair activities in the naval and merchant fields. Arsenal do Alfeite - recently acquired by EMPORDEF - carries out repair and maintenance work on Portuguese Navy units.*

*President Rolo stressed out the importance for ENVC to start working in the near future on significant improvements and updates in the production procedures by increasing competence, effectiveness and good organisation.*

*The hi-tech ship design being more and more difficult to track and develop independently, President Rolo stated ENVC's growth is deeply connected to a close co-operation with a major shipyard in order to receive know-how and technology to face future challenges. The cooperation might also include possible financial investment.*

*On its side Fincantieri introduced President Rolo to a general overview of the Italian shipbuilding sector. Fincantieri stated it is willing to consider know-how and technology transfer to other shipyards as previously accomplished, these co-operations being fruitful for all parties.*

*Fincantieri should send a very informal document, where further explore the eventual cooperation framework. ENVC and Fincantieri agreed keeping the conclusions of the meeting and other related information confidential.*

*Fincantieri is interest in visiting the ENVC shipyards as soon as possible.*

*5 March 2009*



### *Carta enviada pela Navantia – um dos parceiros contactados para ajudar na reestruturação*

D. António Jorge Rolo  
Chairman  
EMPRESA PORTUGUESA DE DEFENSA,  
SGPS, SA (EMPORDEF)  
Rua Braamcamp, 90 - 8º Piso  
1250-052 Lisboa  
PORTUGAL

Madrid, 13 de mayo de 2009

Muy Sres. nuestros,

En la reunión mantenida en Lisboa el 12 de Marzo, se comentó la declaración de Intenciones de los Ministros de Defensa de España y Portugal para Colaboración en el ámbito del armamento e industrias de defensa, firmado en Enero de 2009 y en particular la firme intención de los Ministerios en iniciar la cooperación en programas navales.

En la línea de esas declaraciones EMPORDEF expuso las líneas estratégicas de la futura reestructuración del sector naval de defensa en Portugal (Arsenal de Alfeite y ENVC) y ofreció informalmente a Navantia la posibilidad de colaborar en el proceso de reestructuración de ENVC como socio tecnológico y/o empresarial.

Como continuación de esa reunión se ha realizado la visita de una delegación de Navantia a las instalaciones de ENVC los días 1 y 2 de Abril de 2009. El objetivo principal de la visita a ENVC era conocer las capacidades, organización y la situación de los programas actuales y futuros del astillero, con el propósito de evaluar las posibilidades de colaboración entre Navantia y el astillero y/o Marina Portuguesa y determinar la posición de Navantia ante el ofrecimiento de EMPORDEF.

#### Programas Militares

Una parte fundamental para la toma de decisiones ha sido conocer con detalle el estado de la cartera de pedidos de buques militares con contratos en vigor y su proyección futura que salvo alguna información errónea resumimos a continuación:

- Programas en Ejecución

2 OPV (NPO 2000) -

La primera unidad en fase de Pruebas con entrega preliminar prevista el 24 julio 09  
La entrega definitiva se realizará a finales de 2009 tras la entrega de la documentación y la formación de la dotación

2 OPV (NCP 2000) Anti-contaminación en fase de diseño. En fase de diseño y pendiente de acordar con Marina los cambios contractuales. Se estima el inicio de la producción en agosto 2009

- Programas con contratos firmados, pendiente de entrada en vigor.

5 Lanchas Fiscales. Firmado a finales de marzo. Pendiente de entrar en vigor.

Diseño básico: Marina Portuguesa  
Diseño de detalle compartido. Damen / ENVC.



- Programas futuros

6 OPV (NPO 2000) Continuación del mismo programa.

3 Lanchas Fiscales Continuación del mismo programa

1 LPD:

Existe un proyecto básico realizado por TKMS, que actualmente se está revisando por los tres ejércitos (Marina/Aire/Tierra). Se espera decisión sobre los requisitos operativos este año.

## Recomendaciones y líneas de actuación para la mejora de la gestión del astillero.

Si bien ENVC es capaz de construir buques mercantes de tamaño medio, como viene haciendo, consideramos que son normales las dificultades para diseñar y construir buques de guerra con los recursos y organización actual del astillero:

Las principales limitaciones detectadas pueden resumirse como sigue:

- Las instalaciones pueden ser mejoradas con un plan de inversiones adecuado para conseguir un nivel similar a los astilleros europeos de su entorno.
- Falta de capacidad de gestión de programas. La estructura organizativa es totalmente funcional, sin una estructura de proyecto como la que necesitan y tienen todos los programas de este tipo de buques (jefe de programa, responsable de diseño, responsable de producción, responsable de calidad, etc.)
- No se dispone de recursos en las áreas técnicas básicas en la construcción naval militar de las últimas décadas como gestión de configuración, gestión de Apoyo Logístico, integración de sistema de combate, integración de plataforma, gestión de requisitos (ingeniería de sistemas).
- La organización no está orientada a la construcción de unidades militares, tanto desde el punto de vista de la normativa aplicable como desde los estándares de trabajo por lo que tendrían dificultad en superar las auditorias que realizan nuestros clientes
- Se han detectado una deficiente metodología en la planificación que no se realiza considerando los parámetros habituales en los programas navales.
- Necesidad de mejorar la orientación al Cliente para la gestión conjunta en el desarrollo del proyecto. La organización no está preparada para los requisitos habituales de documentación de los programas habituales de a Marina
- El Departamento de pruebas es insuficiente para poder seguir un proceso de verificación y validación acorde con las exigencias actuales de un programa naval.
- La Documentación contractual acordada con la Marina es poco precisa y por lo tanto difícil y costosa de gestionar.
- No se ha elaborado un Plan de Gestión del proyecto tal como es usual en este tipo de programas en la relación Contratista - Cliente
- No se han solucionado las dificultades en la gestión simultanea de programas civiles y militares con culturas y requisitos del cliente muy diferentes.



## Acciones futuras:

Navantia podría proporcionar la ayuda necesaria para llevar adelante los programas militares que se están proyectando, y consideramos según nuestra experiencia en programas de transferencia de tecnología similares que el aprendizaje sería mucho más fácil de implementar bajo un programa conjunto o compartido.

Navantia ve dos posibles caminos de colaboración:

I.- Establecimiento de un acuerdo amplio de colaboración que considere la posible participación de Navantia en la ejecución de los Programas futuros.

Las posibles líneas de participación de Navantia en estos programas podrían ser:

- NPO 2000. Asistencia técnica para la planificación, construcción y pruebas de la segunda serie de unidades. En caso de considerarse conveniente, por la Marina portuguesa, tras un análisis coste-beneficio se podría transferir el diseño básico y el diseño de detalle del OPV Avante 1400 de Navantia si se considera que es más interesante este diseño.
- Navío Polivalente Logístico. Diseño y Construcción conjunta Navantia/ENVC de un buque que cumpla con los requisitos establecidos por el Ministerio de Defensa portugués. En caso de considerarse conveniente, para la Marina portuguesa, tras un análisis coste-beneficio se podría transferir el diseño básico y el diseño de detalle de un buque LPD tipo Galicia con incorporación de algunos requisitos propios de la Marina portuguesa.


II.- Realización de estudios y trabajos puntuales, propios de consultoría industrial y estratégica que serían remunerados en base a facturación por tiempo empleado en cada uno de los estudios. En este caso, no se adquiriría ninguna responsabilidad sobre los resultados o implementación de los estudios. Los planes o tipos de acciones genéricas donde Navantia está dispuesta a colaborar son entre otras

- Organización:
- Mejora Procesos
- Optimización Inversiones

Creemos que para explorar en mayor detalle los dos escenarios posibles sería conveniente la participación del Ministerio de Defensa de Portugal por lo que sugerimos mantener una reunión donde se profundizaría en la posible cooperación bilateral en materia naval a través del desarrollo de un proyecto complejo conjunto que incluya diseño, compras de equipos y materiales, incluido el apoyo logístico y la gestión del programa hasta la entrada en servicio operativo de las unidades.

Independientemente de lo anterior nos gustaría extender una invitación a visitar nuestro astillero en Ferrol y enseñarles nuestras instalaciones, procesos, programas en curso, esquemas de coproducción, etc..

Saludos cordiales,

  
Rafael González  
Director Comercial  
y de Cooperación Industrial



## ASFALTEIROS

Conclusão das negociações e assinatura do contrato com a PDVSA



## 6. SUBCONTRATACIÓN

El CONSTRUCTOR podrá subcontratar PARTES del trabajo y de los suministros para que sean realizadas por subcontratistas, quedando siempre como responsable ante el COMPRADOR por los sub-contratos que realice en los términos señalados en este CONTRATO. Sin embargo, el CONSTRUCTOR se obliga a someter a la previa aprobación del COMPRADOR la subcontratación de los trabajos del casco y sus componentes.

El COMPRADOR en todos los casos exigirá al CONSTRUCTOR que el subcontratista cumpla con los mismos términos, condiciones y obligaciones contenidas en el CONTRATO, sin que ello implique la existencia de una relación contractual entre el COMPRADOR y el subcontratista. En los casos a que se refiere este numeral, el CONSTRUCTOR será responsable ante el COMPRADOR, por los servicios, actos u omisiones del subcontratista y de los profesionales directos o indirectamente empleados por ellos.

### 3. TÉRMINOS DEL PAGO

EL PRECIO DEL CONTRATO de LOS BUQUES, según lo determinado en este Artículo, será pagado de acuerdo a los siguientes Hitos:

#### PRIMER HITO.

Diez por ciento (10%) del PRECIO DEL CONTRATO que asciende a la cantidad de DOCE MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA EUROS (€ 12.890.000,00), a ser pagados a la entrada en vigencia del CONTRATO bajo los términos del Artículo XVI.

#### SEGUNDO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DEL CONTRATO que asciende a la cantidad de SEIS MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (€ 6.445.000,00), a ser pagados una vez que EL CONSTRUCTOR entregue al COMPRADOR copia de las órdenes de compra colocadas al fabricante del motor principal y grupos electrógenos para los dos (2) buques y del proveedor del acero por el cincuenta por ciento (50%) del peso total del acero para ambos Buques, debidamente aceptada por los proveedores.

#### TERCER HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DEL CONTRATO que asciende a la cantidad de SEIS MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (€ 6.445.000,00), a ser pagados una vez que EL CONSTRUCTOR entregue al COMPRADOR copia de las órdenes de compra colocadas al fabricante de las bombas del sistema de carga, sistema propulsor, sistema de gobierno, calderas para los dos (2) buques y del proveedor del acero por el cincuenta por ciento (50%) del peso total del acero para ambos Buques, debidamente aceptada por los proveedores.

#### CUARTO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados una vez que EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que el diez por ciento (10%) del peso total del acero del Buque ha sido cortado de acuerdo con el diseño del Buque, y en conformidad con la sociedad clasificadora y el representante del COMPRADOR.

#### QUINTO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados una vez que EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que el veinte por ciento (20%) del peso total del acero del Buque se encuentra montado, de acuerdo al diseño del Buque, en conformidad y aceptados por la sociedad clasificadora y el representante del COMPRADOR. Las partes a los efectos de este contrato definen montaje, como el armado completo de bloques en cualquier área del astillero del CONSTRUCTOR.

#### SEXTO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados una vez que EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que el cuarenta por ciento (40%) del peso total del acero del Buque se encuentra montado, de acuerdo al diseño del Buque, en conformidad y aceptados por la sociedad clasificadora y el representante del COMPRADOR. Las partes a los efectos de este contrato definen montaje, como el armado completo de bloques en cualquier área del astillero del CONSTRUCTOR.

## 3. TÉRMINOS DEL PAGO

### SÉPTIMO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR el veinte por ciento (20%) del peso del acero estructural del Buque se encuentra edificado en el astillero de acuerdo al diseño y en conformidad con la sociedad clasificadora y el REPRESENTANTE DEL COMPRADOR. Las partes a los efectos de este contrato definen edificación, como el armado parcial con bloques de cualquier sección del Buque, presentados en grada, alineados y punteados entre ellos.

### OCTAVO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR el cuarenta por ciento (40%) del peso total del acero del Buque se encuentra edificado en el astillero de acuerdo al diseño y en conformidad con la sociedad clasificadora y el REPRESENTANTE DEL COMPRADOR. Las partes a los efectos de este contrato definen edificación, como el armado parcial con bloques de cualquier sección del Buque, presentados en grada, alineados y punteados entre ellos.

### NOVENO HITO.

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR el setenta por ciento (70%) del peso total del acero del Buque se encuentra edificado en el astillero de acuerdo al diseño y en conformidad con la sociedad clasificadora y el REPRESENTANTE DEL COMPRADOR. Las partes a los efectos de este contrato definen edificación, como el armado parcial con bloques de cualquier sección del Buque, presentados en grada, alineados y punteados entre ellos.

## 3. TÉRMINOS DEL PAGO

### **DÉCIMO HITO.**

Diez por ciento (10%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de SEIS MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (€ 6.445.000,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que se encuentran instalados a bordo del buque el motor principal, los grupos electrógenos principales, el sistema propulsor y la hélice, todos ellos sobre sus bases estructurales, posicionados y completamente armados con sus accesorios no estructurales y sus conexiones de servicios, de acuerdo al diseño del Buque, de conformidad con la sociedad clasificadora y el representante del COMPRADOR.

### **DÉCIMO PRIMER HITO.**

Quince por ciento (15%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de NUEVE MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS MIL EUROS (€ 9.667.500,00), a ser pagados cuando EL BUQUE sea colocado en flotación por el CONSTRUCTOR. EL BUQUE deberá estar edificado en su totalidad incluyendo la superestructura, con las uniones de bloques completadas, la totalidad de los ensayos no destructivos y pruebas del casco internas y externas realizadas, todo en conformidad con la Sociedad Clasificadora y el Representante del COMPRADOR.

### **DÉCIMO SEGUNDO HITO.**

Cinco por ciento (5%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de TRES MILLONES DOSCIENTOS VEINTIDOS MIL QUINIENTOS EUROS (€ 3.222.500,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR el arranque exitoso de todos los grupos electrógenos principales instalados en el Buque conectados al cuadro principal y a todos los indicadores de control de operación de los mismos así como realizada exitosamente la prueba de carga todo en conformidad con la Sociedad Clasificadora y el Representante del COMPRADOR.

## 3. TÉRMINOS DEL PAGO

### **DÉCIMO TERCER HITO.**

Diez por ciento (10%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de SEIS MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (€ 6.445.000,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que el buque ha salido del dique con el esquema de pintura de la obra viva, faja de flotación y obra muerta del casco completada y los equipos y maquinarias de a bordo listos para las pruebas de mar en conformidad con la Sociedad Clasificadora y el Representante del COMPRADOR.

### **DÉCIMO CUARTO HITO.**

Diez por ciento (10%) del PRECIO DE UN BUQUE que asciende a la cantidad de SEIS MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (€ 6.445.000,00), a ser pagados cuando EL CONSTRUCTOR demuestre al COMPRADOR que ha terminado satisfactoriamente el Buque de acuerdo a las especificaciones y planos de construcción, que se hayan corregido todos los defectos y no conformidades, que las pruebas de muelle y las de mar han sido realizadas exitosamente y de haber recibido el REPRESENTANTE DEL COMPRADOR en las instalaciones del ASTILLERO CONSTRUCTOR por parte del CONSTRUCTOR la documentación original: Factura de venta del BUQUE, Protocolo de Entrega y de la Aceptación del BUQUE, en conformidad con el programa de pruebas y de la sociedad clasificadora y el representante del COMPRADOR.

Para efectos del presente contrato y los hitos de pago descritos se definirá por peso total del acero del Buque aquel que se determine en el Proceso de Ingeniería una vez aprobada por la Sociedad Clasificadora la Cuaderna Maestra

## ENTREGA DE LOS BUQUES

### 1. FECHA Y LUGAR

LOS BUQUES serán entregados por el CONSTRUCTOR al COMPRADOR según LAS ESPECIFICACIONES del ASTILLERO CONSTRUCTOR, seguro, a flote, en un muelle seguro, siendo el plazo de entrega de treinta y seis (36) meses para el PRIMER BUQUE y cuarenta y cinco (45) meses para el SEGUNDO BUQUE contados a partir de la fecha de comienzo del Cronograma Maestro de Construcción, el cual está signado como ANEXO “B”. Salvo en el caso de retraso en el desempeño de la Construcción objeto de este CONTRATO debido a las causas que, de acuerdo con los términos del mismo, permiten la extensión del tiempo de entrega, el período de entrega ya mencionado será extendido en consecuencia. Al momento en que se efectúe la entrega de LOS BUQUES, estos estarán en el ASTILLERO del CONSTRUCTOR en Viana do Castelo, en muelle seguro a menos que las PARTES en adelante, acuerden lo contrario. LOS BUQUES serán entregados por el CONSTRUCTOR y aceptado por el COMPRADOR dentro de los siete (7) días hábiles siguientes a las pruebas satisfactorias y de la aceptación según lo previsto en el presente Artículo, y luego de que los defectos si los hubiese hayan sido reparados o estén conformes con los requisitos del CONTRATO.

Sin embargo, el COMPRADOR no tendrá el derecho de rechazar LOS BUQUES por causa de cualquier ítem considerado menor o insustancial, desde el punto de vista de la práctica estándar de la construcción naval y de la navegación, que no esté conforme a LAS ESPECIFICACIONES y PLANOS, pero, en ese caso, el CONSTRUCTOR no será relevado de la obligación de corregir y/o de remediar tales ítems menores o insustanciales tan pronto como sea posible después de la entrega de LOS BUQUES.

## **ARTÍCULO IV INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS**

El CONSTRUCTOR pagará al COMPRADOR por concepto de daños y perjuicios los montos que correspondan, de acuerdo a los valores establecidos en este artículo y por los eventos descritos más adelante. Queda entendido por ambas PARTES que cualquier pago del CONSTRUCTOR al COMPRADOR según lo previsto en este Artículo será por concepto de indemnización por daños y perjuicios y no por "penalidad contractual". Independientemente del contenido de este Artículo el CONSTRUCTOR hará todas las diligencias necesarias para lograr que LOS BUQUES puedan cumplir con los requisitos establecidos en LAS ESPECIFICACIONES, haciendo alteraciones y correcciones hasta donde sea posible, en el caso en que LOS BUQUES no puedan cumplir con dichos requisitos durante las pruebas.

**ENTREGA  
VELOCIDAD  
CONSUMO EXCESIVO DE COMBUSTIBLE  
TONELAJE DEL PORTE BRUTO**

### **9. LÍMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD DEL CONSTRUCTOR POR INDEMNIZACIÓN DE DAÑOS**

El total de todos los daños y perjuicios que pueden ser pagados por el CONSTRUCTOR al COMPRADOR bajo este Artículo IV no excederá de seis por ciento (6%) del PRECIO DEL CONTRATO indicado en el Artículo II.



## 1. ENTREGA

- a) Durante los primeros treinta (30) días posteriores al vencimiento del lapso de entrega de LOS BUQUES, (terminando a las 12 en punto de la media noche del Horario Estándar en el trigésimo 30mo día) de acuerdo con el Literal “d” descrito más abajo, el CONSTRUCTOR gozará de un período de gracia el cual no será entendido a los efectos de las penalidades del presente contrato como un retardo en la entrega de LOS BUQUES.
- b) Si la entrega de LOS BUQUES se retrasa más de treinta (30) días siguientes al fin del plazo de entrega según los términos de este CONTRATO, entonces, comenzando en la medianoche del trigésimo (30mo) día después de dicha fecha, el CONSTRUCTOR pagará al COMPRADOR por concepto de daños y perjuicios, VEINTE MIL EUROS (€ 20.000,00) por cada día completo de retraso. Sin embargo, a menos que las PARTES convengan lo contrario, el monto total a ser pagado por el CONSTRUCTOR no excederá el monto adeudado para cubrir el retraso de ciento ochenta (180) días después de los treinta (30) días de retraso en la entrega de LOS BUQUES.
- c) Pero, si el retraso en la entrega de LOS BUQUES continúa por un período de más de doscientos diez (210) días después de la fecha en la cual dicha entrega está pautada por el CONSTRUCTOR de conformidad con este CONTRATO, el COMPRADOR puede, a opción suya, rescindir este CONTRATO enviando al CONSTRUCTOR una notificación de rescisión por fax o correo electrónico, a ser confirmado mediante una carta certificada vía correo aéreo dirigida a el CONSTRUCTOR a la dirección dada en este CONTRATO. Dicha rescisión será efectiva en fecha en la que la mencionada notificación ha sido recibida por el CONSTRUCTOR.  
Si el COMPRADOR no ha enviado la notificación de rescisión después de los doscientos diez (210) días de retraso en la entrega ya mencionados, el CONSTRUCTOR puede exigir al COMPRADOR que elija rescindir o no el CONTRATO de acuerdo con lo establecido en el Numeral 4, Artículo VIII.
- d) A los fines de este Artículo, la entrega de LOS BUQUES será considerada como retrasada cuando y si LOS BUQUES son entregados después de la FECHA de ENTREGA, después de considerar para ello las extensiones completas de la FECHA de ENTREGA o retrasos permitidos de conformidad con este CONTRATO.

## 4. DERECHO A RESCINDIR CONTRATO POR DEMORA EXCESIVA

Si el tiempo acumulado total de las demoras admisibles y no admisibles, excluyendo las demoras debidas a: (i) conforme al Artículo XIII, (ii) incumplimientos del COMPRADOR conforme al Artículo IX, (iii) modificaciones y cambios conforme al Artículo VI, o (iv) demoras o defectos en los suministros del COMPRADOR según lo estipulado en el Artículo XI, **suma trescientos sesenta (360) días o más**, entonces el COMPRADOR puede, en cualquier momento posterior, rescindir este CONTRATO mediante notificación escrita de rescisión al CONSTRUCTOR. Esta cancelación tendrá efecto desde la fecha en que el CONSTRUCTOR recibe la notificación de la misma.

Si el COMPRADOR no ha entregado la notificación de rescisión como está previsto en el Numeral 1 anterior, Artículo IV del presente CONTRATO, el CONSTRUCTOR podrá, en cualquier momento luego de haber expirado el tiempo acumulado de retraso en la entrega, trescientos sesenta (360) días, en caso del retraso en este Numeral, **o ciento ochenta (180) días en caso de retraso en el Numeral 1**, Artículo IV, notificar al COMPRADOR de la fecha futura sobre la cual el CONSTRUCTOR estima que el BUQUE esté listo para la entrega y exigirá, por comunicación escrita (incluyendo e-mail) que el COMPRADOR haga una elección entre rescindir este CONTRATO o consentir la entrega de LOS BUQUES en la mencionada fecha futura, en cuyo caso el COMPRADOR, dentro treinta (30) días después de haber recibido dicha exigencia, hará y notificara al CONSTRUCTOR de dicha elección. Si el COMPRADOR elige consentir la entrega de LOS BUQUES en la mencionada fecha futura (u otra fecha futura en la que puedan convenir las PARTES):

- a) Tal fecha futura se convertirá en la FECHA DE ENTREGA contractual a los fines de este CONTRATO y estará sujeta a extensiones por causa de retrasos permitidos según lo previsto en el presente CONTRATO, y
- b) Si el BUQUE no es entregado en dicha FECHA DE ENTREGA contractual revisada (extendida por causa de retraso permitido), el COMPRADOR tendrá el mismo derecho de rescisión en los mismos términos en que lo prevé el Numeral 1, Artículo IV de este CONTRATO.

Si el COMPRADOR no hace una elección dentro de los treinta (30) días de la manera prevista arriba, se considerará como que el COMPRADOR ha aceptado tal extensión en la FECHA DE ENTREGA para la entrega futura indicada por el CONSTRUCTOR.

## **As contrapartidas nos ENVC**

- Contrapartidas
  - Programa de contrapartidas
  - Pavilhão coberto e linha de painéis

## **CONTRAPARTIDAS GSC - (German Submarine Consortium)**

**As contrapartidas a favor dos ENVC, no âmbito do GSC, resumem-se ao seguinte:**

<b>1 – Contratos para a construção de navios</b>	<b>362 m€;</b>
<b>2 – Equipamento vindo da FLENDER</b>	<b>250 m€; e</b>
<b>3 – Projecto do LPD</b>	<b>15 m€</b>

**4 - A estadia nos ENVC de 3 engenheiros da HDW, a saber:**

- Eng. **STEYER**: Esteve de Setembro de 1998 a Outubro de 2002 e estava afecto à área Técnica. Chegou a ser nomeado Director Técnico;
- Eng. **NIXDORF**: Esteve de Setembro de 1998 a Dezembro de 2000 e estava afecto à área da qualidade;
- Eng. **BRAUER**: Esteve de Fevereiro de 2005 a Junho de 2006 e estava afecto à área comercial tratando de fazer a implementação dos procedimentos PRÉ-CONTRATUAIS;

**Os vencimentos foram suportados pela HDW**, enquanto que os ENVC pagavam as rendas de casa e facultavam a utilização de viaturas.

Navios: C228, C229, C230, C231, C232, C233, C254, C255, C256 e C257

## PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE SUBMARINOS

### CONTRAPARTIDAS

PROGRAMA	FORNECEDOR	MONTANTE	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO	REALIZADO		POR CUMPRIR		Dados de
		M€		M€	%	M€	%	
SUBMARINOS	GSC	1210,43	2004/2012	503,91	41,6	706,5	58,4	16-Mar-09

ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante	Contabilização (Claims)				
					Submetido à CPC		Aprovado pela CPC		
				M€	M€	%	M€	%	
2	HDW	EID	Internal/External Comm	6,726	6,14	91,29	0,18	2,68	(**)
4	HDW/Atlas	Edisoft	Atlas equip training	28,46	(*)	0,00	0	0,00	
1.1.1	MAN FS	ENVC	New Shipbuilding	367	307,41	83,76	120	32,70	
1.1.2	HDW	ENVC	Basic Design - NPL	15	15	100,00	3,75	25,00	(***)
1.1.3	MAN FS	ENVC	Flender Equip	250	250	100,00	250	100,00	
3.3	MAN FS	OGMA	A/C maintenance work	15	0	0	0	0	
3.7	MAN FS	Edisoft	Sat Nav	10	0	0	0	0	
<b>TOTAL EMPORDEF</b>				<b>692,186</b>	<b>578,55</b>	<b>83,58</b>	<b>373,93</b>	<b>54,02</b>	
Vários	Vários	Não EMPORDEF	Várias	518,244	133,81	25,82	7,99	1,54	
<b>TOTAL SUBMARINOS</b>				<b>1210,43</b>	<b>712,36</b>	<b>58,85</b>	<b>381,92</b>	<b>31,55</b>	(****)

(\*) - Em negociação.

(\*\*) - Erro - em 2008 tinha aprovado 5,97 M€ igual a 88,76%

(\*\*\*) - Erro - em 2008 tinha aprovado 15 M€ igual a 100%

(\*\*\*\*) - Erro - em 2008 tinha aprovado 503,91 M€ igual a 41,63%

Fonte: relatório de Actividades da CPC-2009

## RESUMO DO PROGRAMA DE CONTRAPARTIDAS GSC e Estaleiros Navais de Viana do Castelo

Projecto Nº	Ano	Descrição	Valor
1.1.1.	Até 2004	Contratos de Construção	100.000.000,00 €
	2005	Contratos de Construção	29.000.000,00 €
	2006	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2007	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2008	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2009	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2010	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2011	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
	2012	Contratos de Construção	34.000.000,00 €
<b>Total dos Contratos de Construção</b>			<b>367.000.000,00 €</b>
1.1.3.	<b>Equipamento Flender</b>		<b>250.000.000,00 €</b>
<b>Projecto LPD</b>			<b>15.000.000,00 €</b>
<b>Total do Programa de Contrapartidas</b>			<b>632.000.000,00 €</b>

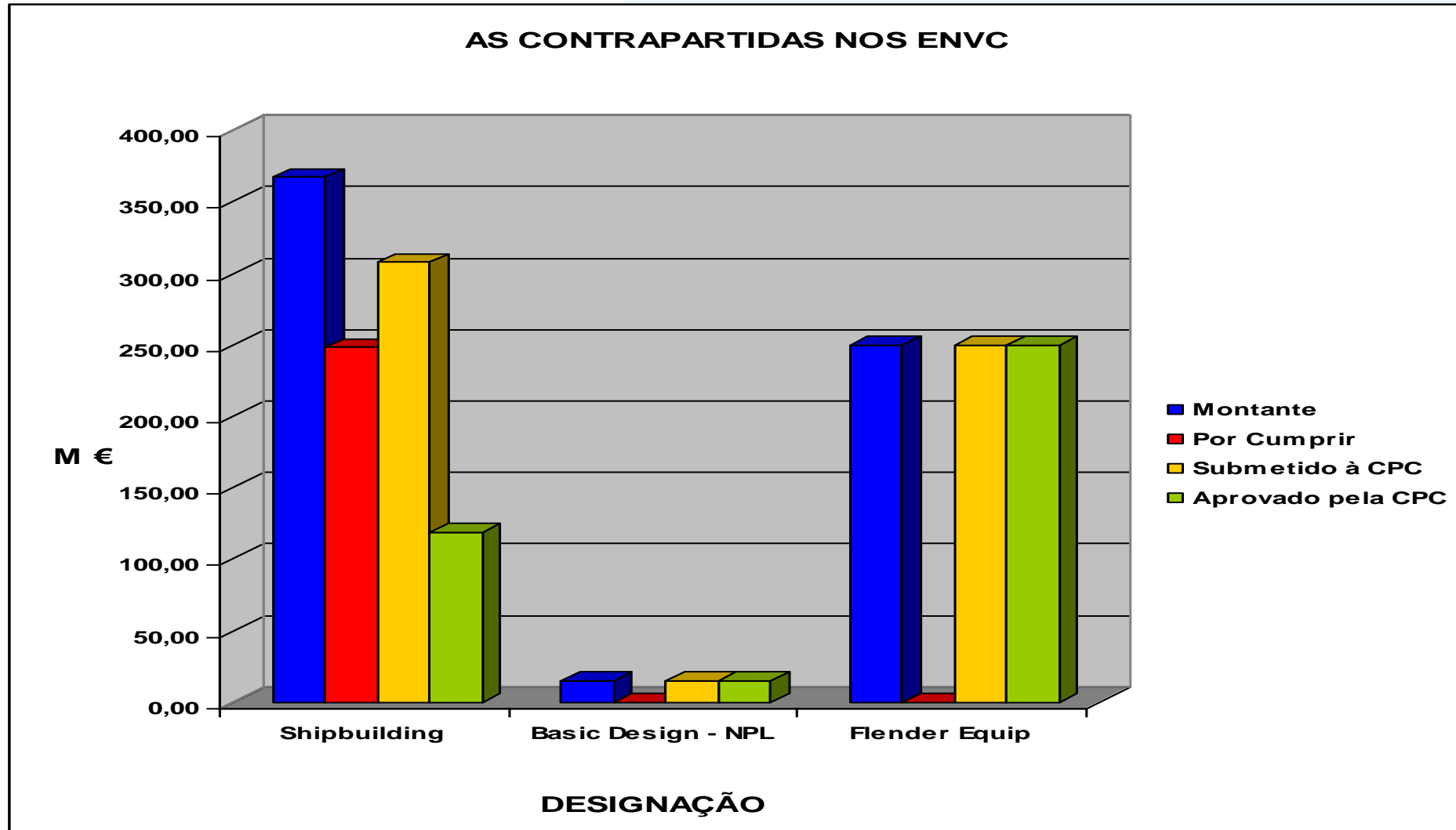
# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## EXECUÇÃO DO PROGRAMA DE CONTRAPARTIDAS

### GSC e Estaleiros Navais de Viana do Castelo

Projecto Nº	Ano	Descrição	Valor	Valor
1.1.1.	Até 2004	Construção 213	38.159.030 €	
1.1.1.	Até 2004	Construção 214	37.348.121 €	
1.1.1.	Até 2004	Construção 221	14.510.572 €	
1.1.1.	Até 2004	Construção 223	14.469.793 €	
<b>Total dos Contratos de Construção até 2004</b>			<b>104.487.516 €</b>	
1.1.1.		Construção 228	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 229	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 230	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 231	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 232	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 233	19.100.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>300.000 €</b>
1.1.1.		Construção 254	21.900.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>328.500 €</b>
1.1.1.		Construção 255	21.900.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>328.500 €</b>
1.1.1.		Construção 256	21.900.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>328.500 €</b>
1.1.1.		Construção 257	21.900.000 €	
		<b>Fee MAN Ferrostal</b>		<b>328.500 €</b>
<b>Total dos Contratos de Construção de 2005 até 2009</b>			<b>202.200.000 €</b>	<b>3.114.000 €</b>
<b>Equipamento Flender</b>			<b>250.000.000 €</b>	
<b>Projecto LPD</b>			<b>15.000.000 €</b>	
<b>Total do Programa de Contrapartidas em 2009</b>			<b>571.687.516 €</b>	<b>3.114.000 €</b>





Programa	ID	Fornecedor	Beneficiário	Designação	Montante		Por Cumprir		Contabilização (Claims)			
									Submetido		Aprovado	
					M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Submarinos	1.1.1	MAN FS	ENVC	Shipbuilding	367,00	58,07	248,10	67,60	307,41	83,76	118,90	32,40
Submarinos	1.1.2	HDW	ENVC	Basic Design - NPL	15,00	2,37	0,00	0,00	15,00	100,00	15,00	100,00
Submarinos	1.1.3	MAN FS	ENVC	Flender Equip	250,00	39,56	0,00	0,00	250,00	100,00	250,00	100,00
			<b>ENVC</b>	<b>TOTAL</b>	<b>632,00</b>	<b>100,00</b>	<b>248,10</b>	<b>39,26</b>	<b>572,41</b>	<b>90,57</b>	<b>383,90</b>	<b>60,74</b>

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

Relativamente ao item da construção naval, começaram a haver divergências nalguns navios entre o consórcio GSC e a CPC, quanto à regra dos 50 % do VAN, o que fez com que o consórcio apresentasse “claims”, e não colocasse mais encomendas enquanto este item não estivesse mais esclarecido.

Colocaram encomendas de 10 navios, cujo valor submetido foi de 307 m€, faltando cerca de 60 m€, para perfazer os 367 m €.



Valor Acrescentado Nacional						
Descrição	C - 228 *	C - 229 *	C - 230 *	C - 231 *	C - 232 *	C - 233 *
Rendas e Alugueres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impostos Directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MO Directa	3.608.750,31	3.490.691,12	5.407.655,34	3.920.683,76	3.514.054,65	3.191.092,25
MO Indirecta	1.341.607,68	1.305.878,76	1.939.160,26	1.449.993,59	1.281.937,44	1.149.076,96
Custos com Pessoal	4.950.357,99	4.796.569,88	7.346.815,60	5.370.677,35	4.795.992,09	4.340.169,21
Amortizações	726.867,46	429.212,19	713.977,30	531.427,30	474.400,98	497.214,39
Provisões do Exercício	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas Financeiras	303.698,00	268.576,88	918.705,96	752.155,04	886.320,46	709.938,63
Provisões para Impostos sobre Lucros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Líquido	-2.167.864,89	-1.139.840,94	-3.512.017,23	-1.496.227,60	-1.273.592,47	-884.641,47
<b>Valor Acrescentado Bruto</b>	<b>3.813.058,56</b>	<b>4.354.518,01</b>	<b>5.467.481,63</b>	<b>5.158.032,09</b>	<b>4.883.121,06</b>	<b>4.662.680,76</b>
<b>Fornecimentos Nacionais</b>	<b>6.223.764,34</b>	<b>4.893.364,95</b>	<b>6.559.344,53</b>	<b>5.589.725,86</b>	<b>4.925.040,35</b>	<b>6.887.726,13</b>
<b>Valor Acrescentado Nacional</b>	<b>10.036.822,90</b>	<b>9.247.882,96</b>	<b>12.026.826,16</b>	<b>10.747.757,95</b>	<b>9.808.161,41</b>	<b>11.550.406,89</b>
<b>Valor de Vendas (Ex-Works)</b>	<b>19.444.680,60</b>	<b>19.291.362,82</b>	<b>19.164.567,15</b>	<b>19.155.389,78</b>	<b>19.141.594,15</b>	<b>19.181.704,00</b>
<b>Valor Acrescentado Nacional</b>	<b>52,00%</b>	<b>48,00%</b>	<b>63,00%</b>	<b>56,00%</b>	<b>51,00%</b>	<b>60,00%</b>
<b>Data de Entrega</b>	<b>11-10-07</b>	<b>07-01-08</b>	<b>28-07-06</b>	<b>30-10-06</b>	<b>03-01-07</b>	<b>24-04-07</b>

Nota:

\* Valores Finais

Valor Acrescentado Nacional				
Descrição	realizado		previsto	
	C - 254	C - 255	C - 254	C - 255
Rendas e Alugueres	0,00	0,00	0,00	0,00
Impostos Directos	0,00	0,00	0,00	0,00
MO Directa	7 036 674,86	5 694 676,09	6 885 000,00	6 885 000,00
Amortizações	963 698,25	761 317,18	688 500,00	688 500,00
Provisões do Exercício	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas Financeiras	300 903,77	433 355,36	320 000,00	320 000,00
Provisões para Impostos sobre Lucros	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Liquido	-4 589 829,60	-3 478 323,28	899 800,00	899 800,00
<b>Valor Acrescentado Bruto</b>	<b>3 711 447,28</b>	<b>3 411 025,35</b>	<b>8 793 300,00</b>	<b>8 793 300,00</b>
<b>Fornecimentos Nacionais</b>	<b>4 424 165,34</b>	<b>4 619 407,83</b>	<b>2 678 000,00</b>	<b>2 678 001,00</b>
<b>Valor Acrescentado Nacional</b>	<b>8 135 612,62</b>	<b>8 030 433,18</b>	<b>11 471 300,00</b>	<b>11 471 301,00</b>
<b>Valor de Venda (Ex-works)</b>	<b>21 966 261,27</b>	<b>22 024 591,56</b>	<b>21 900 000,00</b>	<b>21 900 001,00</b>
<b>Valor Acrescentado Nacional</b>	<b>37,00%</b>	<b>36,00%</b>	<b>52,00%</b>	<b>52,00%</b>

É sempre complicado ultrapassar a questão da percentagem do VAN quando os desvios são tão significativos entre o previsto e o realizado como os do mapa acima apresentado.

Extraído do Relatório da IGF de AUDITORIA FINANCEIRA AOS ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, SA NOS TERMOS DO N° 4 DO ARTIGO 62° DA LEO (pag. 52)

## 8. Contrapartidas dos submarinos

- 8.1. No âmbito da aquisição de dois submarinos pelo Estado/Marinha Portuguesa a um consórcio alemão (GSC), este assumiu a obrigação de prestar um determinado programa de contrapartidas, sendo os ENVC uma das entidades beneficiárias com cerca de 52,2% (M€ 632) do montante global previsto para as referidas contrapartidas.
- 8.2. Estas contrapartidas envolviam três vertentes: a) colocação de encomendas de construção naval (M€ 367); b) transferência de tecnologia de projecto (M€ 15) e c) transferência de equipamentos de um estaleiro alemão (M€ 250), sendo que estas duas últimas já se encontram concretizadas.
- 8.3. Relativamente à colocação de encomendas, existe entre aquele consórcio e a Comissão Permanente das Contrapartidas (CPC) do Estado português um diferendo no apuramento do montante já realizado ao nível desta contrapartida.  
Segundo a CPC, as contrapartidas em causa estão realizadas apenas 32% do total previsto, face aos cerca de 84% reclamados pelo consórcio, sendo que este não colocou mais encomendas de construção naval nos ENVC.
- 8.4. A diferença de realização de contrapartidas terá de ser, segundo a CPC, colmatada através de contrapartidas alternativas devidamente aceites por essa Comissão, sendo que tal processo encontra-se, aparentemente, num impasse.
- 8.5. Por fim, saliente-se que, todas as encomendas colocadas nos ENVC ao abrigo daquele Plano de Contrapartidas (construção de 6 navios), registaram prejuízos de exploração para a empresa, num valor global de m€ 9.325,5.

Extraído do Relatório da IGF de AUDITORIA FINANCEIRA AOS ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, SA NOS TERMOS DO Nº 4 DO ARTIGO 62º DA LEO

## 8. Contrapartidas dos submarinos

### Recomendação

n) Diligenciar no sentido da clarificação do impasse existente ao nível do programa de contrapartidas dos submarinos, quanto à eventual colocação de novas encomendas de construção naval por parte do consórcio alemão.

O impasse deveu-se à dúvida do cálculo do VAN junto da CPC.

Era pressuposto que o prejuízo acima referido seria compensado com auxílios do estado que não vieram a ser efectivados.

Tentámos para o montante em falta na construção dos navios recorrer à figura do “open book”, ou seja os materiais eram comprados pelo consórcio GSC e os ENVC apenas incorreriam nos custos relativos à mão-de-obra e aos fornecimentos, dado que ele teria melhores condições de preço para os comprar, para desse modo evitar-se gerar prejuízo.

Efectivamente os ENVC não conseguiam manter os preços praticados com os primeiros.

## **Pavilhão coberto e linha de painéis**

Há duas perspectivas para a valorização do equipamento em causa, ou seja, o valor que lhe foi atribuído no âmbito das contrapartidas e o valor patrimonial.

O valor atribuído no âmbito das contrapartidas foi em função do acréscimo de lucro (marginal) que o novo equipamento iria gerar nos ENVC, por aumento da produtividade.

De acordo com os estudos efectuados, o aumento de produtividade esperada com a entrada em funcionamento do Edifício de Blocos seria de 21 %, e a TIR (taxa interna de rentabilidade) de 11 %.

Contribuem para o aumento de produtividade, a redução de improdutivo devido ao tempo, a redução de esperas de materiais, a redução de manobras e a melhoria do planeamento da produção propiciada pelo novo Edifício de Blocos.

Relativamente ao valor patrimonial, ele foi baseado numa avaliação feita por uma empresa especializada AMERICAN APRAISAL.

Os activos objecto da reavaliação foram avaliados através do critério de custo, considerando um período adequado e razoável de exposição dos activos corpóreos no mercado.

O Relatório da Avaliação, datado de 7 de Julho de 2004, refere que com o mesmo pretendia-se determinar o VALOR RAZOÁVEL DE MERCADO, ou seja o justo valor estimado de transacção entre um livre comprador e um livre vendedor, tendo ambos conhecimento de todos os factos pertinentes e sem actuar, de modo algum, sob pressão indevida.

O conjunto dos equipamentos foi, formalizado através de um contrato de aquisição, adquiridos por 1 (um) euro, sendo as despesas de desmantelamento, transporte e reinstalação de conta dos ENVC.

Subsequentemente, e com base na avaliação efectuada, os ENVC procederam à contabilização do equipamento, pela primeira vez, no Balanço de 2004.

Por razões de ordem contabilística foi feita nova avaliação no final de 2007 pela AMERICAN APRAISAL, tendo, conforme relatórios anexos, sido de novo avaliados os equipamentos em causa por:

- equipamentos em Viana: 31.538.500 euros
- equipamentos na Alemanha: 11.123.100 euros  
42.761.600 euros

Recordamos que é normal que o equipamento vá desvalorizando à medida que é utilizado ou que avança na sua vida útil. Esta redução de valor resulta destes factos.



A maior parte dos equipamentos transferidos da Alemanha iriam permitir que os ENVC pudessem, com algum investimento a realizar, dado ser necessário construir uma nave e adaptar outras instalações, reduzir o impacto do número elevado de dias com chuva, aquando da soldadura de blocos, operação que não pode ser feita à chuva.

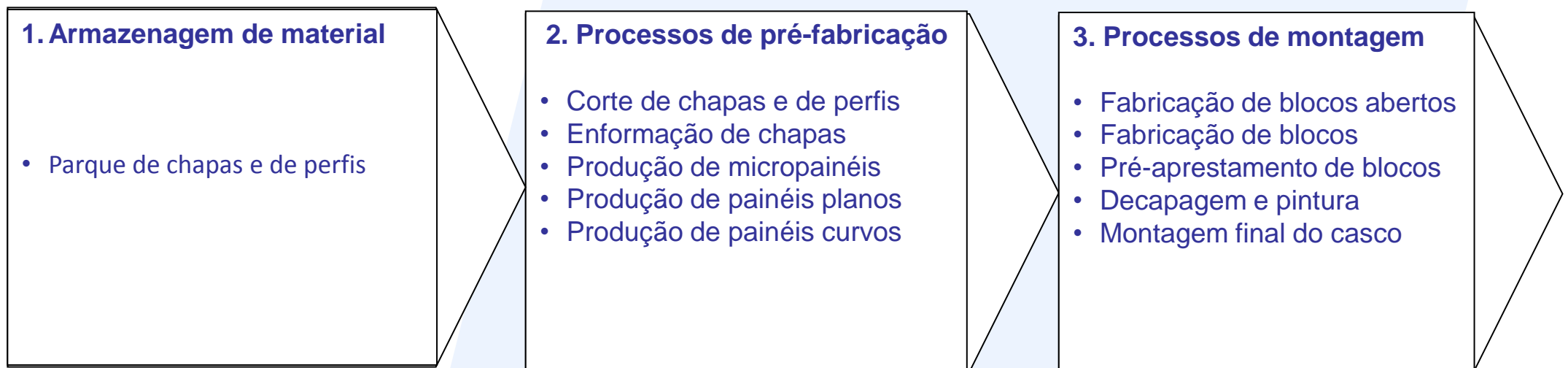
Sem dúvida que tais equipamentos sejam um “*up-grading*” e uma melhoria das instalações. Quando todo o investimento estivesse realizado, ou seja a nave de blocos e o “*painel line*” estivessem em funcionamento, haveria um aumento da produtividade e, subseqüentemente, da competitividade dos ENVC.

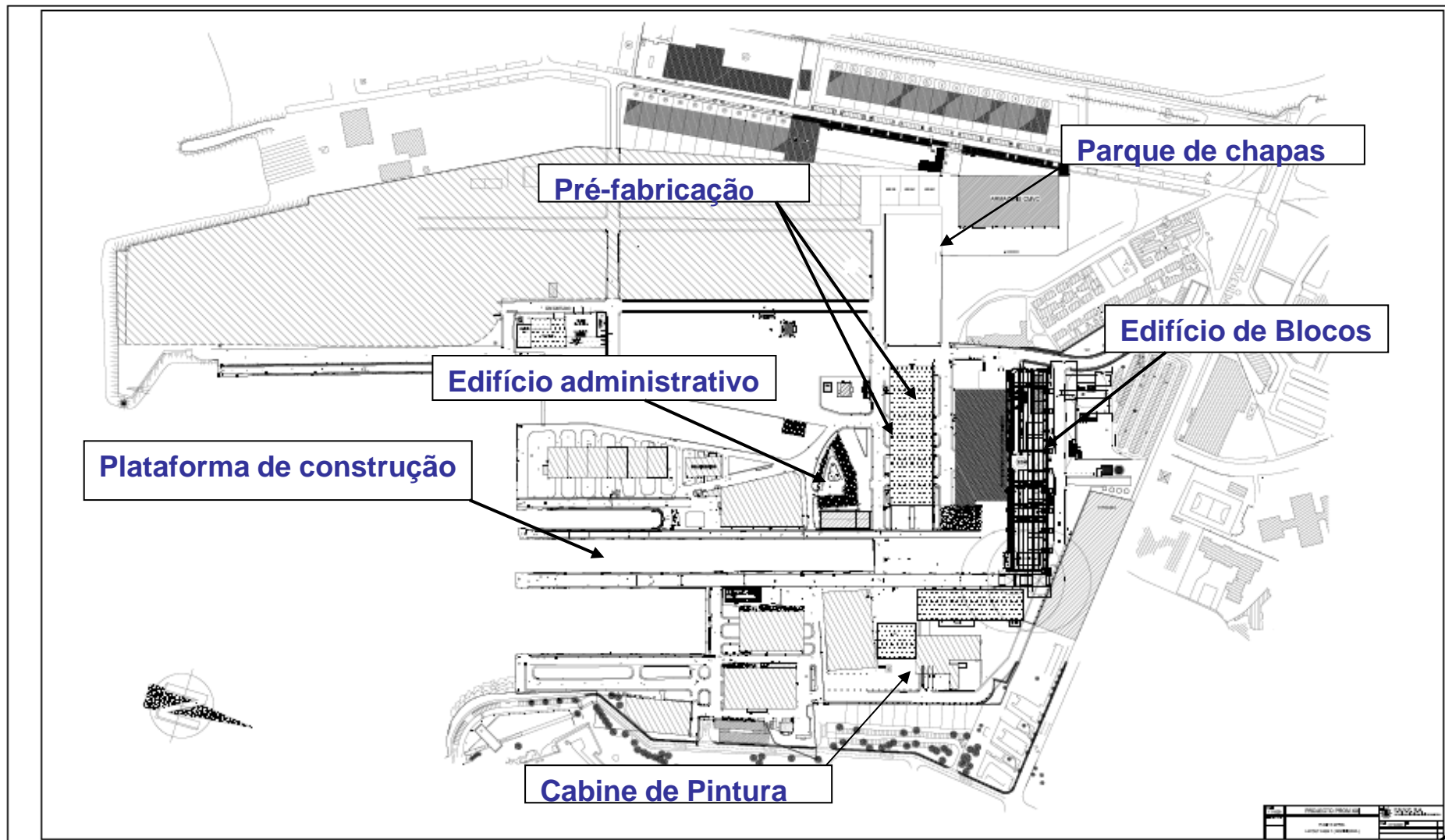
O novo Edifício de Blocos (partes tridimensionais do casco e das super-estruturas de um navio, as quais juntas numa plataforma de construção dão a forma do navio), inseria-se num plano mais amplo de modernização das instalações de produção dos ENVC, o qual tinha vindo a ser implementado desde há alguns anos.

Eram objectivos do plano:

- aumentar a produtividade
  - incrementar a qualidade
  - melhorar as condições de trabalho,
- todos contribuindo para a melhoria de competitividade dos ENVC.

O plano de modernização previa intervenções ao longo do processo produtivo, nomeadamente nos processos mencionados no seguinte diagrama sequencial (evolução típica do processo de fabrico num estaleiro naval):





## Edifício de Blocos

O novo edifício de Blocos vinha colmatar uma lacuna importante no dispositivo produtivo dos ENVC, ao permitir a construção de blocos em boas condições ambientais e de trabalho. Permitiria, ainda, evoluir para o pré-aprestamento a montante (montagem de componentes e de equipamentos no interior dos blocos) antes dos processos de decapagem e pintura e da montagem final do casco, reduzindo deste modo as actividades de montagem a jusante. Finalmente, bem como permitiria a introdução de novas metodologias de organização do trabalho e de optimização dos processos produtivos.

O edifício de Blocos tem as seguintes características:

- Dimensões: 200 m (comprimento), 40 m (largura), 22 m (altura).
- Meios de elevação: pontes rolantes com capacidade até 130 tons.
- Outros meios de elevação: 3 braços tipo bandeira com capacidade de elevação de 10 tons.
- Estações de trabalho: 13 estações equipadas com os meios necessários à fabricação de blocos.
- Abertura parcial da cobertura para operações de transporte de blocos para o exterior.
- Dimensões e peso máximo dos blocos produzidos: 23 x 12 x 11 m, 180 tons.

# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

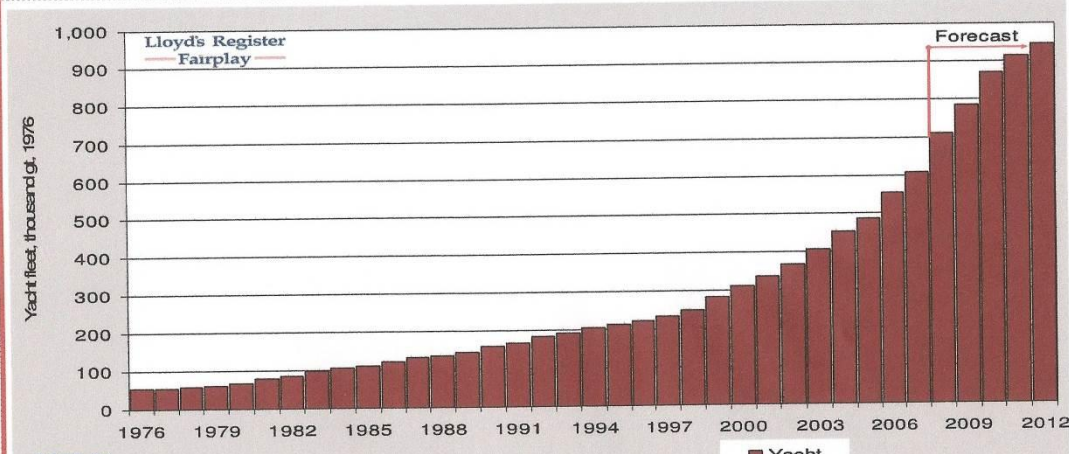
Anos	Viana do Castelo		Porto		Angra do Heroísmo	
	c/chuva	s/chuva	c/chuva	s/chuva	c/chuva	s/chuva
1990	137	229	144	222	191	175
1991	147	219	139	227	158	208
1992	130	236	126	240	167	199
1993	162	204	164	202	195	171
1994	156	210	157	209	168	198
1995	139	227	161	205	194	172
1996	164	202	164	202	205	161
1997	165	201	157	209	200	166
1998	149	217	134	232	160	206
1999	160	206	146	220	173	193
2000	180	186	175	191	186	180
2001	167	199	151	215	209	157
2002	183	183	163	203	190	176
2003	164	202	159	207	209	157
2004	148	218	117	249	189	177
2005	134	232	116	250	205	161
2006	162	204	137	229	195	171
2007	120	246	115	251	171	195
2008	160	206	149	217	169	197
2009	155	211	177	189	180	186
2010	157	209	151	215	220	146
2011	134	232	121	245	189	177
2012	156	210	137	229	210	156
2013	157	209	142	224	192	174

média anual 154 212 146 220 189 177

**Mega iates  
Liveras**

## Appendix 1: Market trends Megayacht

Megayacht		
Market Trend / ENVC latest news	Potential customers	Main Competitors
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Until 2013, forecast stands at +13,5% in numbers but 39,5% in gross tonnes – a sign that yachts keep getting bigger with every generation</li> <li>• 80-200 feet range global orderbook: +10.5 % in 2008</li> <li>• Security onboard is a major concern at the present time</li> <li>• ENVC has to build a proper dock for this kind of vessel, which can be shared with maintenance and repair</li> <li>• ENVC has to figure out whether they want to go on this segment which requires specific skills</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Private owners</li> <li>• Yacht Charter Companies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lürssen (De)</li> <li>• Blohm+Voss,(De)</li> <li>• Rauma (Fi)</li> <li>• Beneteau (Fr)</li> <li>• Baglietto (It)</li> <li>• CMN (Fr)</li> <li>• Factoria Naval de Marin</li> </ul>

Forecast	Recommendation
 <p>Yacht fleet, thousand of 1976</p> <p>2009-01</p>	<p><b>→ Avoid this segment</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Increasing market (but hugely attenuated by the crisis)</li> <li>- Trend towards always bigger yachts (gigayachts) is a major risk if ENVC decides to build a megayacht</li> <li>- Huge work on ENVC processes before being able of building such ships</li> </ul>

- Novas áreas de desenvolvimento
  - Eólica
  - Energia por ondas



Novas áreas de desenvolvimento

Energia Eólica

## EÓLICAS

O sector energético está em mudança em virtude dos elevados custos dos combustíveis fósseis e do impacto muito negativo nas condições ambientais, resultante da sua utilização.

Já existem alternativas a este tipo de energia – células de combustível, solar, das marés, eólica – no entanto, e por enquanto, a única energia limpa e com viabilidade económica progressivamente crescente, é a obtida por meio da acção do vento com utilização de aerogeradores instalados em plataformas, quer instaladas em terra (parque eólicos “onshore”), quer instaladas no mar (parque eólicos “offshore”) em zonas costeiras, as chamadas “Windfarms”.

A produção “offshore” de energia eléctrica foi identificada pela UE como a tecnologia chave de produção de energia, no campo das futuras energias renováveis. No mar a presença do vento é mais regular. Por outro lado, em águas mais profundas, os ventos são mais fortes e mais constantes. Além disso os parques eólicos “offshore” permitem reduzir substancialmente os inconvenientes resultantes do ruído e da poluição da paisagem associados aos parques “onshore”.

A UE dispõe, neste momento, de cerca de 1 GW de potência eólica “offshore” instalada, tendo estabelecido o objectivo de dispor em 2020 de uma potência de 30 a 40 vezes superior (30 a 40 GW), e admitindo-se que, em 2030, possa mesmo chegar a ser 100 vezes mais (100 GW), o que poderá satisfazer cerca de 100% da procura de energia eléctrica na UE .

Para se ter uma ideia das implicações destes objectivos, basta referir que dispor de 40 GW de energia “offshore” em 2020, significa a instalação e operação de 8.000 a 10.000 aerogeradores, prevendo-se um crescimento médio anual das instalações da ordem dos 28%.

## CONSTRUÇÃO DE TORRES E PLATAFORMAS PARA AERO-GERADORES “OFFSHORE” NOS ENVC

A construção deste tipo de equipamentos envolve operações de corte, enformação, soldadura, desempenho e pintura de chapas, perfis e reforços de aço, tecnologias perfeitamente dominadas pelos ENVC.

O processo é perfeitamente semelhante à construção de cascos de navios, muito embora mais simples, dada a maior complexidade das formas dos navios.

Não existe assim qualquer problema de “know-how” quanto à manufactura deste tipo de estruturas. Razões a ponderar antes da tomada de uma decisão sobre o eventual interesse de uma entrada dos ENVC serão os investimentos necessários à obtenção de uma adequada produtividade (automação dos sistemas de corte e soldadura, meios de transporte, meios de elevação, planos de trabalho, circulações desimpedidas, etc.), a avaliação dos custos de produção previstos e uma estimativa realista da procura existente (ou a existir!).

Tudo leva a crer que o envolvimento dos ENVC neste tipo de mercado, apenas se poderia justificar no âmbito dos aero-geradores “offshore”, tendo em conta os maiores pesos de aço a laborar e as suas plataformas semi-submergíveis (necessárias para águas de média e grande profundidade), já que no caso dos aero-geradores “onshore”, empresas metalo-mecânicas como por exemplo a MARTIFER, estarão em melhores condições de explorar este segmento de mercado.

## CONSTRUÇÃO DE TORRES E PLATAFORMAS PARA AERO-GERADORES “OFFSHORE” NOS ENVC

Os países que estão a apostar na energia eólica “offshore”, como por exemplo a Alemanha, estão a concentrar todas as empresas envolvidas na produção dos equipamentos e dos serviços necessários (turbo-geradores, pás de hélice, torres, plataformas, navios de transporte e montagem, empresas de operação e manutenção, etc.), numa só zona costeira, o mais próximo possível das “wind farms”, no caso referido, no porto de Bremerhaven. Esta concentração encontra plena justificação nas dificuldades logísticas inerentes à produção, transporte e instalação de estruturas de grandes dimensões e elevado peso. Neste enquadramento serão pouco prováveis as encomendas a países terceiros de estruturas completas, admitindo-se no entanto a eventual subcontratação de componentes, caso os preços sejam competitivos.

Dadas as características da costa portuguesa, em particular as profundidades e os estados de mar mais frequentes, tudo leva a crer que os aero-geradores “offshore” mais adequados serão os de plataforma semi-submergida fundeados e amarrados ao fundo, ou seja, os mais pesados e mais caros, não se prevendo que a curto e médio prazo venham a ser instalados um número significativo de tais unidades.

Nestas circunstâncias e dado que se trata de uma actividade de baixo valor acrescentado, considera-se que a entrada dos ENVC neste mercado só poderá eventualmente ter justificação para absorção de excessos de mão-de-obra pontuais e desde que sejam apenas feitos pequenos investimentos.

## CONSTRUÇÃO DE TORRES E PLATAFORMAS PARA AERO-GERADORES “OFFSHORE” NOS ENVC

Em Novembro de 2009 recebemos da empresa A. Silva Matos Metalomecânica, S.A., co-promotor com a EDP Inovação e a Principle Power (empresa canadiana), uma proposta de associação para a construção de um protótipo para a produção de energia eléctrica a partir do vento a ser instalado em águas profundas na costa marítima portuguesa.

A intenção desta associação era criar condições para maximizar a participação nacional neste investimento.

O projecto, à data da carta, já tinha já algum tempo de desenvolvimento, mas tornava-se necessário até ao final desse ano tomar uma decisão quanto à dimensão do protótipo a construir.

Foi-nos solicitado uma proposta para:

- a) A execução da totalidade do protótipo, incluindo a engenharia de detalhe nas instalações dos ENVC de forma a ser colocado em flutuação nos cais de Viana de Castelo, ficando a ASMatos responsável pelo fornecimentos dos tubos steel, das plataformas e passadiços, e da torre eólica, nacelle e pás; ou
- b) Idem, considerando apenas a construção nas instalações dos ENVC das colunas, sendo na Mitrena feita a união das chapas de base às colunas, a construção final do protótipo com a união da “truss steel” às colunas, e a montagem da torre, nacelle e pás.
- c) Igual à alínea b) mas sendo a responsabilidade atribuída aos ENVC.

## CONSTRUÇÃO DE TORRES E PLATAFORMAS PARA AERO-GERADORES “OFFSHORE” NOS ENVC

### Estimativa de Orçamento (15/4/2010)

Divisão do projecto em 3 fases, a saber:

#### Fase 1 - Fabrico e pré-montagem de parte da estrutura (cerca de 547 t de aço)

Estimado um prazo de 4 meses, entre elaboração de “workshop drawings”, corte, pré-montagem e soldadura.

**€ 1.300.000**

#### Fase 2 - Instalação, montagem, soldadura, aprestamento e pintura da totalidade da estrutura (cerca de 1.242 t)

Estimado um prazo de 3/4 meses.

Inclui:

- a montagem da estrutura e seus componentes
- a montagem e soldadura da torre eólica (cerca de 90t) para a qual necessitaremos de alguma assistência técnica da ASM (falta de experiência nossa neste tipo de estrutura)
- o aprestamento e a pintura da estrutura
- os serviços de uma grua do exterior (última secção da torre a 59m de altura).

**€ 3.500.000,**

#### Fase 3- Assistência à montagem e “commissioning” dos equipamentos eólicos.

Segundo indicações da ASM durante as reuniões, prevemos 15 dias de trabalho, com intervenções de Serralharia, Encanamentos, Mecânica e Electricidade, em provas e assistência á montagem de equipamentos.

Taxa de ocupação de espaço:

**€ 1.500, / Dia ou fracção**

Taxa horária para assistência pelos ENVC

**€ 35, / Hh**

Não inclui:

- aluguer de gruas de montagem.
- outros meios necessários para o commissioning.

## CONSTRUÇÃO DE TORRES E PLATAFORMAS PARA AERO-GERADORES “OFFSHORE” NOS ENVC

Silva Matos Metalomecânica, S.A., foi fundada em 1980, sob a designação de A. Silva Matos – Indústria Metalúrgica, Lda. Actualmente encontra-se centrado nos principais mercados de equipamentos e serviços para Refinarias, Indústrias Químicas e Petroquímicas.

ASM Energia, S.A foi fundada em 2006, representa uma mudança estratégica no desenvolvimento do Grupo. Sempre em sintonia com a estratégia predeterminada pelo Grupo e usufruindo do seu know-how, a A. Silva Matos - Energia, atenta às sinergias de um mercado em expansão aposta na sustentabilidade ambiental aliada ao desenvolvimento dos seus produtos, explorando de forma sustentável os recursos de que dispõe.

Foi montada na Aguçadoura uma plataforma – protótipo – com 2 MW de potência e com 121 metros de altura, cujo custo total ascendeu a cerca de 15 milhões de euros.



Novas áreas de desenvolvimento

Energia por ondas





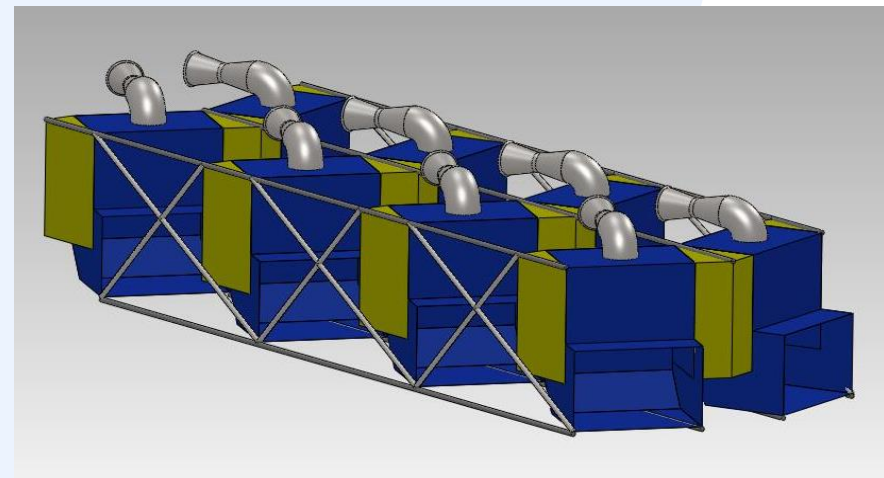
## Excellence on Wave Energy

## Corporate Summary

- **Company formed as Energetech Australia in 1997**
  - Oceanlinx is a leading international company in the field of wave energy conversion.
  - The company has developed proprietary technology for extracting energy from ocean waves and converting that energy into electricity, or using it to provide desalinated potable grade water from sea water.
  - IP –existing global patents granted other patents in progress.
- **Main Shareholders**
  - New Energy Fund (Portugal)
  - Emerald Technology Ventures (Switzerland)
  - Espírito Santo Tech Ventures (Portugal)
  - Cleantech Ventures (Australia)
- **25+ staff:** Sydney (headquarters), Lisbon, Southampton
- **4 subsidiaries:** Hawaii, Portugal, UK, Victoria

The Company

Mother



# Experience and Knowledge

The Company

Mother

- Rare “full scale” and “scaled” deployment experience
  - Developing the technology (already in its 3<sup>rd</sup> generation)
  - Raising the funding
  - Consenting the site
  - Managing international multi-contract construction projects
  - Deploying the technology
  - Operating the technology
- Achievements transferrable to established Portugal presence
- Experienced Management Team with International Experience

More at: [www.oceanlinx.com](http://www.oceanlinx.com)

or

Rui Barros  
[rui.wave.energy@gmail.com](mailto:rui.wave.energy@gmail.com)

# wavelinx



## The Rise of Wave Energy..!

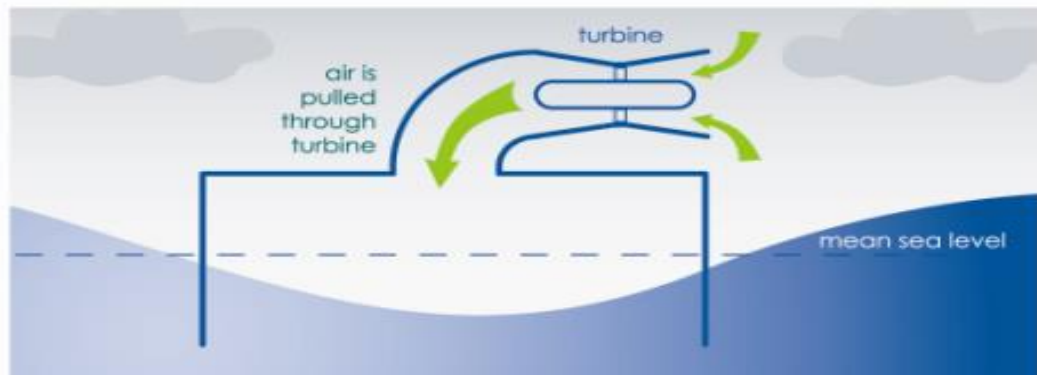
- Portuguese Company
- 100% Oceanlinx

# The Oscillating Water Column Technology

## Oscillating Water Column – How it Works

### Operation

- A closed chamber sees its Volume change by the effect of sea waves: At wave Crest volume is minimal, at wave Trough the volume is maximum.
- Volume variation forces the chamber to suck and expel Air trough a special turbine that turns always in the same sense, regardless the sense of air flow.



- The turbine turns an Electrical Generator and the Electricity so produced is then transported to shore through a Submarine Cable and injected in the Electrical Grid.

# The MK III PC

Technology

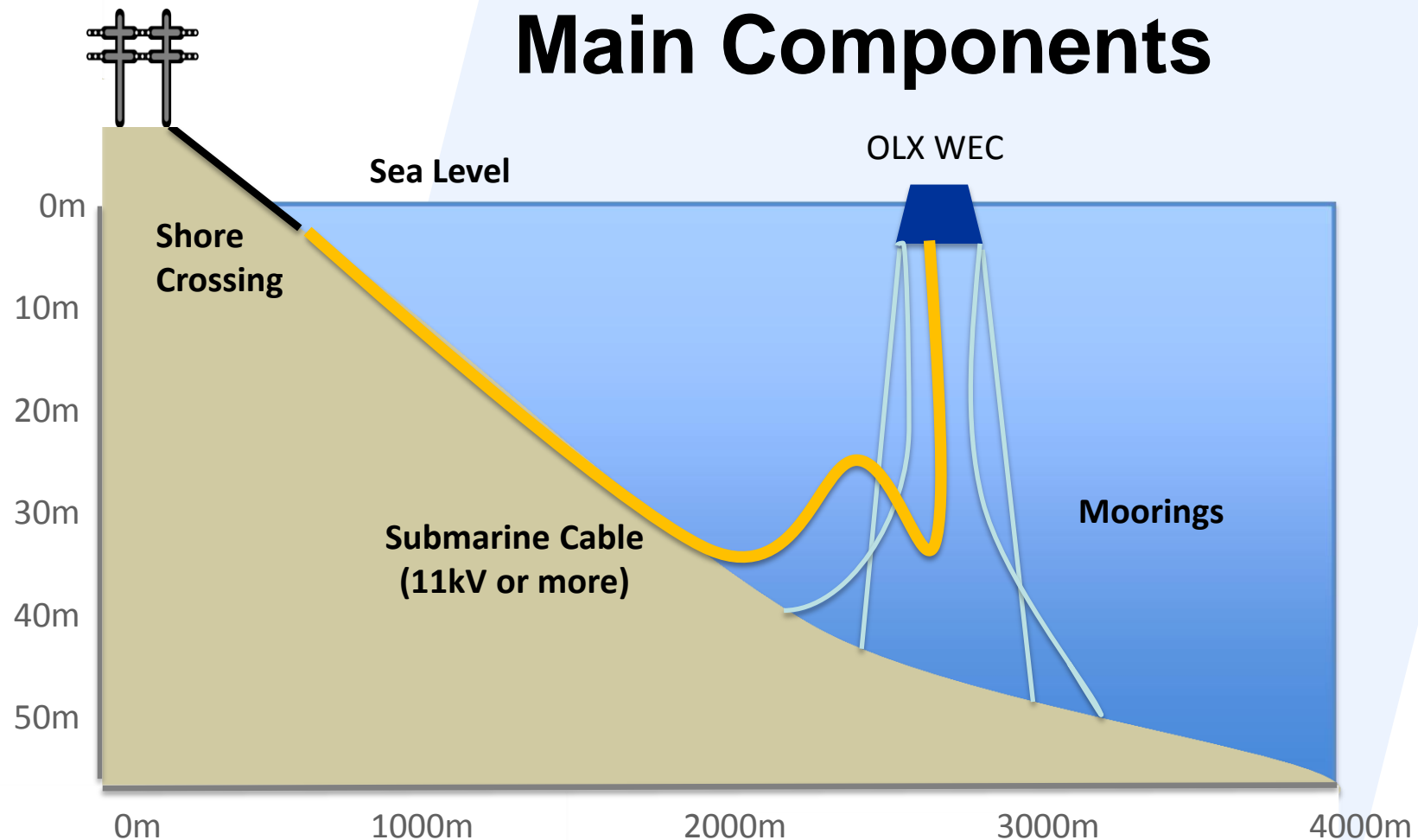
## Oscillating Water Column – How it Works



The MK III under construction

A 1:3 device that proved this new concept performs really well

## Wave Energy Facilities: Main Components



- The device is deployed offshore at a convenient depth held in position by adequate moorings.
- The electricity produced is transmitted to shore via a Submarine Cable.
- On shore a Landstation homes Command & Communications and the Electrical Substation interfacing with the Grid

# The OLX Wave Energy Converter Array

Technology

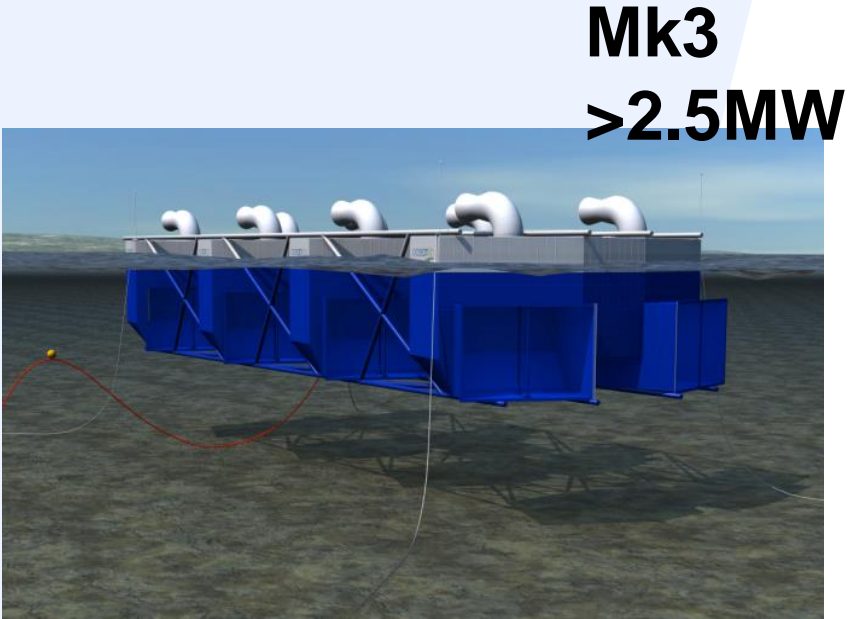
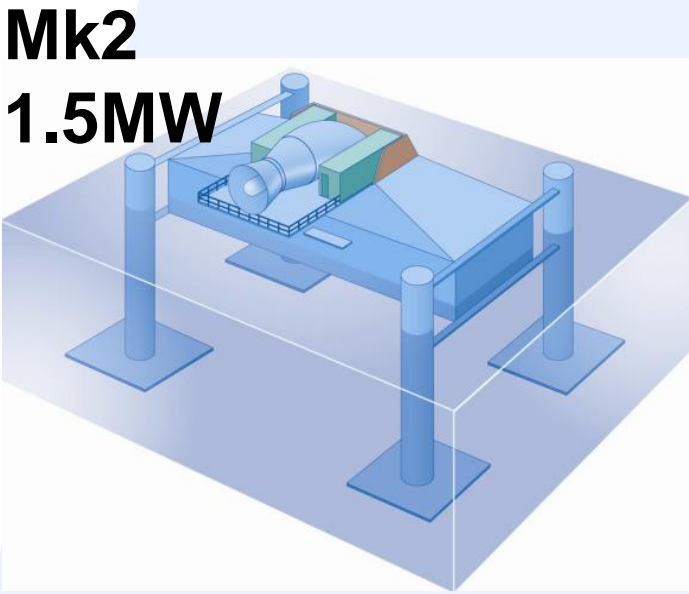
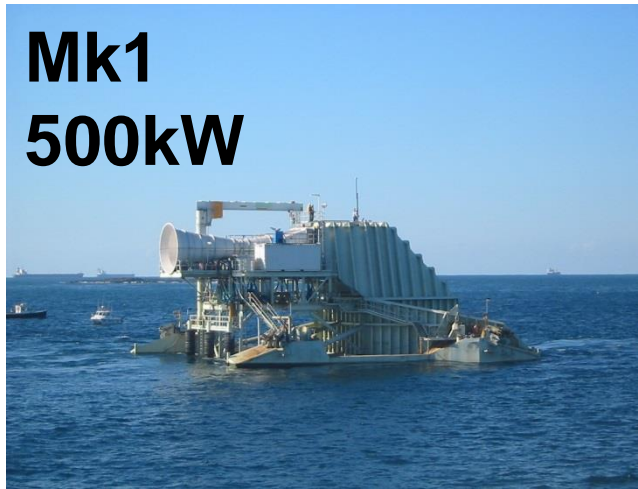
Oceanlinx – Full Developed System - Array



The WEC (wave energy converter) can be deployed as a single device or it can be connected in parallel to form arrays with a very high power density.



# OLX technology evolution



Timeline



# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## OLX technology evolution

**Technology**

**Full scale evaluation unit  
(fixed to seabed)**

**1/3-scale research unit  
(floating)**

**Pre Commercial scale unit  
(floating)**



**2005 - 2009**

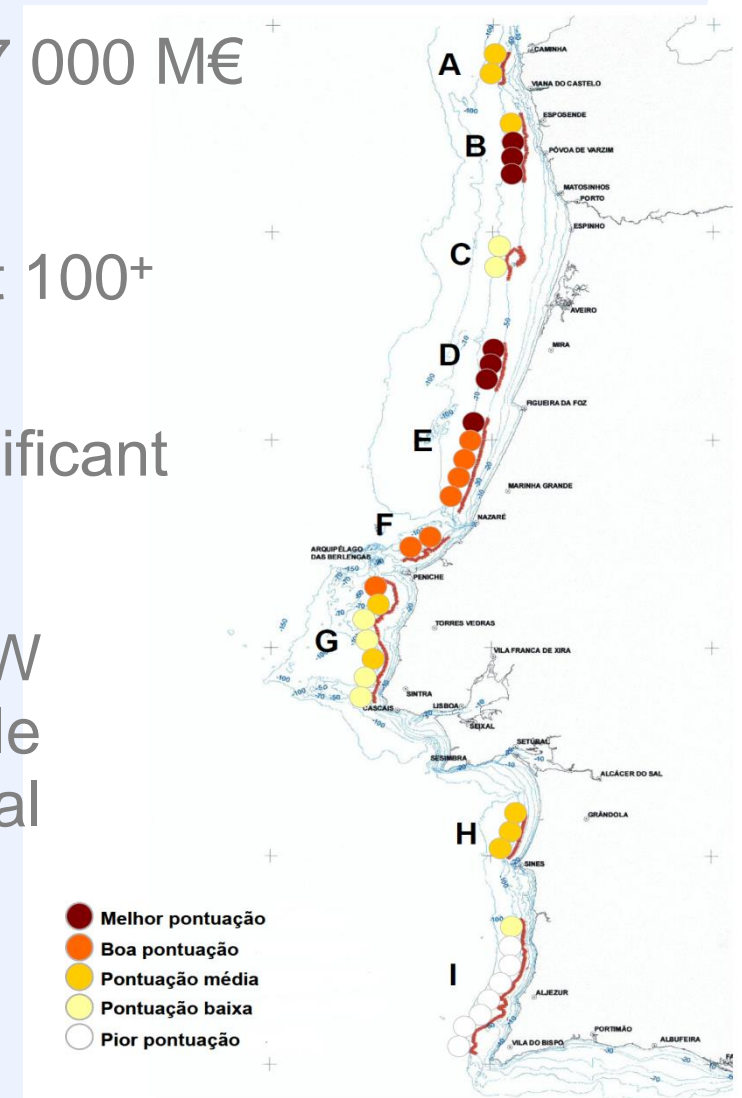
**2007-2008**

**2009-2010**

## Markets & Business

### The Market

- ❑ This corresponds to an estimated Capex over 7 000 M€
- ❑ With a minimum annual Opex of 700 M€
- ❑ And opens doors to an estimated World market 100+ times bigger.  
to which we'll have access if we become a significant *player* one day
- ❑ Offshore the Portuguese coast more than 5 GW of wave farms can be installed that will be able to produce more than 20% of our actual electricity consumption



**Unleashing the Market**

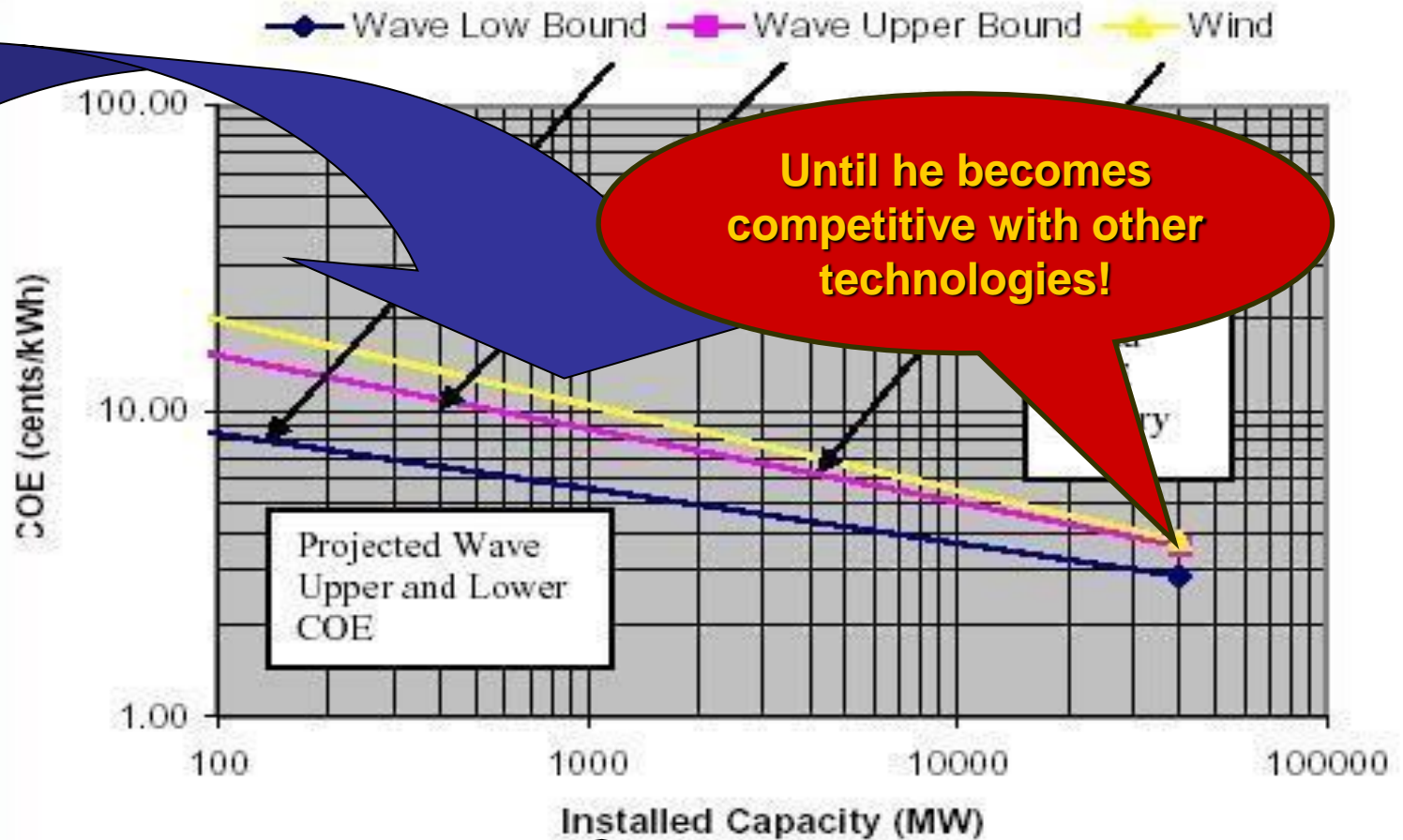
**Project Developer / Technology Developer Duality**

**The Learning Curve I - The Perfect Device**

**The Learning Curve**

Learning Curve How a Technology Developer Plans to Progress

Curve (EPRI2004)



**Until he becomes competitive with other technologies!**

**He hopes to curve down the cost of electricity**

**Installing more and more capacity ...**

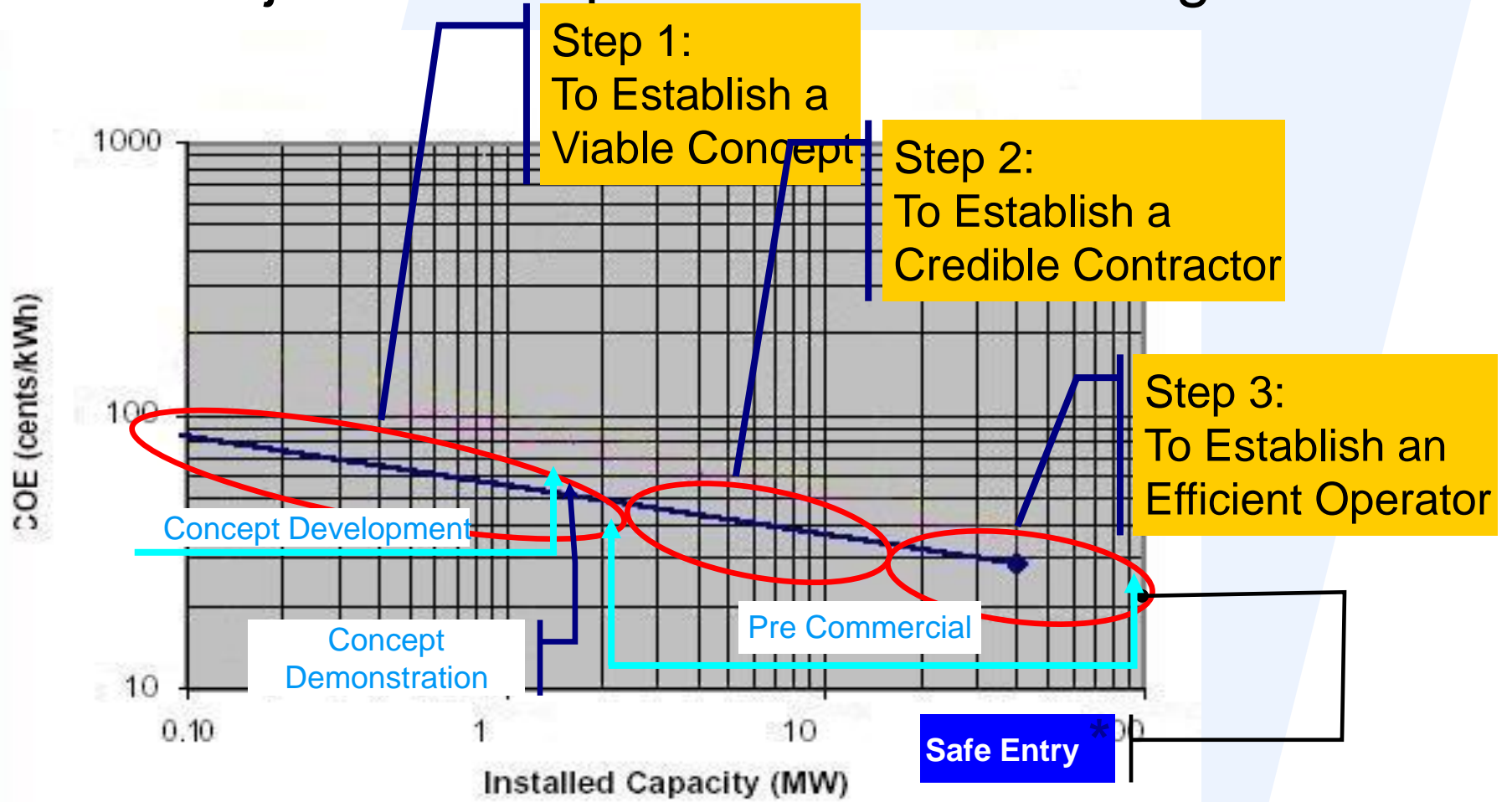
**Unleashing the Market**

# Project Developer /Technology Developer Duality

The Learning Curve II – On Way to the Market

**The Learning Curve**

How a Project Developer sees the Learning Curve



## Wave Energy: What we want...

Unleashing the Market

Criteria - Meanings

What Means

**Viable**, **Commercial** and **Competitive** Technology

- ❑ **Viable** => Functional under a practical view
  - Survivability assured
  - Operability assured
  - Can be Industrially Reproduced
- ❑ **Commercial** => Safe Transactions
  - With a Good Execution Warranty
  - With a Performance Warranty
- ❑ **Competitive** => Costs of Electricity within the range of Pool prices

## Wave Energy: What we Want...

Unleashing the Market

Criteria - Milestones

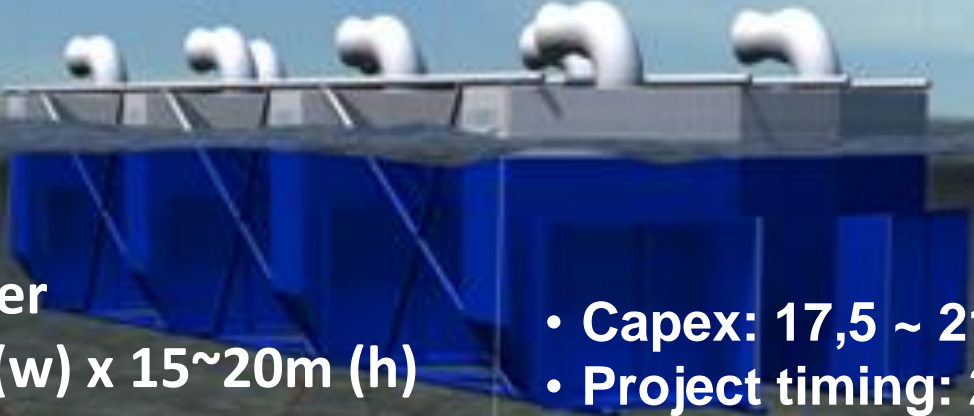
*Milestones of a*  
**Viable, Commercial and Competitive Technology**

- ❑ **Viable** – a Concept Demonstration Device  
1:1 scale deployed in a “Normal” Operation Location, with a test...  
fulfilling all Previous Criteria: Survivability, Operability, Reproducibility
- ❑ **Commercial** – Supply Contracts including as Current Practice:  
Guaranties of Good Execution by the Contractors  
**and also**  
Performance Guaranties from Technology Developer/Operator
- ❑ **Competitive** – Projects selling to the Pool

# Characterization of a Demonstration Project

## The Demonstration Project

Single unit to be deployed by 2011 / 2012

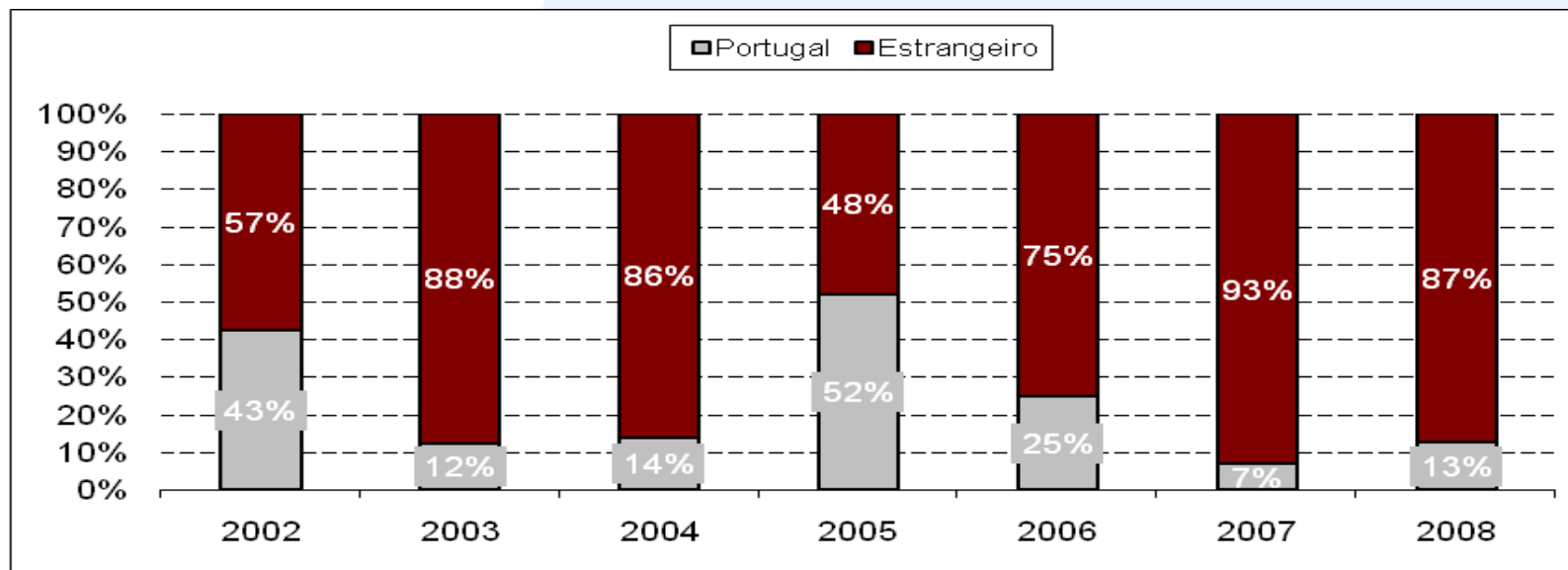
- 
- 1 unit x 2.5MW or higher
  - 80~100m (l) x 30~35m (w) x 15~20m (h)
  - Approximately 2 000 tonnes
  - 25 years design life
  - Fully certified design (DNV)
  - Wave Climate: 30 kW/m
  - Net Availability: 80%
  - Energy Output: 4.2-5.6 GWh/yr
  - Capex: 17,5 ~ 21 M€
  - Project timing: 21-32 months
  - First electricity end 2011~early 2012
  - Opex: €0.3m/yr
  - Estimated project life: 25 yrs
  - Decommissioning Costs: €0.4m
  - Residual Value: WEC scrap metal (approx. 300€/tonne)
  - Grants covering 30% ~ 50% Capex
  - Partnership with local investors
  - An Special Purpose Vehicle entity to develop and operate the project.



## **Contratação Pública**

Desde de 1999, que os diferentes CA dos ENVC entendiam que não se encontravam sujeitos às regras de contratação pública de acordo com estabelecido no Decreto-Lei nº 197/99, de 8 de Junho, ou seja estavam dispensados de adoptar procedimentos pré-contratuais tipificados na lei para a realização de despesas públicas com a aquisição de serviços, podendo na formação da sua vontade contratual e na prossecução do interesse societário reger-se pela autonomia privada, assegurando, contudo, nos contratos a celebrar o respeito pelos princípios de livre concorrência e clareza negocial.

**Repartição da facturação dos ENVC entre clientes nacionais e estrangeiros, 2002-2008**



Decorre da letra da lei que as empresas públicas não estão abrangidas pelo decreto-Lei nº 197/99, de 8 de Junho, dado que o nº.1 do art. 3º dispõe que “Ficam sujeitas às disposições do cap. XIII do presente diploma as pessoas colectivas sem natureza empresarial que, cumulativamente, sejam:

- a) criadas com o objectivo específico de satisfazer necessidades de interesse geral;
- b) financiadas maioritariamente pelas entidades referidas no artigo anterior ou sujeitas ao seu controlo de gestão ou tenham um órgão de administração, direcção ou fiscalização cujos membros sejam designados em mais de 50 % por aquelas entidades.”

Os ENVC tem natureza empresarial, portanto não existir, à data, base legal para a qualificação jurídica como entidade adjudicante.

Não pode ser olvidado que a regra geral no ordenamento jurídico nacional é a de que as empresas públicas se regem pelo direito privado (cf. Art. 7º do DL 558/99, de 17 de Dezembro), incluindo a sujeição a regras de direito comercial, laboral e fiscal aplicáveis a empresas que estejam integradas no sector privado dos meios de produção, regra essa que o legislador, na elaboração do DL 197/99, não quis, manifestamente, excepcionar, e nem excepcionou.

Também à data sabia-se que havia uma discussão quanto às empresas públicas abrangidas no art. 3º, e se se deveria ter em consideração nesta norma o conceito comunitário de *organismo de direito público*. Recordamos que, era entendimento, que só seriam consideradas como tal as empresas públicas que não tenham carácter comercial ou industrial.

O conceito de organismo de direito público foi introduzido pela Directiva 89/440/CEE, de 27/3/1989 (que alterou a Directiva de 71/305/CEE de 26/7/1971, relativa à coordenação dos procedimentos de celebração de contratos públicos de obras). O conceito manteve-se nas Directivas 92/50/CEE, 93/36/CEE e 93/37/CEE, que regulavam a formação de contratos públicos, bem como na Directiva 2004/18/CE.

O artigo 1º, nº 9 da Directiva 2004/18/CE, dispõe que “Por «entidades adjudicantes» entende-se o Estado, as autarquias locais e regionais, os organismos de direito público e as associações formadas por uma ou mais autarquias locais ou regionais ou um ou mais organismos de direito públicos”.

Por «Organismo de direito público» entende-se qualquer organismo que:

- a) Foi criado para satisfazer necessidades de interesse geral com carácter não industrial ou comercial;
- b) Dotado de personalidade jurídica; e
- c) Cujas actividades seja financiadas maioritariamente pelo Estado, pelas autarquias locais ou regionais ou por outros organismos de direito público, ou cuja gestão esteja sujeita a controlo por parte destes últimos; ou em cujos órgãos de administração, direcção ou fiscalização mais de metade dos membros sejam designados pelo Estado, pelas autarquias locais ou regionais ou por outros organismos de direito público.”

Recordamos que existe jurisprudência comunitária, que reconhece que a densificação do conceito de organismo de direito público, para efeitos de verificação do preenchimento de segundo requisito cumulativo desenvolve-se a partir da não submissão de uma empresa à lógica de mercado e concorrência.

O carácter industrial ou comercial distingue as pessoas colectivas em função do seu posicionamento no mercado, ou seja as pessoas colectivas que não o tem é porque não actuam no mercado de forma plenamente concorrencial, por comparação com os demais operadores económicos privados, uma vez que dispõem (ou podem dispôr) de vantagens ou benefícios concedidos pela administração pública ou por outras entidades adjudicantes.

Foi nosso entendimento que, até 2009, estaríamos perante serviços públicos de carácter industrial ou comercial sempre que:

- O organismo opere em condições de mercado;
- Os adquirentes dos serviços prestados pelo organismo não sejam exclusivamente poderes públicos;
- Exista uma sujeição, actual ou potencial, à concorrência;
- O organismo prossiga um fim lucrativo;
- O organismo suporte as perdas associadas ao desempenho da sua actividade;
- O organismo prossiga a sua actividade com base em critérios de eficiência, de eficácia e de economicidade;
- O organismo não beneficie de poderes de autoridade pública que o aparentem ao Estado.

pelo que podíamos afirmar que a empresa tinha carácter comercial ou industrial porque:

- Operava no mercado da reparação e construção naval afectando a sua capacidade produtiva para clientes de natureza jurídica pública e particular, nacionais e internacionais;
- Os preços praticados e as condições de transacção dos bens e serviços prestados eram formados nas condições do mercado da reparação e construção naval;
- Submetia-se e cumpria as regras da concorrência, desenvolvendo a sua actividade em competição com outros estaleiros nacionais e internacionais e prosseguia um fim lucrativo;
- Ela própria suportava as perdas dos exercícios, nomeadamente através do seu capital social;
- Prosseguia a sua actividade com base em critérios de eficiência, de eficácia e de economicidade;
- Não beneficiava de poderes de autoridade pública que o aparentem ao Estado.

*De acordo com o relatório 47/2010 da IGF (Auditoria aos procedimentos em matéria de contratação), em que refere que não se suscita agora quaisquer dúvidas sobre a aplicação à ENVC do Código dos Contratos Públicos (CCP), aprovado pelo Decreto Lei n.º 18/2008, de 29 de Janeiro, o CA, nas situações não sujeitas a este regime, deve instituir procedimentos de contratação (aquisição e venda) que assegurem adequados níveis de transparência e concorrência;*

Face às recomendações constantes do Relatório da IGF acima referido, ao Despacho do SETF 174/10, de 30 de Março de 2010 e às questões levantadas pela PWC (“Face Oculta”) foi pedido um parecer jurídico, informando que a ENVC é uma empresa pública, cujo capital é indirectamente detido, na totalidade, pelo Estado Português, tem por objecto social a construção e reparação navais, bem como o exercício de todas as actividades comerciais e industriais com elas conexas e as actividades de comércio de bens e tecnologias militares, tendo em conta que na actual (2010) carteira de encomendas da ENVC constam apenas navios militares destinados à Marinha de Guerra Portuguesa.

Neste contexto a ENVC passou a assumir a natureza jurídica de organismo de direito público, pelo que se encontra sujeita à disciplina do CCP, conforme dispõe o n.º 2 do artigo 2.º desse diploma.

Em reunião de CA realizada, em Maio de 2010, foi analisada a carta enviada pela Empordef SGPS relativamente ao cumprimento das recomendações da Inspeção Geral de Finanças mencionadas na Auditoria aos procedimentos de contratação do Grupo Empordef, onde os ENVC são informados pelo accionista único, nos termos do artigo 503º, nº.1, do Código das Sociedades Comerciais, a determinação em que sejam adoptadas, com carácter de urgência, as diligências que se revelem adequadas ao cumprimento da legislação aplicável às empresas públicas, designadamente:

- Em matéria de contratação - o disposto no Código dos Contratos Públicos aprovado pelo Decreto-Lei n.º 18/2008, de 29 de Janeiro;
- Em matéria de controlo e prevenção de riscos - o disposto na alínea g) do n.º1 da Parte II do Anexo à Resolução de Conselho de Ministros n.º 70/2008, de 27 de Março; e
- Em matéria de governo de sociedades - o disposto na Resolução do Conselho de Ministros n.º 70/2007, de 28 de Março, atinente aos princípios de bom governo das empresas do sector empresarial do Estado.

Face ao teor da carta e do aprofundamento que já tinha feito sobre a matéria, e tendo pedido uma proposta para esse efeito, o CA decidiu, de imediato nessa reunião, aprovar a adjudicação, a um escritório de advogados, de um trabalho a realizar, que compreendesse:

- Elaboração e implementação de procedimentos e modelos de contratação pública;
- Auditoria aos procedimentos contratuais outorgados após o início da vigência do Código dos Contratos Públicos;
- Acompanhamento dos procedimentos da contratação pública que se revelem adequados, no âmbito da subcontratação de trabalhos e fornecimentos para a construção de navios gregos.

## **Apoios Financeiros da DGTesouro**



O Empréstimo de 30.000.000 euros, outorgado em 1 de Fevereiro de 2006, conforme a sua cláusula segunda, destinou-se a regularizar o empréstimo de curto prazo de tesouraria de curto prazo contraído junto de um sindicato bancário, em 25 de Junho de 2004.

Houve durante o ano de 2008 uma renegociação para alterar o período de carência em dois anos, cujo pagamento da primeira das 14 prestações semestrais de capital, estava inicialmente prevista para o quinto semestre (Agosto de 2008). O início do reembolso passou para 3 de Agosto de 2010 e o termo para 3 de Fevereiro de 2017.

O reforço, de 8.000.000 euros do empréstimo concedido, no final de 2008, destinou-se a fazer face ao deficit de tesouraria. As condições de reembolso deste reforço negociadas são idênticas às negociadas para o empréstimo dos 30.000.000 euros.

Conforme carta enviada pelos ENVC à DGTF, este pedido de reforço deveu-se a compensar verbas previstas serem recebidas em 2006 e 2007, que não chegaram a serem efectivadas.

As garantias prestadas eram consignações das receitas provenientes dos contratos de fornecimento de navios para a Marinha Portuguesa.

Em 2009 foram disponibilizados 10 milhões de euros como apoio de tesouraria, que foram reembolsados no final do ano, com 5 milhões dos 37 milhões concedidos pela CGD e mais 5 milhões de verbas vindas do MDN ao abrigo de adiantamentos dos navios militares.

## **PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO**

- Anteriores a 2008
- CCC (2009)



- Transformada numa Sociedade Anónima de Capitais maioritariamente Públicos em 1991 (DL nº 55/91, de 26/1)
- Transferência para o Universo da EMPORDEF (2005)

- Fundada em 1944
- Criada como Empresa Pública em 1976 (Decreto-Lei 850/76, de 17/9), decorrente da nacionalização



Os ENVC estão situados na foz do rio Lima na cidade de Viana do Castelo.

Em actividade desde 1944, os ENVC afirmam-se como o mais dinâmico e o maior estaleiro de construção naval de Portugal, com uma capacidade anual de processamento de aço de 20.000 toneladas.

Os ENVC dedicam-se à construção, transformação e reparação de navios mercantes até 30.000 tdw, 190 metros de comprimento e 29 metros de boca e navios militares de pequena / média tonelagem.

### **MEIOS DE DOCAGEM E AMARRAÇÃO:**

- 2 docas secas com 203 x 32m e 127 x 18m
- 1 plataforma de construção com 140 x 32 m
- 1 bacia de aprestamento com 2 cais de 190m de comprimento cada
- 1 cais de amarração com 300m de comprimento
- 1 carreira de construção de 120 x 40m

## CAPACIDADE OPERACIONAL DOCAS E CAIS DE AMARRAÇÃO



<b>Aumentos de Capital + Variação das Reservas</b>				
<b>Anos</b>	<b>Aumentos de Capital</b>	<b>Redução de Capital</b>	<b>Aumento das Reservas</b>	<b>Anulação de proveitos</b>
Em 1989	11,289 Milhões de Euros			
Em 1998	27,309 Milhões de Euros (1)			
Em 2004			48,5 Milhões de Euros (2)	
			9,0 Milhões de Euros (3)	
Em 2005		-37,3 milhões de Euros (4)		
Em 2006	24,875 Milhões de Euros (5)		11,25 Milhões de Euros (6)	
Em 2007				-4,8 Milhões de Euros (7)
Em 2008			17,7 Milhões de Euros (8)	
<b>Total</b>	<b>59,473 Milhões de Euros</b>	<b>-37,3 Milhões de Euros</b>	59,75 Milhões de Euros (Donativos Espécie)	<b>-4,8 Milhões de Euros</b>
			26,7 Milhões de Euros (Reavaliação)	

**Explicações:**

(1) Recebimento em dinheiro e transferência de terrenos e edifícios próprios dos ENVC à ENVC Imobiliária S.A

(2) Recebimento em espécie - Equipamento vindo da FLENDER (contrapartida dos submarinos)

(3) Reavaliação de Imobilizado (fundamentalmente projectos de navios)

(4) Redução do Capital

(5) Recebimento em dinheiro e conversão de suprimentos da EMPORDEF em capital

(6) Recebimento em espécie - Imobilização do Projecto do Navio de Apoio Logístico - LPD - para a Marinha (contrapartida dos submarinos)

(7) Anulação de Subsídios à Exploração não aprovados pela UE (o restante valor foi anulado em Custo do Exercício)

(8) Reserva reavaliação - Infraestruturas implantadas na área concessionada

## **PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO**

### **Anteriores a 2008**

**Os ENVC teve ao longo das últimas duas décadas sido sujeitos a Planos de reestruturação/reequilíbrio financeiro, cujo resumo se apresenta**

**I - 1998**

**II - 2005**

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - I – 1998

Foi apresentada uma Proposta de Plano de Reestruturação Empresarial (estudo elaborado pelo BPI) e aprovado no C. Ministros (RCM n.º 555/98, de 2/4 publicado no DR II serie n.º 99, de 29/4).

O Processo de Reestruturação baseava-se fundamentalmente em:

- a) Criação da ENVC - Soc. Imobiliária, SA, para gerir a vertente imobiliária, para a qual seriam transferidos os terrenos, edifícios e infra-estruturas.
- b) Redefinição do relacionamento com a Junta Autónoma dos Portos do Norte (JAPN).
- c) Criação de uma empresa de construção naval, para onde seriam transferidos os trabalhadores afectos à actividade de construção naval.
- d) Injecção de fundos
  - Compensação pela antecipação do fim do contrato de concessão com a JAPN (27.309 M€)
  - Venda de imobilizado à ENVC Imobiliária (12.944 M€)ou seja foram injectados 40.253 M€ dos iniciais 72.326 M€ cuja aplicação prevista era:
  - Reembolso de empréstimos bancários: 40.402,6 M€
  - Programa de investimentos: 15.462,7 M€
  - Financiamento do fundo de pensões: 10.474,8 M€
  - Capitais próprios da nova operadora: 5.985,6 M€
- e) Financiamento do Plano de Investimentos Indispensáveis ao aumento da Produtividade e Rendibilidade.
- e) Estabelecimento de um Plano Social por forma a permitir uma melhor adequação dos efectivos à actividade da construção naval, incluindo a realização de acções de formação para o aumento da qualificação proporcional e da produtividade dos trabalhadores, no sentido de garantir uma maior eficácia e eficiência (Plano de pré-reformas, redução de pessoal excedentário e acções de formação).



## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO- II – 2005

O novo Plano para o período 2005 – 2009, elaborado em conjunto com o BPI tinha como principais objectivos os seguintes:

- a) Repor nos ENVC as condições financeiras necessárias ao desenvolvimento da sua actividade económica de interrupções de forma sustentada e definitiva – *One Shot, Last Shot*
- b) Permitir o normal desenvolvimento do programa de Reequipamento das Forças Armadas (Marinha)
- c) Dotar os ENVC das condições necessárias a nível de equipamento e *Know-how* para manter a sua capacidade competitiva após o termino das encomendas oriundas Marinha
- d) Programa investimento subjacentes a estes objectivos no valor de 41.800 m€ que, entre vários projectos previa:
  - uma profunda alteração/construção do *lay-out* produtivo do estaleiro
  - a instalação de novos equipamentos produtivos
- e) Programa de redução de pessoal que pressuponha o pagamento de indemnização no valor de 10,4M€
- f) Injecção de fundos no valor 64.700 m€ para cobertura dos 2 itens anteriores e de custos financeiros (relativos a Garantias Bancárias e outros encargos – 12.500 m€) cuja origem:
  - Aumento de capital Social: 35.000 m€
  - Empréstimo DGT 30.000 m€
  - 65.000 m€

para além da conversão de suprimentos em capital de 10.000 m€

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO- II – 2005

Estava previsto que parte dos fundos a injectar serviriam para fazer face a outras responsabilidades, tais como:

- Pagamento da indemnização ao Lobo Marinho: 5.500 m€
- Insuficiência do Fundo de Pensões: 5.200 m€
- Reembolso de suprimentos: 10.000 m€

Do plano, foi efectivado, em Julho de 2006 o seguinte:

- aumento de capital 14.875 m€
- conversão de suprimentos 10.000 m€
- empréstimo DGT 30.000 m€

Em Outubro de 2005, o BPI, quantificou, que num cenário em que a EMPORDEF/Estado suportaria todas as responsabilidades emergentes de tal decisão, um custo mínimo e directo na ordem dos 175 milhões de euros – que cobriria

- a regularização da responsabilidade perante credores
- o pagamento de indemnização a trabalhadores
- os custos com quebra de contratos de encomendas

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO

<u>Conclusão</u>	<u>Previsto</u>	<u>Realizado</u>	<u>% cumprimento</u>
Plano 1998	72.326 m€	40.233 m€	56 %
Plano 2005	<u>75.000 m€</u>	<u>55.000 m€</u>	73%

Pelo mapa acima verifica-se que o plano não tem sido implementado na sua totalidade, arrastando de uns anos para outros um menor montante de fundos, mas que foi permitindo, contudo, aos ENVC criar condições financeiras para um futuro mais sustentado.

A acrescentar a esta “escassez” de fundos a qual efectivamente afecta de um modo significativo os Planos de Reestruturação, ou seja, a reposição do equilíbrio financeiro, tem-se verificado a “degradação” da capacidade de gestão dos quadros da empresa em cumprir os contratos dentro do prazo e dos orçamentos apresentados.

Recorda-se que a alteração da situação legal e estatutária que passou pela integração dos ENVC no Grupo Empordef (Janeiro de 2005), corolário de uma interligação muito significativa entre os ENVC e a Marinha Portuguesa, o assumir de um papel preponderante enquanto fornecedor de equipamento, e a potenciação da colaboração dos ENVC com as restantes empresas do Grupo Empordef, em especial em áreas de sistemas, onde o Grupo tinha importantes posições enquanto fornecedor do mercado militar – Edisoft e EID, veio trazer outras oportunidades aos ENVC, que conjugadamente com o reequilíbrio financeiro, poderiam ser base para inverter a tendência.

## **PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005 - PRESSUPOSTOS**

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005 - PRESSUPOSTOS

Com base na então carteira de encomendas:

Construções Civas: Construção de 4 Navios Químicos - 31.000.000 € / Navio

Construções Militares:

- Entrega em 2006 dos 2 Navios de Patrulha Oceânica
- Entrega em 2007 dos 2 Navios de Combate à Poluição
- Arranque em 2007 da fase de Construção do Navio Polivalente Logístico
- Arranque em 2007 da fase de Construção do 3º e 4º Navio de Patrulha Oceânica
- Arranque em 2007 da fase de Construção das 5 Lanchas de Fiscalização

que permitiria:

- uma maior focalização da actividade no sector militar – encomendas firmes – e subsequentemente um melhor planeamento da produção e aprovisionamento de materiais e serviços com a antecedência adequada, evitando assim sobrecustos de produção e penalidades por entregas em atraso ou com deficiências;
- uma conseqüente melhor utilização da totalidade instalada, medida em termos de números de trabalhadores, evitando assim custos associados ao improdutivo – problema com que a Empresa se defronta tradicionalmente;
- a redução da exposição da Empresa a riscos não operacionais como o risco cambial ou a evolução dos preços dos metais; e
- a introdução de medidas de controlo de gestão que permitem a detecção de desvios aos orçamentos em tempo útil e não apenas quando os navios se encontram prontos para entrega.

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005 - PRESSUPOSTOS

### Pressupostos Macroeconómicos

<u>Pressupostos Gerais</u>	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>MACROECONÓMICOS</b>						
Taxa de Inflação Nacional	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%
<b>Taxas de Juro Passiva</b>						
Taxa de juro p/aplic. financeiras (esc.) *	2,09%	2,26%	2,65%	2,99%	3,28%	3,53%
<b>Taxas de Juro activas em escudos</b>						
TJAM - Taxa de Juro Activa Média	4,09%	4,26%	4,65%	4,99%	5,28%	5,53%
LISBOR	2,09%	2,26%	2,65%	2,99%	3,28%	3,53%

### Plano de Investimentos

	2005	2006	2007	2008	2009
Terrenos e Recursos Naturais	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Edifícios e Outras Construções	5.927,5	6.629,0	4.632,5	1.540,0	1.665,0
Equipamento Básico	1.662,0	1.272,0	2.000,0	1.460,0	1.250,0
Equipamento de Transporte	112,5	262,5	0,0	205,0	185,0
Ferramentas e Utensílios	0,0	0,0	0,0	310,0	325,0
Equipamento Administrativo	180,0	90,0	0,0	100,0	150,0
Outras Imobilizações Corpóreas	6.639,6	3.977,3	360,0	385,0	425,0
<b>Investimento Total</b>	<b>14.521,6</b>	<b>12.230,8</b>	<b>6.992,5</b>	<b>4.000,0</b>	<b>4.000,0</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005 - PRESSUPOSTOS

### Plano de saídas/Indemnizações

	2005	2006	2007	2008	2009
Antiguidade Média	23,3	24,3	25,3	26,3	27,3
Salário Anual Médio	23,8	23,7	24,3	25,0	25,5
Salário Mensal Médio	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8
Meses de Salário	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Custo Dispensa Unit.	39,7	41,1	44,0	47,1	49,8
Redução de Efectivos	165	41	19	12	16
<b>Custos com Indemnizações</b>	<b>6.549,0</b>	<b>1.684,6</b>	<b>835,5</b>	<b>564,6</b>	<b>797,0</b>
Unid.: EUR milhares					
<b>Nº de empregados - redução anual</b>	<b>164</b>	<b>41</b>	<b>19</b>	<b>12</b>	<b>16</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005 - PRESSUPOSTOS

### Produtividade - Custo hora – Horas de produção

	2005	2006	2007	2008	2009
Custos com o Pessoal - Total	21.274,6	20.188,4	20.296,6	20.596,5	20.612,4
Custo da MOD subcontratada	3.958,7	10.274,2	9.003,6	10.074,0	8.237,4
<b>Custo Total com o Pessoal</b>	<b>25.233,3</b>	<b>30.462,6</b>	<b>29.300,2</b>	<b>30.670,4</b>	<b>28.849,8</b>
Nº de Horas Utilizadas	1.239.850	1.566.200	1.452.000	1.497.500	1.358.500
Custo por Hora	20,352	19,450	20,179	20,481	21,237
Interna	22,745	25,413	25,643	26,549	26,352
Subcontratada	13,000	13,312	13,631	13,959	14,294

Unid.: EUR milhares

	2005	2006	2007	2008	2009
Nº Horas Produção Total	1.239.850	1.566.200	1.452.000	1.497.500	1.358.500
Nº Horas Subcontratadas	304.515	771.800	660.500	721.700	576.300
<b>Nº Horas Produção Interna</b>	<b>935.335</b>	<b>794.400</b>	<b>791.500</b>	<b>775.800</b>	<b>782.200</b>
Nº Médio Trabalhadores Directos	667	588	559	549	541
<b>Nº Horas / Homem / Ano</b>	<b>1.403</b>	<b>1.352</b>	<b>1.416</b>	<b>1.413</b>	<b>1.447</b>



**PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II – 2005**

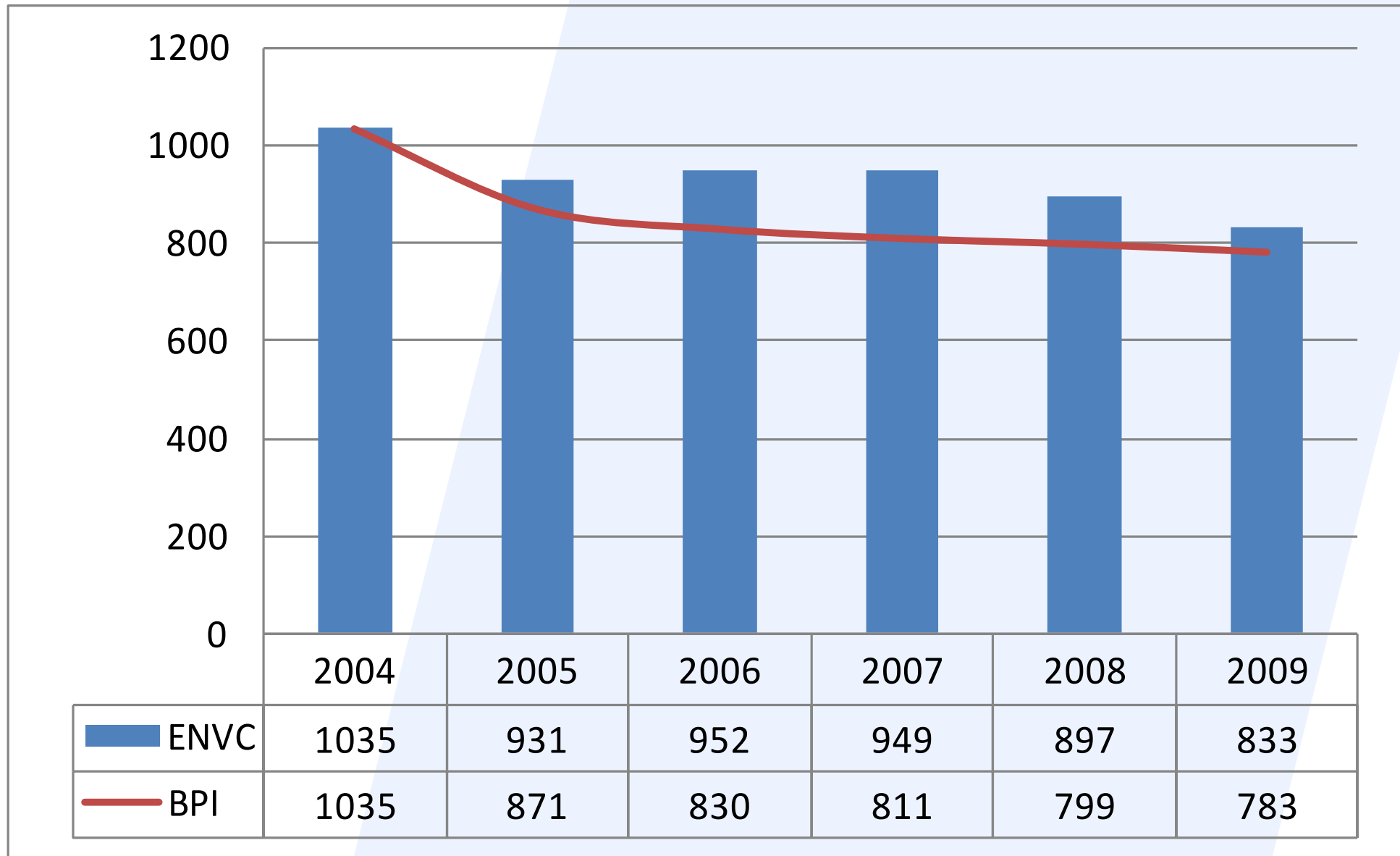
**análise do efectuado 2008\_2009**

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO

Da análise do desempenho dos ENVC comparando o realizado em 2009 com o previsto no Plano conclui-se:

- Os Proveitos Previstos no Plano II, que interiorizaram pressupostos aparentemente “optimistas”, ficaram muito acima (cerca de 35%) do realizado em 2009. A razão fundamental do desvio é resultante dos navios militares, tanto na área do Projecto como da Construção.
- Na área da construção não militar os desvios decorrem dos navios mercantes cuja adjudicação não se verificou foi compensada parcialmente pelos ferry boats para os Açores (que, entretanto, não foram entregues).
- No quadro de Pessoal, elemento importante na estrutura de custos, observa-se um desvio desfavorável (final do ano), sendo as áreas de Produção e de Estrutura as principais responsáveis por tal. Na área do Projecto nota-se que não foram atingidas as metas para o nível de Subcontratação.
- Outro importante motivo que explica o desvio verificado nos custos com pessoal resulta, da não concretização do horário de trabalho de 40 Horas, o que implicaria a diminuição dos custos com trabalho extraordinário e os respectivos encargos sociais.

## RECURSOS HUMANOS- EVOLUÇÃO



## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO

Pelo Mapa Comparativo das Saídas

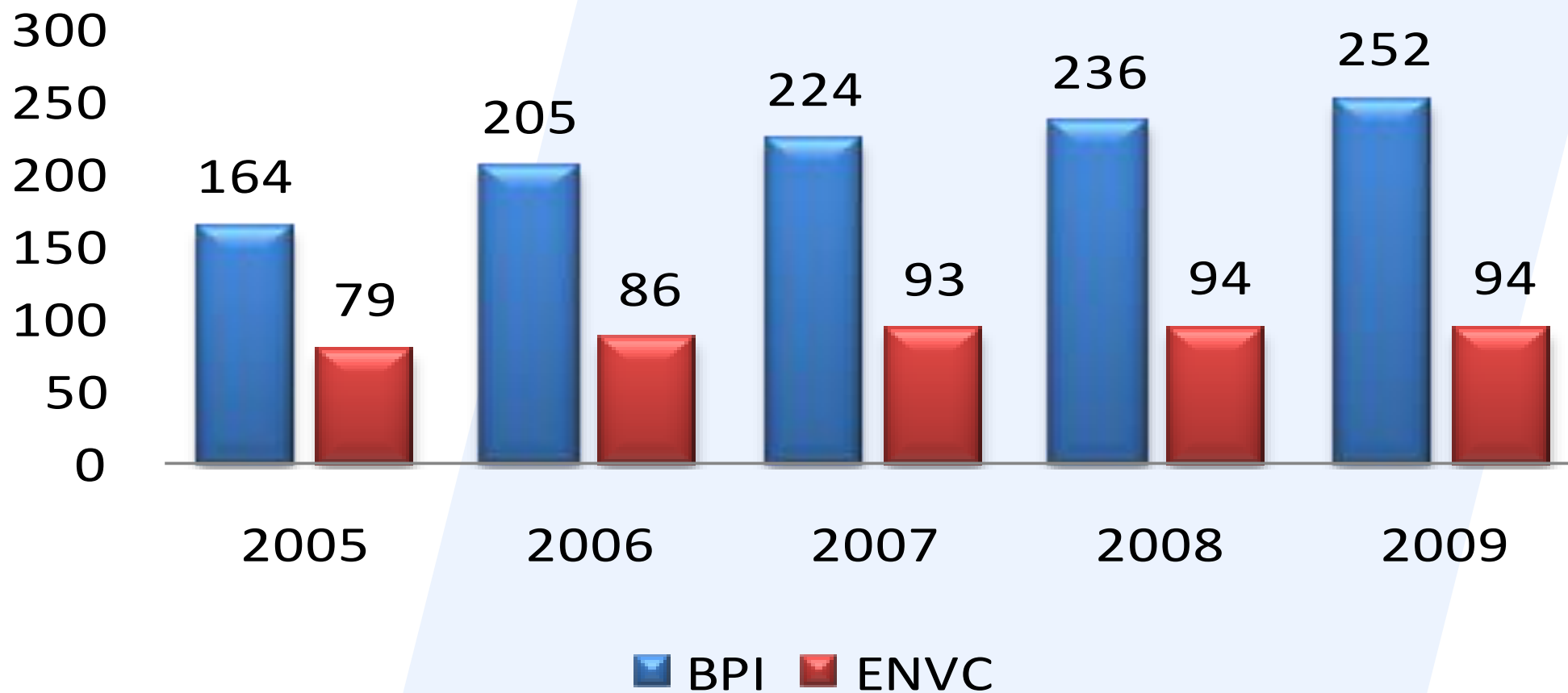
	BPI		ENVC	
	Ano	Acum.	Ano	Acum.
2005	165	165	104	104
2006	41	206	- 21	83
2007	19	225	3	86
2008	12	237	52	138
2009	16	252	67	205

e a título meramente indicativo o desvio, em valor absoluto, nos Custos com o Pessoal, pressupondo que o custo médio (c.m.) era o previsto no Plano II, seria

	desvio	c.m.	
2005	61	x 23,8	= 1.458,8 m Euros
2006	123	x 23,7	= 2.915,1 m Euros
2007	139	x 24,3	= 3.377,7 m Euros
2008	99	x 25,0	= 2.475,0 m Euros
2009	47	x 26,2	= 1.232,4 m Euros

montantes significativos para os ENVC e para a sua rendibilidade (e sustentação económica).

## Rescisões Previsão vs Real (Valores Acumulados)



## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



	2005	2006	2007	2008	2009	2009	DESVIO	%
<b>Comercial</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>-6</b>	<b>-38%</b>
Directo	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Indirecto	16	16	16	16	16	10	-6	-37,5%
<b>Projecto</b>	<b>93</b>	<b>93</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>91</b>	<b>4</b>	<b>4,6%</b>
Directo	46	45	43	40	39	69	30	0,0%
Indirecto	47	48	48	49	48	22	-26	-54,2%
<b>Produção</b>	<b>628</b>	<b>594</b>	<b>581</b>	<b>572</b>	<b>561</b>	<b>593</b>	<b>32</b>	<b>5,7%</b>
Directo	550	517	508	503	494	517	23	0,0%
Indirecto	78	77	73	69	67	76	9	13,4%
<b>Estrutura</b>	<b>129</b>	<b>122</b>	<b>118</b>	<b>117</b>	<b>114</b>	<b>134</b>	<b>20</b>	<b>17,5%</b>
Directo	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Indirecto	129	122	118	117	114	134	20	17,5%
<b>Administração</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
Directo	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Indirecto	5	5	5	5	5	5	0	0,0%
<b>Nº Trabalhadores Total</b>	<b>871</b>	<b>830</b>	<b>811</b>	<b>799</b>	<b>783</b>	<b>833</b>	<b>50</b>	<b>6,4%</b>
Directo	596	562	551	543	533	586	53	
Indirecto	275	268	260	256	250	247	-3	

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



	2009	2009	Desvio	%
<b>Construção Naval</b>	<b>1.110.000</b>	<b>722.144</b>	<b>-387.856</b>	<b>-35%</b>
Projecto	67.500	91.113	23.613	35%
Produção	1.042.500	631.031	-411.469	-39%
<b>Reparação Naval</b>	<b>230.000</b>	<b>142.647</b>	<b>-87.353</b>	<b>0</b>
Projecto	0	0	0	0
Produção	230.000	142.647	-87.353	-38%
<b>Restantes Actividades</b>	<b>86.500</b>	<b>157.581</b>	<b>71.081</b>	<b>18</b>
Produção de materiais	10.000	6.986	-3.014	-30%
Auto Investimento	2.000	16.061	14.061	703%
Trabalhos para a casa	20.000	23.016	3.016	15%
Conservação	45.000	46.236	1.236	3%
Formação	4.500	12.683	8.183	182%
Improdutivo	5.000	52.599	47.599	952%
<b>Aplicação Total h/h</b>	<b>1.426.500</b>	<b>1.022.372</b>	<b>-404.128</b>	<b>-28%</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



	2005	2006	2007	2008	2009	2009	DESVIO	%
Comercial	660,1	682,8	706,2	730,4	755,0	410,7	-344,3	-46%
Projecto	2.602,0	2.688,1	2.723,5	2.753,7	2.780,0	2.619,1	-160,9	-6%
Produção	13.982,3	13.078,3	13.097,5	13.280,7	13.190,2	14.112,6	922,4	7%
Estrutura	3.686,9	3.384,5	3.402,7	3.452,3	3.494,9	3.925,0	430,1	12%
Administração	343,3	354,7	366,8	379,4	392,2	331,1	-61,1	-16%
Prémio de Desempenho	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0%
<b>Custos com Pessoal</b>	<b>21.274,6</b>	<b>20.188,4</b>	<b>20.296,6</b>	<b>20.596,5</b>	<b>20.612,4</b>	<b>21.398,5</b>	<b>786,1</b>	<b>4%</b>
Número Médio de Trabalhadores	994	861	825	808	795	816	21	0
<b>Custo Médio por Trabalhador (EUR)</b>	<b>21.403,0</b>	<b>23.447,6</b>	<b>24.602,0</b>	<b>25.490,7</b>	<b>25.927,5</b>	<b>26.223,6</b>	<b>296,1</b>	<b>1%</b>
Taxa de Crescimento	-7,43%	9,55%	4,92%	3,61%	1,71%	1,14%		



## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



Demonstração de Resultados	2005		2006		2007		2008		2009		2009		DESVIO	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Vendas Líquidas	102.448,0	88,6%	137.380,3	92,2%	134.809,5	92,8%	160.850,9	95,7%	138.987,7	95,1%	36.339,5	52,8%	-102.648,2	-73,9%
Prestações de Serviços	10.542,0	9,1%	6.970,0	4,7%	6.970,0	4,8%	6.970,0	4,1%	6.970,0	4,8%	19.236,1	27,9%	12.266,1	176,0%
Variação da Produção	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	11.882,5	17,3%	11.882,5	100,0%
Trabalhos para a Própria Empresa	69,6	0,1%	71,3	0,0%	73,0	0,1%	74,8	0,0%	76,6	0,1%	496,6	0,7%	420,0	548,5%
Proveitos Suplementares	129,4	0,1%	132,5	0,1%	135,7	0,1%	139,0	0,1%	142,3	0,1%	608,9	0,9%	466,6	327,9%
Subsídios à Exploração	2.355,5	2,0%	4.450,6	3,0%	3.251,5	2,2%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Outros Proveitos Operacionais	37,2	0,0%	38,0	0,0%	39,0	0,0%	39,9	0,0%	40,8	0,0%	317,8	0,5%	277,0	678,0%
<b>Proveitos Operacionais</b>	<b>115.581,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>149.042,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>145.278,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>168.074,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>146.217,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>68.881,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>-77.335,9</b>	<b>-52,9%</b>
CMVMC	46.232,3	40,0%	76.962,7	51,6%	75.187,8	51,8%	88.255,0	52,5%	71.330,1	48,8%	25.001,3	36,3%	-46.328,8	-64,9%
Fornecimentos e Serviços Externos	32.208,4	27,9%	36.202,5	24,3%	30.687,7	21,1%	37.942,4	22,6%	29.811,6	20,4%	25.076,1	36,4%	-4.735,5	-15,9%
Custos com Pessoal	21.274,6	18,4%	20.188,4	13,5%	20.296,6	14,0%	20.596,5	12,3%	20.612,4	14,1%	23.047,5	33,5%	2.435,1	11,8%
Impostos	481,1	0,4%	492,6	0,3%	504,4	0,3%	516,5	0,3%	528,9	0,4%	720,5	1,0%	191,6	36,2%
Outros Custos Operacionais	610,1	0,5%	1.489,8	1,0%	1.465,2	1,0%	1.726,7	1,0%	1.509,3	1,0%	30,5	0,0%	-1.478,8	-98,0%
<b>Encargos Operacionais</b>	<b>100.806,5</b>	<b>87,2%</b>	<b>135.336,0</b>	<b>90,8%</b>	<b>128.141,8</b>	<b>88,2%</b>	<b>149.037,1</b>	<b>88,7%</b>	<b>123.792,2</b>	<b>84,7%</b>	<b>73.875,9</b>	<b>107,3%</b>	<b>-49.916,3</b>	<b>-40,3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>14.775,2</b>	<b>12,8%</b>	<b>13.706,8</b>	<b>9,2%</b>	<b>17.137,0</b>	<b>11,8%</b>	<b>19.037,4</b>	<b>11,3%</b>	<b>22.425,2</b>	<b>15,3%</b>	<b>-4.994,4</b>	<b>-7,3%</b>	<b>-27.419,6</b>	<b>-122,3%</b>
Amortizações	6.937,7	6,0%	7.854,7	5,3%	8.148,2	5,6%	8.442,0	5,0%	8.800,8	6,0%	12.827,6	18,6%	4.026,8	45,8%
Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	9.609,9	14,0%	9.609,9	100,0%
<b>Resultados Operacionais</b>	<b>7.837,5</b>	<b>6,8%</b>	<b>5.852,1</b>	<b>3,9%</b>	<b>8.988,7</b>	<b>6,2%</b>	<b>10.595,4</b>	<b>6,3%</b>	<b>13.624,4</b>	<b>9,3%</b>	<b>-27.431,9</b>	<b>-39,8%</b>	<b>-41.056,3</b>	<b>-301,3%</b>
Resultados Financeiros	-4.233,1	-3,7%	-5.139,1	-3,4%	-5.598,7	-3,9%	-5.961,6	-3,5%	-6.158,6	-4,2%	-5.378,9	-7,8%	277,0	-98,0%
Resultados Extraordinários	-6.549,0	-5,7%	-1.684,6	-1,1%	-835,5	-0,6%	-564,6	-0,3%	-797,0	-0,5%	10.569,0	15,3%	11.366,0	-1426,1%
<b>Resultados Antes de Impostos</b>	<b>-2.944,6</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-971,6</b>	<b>-0,7%</b>	<b>2.554,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>4.069,1</b>	<b>2,4%</b>	<b>6.668,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>-22.241,8</b>	<b>-32,3%</b>	<b>277,0</b>	<b>678,0%</b>
Imposto sobre o Rendimento	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	22,0	0,0%	4.026,8	100,0%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-2.944,6</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-971,6</b>	<b>-0,7%</b>	<b>2.554,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>4.069,1</b>	<b>2,4%</b>	<b>6.668,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>-22.263,8</b>	<b>-32,3%</b>	<b>-25.358,4</b>	<b>-124,5%</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



Balço	2005		2006		2007		2008		2009		2009		DESVIO	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Imobilizado Técnico Líquido	94.262,5	65,3%	98.638,6	60,9%	97.482,8	63,9%	93.040,8	56,8%	88.240,0	64,3%	109.409,6	51,1%	21.169,6	24,0%
Investimentos Financeiros	154,9	0,1%	154,9	0,1%	154,9	0,1%	154,9	0,1%	154,9	0,1%	29,9	0,0%	-125,0	-80,7%
Existências Totais Líquidas	9.001,8	6,2%	9.001,8	5,6%	9.001,8	5,9%	9.001,8	5,5%	9.001,8	6,6%	59.274,7	27,7%	50.272,9	558,5%
Dívidas de Terceiros	18.671,6	12,9%	24.375,8	15,1%	23.908,2	15,7%	28.645,0	17,5%	24.668,2	18,0%	15.281,7	7,1%	-9.386,5	-38,1%
Disponibilidades	1.547,8	1,1%	1.977,4	1,2%	1.942,2	1,3%	2.298,9	1,4%	1.999,4	1,5%	94,5	0,0%	-1.904,9	-95,3%
Acréscimos e Diferimentos	20.773,8	14,4%	27.689,5	17,1%	20.060,9	13,2%	30.724,7	18,7%	13.228,6	9,6%	29.934,0	14,0%	16.705,3	126,3%
<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>144.412,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>161.837,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.550,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>163.866,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>137.292,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>214.024,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>76.731,5</b>	<b>55,9%</b>
Capital	42.375,1	29,3%	42.375,1	26,2%	42.375,1	27,8%	42.375,1	25,9%	42.375,1	30,9%	29.875,0	14,0%	-12.500,1	-29,5%
Reservas de Reavaliação	65.917,0	45,6%	65.917,0	40,7%	65.917,0	43,2%	65.917,0	40,2%	65.917,0	48,0%	79.477,0	37,1%	13.560,0	20,6%
Reservas Legais	2.974,2	2,1%	2.974,2	1,8%	2.974,2	1,9%	3.102,0	1,9%	3.305,4	2,4%	2.974,2	1,4%	-331,2	-10,0%
Reservas e Resultados Transitados	-108.677,2	-75,3%	-111.621,8	-69,0%	-112.593,4	-73,8%	-110.166,6	-67,2%	-106.301,0	-77,4%	-106.233,3	-49,6%	67,7	-0,1%
Resultado Líquido	-2.944,6	-2,0%	-971,6	-0,6%	2.554,5	1,7%	4.069,1	2,5%	6.668,8	4,9%	-22.263,8	-10,4%	-28.932,6	-433,9%
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>-355,4</b>	<b>-0,2%</b>	<b>-1.327,0</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1.227,5</b>	<b>0,8%</b>	<b>5.296,6</b>	<b>3,2%</b>	<b>11.965,4</b>	<b>8,7%</b>	<b>-16.170,9</b>	<b>-7,6%</b>	<b>-28.136,2</b>	<b>-235,1%</b>
Provisões para Riscos e Encargos	8.715,7	6,0%	8.715,7	5,4%	8.715,7	5,7%	8.715,7	5,3%	8.715,7	6,3%	12.161,8	5,7%	3.446,1	39,5%
Dívidas a Instituições de Crédito	50.788,7	35,2%	75.591,5	46,7%	36.803,2	24,1%	68.602,6	41,9%	57.134,5	41,6%	61.824,3	28,9%	4.689,7	8,2%
Accionistas	10.000,0	6,9%	10.000,0	6,2%	10.000,0	6,6%	10.000,0	6,1%	10.000,0	7,3%	72.285,7	33,8%	62.285,7	622,9%
Adiantamentos de Clientes	21.500,0	14,9%	31.700,0	19,6%	26.190,0	17,2%	26.190,0	16,0%	26.190,0	19,1%	31.722,1	14,8%	5.532,1	21,1%
Outras Dívidas a Terceiros	22.179,0	15,4%	22.377,2	13,8%	21.680,2	14,2%	25.531,3	15,6%	20.746,1	15,1%	26.964,7	12,6%	6.218,6	30,0%
Acréscimos e Diferimentos	31.584,4	21,9%	14.780,6	9,1%	47.934,2	31,4%	19.529,9	11,9%	2.541,3	1,9%	25.236,7	11,8%	22.695,4	893,1%
<b>Total do Passivo</b>	<b>144.767,8</b>	<b>100,2%</b>	<b>163.164,9</b>	<b>100,8%</b>	<b>151.323,3</b>	<b>99,2%</b>	<b>158.569,5</b>	<b>96,8%</b>	<b>125.327,5</b>	<b>91,3%</b>	<b>230.195,3</b>	<b>107,6%</b>	<b>104.867,8</b>	<b>83,7%</b>
<b>TOTAL CAP. PRÓPRIO E PASSIVO</b>	<b>144.412,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>161.837,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.550,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>163.866,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>137.292,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>214.024,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>76.731,5</b>	<b>55,9%</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



BPI



	2008	2008	DESVIO	%
C.210 NPC	0	0	0	0%
C. 225 Químico	0	0	0	0%
C. 227 Químico	0	0	0	0%
C.228 NPC	0	0	0	0%
C.229 NPC	0	0	0	0%
C.230 NPC	0	0	0	0%
C.231 NPC	0	0	0	0%
C.232 NPC	0	0	0	0%
C.233 NPC	0	0	0	0%
C. 234 Passageiros	0	0	0	0%
C. 235 Passageiros	0	0	0	0%
C. 238 NPO	0	56.324	56.324	100%
C. 239 NPO	0	14.938	14.938	100%
C. 240 NCP	0	2.128	2.128	100%
C. 241 NCP	0	28	28	100%
C.242 NPL	110.000	0	-110.000	-100%
C.243 NPO	45.000	0	-45.000	-100%
C.244 NPO	1.000	0	-1.000	-100%
C.249 LFC	117.000	66	-116.934	-100%
C.250 LFC	115.000	0	-115.000	-100%
C.251 LFC	119.000	0	-119.000	-100%
C.252 LFC	40.000	0	-40.000	-100%
FS1 Químico (Previsional)	144.000	0	-144.000	-100%
FS2 Químico (Previsional)	267.000	0	-267.000	-100%
FS3 Químico (Previsional)	224.000	0	-224.000	-100%
FS4 Químico (Previsional)	86.000	0	-86.000	-100%
C.254 NPC	0	178.471	178.471	100%
C.255 NPC	0	173.137	173.137	100%
C.256 NPC	0	85.420	85.420	100%
C.257 NPC	0	10.096	10.096	100%
C.258 NPC	0	225.650	225.650	100%
C.259 NPC	0	52.431	52.431	100%
<b>Aplicação de Mão de Obra</b>	<b>1.268.000</b>	<b>798.689</b>	<b>-469.311</b>	<b>-37%</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



BPI



RECEITAS	2008	2008	DESVIO	%
C.210 NPC	0,00	0,00	0	0%
C. 225 Químico	0,00	0,00	0	0%
C. 227 Químico	0,00	0,00	0	0%
C.228 NPC	0,00	0,00	0	0%
C.229 NPC	0,00	2.725,81	2.726	100%
C.230 NPC	0,00	0,00	0	0%
C.231 NPC	0,00	0,00	0	0%
C.232 NPC	0,00	0,00	0	0%
C.233 NPC	0,00	0,00	0	0%
C. 234 Passageiros	0,00	0,00	0	0%
C. 235 Passageiros	0,00	0,00	0	0%
C. 238 NPO	0,00	4.078,79	4.079	100%
C. 239 NPO	0,00	1.424,39	1.424	100%
C. 240 NCP	0,00	4.697,31	4.697	100%
C. 241 NCP	0,00	6.662,74	6.663	100%
C.242 NPL	22.638,00	0,00	-22.638	-100%
C.243 NPO	15.174,51	0,00	-15.175	-100%
C.244 NPO	1.380,12	0,00	-1.380	-100%
C.249 LFC	20.490,85	75,33	-20.416	-100%
C.250 LFC	13.475,43	0,00	-13.475	-100%
C.251 LFC	12.778,92	0,00	-12.779	-100%
C.252 LFC	2.252,13	0,00	-2.252	-100%
FS1 Químico (Previsional)	15.385,30	0,00	-15.385	-100%
FS2 Químico (Previsional)	26.650,70	0,00	-26.651	-100%
FS3 Químico (Previsional)	22.648,60	0,00	-22.649	-100%
FS4 Químico (Previsional)	7.976,30	0,00	-7.976	-100%
C.254 NPC	0,00	15.183,02	15.183	100%
C.255 NPC	0,00	19.727,13	19.727	100%
C.256 NPC	0,00	11.554,07	11.554	100%
C.257 NPC	0,00	2.302,35	2.302	100%
C.258 NPC	0,00	24.621,25	24.621	100%
C.259 NPC	0,00	5.689,11	5.689	100%
C.260 MEGA IATE	0,00	6.222,86	6.223	200%
C.261 MEGA IATE	0,00	3.224,11	3.224	300%
<b>Receitas Construção Naval</b>	<b>160.850,9</b>	<b>108.188,3</b>	<b>-52.663</b>	<b>-33%</b>

## PLANO DE REESTRUTURAÇÃO II - 2005 - PREVISÃO vs REAL



CUSTOS COM PESSOAL	2008	2008	DESVIO	%
Comercial	730,36	453,30	-277,06	-37,94%
Projecto	2.753,69	2.652,42	-101,27	-3,68%
Produção	13.280,70	16.594,44	3.313,73	24,95%
Estrutura	3.452,34	4.366,77	914,43	26,49%
Administração	379,36	317,03	-62,33	-16,43%
Prémio de Desempenho	0,00	0,00	0,00	0,00%
<b>Custos com Pessoal</b>	<b>20.596,45</b>	<b>24.383,96</b>	<b>3.787,50</b>	<b>18,39%</b>
Número Médio de Trabalhadores	808	915	107	13,24%
<b>Custo Médio por Trabalhador (EUR)</b>	<b>25.490,66</b>	<b>26.649,13</b>	<b>1.158,47</b>	<b>4,54%</b>
Taxa de Crescimento	3,61%	4,54%	0,93%	25,82%

## **PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO**

**CCC**

**Confiança, credibilidade e competitividade**

**2009**

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - III – 2009

A situação da empresa não melhorou desde 2005, havendo conforme já explicamos anteriormente várias razões que justificavam, mas as que sobressaem são:

- **a incapacidade da gestão da empresa em conseguir ganhos substanciais de produtividade que lhe permita ser competitiva (não ganha encomendas se continuar a somar os actuais custos acrescidos de uma margem); e**
- **a incapacidade de cumprir cronogramas sem sofrer penalizações e custos adicionais.**

Face às conclusões e retomando um pouco o que foi explicitado no **Plano de 2005**, decidiu-se que para que o **Plano de 2009** pudesse ter mais sucesso, recorrer a um consultor que ajudasse os ENVC a **introduzir efectivamente melhorias nos procedimentos para que fossem cumpridos os calendários das obras, e a quantificar as reduções de custos com planos de acções identificando as áreas, os responsáveis e os prazos.**

Para além deste Programa de Melhoria de Procedimentos e de Redução de Custos, também foi solicitado um redesenho organizacional da actual estrutura, tendo sido identificadas alterações a corrigir de uma forma “imediata” o recrutamento de:

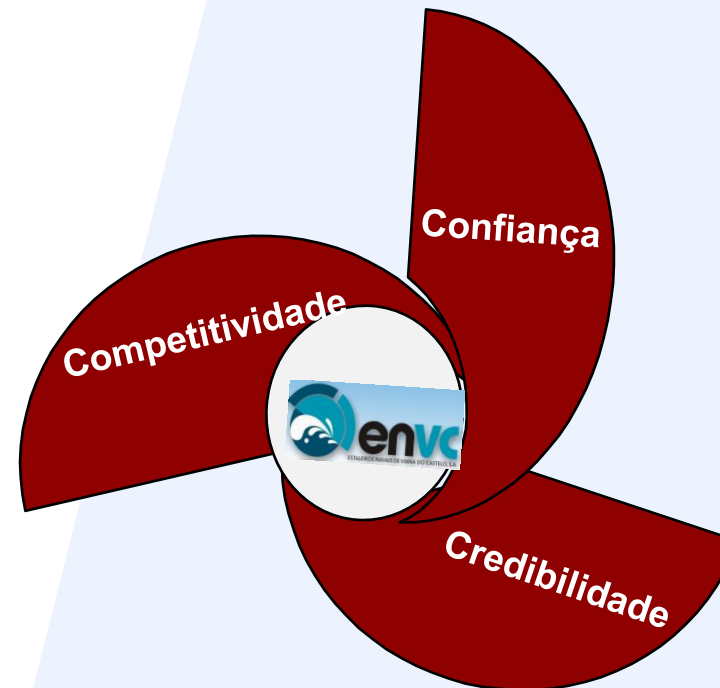
- um Director Geral/CEO;
- um Director Técnico/Projecto Básico; e
- um Director de Recursos Humanos e de Comunicação Interna.

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - 2009

# RECONQUISTAR A CONFIANÇA E A CREDIBILIDADE DOS ENVC

## Os desafios – o ciclo virtuoso

Foi neste ano de 2009 assumido pelos ENVC um novo desafio chave que pode ser resumido de forma muito clara e sintética:



- ✓ De forma isolada, nenhum destes pilares – por si só – conduzirá os ENVC ao sucesso sustentado
- ✓ Este ciclo virtuoso não deverá ser quebrado, pelo contrário, o sucesso em cada um destes pilares conduzirá ao reforço e sustentabilidade dos restantes



## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - 2009

# RECONQUISTAR A CONFIANÇA E A CREDIBILIDADE DOS ENVC

## Os desafios – a importância da consistência

### Voltar a ter a Confiança junto dos diferentes *stakeholders*:

- Accionistas
- Clientes
- Fornecedores
- Trabalhadores
- Parceiros
- Comunidade

Procurar a excelência do “*delivery*” e das operações, sendo mais Competitivo através de: Eficácia e eficiência, Organização otimizada, Trabalhadores treinados e motivados, *know-how*, Tecnologia e instalações adaptadas aos desafios do sector

### Ser Credível junto do mercado e dos potenciais clientes:

- Credibilidade da equipa e da gestão
- Capacidade técnica e de inovação
- Reconhecimento da capacidade de cumprir com:
  - Expectativas e requisitos técnicos acordados
  - Prazos e condições financeiras

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - 2009

# RECONQUISTAR A CONFIANÇA E A CREDIBILIDADE DOS ENVC

### Objectivos do projecto

#### A. Voltar a ter confiança junto dos “*stakeholders*” e Recuperar a credibilidade

- Cumprir com os prazos e as expectativas do actual “*order book*”
  - “*Skills*” e organização
  - Processos, métodos e ferramentas
- Reformular a abordagem da área comercial
- Melhorar o processo de gestão de clientes
- Assegurar um “*Procurement*” e uma subcontratação mais efectivos

#### B. Aumentar a competitividade

- Rendibilizar a restante capacidade produtiva
  - *Targeting* de clientes
  - Portfólio de oferta
  - Parcerias

#### C. Conseguir ter sucesso de forma sustentável

- Ter consistência entre:
  - Planos de curto e longo prazo;
  - Planos e acções;
  - Estratégia e alinhamento da organização.

## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - 2009

# RECONQUISTAR A CONFIANÇA E A CREDIBILIDADE DOS ENVC

Abordagem para vencer os desafios

A resposta aos desafios dos ENVC requererá a execução consistente e cuidada de um plano de melhoria a médio prazo (1 ano/1,5 anos)

Torna-se também essencial implementar o mais rapidamente possível medidas que permitam melhorar a capacidade de execução On-time e On-budget das encomendas existentes e restaurar assim a confiança junto dos clientes actuais e a credibilidade junto dos potenciais clientes

A abordagem ao trabalho foi pensada nesta base, tendo sido definido um trabalho inicial de Diagnóstico de curta duração (8 semanas) com os objectivos principais de:

- Identificar, estruturar e quantificar (sempre que possível) as melhorias a introduzir, bem como os Capex e Opex necessários para a obtenção;
- Permitir a rápida passagem à prática (i.e. a definição de “*quick wins*” de implementação imediata);
- Desenvolver uma visão estratégica do posicionamento futuro dos estaleiros;
- Estabelecer um Plano de Melhoria consistente a médio prazo; e
- Indicar para todas as acções de quem tem que fazer o quê, quando e com que objectivos e métricas.

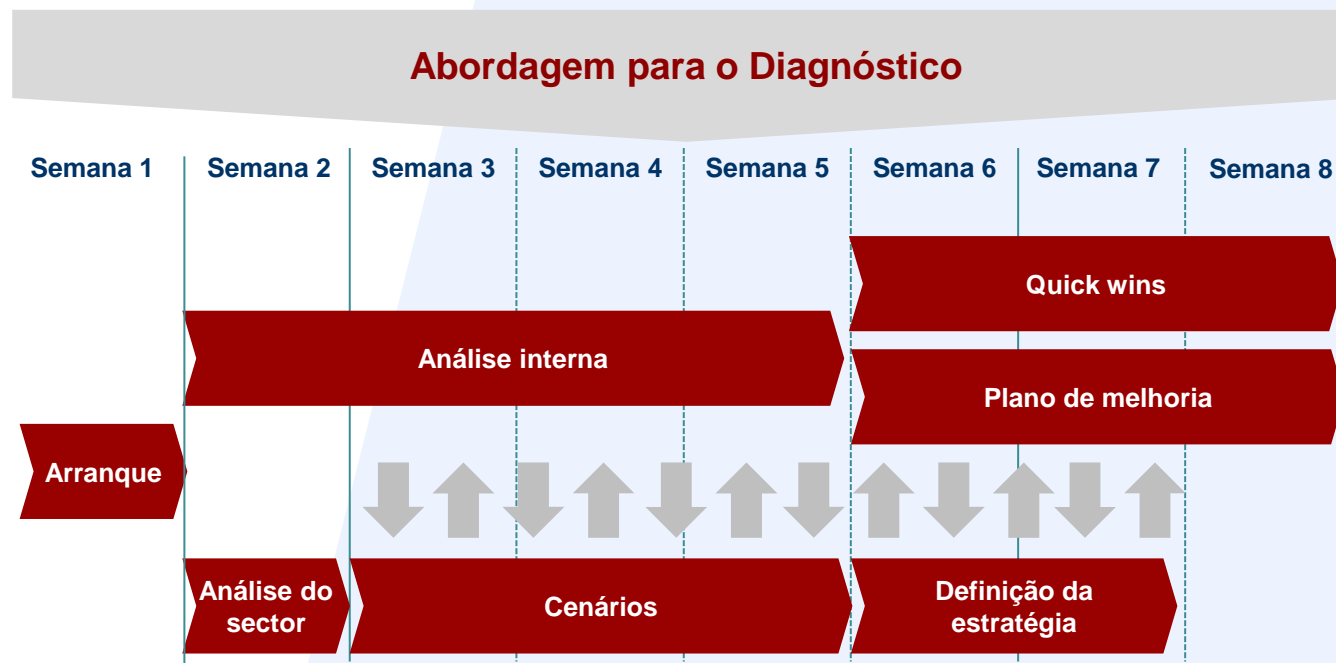
## PLANOS DE REESTRUTURAÇÃO - 2009

# RECONQUISTAR A CONFIANÇA E A CREDIBILIDADE DOS ENVC

Abordagem para vencer os desafios

A abordagem ao diagnóstico foi organizada em duas vertentes principais (“*workstreams*”):

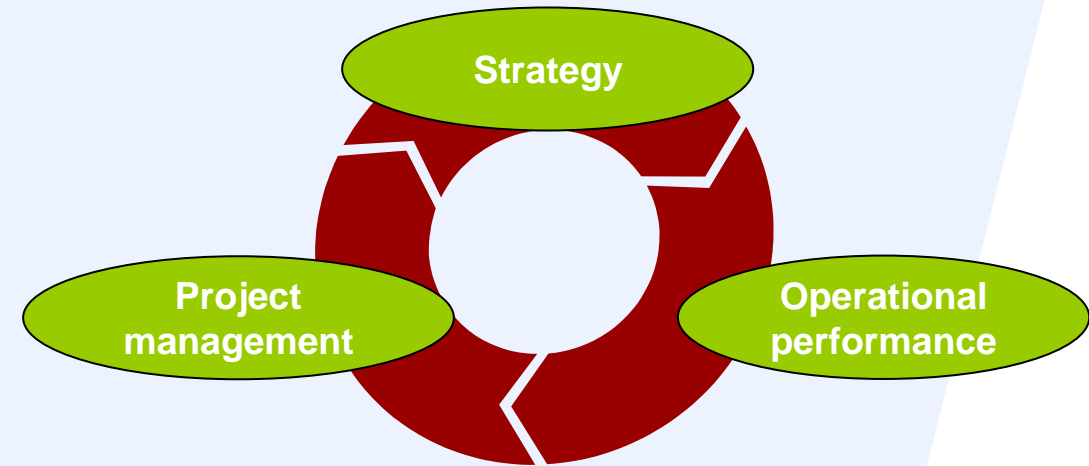
- **Análise Interna (incluindo identificação de “*quick wins*”)**
- **Desenvolvimento estratégico**



## **Consultores utilizados**

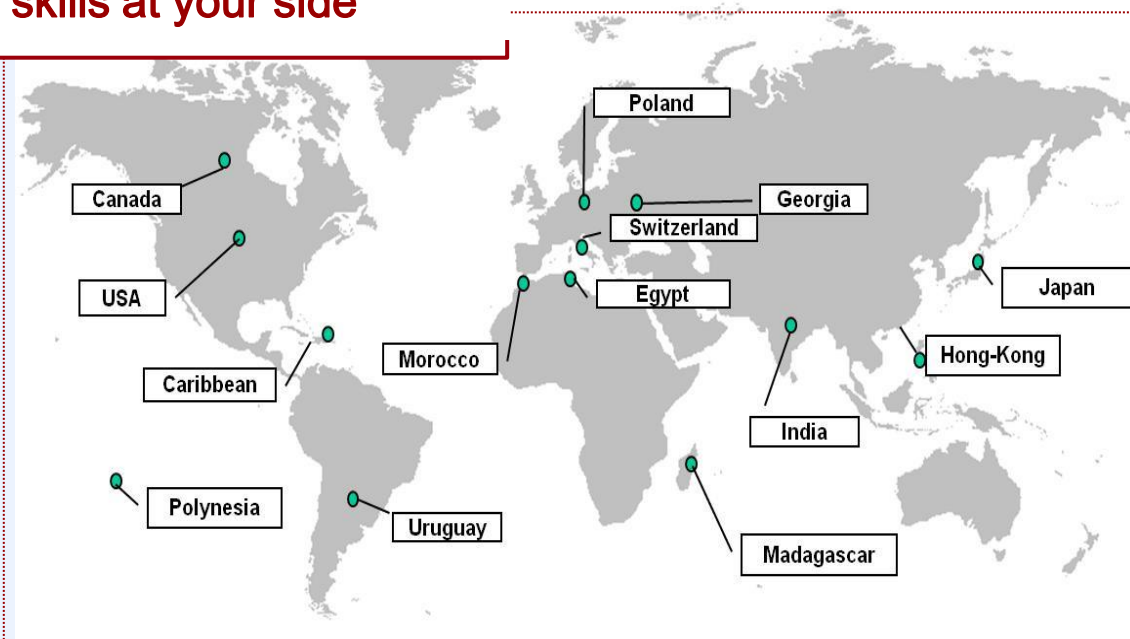
**Eurogroup Portugal**  
**Eurogroup France**  
**P3 Ingenieurgesellschaft**

## Eurogroup Consulting Alliance - a significant European Consultancy



### Our consulting skills at your side

- ✓ A European-based consulting Practice serving domestic and European-headquartered clients, Eurogroup Consulting Alliance will be transformed in Eurogroup Consulting Group on next September 1<sup>st</sup>
- ✓ More than 900 consultants
- ✓ Independent from IT vendors, system integrators and outsourcers
- ✓ Our consultants operate in Sector Practices: Banking and Finance, Insurance, Manufacturing & Services, Utilities, Public Sector and Healthcare
- ✓ Assignments range from local projects to major global change programs



## Eurogroup Consulting Alliance – a dedicated added value to your challenge

Sector experience	Expertise	Versatility	European mindset	Values
-------------------	-----------	-------------	------------------	--------

- A strong experience in shipyards restructuring processes
- A Eurogroup network knowledge of the Sector to access insider information









- A sound experience in restructuring other relevant sectors (public sector, aviation, automotive...)
- Working for the French & the German Defense departments (esp. Navy Headquarters)
- Working for harbors and Maritime Transport companies

- A specific combination of skills :
  - Strategy
  - Finance
  - Business sensibility
  - Technical & engineering sensibility
- An adequate multi-discipline team
- A modular approach

- A truly European Team (Eurogroup Portugal, Eurogroup France, P3 Ingenieurgesellschaft – each one strong on its domestic business)
- A strong understanding of the differences between local markets

- We are totally independent. Unlike most other “consultancies, we offer pure advice and program management capability
- Building a client’s trust through the objectivity and independence of our advice

## Shipyard & Naval shipyard credentials

		Consulting	Engineering				
			Submarine	Cruiser	Yachts	Merchants	Naval
	<b>DCNS</b> Manufacturing/supply chain, Design of ABC / ABM cost organization model	X					X
	<b>STX EUROPE</b> Supplier Management, Quality Gate Systematic, Business Analysis	X					
	<b>LURSSSEN</b> Engineering Services				X		X
	<b>THYSSENKRUPP MARINE SYSTEMS</b> Engineering Services		X		X	X	X
	<b>MEYER WERFT</b> Project Management, Supplier Management	X		X			
	<b>WADAN YARD</b> Process Management, Project Management, Restructuring, ...	X					
	<b>NOSKE-KAESER</b> Interims Project Management, Process Management. Business Analysis, Quality, Gate Systematic	X					X
	<b>MAZAGON DOCK</b> Supplier Management, Business Analysis, Project Management	X					



## QUICK WINS

A EuroGrupo apresentou vários documentos à medida que se foi avançando:

- Kick off – 24 de Abril de 2009
- Plano de comunicação – Maio de 2009
- Diagnóstico Interno – 10 de Junho de 2009
- Plano de Negócios – Junho de 2009
- Posicionamento Estratégico – Junho de 2009
- Road map – Junho de 2009
- Órgão de Governo – Novembro de 2009
- Organização da Macro-estrutura - Fevereiro de 2010

## QUICK WINS

### Gestão dos NPO'S

O Principal objectivo é o de concluir os NPO(s) para criar uma base de motivação, credibilidade, competitividade e mudança.

### Lições Aprendidas e Círculos de Qualidade

O actual sistema de gestão da qualidade, não contempla o impacto financeiro dos problemas de qualidade, como é o caso dos “reworks”. O potencial de redução dos “reworks” nos próximos projectos pode ser estimado em mais de 50%.

## QUICK WINS

### Gestão dos NPO'S

O Principal objectivo é o de concluir os NPO(s) para criar uma base de motivação, credibilidade, competitividade e mudança.

### Lições Aprendidas e Círculos de Qualidade

O actual sistema de gestão da qualidade, não contempla o impacto financeiro dos problemas de qualidade, como é o caso dos “reworks”. O potencial de redução dos “reworks” nos próximos projectos pode ser estimado em mais de 50%.

### Estandarização de Projectos e Materiais

Com base na nossa experiência de estandarização de projectos, poderemos alcançar uma redução até 30%. A utilização de materiais estandarizados pode reduzir esta componente do custo até 50% no prazo de execução desde as vendas até á realização dos ensaios e provas.

### Agência de Trabalho

Clara identificação/afecção dos trabalhadores com as diferentes áreas do estaleiro.

## QUICK WINS

### **Fase Pré Contratual e Avaliação dos requisitos do Cliente**

A fase contratual a implementar de futuro, será estandardizada, os cálculos e os contratos serão criados e revistos por todas as partes envolvidas na execução do projecto. Esta situação permitirá que o grau de compromisso e de identificação com esses contratos, surja desde logo, de modo a assegurar a existência de uma base sustentável para a execução dos projectos.

### **Gestão e Controlo dos Centros de Custo**

Assegurar um processo transparente, de forma a identificar de imediato as perdas e a definir acções para redução de custos.

### **Modelo de Relatório**

Garantido uma processo transparente, obteremos de imediato uma maior sensibilidade para com os custos, qualidade e prazos.

# POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Recuperar Confiança, Credibilidade e Competitividade



## **SITUAÇÃO ACTUAL (final de 2008)**

- Nos últimos 5 anos, os ENVC perderam mais de 62,4 M € em 13 dos 15 navios construídos.
- O Mercado mundial de construção naval está praticamente parado (Quebra na procura de 90% ac. A Maio) e poderá continuar assim por mais uns anos.
- Ausência de procura para navios “Standard”, que tem sido o principal mercado para os ENVC
- As novas construções dos Estaleiros Europeus são navios “especiais”, como Ropax, Suplly Boats, e Navios Militares
- Aumento da procura para as actividades de Manutenção e Reparação.

## **COMO RECUPERAR A IMAGEM ?**

- Garantir o **cumprimento do programa da Marinha Portuguesa** de uma forma rentável.
- **Reforçar** as actividades de Manutenção, Reparação e Conversão.
- Implementar um novo esquema industrial, tendo em conta a **Estrutura organizativa, Competências, Comportamentos, Processos, e Ferramentas**, de modo a assegurar que a actividade dos ENVC não só seja rentável, e que permita também a flexibilidade necessária para actuar em **diferentes segmentos de mercado**, aproveitando as sinergias com as empresas do **Grupo Empordef** e os actuais **pontos fortes** dos ENVC
- Implementar uma estratégia de abordagem **proactiva e focalizada** para os novos segmentos de mercado (Navios Militares de médio porte, Navios químicos especiais, Plataformas de suporte marítimo para a indústria **Petrolífera** e dos **Aerogeradores**).

## **QUAIS OS REQUISITOS NECESSÁRIOS ?**

- **EFICIÊNCIA** – Navios Civis
- **ESPECIALIZAÇÃO** – Navios Militares
- **RECEPTIVIDADE** – Reparações
- **FLEXIBILIDADE** – Novos Mercados

## QUE TIPO DE ESTALEIRO ?

- Actualmente os ENVC estão mais orientados no sentido de se tornarem um estaleiro do tipo

### **“FABRICANTE DE CASCOS”**

- Estaleiro focado na standardização, automatização e eficiência das operações, caracterizado por grandes volumes e séries de produção, diferenciação pelo baixo custo dos factores de produção. Posicionamento típico actual dos estaleiros asiáticos.

- O tipo de estaleiro mais adequado para os ENVC, e de acordo com o posicionamento pretendido, é o:

### **“ ESTALEIRO DE ASSEMBLAGEM”**

- Estaleiro focado na grande flexibilidade, na capacidade de resposta rápida e de integração de vários especialistas, na excelência da gestão da rede de parceiros (fornecedores...) e da gestão de projectos. Posicionamento alvo de um bom número de estaleiros Europeus.



# O QUE É UM ESTALEIRO DE ASSEMBLAGEM ?

- PRAZOS DE CONSTRUÇÃO CURTOS
- FOCALIZAÇÃO NA RELAÇÃO CUSTOS / QUALIDADE
- INTEGRADOR DE SUB-SISTEMAS E DE SUB-PRODUTOS
- COOPERAÇÃO ESTREITA COM OS DIVERSOS FORNECEDORES

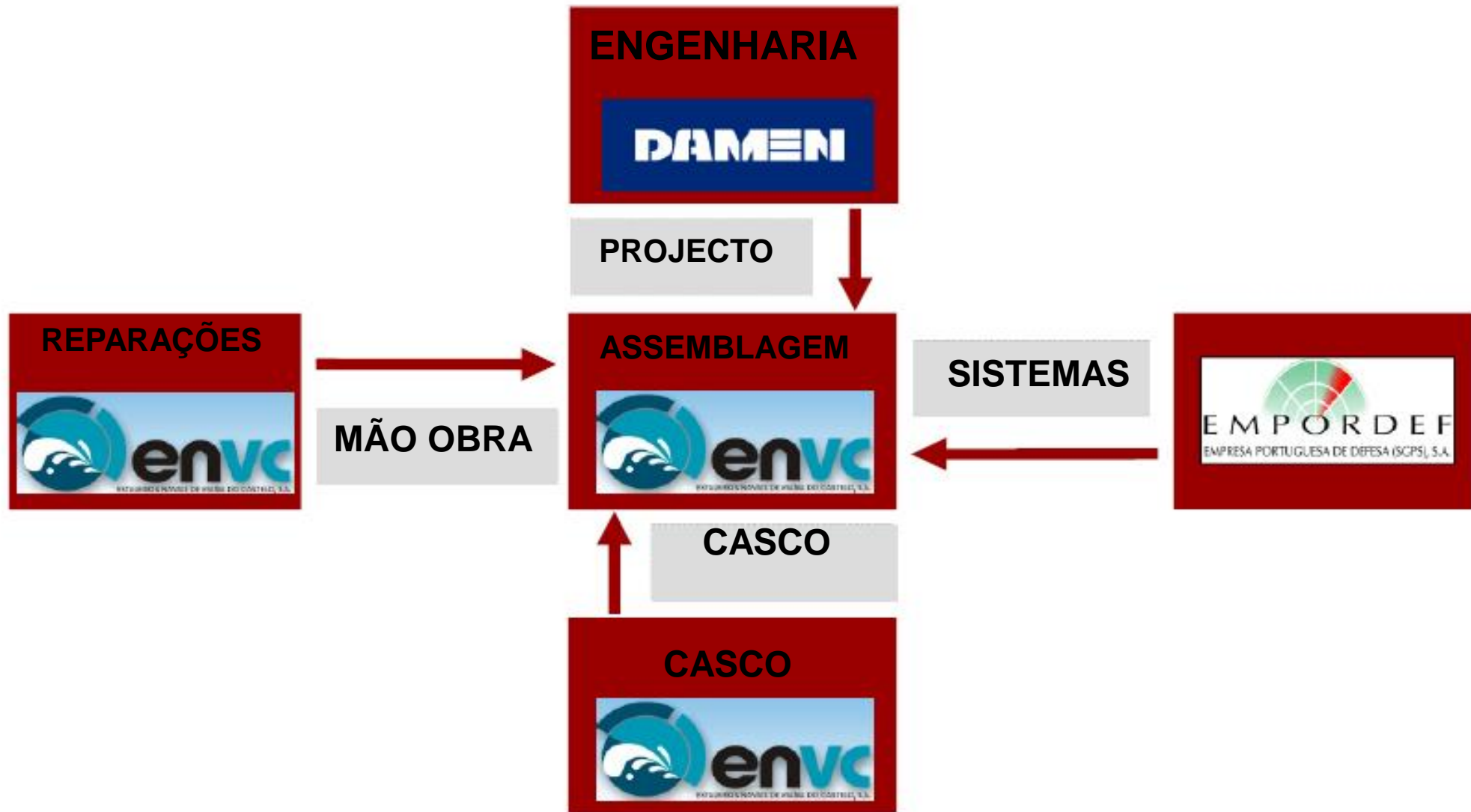
## **COMO TORNAR OS ENVC NUM ESTALEIRO DE ASSEMBLAGEM ?**

A **Excelente capacidade de produção de cascos** é o pilar fundamental, mas ...

➤ É necessário cumprir **Cinco Objectivos** :

- Fornecimento de **CASCOS** com **Qualidade Mundial – Plataforma**
- Focalização nos requisitos de **Cientes Especiais** como a Marinha – **Cadeia de Logística Integrada**
- **Gestão eficaz** das actividades de Reparação – **Satisfação do Cliente**
- **Coordenação eficaz** na montagem dos Sistemas e Equipamentos – **Gestão dos Fornecedores**
- **Eficaz e Eficiente** em todas as actividades – **Gestão de Projectos**

## COMO TORNAR OS ENVC NUM ESTALEIRO DE ASSEMBLAGEM ?



# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

Criam-se assim, 3 centros de lucros, 1 rede de fornecedores e negócio, que actuam no mercado e ...

3 unidades de



**... dão cumprimento a um rigoroso plano de acção, assente em :**

- Numa forte unidade organizacional pré-contratual – **BID TEAM**
- Forte capacidade de execução – **GESTÃO DE PROJECTOS**
- Focalização na performance dos navios – **PROJECTO BÁSICO**
- **GESTÃO DOS FORNECEDORES**

## **O Sucesso depende de...**

### **➤ Acções a Curto Prazo**

- Aceleração do programa da Marinha Portuguesa
- Assinatura de novos contratos desde que rentáveis
- Maximizar a utilização da capacidade para reparações e reconversões
- Redução de Custos
  - 10 % nos Custos Fixos
  - 15 % nos Custos Variáveis

## **O Sucesso depende de...**

### ➤ **Acções a Médio Longo Prazo**

- Presença nos seguintes segmentos de Mercados
  1. Navios Militares
  2. Navios de apoio a plataformas
  3. Heavy Lifts
  4. Navios Químicos, LPG, Asfalteiros , Ro Pax,
- Não prosseguir activamente em segmentos de maior risco
  1. Mega-lates
  2. Navios de Passageiros
- Equacionar a hipótese de construção de uma 3ª Doca

# IMPLEMENTAÇÃO

Recuperar Confiança, Credibilidade e Competitividade





# FACTORES CRITICOS DE SUCESSO

- Visão clara do futuro sobre o posicionamento pretendido e a estratégia a seguir.
- Boa Comunicação Interna e Externa
- Desdobramento dos objectivos, prioridades e acções diárias para todas as áreas
- Monitorizados e reavaliados periodicamente
- Clara perspectiva de criação de valor para os **Clientes**
- Clara perspectiva de criação de valor para os **Colaboradores**
- Clara perspectiva de criação de valor para a **Envolvente**
- Clara perspectiva de criação de valor para o **Accionista**

# FACTORES CRITICOS DE SUCESSO

- Cumprimento escrupuloso por parte de todos os intervenientes:
  - **ADMINISTRAÇÃO** – Proporcionar uma perspectiva clara sobre o futuro, transmitindo **LIDERANÇA, ENERGIA e COESÃO**.
  - **CHEFIAS** – “ Fazer com que as coisas aconteçam”, planeando e controlando a execução das medidas a implementar
  - **TRABALHADORES**, comprometimento total com as acções a implementar.

# **PORQUE FALHAMOS NO PASSADO ?**

- Reestruturações de cariz praticamente financeiro
- Falta de Continuidade de Estratégia
- As medidas preconizadas não foram implementadas
- Os ganhos de produtividade previstos não foram alcançados
- Os ENVC não cumpriram os prazos estabelecidos

# **ESTE PLANO É DIFERENTE PORQUE...**

- Está Focalizado para a resolução de problemas operacionais relacionados com a actividade dos ENVC.
- Aposta na Reorganização e Responsabilização da Gestão de Topo
- Definição de novos processos na gestão de projectos
- Definição de novos procedimentos na análise pré-contratual
- Definição de novos processos de procurement

# A NOSSA VISÃO



**NOVAS CONSTRUÇÕES CIVIS  
NOVAS CONSTRUÇÕES MILITARES**

**MANUTENÇÃO, CONVERSÃO E  
REPARAÇÃO**

**OS ENVC NECESSITAM DE PROCESSOS E DE UM MODELO ORGANIZACIONAL, QUE POSSIBILITE A ADAPTAÇÃO AS NOVAS EXIGÊNCIAS DO MERCADO NO CURTO PRAZO, DE UM MODO EFICAZ E RENTAVEL.**

# A NOSSA ESTRATÉGIA

**NOVAS CONSTRUÇÕES CIVIS**

**NOVAS CONSTRUÇÕES  
MILITARES**

**ASSEGURAR A  
RENTABILIDADE NO  
PROGRAMA DA  
MARINHA E  
COMPLETE-LO COM  
NAVIOS CIVIS**

**MANUTENÇÃO, CONVERSÃO  
E  
REPARAÇÃO**

**REFORÇAR AS  
CAPACIDADES DE  
MANUTENÇÃO,  
CONSERVAÇÃO E  
REPARAÇÃO**

DE UM MODO EFICAZ E RENTÁVEL.

# AS NOSSAS COMPETENCIAS-CHAVE

## GESTÃO DE PROJECTOS

IMPLEMENTAR A GESTÃO DE PROJECTOS DE UMA FORMA EFICAZ

## GESTÃO DE FORNECIMENTOS

IMPLEMENTAR UMA GESTÃO DE FORNECIMENTOS, COM CAPACIDADE DE GESTÃO

## PROCESSAMENTO DO AÇO

UTILIZAR A NOSSA EXPERIENCIA NESTA AREA PARA ENTRAR EM NOVOS MERCADOS

DE UM MODO EFICAZ E RENTAVEL.

# PLANO DE ACÇÃO

1. MEDIDAS IMEDIATAS
2. PROCESSOS CHAVE PARA AS CONSTRUÇÕES
3. PROCESSOS CHAVE PARA AS REPARAÇÕES
4. CUSTOS DE ESTRUTURA
5. MODERNIZAÇÃO DAS INFRAESTRUTURAS
6. GESTÃO DO PROCESSO



# **PLANO DE ACÇÃO**

## **1. Medidas Imediatas**

1. Lições Aprendidas e Círculos de Qualidade
2. Maior Estandardização de Desenhos e Materiais
3. Optimização da utilização da mão-de-obra
4. Análise Pré-contratual e Especificação Técnica
5. Desenho Organizacional
6. Gestão dos Projectos e dos Centros de Custo

# **PLANO DE ACÇÃO**

## **2. PROCESSOS CHAVE PARA AS CONSTRUÇÕES**

- 1. Marketing e Vendas**
- 2. Definição de Processos**
- 3. Implementação de Processos**

# **PLANO DE ACÇÃO**

## **3. PROCESSOS CHAVE PARA AS REPARAÇÕES**

1. Marketing e Vendas
2. Definição de Processos
3. Implementação de Processos

# **PLANO DE ACÇÃO**

## **4. CUSTOS DE ESTRUTURA**

1. Análise da estrutura de custos
2. Redefinição dos Centros de Custos e Alocações
3. Definição dos objectivos de redução de custos, associada à Gestão de Desempenho (em fase final de implementação)

# **PLANO DE ACÇÃO**

## **5. MODERNIZAÇÃO DAS INFRAESTRUTURAS**

1. Montagem da Oficina de Blocos (Produtividade e Condições de Trabalho)
2. Actualização dos Activos Industriais (meios de produção)
3. Reorganização dos fluxos de produção
4. Limpeza e Arrumação do Estaleiro
5. Reorganização da oficina de encanamentos
6. Painel de Soldadura
7. Eventual Construção da 3ª Doca

## Desafios dos ENVC

### ACTUAL

- **Competência em navios standard.**
- **Aprendizagem em navios complexos.**

Evolução  
tecnológica e  
organizacional

### FUTURO

- **Competência em navios complexos:**  
Militares  
LNG  
Short sea shipping  
Químicos
- **Novas áreas de negócio.**

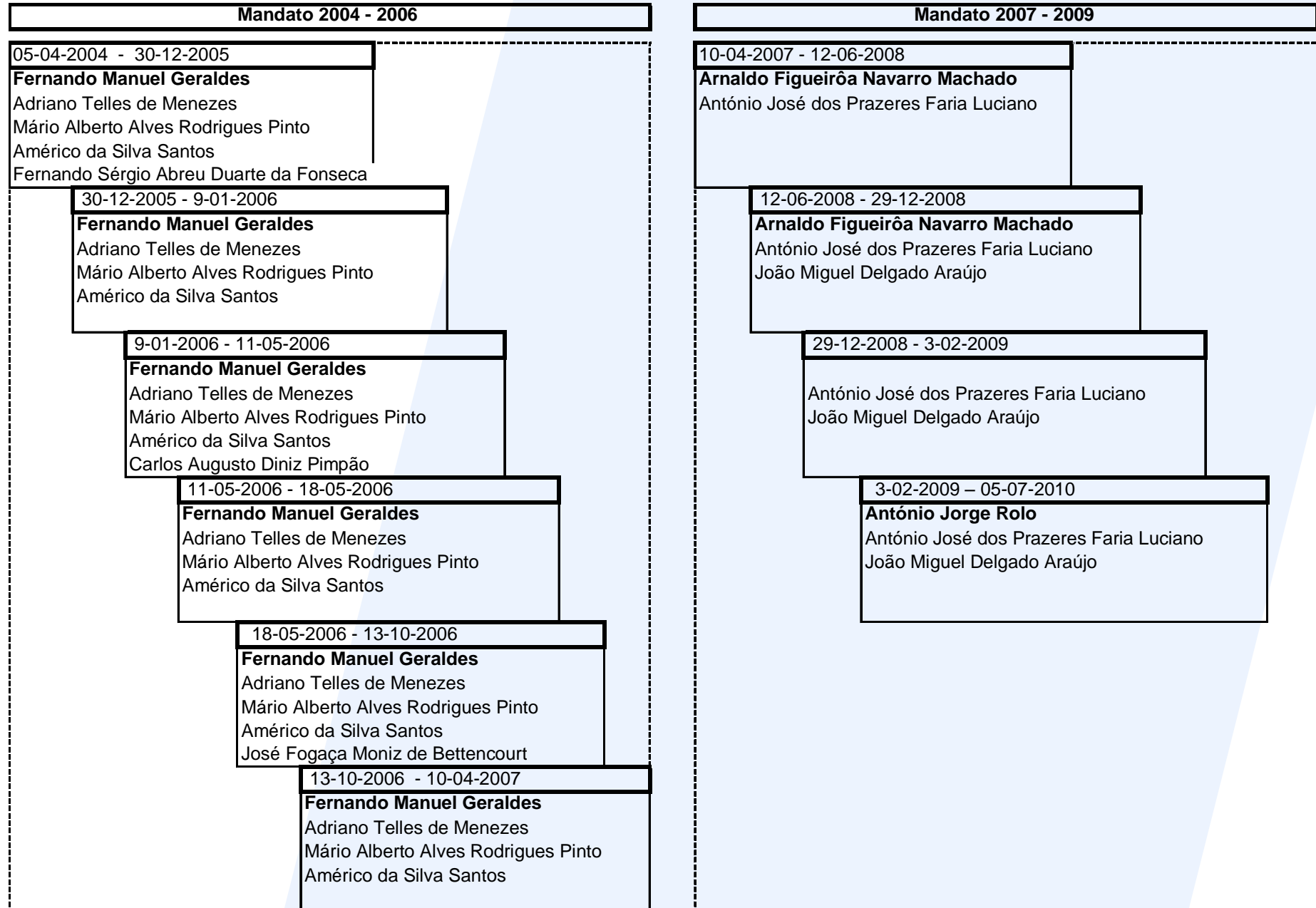
#### Desafios:

Aprender lições do passado  
On-time e On-budget  
Parcerias internacionais (projecto)  
Esforço comercial reorientado  
Inovação e evolução organizacional  
Evolução na cadeia de valor (subcontratação)

## **Desenho Organizacional**

- **Evolução dos Órgãos Sociais**
- **Organigrama**
- **Análise das competências existentes e das capacidades necessárias na empresa**
- **Conclusões e recomendações (de aplicação mais imediata)**
- **Recrutamento de 3 postos chaves na organização**
- **Plano com medidas já anteriormente aprovadas pelo MDN e posteriormente apresentadas à DGTF**

## Evolução dos Órgãos sociais





## Resumo das medidas submetidas às duas tutelas (DGTF – Fevereiro de 2010)

### A) MODELO DE REEQUILÍBRIO FINANCEIRO

Na sequência do *Business Plan*, de Junho de 2009, que abrangeu o estudo do posicionamento dos ENVC no mercado mercante, nomeadamente a identificação dos nichos em que teria mais vantagens competitivas e dos de maior valor acrescentado, e a redução de custos e a melhoria de processos (uma perspectiva exclusivamente económica) elaborado pela Eurogroup Consulting Alliance, foi solicitado ao BPI, dado que tinha participado nos dois estudos anteriores de viabilização, que procedesse a uma actualização da quantificação das necessidades de fundos dos ENVC a médio prazo, para os diferentes cenários de *Business Plan* definidos no estudo anteriormente referido, no que diz respeito aos aspectos seguintes:

- reposição do equilíbrio financeiro da Empresa, em condições que permitam, à mesma, manter uma tesouraria estável e sustentável;
- dotar os ENVC dos meios necessários para fazer face à carteira de encomendas, por forma a minimizar eventuais multas ou penalidades;
- necessidades de cobertura associadas ao fundo de pensões, quer a nível de exigências legais, quer a nível da tesouraria deste;
- regularização dos compromissos dos ENVC perante os seus principais credores;
- financiamento do programa de investimentos;
- financiamento das medidas de reestruturação, nomeadamente eventuais custos com indemnizações; e
- análises de sensibilidade ao comportamento das variáveis mais relevantes da actividade dos ENVC e determinação do seu impacto nas necessidades de financiamento da Empresa.

para que, com base neste documento, se submeta superiormente às tutelas um plano de reestruturação devidamente quantificado e com sustentação, dando assim cumprimento ao solicitado à Empordef no segundo semestre de 2008.

## A) MODELO DE REEQUILÍBRIO FINANCEIRO

Com base numa orientação dada pelo Secretário de Estados das Finanças e do Orçamento, ou seja que qualquer novo apoio financeiro (Aumento de Capital e/ou financiamento) dependeria da apresentação de um estudo que evidenciasse a viabilidade, de forma sustentada, dos ENVC.

Os acontecimentos – crise do *subprime*, crise mundial na construção naval, resolução dos contratos de construção de dois ferries por parte da Atanticoline, cancelamento da encomenda de mega iates, ... vieram afectar substancialmente os pressupostos que inicialmente serviram de base ao estudos iniciados em 2008, e implicaram o atraso com que foi elaborado o estudo solicitado pelas tutelas.

Estava prevista a sua conclusão para finais de Fevereiro.

*[Foi finalizada pelo BPI uma primeira versão a 20 de Abril (**Plano de Reestruturação**) (foi necessário aguardar-se pelo fecho das contas de 2009) e uma segunda a 2 de Junho de 2010 (**Medidas de Reestruturação (EUROGROUP)**].*

### **Monitorização do Plano**

Possibilidade ser nomeada uma Comissão de Acompanhamento do Plano de Reorganização quando for definido, com um Presidente independente, um representante do Ministério das Finanças, um representante do Ministério da Defesa, o Presidente da Empordef, e o administrador financeiro dos ENVC (e presidente do CA dos ENVC se for diferente).

## B) MACRO ESTRUTURA/DESENHO ORGANIZACIONAL

Paralelamente à elaboração do modelo financeiro, conclui-se da análise dos planos de reestruturação anteriores, que, sem uma alteração substancial na forma de trabalhar, seria impossível implementar quaisquer novos planos sem reformular a macro-estrutura e o desenho organizacional, ou seja que sem uma reorganização que convertesse o estaleiro numa empresa competitiva – que alterasse profundamente os métodos de trabalho para que ela possa cumprir os seus contratos em tempo e dentro dos custos orçamentados, e o seu reposicionamento no mercado não militar – nichos de mercado de maior valor acrescentado, não valeria a pena injectar mais fundos.

Uma das primeiras medidas foi a de despoletar uma **auditoria organizacional** à estrutura e quadros dirigentes dos ENVC, para avaliar até que ponto ao iniciar o processo de reorganização/reestruturação teríamos as pessoas correctas nos lugares do “autocarro” que iria começar a sua jornada.

## B) MACRO ESTRUTURA/DESENHO ORGANIZACIONAL

O consultor escolhido, a **Egon Zender**, elaborou um primeiro *audit* ao desenho organizacional, concluindo o seguinte:

- Há falta de liderança e inadequação de perfis de pessoas às funções;
- Há consciência da precária situação económico-financeira dos ENVC, pairando uma grande apreensão sobre a sua viabilidade futura;
- No entanto, nota-se falta de iniciativa e de vontade para inverter a situação, os esforços são dispersos, pouco sistemáticos e pouco eficazes;
- Falta orientação estratégica;
- Não existe uma liderança operacional, o que propicia a desresponsabilização a vários níveis;
- Falta rigor e sistematização de processos;
- Não obstante a saída nos últimos anos de alguns colaboradores considerados de valor, é ainda possível potenciar algumas competências existentes; e
- Contudo, é necessário conceber uma nova política de recursos humanos virada para a identificação interna dos talentos e seu desenvolvimento profissional.

**Egon Zender elaborou um primeiro audit ao desenho organizacional, concluindo:**

## **SUMÁRIO EXECUTIVO**

A estrutura organizacional dos ENVC está em linha com as estruturas de outros estaleiros internacionais

Porém, há falta de liderança e inadequação de perfis de pessoas às funções. Há consciência da precária situação económico-financeira dos ENVC, pairando uma grande apreensão sobre a sua viabilidade futura.

No entanto, nota-se falta de iniciativa e de vontade para inverter a situação, os esforços são dispersos, pouco sistemáticos e pouco eficazes.

- Falta orientação estratégica
- Não existe uma liderança operacional, o que propicia a desresponsabilização a vários níveis
- Falta rigor e sistematização de processos

Não obstante a saída nos últimos anos de alguns colaboradores considerados de valor, é ainda possível potenciar algumas competências existentes.

Contudo, é necessário conceber uma nova política de recursos humanos virada para a identificação interna dos talentos e seu desenvolvimento profissional.

As principais conclusões e recomendações encontram-se sintetizadas no mapa abaixo.

CONCLUSÕES	RECOMENDAÇÕES
Necessidade de clarificação estratégica	Procura de um parceiro estratégico capaz de superar lacunas técnicas e de proporcionar abertura a outros mercados
Liderança insuficiente	Criar a função de CEO/Director Geral. Definir perfil e competências exigidas e contratar um profissional
Não existe uma política de Recursos Humanos suficientemente abrangente	Criar uma nova Direcção de RH moderna e abrangente, visando a identificação dos talentos internos, o desenvolvimento de planos de sucessão, formação e retenção e a implementação de sistemas de avaliação de desempenho
Lacunas a nível do “projecto básico” na Direcção Técnica	Dotar a Direcção Técnica com as competências necessárias e/ou promover parcerias com empresas de reconhecida credibilidade
Falta de resposta da Direcção Técnica	Analisar a adequação do perfil do Director Técnico à função face ao futuro enquadramento organizacional
Âmbito da função financeira encontra-se reduzido	Reequacionar o âmbito da função financeira face ao futuro enquadramento organizacional e competências exigidas.
Não existe uma cultura de orientação para o cliente	Promover acções de formação no sentido de se obter uma mudança de atitude
Baixos níveis de produtividade	Estudar a subcontratação para flexibilizar a produção
Insuficiente sistematização de processos	Revisitar estudos e relatórios anteriores de especialistas. Criar um Planeamento Integrado

Face às conclusões do **audit organizacional**, decidiu-se avançar para o processo de **recrutamento** das três funções chave identificadas:

- Director Geral/CEO
- Director Técnico
- Director de Recursos Humanos e Comunicação Interna, tendo sido escolhida a AMROP.

Para o lugar de **Director Geral/CEO** foram feitas entrevistas pela AMROP a vários candidatos, tendo sido seleccionados para a short list:

- Jürgen Kennemann (Alemão)
- Almirante Gonçalves de Brito (Português)

que foram entrevistados pelo C. Administração dos ENVC e pela Comissão Executiva da Empordef, e concluído que o primeiro seria o candidato pelo conhecimento do mercado mundial, experiência em reorganizações, e também nível salarial aceitável para os ENVC. O candidato visitou os ENVC tendo a sua reacção sido boa, tendo-se avançado com os termos do contrato, e posteriormente visitou de novo Viana trazendo a mulher.

*O candidato alemão declinou posteriormente o convite (limitação à atribuição de bonus de gestão,...) e o Almirante Gonçalves de Brito veio posteriormente a desempenhar funções de CEO.*

Para o lugar de **Director Técnico** foram feitas entrevistas pela AMROP a vários candidatos, tendo-se na altura não tomada qualquer decisão, por pretender-se que o CEO escolhido pudesse participar na decisão.

*O lugar nunca chegou a ser preenchido por qualquer dos candidatos, tendo sido mantido o Director Técnico – Sr. Magalhães.*

Para o lugar de **Director de Recursos Humanos e Comunicação Interna** foram feitas entrevistas, tendo sido seleccionada: Dra. Edite Barbosa.

A candidata foi entrevistada pelo C. Administração dos ENVC e pela Comissão Executiva da Empordef, e considerada como a melhor dos candidatos face ao nível salarial e à opção pela escolha de uma senhora (diversidade). Os ENVC não tem nenhuma senhora em qualquer lugar chave. Ela conhecia bem a região e tinha larga experiência no desenvolvimento organizacional em empresas onde trabalhou.

Aquando do Redesenho Organizacional, conclui-se que os ENVC deveriam estar mais orientados para a procura e que se justificava criar 4 unidades de negócio - militar, mercante (construção), mercante (manutenção, reparação e conversão), e Desenvolvimento de Novos Negócios (eólicas,..), pelo que decidiu-se que para o lugar de **Director da Unidade de Negócios Militar** deveria-se recrutar o Comandante Luís Rebelo, que é considerado uma mais valia por ter estado do lado do cliente (DGAIED), por ser um especialista em gerir contratos (o que é importante para os ENVC) e por conhecer bastante militares estrangeiros. Esta figura de Responsável de Negócio tem de ter valências fundamentalmente comerciais e de gestão de contratos.

Quanto ao **Governo de Sociedade** não havia uma opinião generalizada no Conselho de Administração da Empordef SGPS, havendo quem advogasse um CA de 5 elementos (2 não executivos, sendo o PCA não executivo) e 3 executivos – CEO, CFO e COO) ou um CA de 3 executivos - CEO, CFO e COO.

Não havendo grande dúvida de que, nesta fase seria muito importante, ter-se na empresa quem tivesse uma larga experiência na construção de navios militares, foi decidido contactar o Almirante Gonçalves de Brito (ex Administrador do Arsenal do Alfeite), que seria, para além do técnico alemão contactado – o segundo membro executivo com fortes conhecimentos operacionais, respondendo-se dessa forma à necessidade de o CA integrar 3 executivos – CEO, CFO e COO, independentemente ou não de haver mais dois elementos não executivos.



## **C) PLANO DE REESTRURAÇÃO OPERACIONAL**

Foram definidas as acções de curto prazo de redução de custos e de melhoria de procedimentos, faltando decidir se se optamos por continuar com o apoio de consultores, ou se avançávamos com a nova equipa (que passava a integrar dois operacionais).

## **D) APOIO FINANCEIRO DE CURTO PRAZO**

Foi referida a necessidade de, enquanto não se concluir sobre a forma de reestruturação, serem assegurados apoios de tesouraria de curto prazo por parte da DGTF, tais como os que foram efectuados no decorrer do 3º e 4º trimestre do ano passado, e de se aprofundar a possibilidade de serem injectados fundos na ENVC Imobiliária para que sejam canalizados para os ENVC como forma de compensação das Grandes Reparações e Beneficiações efectuados pelos ENVC nos terrenos da ENVC Imobiliária.

Concluindo, os passos previstos, nos princípios de 2010, eram:

- Definição do modelo organizacional, incluindo a constituição do CA;
- Fecho das negociações com os diferentes envolvidos – Jürgen Kennemann, Alm. Gonçalves de Brito, Cte Luís Rebelo e Dra. Edite Barbosa – sendo importante conhecer-se o primeiro passo para explicar o projecto final aos interessados;
- Escolha/recrutamento do Director Técnico e eventualmente de um especialista em Planeamento;
- Fecho das contas de 2009, e realização da Assembleia Geral – data a confirmar, mas até final de Fevereiro (veio a ser realizada sómente a 5 de Julho), com nomeação do novo CA (constituição que ainda não estava fechada com o Exmo. Secretário de Estado da Defesa Nacional e dos Assuntos do Mar – por causa da sua forma);
- Elaboração do modelo financeiro;
- Análise e discussão do modelo com as tutelas, e respectiva aprovação;
- Decisão sobre as vantagens da criação de uma Comissão de Acompanhamento do Plano de Reorganização dos ENVC e sua constituição;
- Calendarização das acções dos dois planos – financeiro e operacional - a implementar.

CA nomeado – sendo ainda Jorge Rolo presidente da Empordef

O Presidente do Conselho de Administração, não-executivo, era o Dr. Carlos Veiga Anjos, economista, com uma larga experiência em Gestão de Empresas - Cabora Bassa, Soponata, Siderurgia e Celulose do Caima.

Também com funções não executivas integrava o Conselho de Administração o Eng<sup>o</sup> Óscar Mota - pessoa reconhecida como tendo uma larga experiência no sector da Construção e Reparação Naval, tendo exercido anteriormente funções em vários estaleiros, e nomeadamente nos ENVC, no período de 1976 a 1984. Está ligado a várias associações profissionais (Society of Naval Architects and Marine Engineers (EUA), American Society of Naval Engineers (EUA), ...). Foi administrador em empresas metalo-mecânicas, nomeadamente na Sorefame (Presidente da Comissão Executiva).

A Comissão Executiva, liderada pelo Almirante Gonçalves Brito, tinha como Vogais o Eng. Francisco Gallardo e o Dr. José Luís Serra.

Os dois primeiros têm uma vida dedicada à construção e reparação naval, o que por si poderia permitir que o processo de reorganização pudesse ser acelerado, para que os Estaleiros pudessem cumprir os contratos, "*on time and on budget*" que tinham na sua carteira.

O Almirante Gonçalves de Brito, engenheiro construtor naval, desempenhou vários cargos na Marinha ligados à construção de navios militares, bem como o de Administrador do Arsenal do Alfeite (2002 a 2009). Foi docente na Escola Naval e no Instituto Superior Técnico (1980 a 2007). É actualmente Vice-Presidente da Ordem dos Engenheiros.

Francisco Gallardo, é engenheiro e arquitecto naval, e foi responsável pela condução de vários estaleiros espanhóis - Estaleiros de Cadiz e Puerto Real (Grupo NAVANTIA) (1981/2000) e Estaleiros de Sevilha (Grupo Estaleiros de Huelva) (2007 a 2009).

## Atlântida

- Introdução - slide 277
- Contencioso e Resolução do contrato por parte da AL - slide 287
- Vertente técnica - slide 290
- Negociações - slide 296
- Notícias e outras informações sobre a recusa de a AL ficar com o navio - slide 306
- Cronograma dos diferentes processos - slide 320
- Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga - slide 322
- Tribunal Arbitral Ad Hoc - slide 326
- Potenciais compradores - slide 333
- Anti-Ciclone - slide 340
- Contratos e contactos comerciais feitos pela empresa depois da assinatura do acordo global com a Atlanticoline Anti-Ciclone - slide 354
- Exemplo da clausula no contrato das LFC que previa um período para correcção de anomalias antes do accionamento das GB - slide 364



- Atlântida
  - Introdução

## Atlântida – comentários da IGDN/IGF extraídos do relatório da Inspeção Extraordinária

Pag. 35/36

- (129) Todos estes aditamentos foram, assim, e para ambos os contratos, produto de negociação entre as partes, especificadamente promovida nos termos da cláusula 5.<sup>a</sup> dos contratos celebrados. É igualmente de notar que, pela introdução de modificações ou adições podia corresponder uma prorrogação do prazo de entrega do navio, desde que tivesse sido requerido, fundamentadamente, pela ENVC (cláusula 14.<sup>a</sup>, n.º 1).
- (130) Em contrapartida, não se vislumbra no clausulado contratual qualquer mecanismo que possibilite a invocação da suspensão da execução do contrato por facto não imputável à ENVC e que não recaia no conceito de força maior (como seria o caso de atraso na entrega por fornecedores), o que, na nossa opinião, deveria ter sido salvaguardado nos contratos celebrados.
- (131) Sobre a celebração e execução destes contratos, é reconhecível que **a ENVC não tinha experiência firmada em desenvolvimento de projecto para navios do tipo “Ro-Ro Day Car & Passengers Ferry”**, que comportam exigências técnicas muito distintas das de navios, como sejam porta-contentores, em que não se impõem exigências assinaláveis de conforto e segurança de pessoas e aproveitamento de espaços de circulação interna.
- (132) Por outro lado, a Atlânticoline foi revendo, sucessivamente, a melhor finalidade dos navios, ou antes, a extracção de consequências construtivas por aprimoramento, já na plenitude da execução e construção, da pretensão efectivamente visada pela exploração de carreiras inter-ilhas.
- (133) Foi ainda notado o desacerto temporal entre a incorporação de modificações e adições no Navio C258 e o correspondente e necessário suporte contratual, através de aditamentos ao contrato. Basta, a este propósito, voltar a invocar o aditamento 4, que elenca o mais expressivo rol de alterações enquanto apenas prorroga por um mês o prazo para conclusão e entrega do Navio.
- (134) Por outro lado, não se compreende que na formulação da cláusula 37.<sup>a</sup>, para as dúvidas sobre as regras aplicáveis à execução do contrato, apenas seja tida em conta a interpretação feita pela Atlânticoline, quando existem duas partes que se obrigam no contrato.

## Atlântida – comentários da IGDN/IGF extraídos do relatório da Inspeção Extraordinária

Pag. 37

- (138) Solicitados esclarecimentos sobre o actual estado da candidatura apresentada, designadamente, quanto à evolução que a mesma mereceu desde 23 de Abril de 2008, a Atlânticoline indicou não se terem verificado factos relevantes ao longo da sua análise, sendo que estariam a aguardar por uma resposta, que esperavam vir a ser positiva. Configurado como um ‘Grande Projecto’ a competência da decisão estaria ao nível dos serviços da Comissão Europeia.
- (139) Contudo, e na sequência da resolução do contrato do Navio C258, a **Atlânticoline**, através do Ofício n.º 1645, **de 13 de Abril de 2009**, deu conta desta situação à Direcção Regional de Estudos e Planeamento, remetendo-lhe para o efeito, cópia do ofício que comunicou a resolução do contrato à ENVC. Por sua vez, e através de consulta à plataforma electrónica de apoio ao programa PROCONVERGÊNCIA, a Atlânticoline verificou que o processo de candidatura foi colocado, em 15ABR2009, no estado de ‘Desistido’.
- (140) Posteriormente, **em 28 de Abril de 2009**, foi destinatária de comunicação do Gestor do PROCONVERGÊNCIA, dando-lhe conhecimento da diligência escrita efectuada ao Presidente do Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional em Lisboa (**Ofício de 15 de Abril de 2009**), onde oficialmente é informada a desistência da candidatura, em resultado na resolução do contrato com a ENVC.
- (141) Neste ofício de **15 de Abril de 2009** do Gestor do programa, refere-se que “O promotor refere ainda que os estaleiros propuseram uma solução de recurso, instalação de propulsor adicional, que implicaria ainda um maior adiamento da entrega do navio e acréscimo de custos de exploração, para além de dúvidas fundadas sobre a viabilidade técnica da proposta.”, e ainda que o IPTM “apresentou um relatório com um conjunto
- (142) Indica ainda, que “seja transmitido aos serviços da Comissão, a anulação da candidatura de grande projecto”, com o parecer de que tal decisão “vem de encontro à necessidade de salvaguardar a boa aplicação dos recursos financeiros públicos, regionais e comunitários”.
- (143) Por fim, refere que “sendo vontade das autoridades regionais não abandonar a estratégia definida para o transporte marítimo inter-ilhas, devendo a curto prazo lançar novo concurso público internacional”

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

<b>Atlântida</b>	<b>1.º Orçamento</b>	<b>2.º Orçamento</b>	<b>3.º Orçamento</b>
<b>Valor do Contrato + aditam.</b>	<b>39.950.000</b>	<b>44.600.000</b>	<b>46.450.038</b>
Custos			
Generalidades do navio	120.000	160.000	160.000
Casco	2.198.000	2.078.000	2.734.500
Equipam. de carga	1.133.000	815.000	1.475.000
Equipam. do navio	1.943.000	1.709.700	1.590.000
Equipam. tripulação/passageiros	2.055.500	1.203.300	1.404.000
Componentes principais maquinaria	9.233.200	6.174.800	6.331.000
Sistema compon. principais maquinaria	1.265.646	1.183.344	990.000
Sistemas comuns do navio	676.824	690.650	559.000
Diversos	100.000	100.000	365.000
<b>Aprovisionamentos - subtotal</b>	<b>18.625.170</b>	<b>14.114.794</b>	<b>15.608.500</b>



<b>Atlântida</b>	<b>1.º Orçamento</b>	<b>2.º Orçamento</b>	<b>3.º Orçamento</b>
<b>Valor do Contrato + aditam.</b>	<b>39.950.000</b>	<b>44.600.000</b>	<b>46.450.038</b>
Custos			
Subcontratos do projecto	1.690.000	1.690.000	1.000.000
Subcontratos da produção	10.585.000	10.610.000	11.618.000
<b>Subcontratos - subtotal</b>	<b>12.275.000</b>	<b>12.300.000</b>	<b>12.618.000</b>
Seguros, garantias banc., comissões, estudos,...	1.950.000	1.591.000	1.796.000
Outros custos	326.000	356.000	362.000
MO da produção	6.750.000	4.300.000	7.600.000
MO do projecto		270.000	1.836.000
Custos de estrutura diversos		1.575.000	3.136.000
Amortizações		607.500	1.209.600
Margem de segurança		500.000	
<b>Total dos custos</b>	<b>39.926.170</b>	<b>35.614.294</b>	<b>44.166.100</b>
<b>Margem</b>	<b>23.830</b>	<b>8.985.706</b>	<b>2.283.938</b>

FONTE: Orçamentos relativos ao Navio C258 com o detalhe dos custos estimados com a sua construção. NOTA: O 1.º orçamento foi elaborado em 03JUL2006, o 2.º em 07DEZ2006 (que reflecte o valor do Aditamento 1 de € 4.650.000 e que foi assinado em 29DEZ2006) e o 3.º orçamento em 27NOV2008 (que reflecte os Aditamentos 2 e 4, de € 700.000 e € 1.150.038)

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

<b>Anti Ciclone</b>	<b>1.º Orçamento</b>	<b>2.º Orçamento</b>	<b>3.º Orçamento</b>
<b>Valor do Contrato + aditam.</b>	<b>9.950.000</b>	<b>12.350.000</b>	<b>14.650.000</b>
Custos			
Generalidades do navio		61.000	1.007.000
Casco		542.000	1.019.000
Equipam. de carga	478.000	371.000	680.000
Equipam. do navio	968.000	1.204.100	1.163.000
Equipam. tripulação/passageiros	757.000	818.000	833.000
Componentes principais maquinaria	2.343.000	3.549.500	4.967.000
Sistema compon. principais maquinaria	566.000	713.500	680.500
Sistemas comuns do navio		315.600	341.000
Diversos		65.000	100.000
<b>Aprovisionamentos - subtotal</b>	<b>5.112.000</b>	<b>7.639.700</b>	<b>10.790.500</b>

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

AntiCiclone	1.º Orçamento	2.º Orçamento	3.º Orçamento
<b>Valor do Contrato + aditam.</b>	<b>9.950.000</b>	<b>12.350.000</b>	<b>14.650.000</b>
Custos			
Subcontratos do projecto	350.000	850.000	897.500
Subcontratos da produção	7.015.000	3.520.000	4.660.000
<b>Subcontratos - subtotal</b>	<b>7.365.000</b>	<b>4.370.000</b>	<b>5.557.500</b>
Seguros, garantias banc., comissões, estudos,...	970.000	570.000	
Outros custos	213.000	20.000	
MO da produção	120.000	1.800.000	4.039.900
MO do projecto		135.000	1.434.400
Custos de estrutura diversos		665.000	
Amortizações		256.500	
Margem de segurança	700.000	500.000	
<b>Total dos custos</b>	<b>14.480.000</b>	<b>16.169.200</b>	<b>21.822.300</b>
<b>Margem</b>	<b>(530.000)</b>	<b>(3.819.200)</b>	<b>(7.172.300)</b>

FONTE: Orçamentos relativos ao Navio C259 com o detalhe dos custos estimados com a sua construção.

NOTA: O 1.º orçamento foi elaborado em 27JUL2006, o 2.º em 12DEZ2006 (reflecte o valor do Aditamento 1 de € 2.400.000) e o 3.º orçamento em 02DEZ2008 (reflecte os Aditamentos 2 e 3, de € 100.000 e € 2.200.000, respectivamente).

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

<b>Atlântida + AntiCiclone</b>	<b>1.º Orçamento</b>	<b>2.º Orçamento</b>	<b>3.º Orçamento</b>
<b>Margem global</b>			
<b>Atlântida</b>	<b>23.830</b>	<b>8.985.706</b>	<b>2.283.938</b>
<b>Anti Ciclone</b>	<b>(530.000)</b>	<b>(3.819.200)</b>	<b>(7.172.300)</b>
<b>total</b>	<b>(506.170)</b>	<b>5.166.506</b>	<b>(4.888.362)</b>

De facto, da análise ao mapa supra, ressalta, inequivocamente, que os proveitos globais que seriam advenientes dos contratos celebrados (e subsequentes aditamentos), não seriam suficientes para cobrir os custos previstos com a construção dos 2 Navios, onde resulta uma margem previsional negativa de quase M€ 5. (comentário IGF/IGDN pag. 45 da Inspeção Extraordinária)

## Atlântida – comentários da IGDN/IGF extraídos do relatório da Inspeção Extraordinária

- (187) Face aos dados expostos na figura anterior (slide anterior), verifica-se que o custo global da construção do Navio C258 ultrapassa em cerca de M€ 3 (+6%) o orçamento efectuado na sequência dos últimos aditamentos ao contrato, verificando-se situação inversa no caso do Navio C259 (-23%), onde a construção ainda não se encontra finalizada pela ENVC.
- (190) Na informação indicada encontra significativo destaque o número de horas da mão-de-obra aplicada à construção do Navio C258, por ultrapassar em mais de 115% o total de horas previstas inicialmente para a sua construção. No Navio C259, apesar da construção ainda se encontrar em fase preliminar, verifica-se, desde já, uma variação positiva de 23% face ao valor previsto em planeamento.
- (192) Importa agora analisar o cômputo dos custos imputados às duas construções, para depois os confrontar com os proveitos resultantes da execução dos contratos celebrados com a Atlânticoline e, deste modo, avaliar da bondade económico-financeira do negócio celebrado.

<u>Atlântida</u>	<u>Prazos entrega do navio</u>	
Contrato	8 de Abril de 2008	
1.º Aditamento	30 de Abril de 2008	+ 22 dias
2.º Aditamento	-----	-----
3.º Aditamento	-----	-----
4.º Aditamento	30 de Setembro de 2008	+ 153 dias

O prazo de execução do contrato passou de 565 para 740 dias.

Na Proposta de Prorrogação, elaborada pela ENVC, S.A., em Junho de 2008, é referido que “(...) alguns dos equipamentos principais da construção 258, designadamente os hélices propulsores (azimutais) e motores, chegaram aos estaleiros desta última, com significativo atraso, traduzido, respectivamente, em 138 dias e 160 dias em relação às datas contratadas”.

A ENVC, S.A., fez prova do atraso na entrega do equipamento principal, mediante cópia dos documentos de encomenda às fábricas e de entrega do material pelo transitário.

Nos termos do MEMORANDO DE ENTENDIMENTO, as partes consideraram que “o incumprimento do prazo contratual de entrega do Navio C. 258 por parte da ENVC teve como fundamento o incumprimento, por parte dos fornecedores desta última entidade, do prazo de entrega dos equipamentos principais do navio em questão (propulsores azimutais e motores), o que impossibilitou a finalização tempestiva (...). (...) o mencionado atraso (...) não é imputável à ENVC, porquanto tal circunstância não era previsível à data da celebração do contrato de fornecimento, sendo, ademais, alheia ao controlo desta última entidade”. A Atlânticoline, S.A., considerou inexistir fundamento para a aplicação à ENVC, S.A., das penalidades previstas contratualmente; considerando, pelo contrário, estarem reunidas as condições para prorrogação do prazo contratual em 175 dias.

- Atlântida

- Contencioso e Resolução do contrato por parte da AL

### Atlântida

- Carta da AL de 22 de Dezembro de 2008 – aplicação penalidades
- Carta dos ENVC, de 12 de Janeiro de 2009, para AL a acusar recepção da carta e a informar que estava a preparar a resposta
- Carta dos ENVC a 20 de Janeiro de 2009 – oposição penalidades
- ENVC informa, a 12 de Março de 2009, AL sobre a data das provas do mar
- Relatório do T. Contas – Açores - de 19 de Março
- Provas de mar – 24 a 26 de Março
- Carta da AL de 31 de Março, a acusar a recepção de um email, onde são informados pelos ENVC os resultados das provas de mar, e dar 7 dias para os ENVC responderem sobre requisitos contratuais de velocidade.
- Reunião de 6 de Abril de 2009 – ENVC – Atlanticoline



## Atlântida

- Carta da AL de 7 de Abril – aplicação de penalidades, no valor de 11.475.000 euros (incluindo um relatório de decisão final)
- Carta dos ENVC de 9 de Abril, previsão de prazo para a conclusão do navio, face às alterações
- Carta da AL de 9 de Abril – resolução do contrato (incl. o pedido do pagamento das GB)
- Carta dos ENVC de 16 de Abril – contestação da resolução do contrato
- Carta da AL de 23 de Abril de 2009, reagindo negativamente às propostas feitas na carta dos ENVC de 9 de Abril

- Atlântida
  - Vertente técnica

No dia **26/03/2009**, a Atlânticoline foi informada pelos ENVC do facto de, terminadas as provas de mar, os resultados obtidos, abaixo mencionados, não satisfaziam os requisitos contratuais:

- 3618 kw ( $\pm$  60%) 14,95 knot
- 4776 kw ( $\pm$  80%) 16,26 knot
- 5297 kw ( $\pm$  90%) 16,72 knot
- 6102 kw ( $\pm$  100%) 17,40 knot

A esta informação, respondeu a Atlânticoline, S.A., com profunda preocupação (...) solicitamos que, no prazo máximo de sete dias, nos informem com certeza máxima, se os requisitos contratuais de velocidade serão atingidos em tempo útil do início da operação -13/05/2009, condição determinante para a recepção do navio e para manter o interesse no mesmo.

Em **08/04/2009**, é reiterada a posição da Atlânticoline, S.A., não aceitando a introdução de um propulsor adicional proposto, por aumentar o custo da operação, nem a construção de *duck tail* no navio.

Em **09/04/2009** a ENVC, S.A., confirmou que, conforme resultou das provas de mar, o navio C258 tal qual se encontrava não atingirá a velocidade mínima de 18 kts a 85% da potência, insistindo na necessidade de introduzir alterações ao navio.

Nesse mesmo dia, a Atlânticoline, S.A., informa a ENVC, S.A., que pelo incumprimento quanto ao disposto na cláusula 32.<sup>a</sup>, n.º 1, alínea a) do contrato de fornecimento, quer quanto ao incumprimento do contrato no que se refere à cláusula 32.<sup>a</sup>, n.º 1, alínea b), o Conselho de Administração da Atlânticoline **deliberou resolver o contrato de fornecimento do Navio C258**, o que expressamente se comunica nos termos e para os efeitos da cláusula 32.<sup>a</sup>, n.º 2 do contrato de fornecimento.

**Relatório do Almirante Luís Cabrita – 30 de Abril de 2009**

**Relatório da IGF/IGDN – 13 de Julho de 2009 , enviado a 17 de Agosto com o despacho conjunto de 12 de Agosto**

**Relatório do IST – 14 de Agosto de 2009**

Vertente técnica – comunicado da CT de Trabalhadores de 10/11/2008

## NAVIOS FERRIES AÇORIANOS

Porque se vem comentando largamente na imprensa a construção nos Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC) de dois navios ferries para o armador açoriano “Atlantiline”, cuja utilização se destina ao transporte de passageiros e viaturas entre as diversas ilhas do arquipélago dos Açores, e porque do mesmo se vem fazendo um aproveitamento político pouco sério, especialmente, por parte do principal partido político da oposição nestas ilhas, a Comissão de Trabalhadores (CT), entendendo ser sua obrigação defender o bom nome dos ENVC e dos seus trabalhadores, profissionais briosos e qualificados, faz, sobre o assunto, os seguintes comentários:

- A CT dos ENVC desde a primeira hora se mostrou céptica em relação à realização do contrato destes dois navios. Tal posição **assentou, essencialmente, nos prazos curtos de construção, na quantidade de trabalho que, naquele momento, a Empresa possuía, tendo em conta a sua capacidade de produção instalada, e ainda, pelo cuidadoso estudo que a construção de tais navios exigia,** dado o fim para que se destinavam, as características do mar e dos portos em que iriam navegar e operar.
- Da mesma forma não julgou a Administração que então exercia funções nos ENVC. Assinado o contrato, com a alegação de que a área de projecto da Empresa já dispunha de ocupação suficiente e de que a elaboração do trabalho extra-muros era mais económico – factos não comprovados, decidiu a mesma Administração, num ápice, adjudicar o projecto dos dois navios a uma entidade externa, que, pelo que se conhece, não dispõe de referências técnicas abonatórias para tal desempenho. Também aí a CT, em reunião convocada para o efeito, foi célere a alertar para os perigos de tal decisão, mas a sua intervenção foi acintosamente desconsiderada.

Vertente técnica – comunicado da CT de Trabalhadores de 10/11/2008

## NAVIOS FERRIES AÇORIANOS (continuação)

De tal decisão, resultou a elaboração de um projecto não convenientemente adequado no plano técnico para o primeiro dos dois navios. Desta forma, durante o processo da sua construção, que decorreu de acordo com um planeamento especial e com recurso a boa parte dos meios que os ENVC dispõem, tendo em conta as necessidades do Armador e os prazos contratuais estabelecidos, verificou-se que havia aspectos relacionados com a sua estabilidade em avaria, daí a necessidade de repensar com o Armador a melhoria de algumas especificidades do navio, tal como está a acontecer.

A CT, apesar de considerar que este percalço jamais devia ter acontecido e sem deixar de julgar, ainda, que a adjudicação do projecto do navio a quem não estava habilitado para tal não justifica tudo, dada a competência técnica do colectivo de trabalhadores dos ENVC, não tem dúvidas de que este problema é perfeitamente sanável. Pode por isso o povo e o governo açorianos estarem tranquilos, que os ENVC entregar-lhes-ão dois navios com a qualidade de comodidade e de segurança que é seu timbre, tal como já o fizeram com navios rio-mar para a ex-URSS; transporte de produtos químicos para os Estados Unidos da América, Brasil, Noruega e Finlândia; containers e cimenteiros para Portugal e Alemanha; frigorificadores para Israel; sem esquecer, entre outros, navios do mais variado tipo para Portugal, onde se incluem sofisticados navios de guerra.

Vertente técnica – comunicado da CT de Trabalhadores de 10/11/2008

## NAVIOS FERRIES AÇORIANOS (continuação)

É, no entanto, deplorável que um problema técnico na construção de um navio seja pretexto para uma campanha política muito pouco séria, por parte de alguns responsáveis políticos açorianos, com afirmações e actos que vão no sentido de desqualificar os trabalhadores de uma Empresa com créditos firmados no contexto internacional, como é o caso dos ENVC. Estes navios para o Arquipélago dos Açores não vão ser as “carroças”, que alguém denominou durante a última campanha eleitoral açoriana, mas sim duas excelentes embarcações, dotadas de todas as qualidades próprias de navios de passageiros.

Viana do Castelo, 10 Novembro de 2008

A Comissão de Trabalhadores dos ENVC

- Atlântida
  - Negociações



## Cláusula 32ª alínea – RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELA PRIMEIRA OUTORGANTE

- 1) A primeira outorgante pode resolver o contrato quando se verifique alguma das seguintes circunstâncias:
  - a) Se a velocidade de serviço máxima for inferior em 1 (um) nó à velocidade máxima específica na memória Descritiva anexa ao presente contrato; ou
  - b) Atraso, superior a 90 dias, na entrega do navio; ou
  - c) O valor somatório das penalidades previstas nos nºs 4 e 5 da cláusula anterior foram superiores a € 150.000;
  - d) ...
- 3) Nas situações previstas nas alíneas a) a c) do nº1 a primeira outorgante poderá optar, em alternativa à resolução do contrato, pela aplicação de uma penalidade correspondente a 10 % do valor global do contrato.
- 4) A resolução do contrato, nos termos das alíneas a) a j) do nº1 determina a restituição de todos os pagamentos já efectuados pela primeira outorgante, acrescidos de juros calculados à taxa legal, desde as datas em que tais importâncias foram pagas.
- 5) A resolução do contrato, nos termos das alíneas a) a j) atribui o direito à primeira outorgante de receber uma indemnização no valor a fixar pelo Tribunal Arbitral.
- 6) As penalidades previstas no artigo anterior eventualmente aplicadas não serão deduzidas na pena por incumprimento definitivo.
- 7) O previsto no nº.5 não obsta a que a primeira outorgante exija uma indemnização pelo dano excedente.

Aliás, nesse sentido se pronunciaram as Inspeções-Gerais das Finanças e da Defesa Nacional no seu relatório conjunto de inspecção extraordinária, tendo por objecto o «*PROCEDIMENTO PRÉ-CONTRATUAL E CONTRATUAL RELATIVO À CONSTRUÇÃO PELOS ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, S.A., DE DOIS NAVIOS PARA A ATLÂNTICOLINE, S.A.*», designadamente no parecer final dos Senhores Inspectores-Gerais, que expressamente afirmam: «*Considerando os resultados desta inspecção extraordinária, as inúmeras vicissitudes que marcaram o processo pré-contratual e contratual em apreço, e tendo em conta a indispensável tutela dos interesses públicos em presença, é nosso entendimento que a solução para o diferendo em análise passa por um acordo entre as entidades públicas envolvidas, por forma a evitar consequências económicas e sociais mais gravosas*»;

Tendo sido, sobre esse Relatório e Parecer, determinado por S. Exas. os Ministros de Estado e das Finanças e da Defesa Nacional, por **Despacho conjunto de 12 de Agosto de 2009**, designadamente: «*Estabelecer como orientação que qualquer eventual solução que envolva uma transacção judicial tenha em conta as conclusões da presente Auditoria, não devendo da mencionada transacção resultar perdas adicionais para as entidades do Sector Empresarial do Estado*»;

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

A 9 de Abril de 2009 a Atlânticoline, de forma extemporânea, abusiva e ilícita, entendeu resolver o Contrato do primeiro ferry-boat (C.258) por alegado incumprimento contratual no que respeita à velocidade contratualizada.

Os ENVC, não podendo concordar com essa resolução, intentaram uma providência cautelar junto do Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga que impediu a sua produção de efeitos, numa primeira fase a execução das garantias bancárias, no valor de 31.710.000 euros, relativas aos adiantamentos e, posteriormente, a de uma outra, no valor de 1.997.500 euros, correspondente a 5% do valor total da adjudicação, destinada a caucionar o exacto e pontual cumprimento das obrigações assumidas pelos ENVC, conforme mapa seguinte:

### Garantias bancárias Ferry - Atlântida

Data	Garantia Nº	Marco	Navio	Valor
18-09-2006	9140031683193	Boa Execução	C-258	1.997.500,00 €
12-01-2007	9140032067793	1ª Prestação	C-258	2.265.000,00 €
06-01-2007	9140032287493	2ª Prestação	C-258	4.530.000,00 €
05-11-2007	9140033270593	3ª Prestação	C-258	2.265.000,00 €
16-08-2007	9140032863593	4ª Prestação	C-258	4.530.000,00 €
25-02-2008	9140033751093	5ª Prestação	C-258	1.132.500,00 €
		6ª Prestação	C-258	1.132.500,00 €
17-09-2007	9140033086993	7ª Prestação	C-258	6.795.000,00 €
18-01-2008	9140033589593	8ª Prestação	C-258	2.265.000,00 €
03-03-2008	9140033783993	9ª Prestação	C-258	6.795.000,00 €
Total das Garantias Bancárias da C-258				<b>33.707.500,00 €</b>
Garantia de Boa Execução				1.997.500,00 €
Garantias das Prestações				31.710.000,00 €

Se o Tribunal de Braga não tivesse dado provimento à providência cautelar posta pelos ENVC, estes teriam de desembolsar 33.707.500 euros.

## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

Relativamente ao segundo ferry – AntiCiclone foram emitidas garantias bancárias, conforme mapa abaixo, no valor total de 6.100.000 euros.

### Garantias bancárias Anti-Ciclone

Data	Garantia Nº	Marco	Navio	Valor
18-09-2006	9140031684993	Boa Execução	C-259	497.500,00 €
12-01-2007	9140032066993	1ª Prestação	C-259	622.500,00 €
23-05-2007	9140032566093	2ª Prestação	C-259	1.245.000,00 €
26-09-2007	9140033115693	4ª Prestação	C-259	1.245.000,00 €
17-09-2008	9140034702893	5ª Prestação	C-259	622.500,00 €
12-11-2008	9140034925993	6ª Prestação	C-259	1.867.500,00 €
Total das Garantias Bancárias da C-259				<b>6.100.000,00 €</b>
Garantia de Boa Execução				497.500,00 €
Garantias das Prestações				5.602.500,00 €

O total das garantias bancárias ascendia a:

Total das Garantias Bancárias das C-258 e C-259	<b>39.807.500,00 €</b>
Garantia de Boa Execução	2.495.000,00 €
Garantias das Prestações	37.312.500,00 €

Naquele momento, não existia nenhum contencioso relativamente ao segundo ferry, não tendo sido, no entanto, entregue ao armador o navio conforme previsto no último aditamento ao contrato (31 de Maio de 2009), dado que sobrevieram dúvidas relacionadas com o factor de subdivisão que não tiveram o acolhimento do IPTM. Este problema fez com que a Atlanticoline tivesse enviado uma carta no início de Janeiro de 2009 a “suspender” os trabalhos enquanto não fosse esclarecido o assunto levantado pelo IPTM.

Um factor a ter em conta se o processo de arbitragem se prolongasse (no Lobo Marinho foram cinco anos) era a “desvalorização” do navio que, de uma forma grosseira, se considera de 5 %/ano. Haverá alturas que coincidem com períodos imediatamente anteriores às reclassificações (todos os 5 anos) que a desvalorização é maior dado que é preciso ter em conta os custos decorrentes que se avizinham. A primeira reclassificação (5ºano) é normalmente a menos vultuosa. Para além dos custos acima referidos podemos considerar que será prudente considerar uma desvalorização de 2 milhões de euros/ano.

Tentou-se construir cenários diferentes para a arbitragem admitindo que alguns dos custos seriam alocados entre as duas partes.

Considerámos para o C258, numa óptica mais pessimista, que os ENVC seriam sempre responsabilizados na totalidade pelo atraso (claus. 31ª), enquanto que nos outros custos seriam “responsáveis” por 60 %, 50 % ou apenas 40 %. A indemnização (para cobrir os custos de aluguer, etc.) poderia variar entre 3 e 4,3 milhões de euros.

Arbitragem		ENVC	ATLANTIC		ENVC	ATLANTIC		ENVC	ATLANTIC
- claus. 31ª - atraso	100,0%	4.645.004	0	100,0%	4.645.004	0	100,0%	4.645.004	0
- claus. 32ª - veloc.	60,0%	2.787.002	1.858.002	50,0%	2.322.502	2.322.502	40,0%	1.858.002	2.787.002
Indemnização - 3,0 Me	60,0%	1.800.000	1.200.000	50,0%	1.500.000	1.500.000	40,0%	1.200.000	1.800.000
- 4,3 Me	60,0%	2.580.000	1.720.000	50,0%	2.150.000	2.150.000	40,0%	1.720.000	2.580.000
C. financ.+manutenção	60,0%	<u>1.658.861</u>	<u>1.105.907</u>	50,0%	<u>1.382.384</u>	<u>1.382.384</u>	40,0%	<u>1.105.907</u>	<u>1.658.861</u>
Indemnização - 3,0 Me	varia	10.890.867	4.163.909	varia	9.849.890	5.204.886	varia	8.808.913	6.245.863
- 4,3 Me	entre	11.670.867	4.683.909	entre	10.499.890	5.854.886	entre	9.328.913	7.025.863

Não se aplicando em simultânea as penalidades das 2 clausulas (31ª e 32ª) os pagamentos efectuados pelos ENVC variariam, se a indemnização fosse só de 3 milhões de euros, entre **6.465.004 euros** (4.645.004 + 1.800.000), 6.145.004 euros (4.645.004 e 1.500.000) e **5.845.004 euros** (4.645.004+ 1.200.000), não incluindo os juros sobre os adiantamentos recebidos, calculados retroactivamente desde da data em que foram recebidos, de cerca de 2,6 milhões de euros (conforme mapa do slide seguinte).

# ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

## Cálculo dos Juros das Prestações Recebidas - Construção 258 - Ferry Açores

Construção 258	Montante	Data Crédito	Banco	Data Actual	Dias	Juros
1ª Prestação	2 265 000,00 €	30/01/2007	CGD	23/12/2009	1 058	262 615,89 €
2ª Prestação	4 530 000,00 €	26/03/2007	CGD	23/12/2009	1 003	497 927,67 €
3ª Prestação	2 265 000,00 €	03/01/2008	CGD	23/12/2009	720	178 717,81 €
4ª Prestação	4 530 000,00 €	24/09/2007	CGD	23/12/2009	821	407 575,89 €
5ª Prestação	1 132 500,00 €	17/04/2008	CGD	23/12/2009	615	76 327,40 €
6ª Prestação (a)	566 250,00 €	16/06/2008	CGD	23/12/2009	555	34 440,41 €
6ª Prestação (b)	566 250,00 €	27/06/2008	CGD	23/12/2009	544	33 757,81 €
7ª Prestação	6 795 000,00 €	08/11/2007	CGD	23/12/2009	776	577 854,25 €
8ª Prestação	2 265 000,00 €	31/03/2008	CGD	23/12/2009	632	156 874,52 €
9ª Prestação	6 795 000,00 €	28/04/2008	CGD	23/12/2009	604	449 773,15 €
<b>Total C-258</b>	<b>31 710 000,00 €</b>					<b>2 675 864,79 €</b>

Taxa de Juro Legal

4%

## Cálculo dos Juros das Prestações Recebidas - Construção 259 - Ferry Açores

Construção 258	Montante	Data Crédito	Banco	Data Actual	Dias	Juros
1ª Prestação	622 500,00 €	30/01/2007	CGD	23/12/2009	1 058	72 175,89 €
2ª Prestação	1 245 000,00 €	18/07/2007	CGD	23/12/2009	889	121 293,70 €
4ª Prestação	1 245 000,00 €	19/11/2007	CGD	23/12/2009	765	104 375,34 €
5ª Prestação	622 500,00 €	02/12/2008	CGD	23/12/2009	386	26 332,60 €
6ª Prestação	1 867 500,00 €	09/01/2009	CGD	23/12/2009	348	71 220,82 €
<b>Total C-259</b>	<b>5 602 500,00 €</b>					<b>395 398,36 €</b>
<b>Total dos Juros das Prestações Recebidas - Construções 258 e 259</b>						<b>3 071 263,15 €</b>

Para o **C259**, haveria que considerar, na negociação de mais um aditamento, considerar, pelo menos, a penalidade do atraso (entrega prevista era a 31 de Maio de 2009), 10 % de 14.650.000 euros, ou seja mais **1.465.000 euros**, sem falar em qualquer compensação de aluguer de um navio por um ano.

Caso a Atlanticoline aceitasse ficar com o navio C258, (os sinais eram que efectivamente faria tudo para não ficar) uma das alternativas equacionadas por nós na altura era que ela pudesse vir a exigir (ou nós negociar) que se efectuasse um desconto global no preço do navio, muito provavelmente, correspondentemente às duas penalidades e ao custo de aluguer de um ano –  $4.645.000 \times 2 + 3.000.000/4.300.000 =$  **12.290.000 euros/13.590.000 euros** (mais pessimista) ou **7.645.000 euros/8.945.000 euros** (mais optimista).

A questão central destas simulações era saber se após a arbitragem a AL seria obrigada a ficar com o navio e até que ponto as ofertas dos diferentes compradores que recebemos nessa altura teriam sucesso.

Para além das exclusivamente financeiras acima identificadas, de forma a dar satisfação ao despacho conjunto, ou seja celebrar um acordo extrajudicial entre os ENVC e a AL para a resolução dos litígios pendentes, haveria que ter em conta o seguinte:

- Aproveitar a actual posição negocial mais favorável dos ENVC decorrente da suspensão da execução das garantias bancárias em virtude das providências cautelares requeridas;
- Evitar o risco de uma decisão arbitral desfavorável aos ENVC (com todas as consequências daí inerentes, nomeadamente, mas sem restrição, da devolução dos montantes pagos a título de adiantamentos, indemnização pelos lucros cessantes e danos emergentes do incumprimento do contrato, etc.);
- Solução conjunta dos dois contratos referentes ao C.258 e ao C.259 num curto espaço de tempo, evitando o desgaste que o arrastar da situação inerente à morosidade associada à prolação de uma decisão definitiva, provoca.

No pressuposto de que em caso algum a Atlanticoline ficaria com o C258, o acordo global representou para os ENVC, em relação ao montante das GB que se teria de devolver (37.312.500 euros), **suportar 2.687.500 euros**, ou seja um valor inferior aos juros (3.071.263 euros – à data de 23 de Dezembro de 2009) que teríamos de suportar ao serem executadas as GB *first demand*/devolução dos adiantamentos recebidos.

$40.000.000 = 37.312.500$  (valor das GB) + 2.687.500 (custos partilhados conforme referido no acordo).

Este montante que acordámos é praticamente igual ao montante dos juros (2.675.864 euros) que seríamos obrigados a pagar ao devolver os adiantamentos recebidos, se tivessem sido executadas, as GB *first demand* do C258.

Se tivéssemos ido para o Tribunal Arbitral, e convictos de que haveria uma partilha das responsabilidades, o montante suportado pelos ENVC não representaria mais do que 20 a 25 % do total em discussão, percentagem substancialmente inferior à que iríamos ser responsabilizados.

Recordamos que a AL na sua carta de 7 de Abril – aplicação de penalidades, informou ser sua pretensão aplicar uma penalidade no valor de 11.475.000 euros, só para o C258, faltando ainda as do C259.



## Comunicado Conjunto

No seguimento dos contactos que têm sido encetados nos últimos meses entre a Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA e a Atlânticoline, SA, a propósito do diferendo que opõe estas empresas no âmbito do processo de construção dos navios conhecidos por “Atlântida” e “Anticiclone”, os respectivos Conselhos de Administração pretendem tornar público o seguinte:

- Foi alcançado um Acordo Global que extingue os diferendos relativamente à construção dos dois navios.
- Este Acordo consiste no seguinte:
  - a) A Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA é proprietária definitiva dos dois navios e torna-se titular de todos os direitos atinentes aos mesmos, podendo deles dispor como entender;
  - b) A Atlânticoline recebe da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA a quantia global de 40 milhões de euros (sendo 37.312.500,00 € referentes às importâncias recebidas a título de adiantamento para construção dos navios e o remanescente a título de partilha de custos suportados pelas partes), a pagar através de quatro prestações anuais, sendo a primeira em 2009, no valor de 32 milhões, a segunda em 2010, no valor de 4 milhões, a terceira em 2011 no valor de 2 milhões e a quarta em 2012, também no valor de 2 milhões.
- A Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA e a Atlânticoline, SA consideram que, na origem do seu diferendo, estarão eventuais responsabilidades de terceiros, designadamente no âmbito da elaboração dos desenhos de arranjo geral, das memórias descritivas e dos projectos, contratos e acordos referentes ao processo de construção do “Atlântida” e “Anticiclone” e, por isso, **assumem o compromisso de mutuamente colaborarem no apuramento e efectivação dessas eventuais responsabilidades.**

## **Notícias e outras informações sobre a recusa de a AL ficar com o navio**

## Atlântida – comentários da IGDN/IGF extraídos do relatório da Inspeção Extraordinária

Pag. 37

- (138) Solicitados esclarecimentos sobre o actual estado da candidatura apresentada, designadamente, quanto à evolução que a mesma mereceu desde 23 de Abril de 2008, a Atlânticoline indicou não se terem verificado factos relevantes ao longo da sua análise, sendo que estariam a aguardar por uma resposta, que esperavam vir a ser positiva. Configurado como um ‘Grande Projecto’ a competência da decisão estaria ao nível dos serviços da Comissão Europeia.
- (139) Contudo, e na sequência da resolução do contrato do Navio C258, a **Atlânticoline**, através do Ofício n.º 1645, **de 13 de Abril de 2009**, deu conta desta situação à Direcção Regional de Estudos e Planeamento, remetendo-lhe para o efeito, cópia do ofício que comunicou a resolução do contrato à ENVC. Por sua vez, e através de consulta à plataforma electrónica de apoio ao programa PROCONVERGÊNCIA, a Atlânticoline verificou que o processo de candidatura foi colocado, em 15ABR2009, no estado de ‘Desistido’.
- (140) Posteriormente, **em 28 de Abril de 2009**, foi destinatária de comunicação do Gestor do PROCONVERGÊNCIA, dando-lhe conhecimento da diligência escrita efectuada ao Presidente do Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional em Lisboa (**Ofício de 15 de Abril de 2009**), onde oficialmente é informada a desistência da candidatura, em resultado na resolução do contrato com a ENVC.
- (141) Neste ofício de **15 de Abril de 2009** do Gestor do programa, refere-se que “O promotor refere ainda que os estaleiros propuseram uma solução de recurso, instalação de propulsor adicional, que implicaria ainda um maior adiamento da entrega do navio e acréscimo de custos de exploração, para além de dúvidas fundadas sobre a viabilidade técnica da proposta.”, e ainda que o IPTM “apresentou um relatório com um conjunto
- (142) Indica ainda, que “seja transmitido aos serviços da Comissão, a anulação da candidatura de grande projecto”, com o parecer de que tal decisão “vem de encontro à necessidade de salvaguardar a boa aplicação dos recursos financeiros públicos, regionais e comunitários”.
- (143) Por fim, refere que “sendo vontade das autoridades regionais não abandonar a estratégia definida para o transporte marítimo inter-ilhas, devendo a curto prazo lançar novo concurso público internacional”

### **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):**

“O Governo dos Açores toma a iniciativa de, na primeira oportunidade após a tomada da decisão de resolução do contrato de construção do navio Atlântida, recorrer à figura de comunicação à Assembleia para, assim, dar conta ao Plenário desta Câmara dos fundamentos e das circunstâncias da opção tomada no passado dia 9 de Abril.

Sendo certo que a construção de navios para o transporte marítimo de passageiros e viaturas é fruto de uma opção política, é importante ter presente que o processo de construção do navio, bem como todo o processo de contratualização, inicial e subsequente, é, eminentemente, técnico e jurídico.

A Região assume, assim, neste processo o simples papel de um cliente que contratou com uns estaleiros a construção de um navio com determinadas características, norteando-se nessa relação contratual pelas obrigações a que as partes se comprometeram, bem como pela disciplina legal que rege essa matéria.

Agir neste assunto em função do interesse da crítica partidária é, como adiante se demonstrará, uma irresponsabilidade desastrada e um acto potencialmente lesivo dos interesses da Região.

A decisão de resolver contrato de construção do navio Atlântida foi tomada a 9 de Abril porque só nessa data se verificaram os pressupostos e as condições que conferem este direito à Região e, ao mesmo tempo, tornaram esta a decisão a mais adequada à defesa dos interesses dos Açores.

### **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):**

.....  
Interessa, por isso, deixar perfeitamente claro que essa decisão não é o resultado de um qualquer somatório de eventuais incidentes que afectassem a construção do navio.

Aqueles que existiram, e que, refira-se, são, na sua maioria, normais num processo de construção naval, foram sendo resolvidos, sendo prova disso o facto da construção do navio ter prosseguido nas suas diversas formas até ao momento das provas de mar.

Por isso, afirmar-se que se resolveria logo o contrato do navio em Novembro, Dezembro ou Janeiro, teria como consequência não ter navio, dificilmente ter a possibilidade de reaver o dinheiro já pago, não ter o direito a indemnizações e, para além disso, poder vir a ser demandada por danos à credibilidade dos Estaleiros.

Resolver o contrato contra os interesses da Região de forma irreflectida, precipitada e sem fundamento como alguns chegaram a propor criaria, aí sim, a maior trapalhada da história deste processo.

Posto isto, um primeiro aspecto que convém, desde logo, clarificar é a questão relativa à data de entrega do navio e ao facto de, a partir de 30 de Setembro de 2008, os Estaleiros terem entrado em incumprimento nessa parte do contrato.

Importa esclarecer a Câmara, com frontalidade e com verdade, que, só por si, esse facto não levaria o Governo a resolver o contrato, mesmo tendo em consideração a faculdade que a letra do mesmo lhe permitia.

.....

### Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):

Assim é porque, tendo em conta a análise jurídica feita da questão, o processo anterior, o estado de quase conclusão do navio e a gravidade das consequências que essa decisão acarretaria, **essa postura não estaria revestida da solidez jurídica desejável**, nem corresponderia à posição que o Governo considerava mais adequada à defesa dos interesses da Região.

Na verdade, em todos os contactos que, nesse período, foram estabelecidos com os Estaleiros sempre foi manifestada a posição segundo a qual, sem prejuízo do accionamento dos mecanismos indemnizatórios referentes à mora, o que era impreterível em termos de calendário, e uma vez que no período entre os 90 dias após o incumprimento e o dia 13 de Maio não haveria operação de transporte por parte da Atlânticoline, o que era impreterível, dizia, \_era que o navio estivesse nos Açores, devidamente certificado e dotado de todas as características contratuais, a tempo de tomar parte no início da operação de 2009, ou seja, a 13 de Maio.

É, por isso, também desprovido de qualquer sentido querer contestar-se, como já vimos em alguns órgãos de comunicação social, a decisão de resolução do contrato invocando circunstâncias que nada têm a ver com os fundamentos dessa decisão, como seja, por exemplo, o atraso no fornecimento aos Estaleiros de equipamento para o Atlântida.

Assim é, desde logo, porque estes aspectos já haviam sido tomados em consideração na relação contratual existente, sendo, aliás, um dos fundamentos para a prorrogação do prazo de entrega do navio formalizada no 4º aditamento ao respectivo contrato de construção.

### Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):

.....

De 24 a 26 de Março realizaram-se as provas de velocidade do navio Atlântida.

Em resultado dessas provas, quer a equipa técnica que, da parte da Atlânticoline, acompanha o processo de construção do navio, quer a própria Administração dos Estaleiros comunicaram àquela que o navio, nas condições contratuais, ou seja, a 85% de potência dos motores, apenas atingia a velocidade de 16,6 nós.

Recorde-se que a velocidade contratada era de 19 nós, sendo certo que abaixo desse valor e até aos 18 nós, funcionariam as cláusulas indemnizatórias. Abaixo de 18 nós, a Região poderia recusar o navio.

No seguimento de diversa troca de informação entre a Atlânticoline e os Estaleiros, a 8 de Abril, estes informaram que, na sequência de uma reunião com todos os envolvidos no processo de construção, desde as fases de projecto, testes, construção ou fornecimento e instalação de diversos equipamentos, haveria a possibilidade de introduzir mais alterações ao navio que, estimava-se, poderiam contribuir para a resolução do problema.

Em concreto, essas alterações – que passavam, entre outras, pelo redireccionamento dos propulsores azimutais, a eliminação das quebras da defesa, a alteração do bolbo, a introdução de um “duck tail” na popa ou na introdução de mais um propulsor – poderiam ser feitas em 2 fases, sendo a primeira imediata, em resultado da qual, mais uma vez, se estimava que o navio, a 100 % da potência dos motores atingisse uma velocidade entre os 17, 8 e os 18 nós.

Contudo, estas estimativas teriam, ainda, de ser comprovadas através de estudos e provas de mar.

.....

## **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):**

.....

Após essa 1ª fase, o navio seria entregue à Atlânticoline, em regime de comodato, isto é, sem custos que não os da exploração para participar na operação de 2009.

A 2ª fase decorreria após a operação de 2009 e consistiria, entre outras, na já referida introdução de mais um propulsor.

Com as alterações da 2ª fase, estimavam os Estaleiros que o navio atingiria uma velocidade de 18,7 nós, ou seja, ainda abaixo da velocidade contratual, mas já dentro da banda que o contrato considera aceitável.

De referir, ainda, que, caso não fosse considerado receber o navio para a operação de 2009, os Estaleiros propunham-se iniciar de imediato os trabalhos relativos às alterações, estimando que necessitariam entre 7 a 9 meses para que as mesmas fossem concluídas.

Estas propostas não foram consideradas aceitáveis porque, em relação à proposta de receber o navio para a operação de 2009, a verdade é que a Atlânticoline não celebrou com os Estaleiros um contrato de afretamento mas sim um contrato de construção de um navio com características essenciais que o Atlântida, efectivamente, não tem. Para além disso, e salvo o devido respeito a melhor opinião, os custos com o afretamento de um navio para substituir o Atlântida serão sempre da responsabilidade dos Estaleiros.

Em segundo lugar, as intervenções propostas não se afiguravam realistas, quer em termos de eficácia, quer em termos de prazos.

.....



### **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):**

.....

Refira-se, apenas a título de exemplo, que numa comunicação datada de 7 de Abril e enviada à Atlânticoline a 8, se afirmava que a primeira fase poderia iniciar-se já a 6; que as provas de mar decorreriam de 20 a 24 “caso as condições de mar o permitissem”; e, para além disso, ainda se tornava necessário ter em atenção o tempo imprescindível para o treino da tripulação, para a avaliação do IPTM e correcção de eventuais reparos formulados por este.

Em terceiro lugar, algumas das alterações propostas, caso da introdução de mais um propulsor, para além de se traduzirem em alterações que consideramos substanciais à memória descritiva do navio, introduziriam novos custos na exploração do Atlântida, o que não foi considerado como opção.

Por último, e não menos importante, mesmo que a Região concordasse com a realização imediata das alterações, o já referido prazo de 7 a 9 meses para introduzi-las levaria a uma atraso na entrega do navio de, no mínimo, mais de 12 meses em relação à data contratualmente fixada.

Tudo isto ponderado, e em defesa dos interesses dos Açores e dos Açorianos, o Governo decidiu dar instruções para a recusa da recepção do navio, para a resolução do contrato e para o accionamento dos mecanismos necessários para a Região ser ressarcida de todos os prejuízos, bem como receber os montantes já pagos a título de adiantamento de pagamento do preço no valor de 31.710.000 de euros, recorrendo, se necessário, às garantias bancárias existentes sob a modalidade de *first demand*.

.....

## **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro:**

.....  
Uma das questões que importa, igualmente, esclarecer neste momento, prende-se com a questão de saber se as alterações introduzidas no navio Atlântida ao longo do seu processo de construção, e que importaram, desde logo, no aumento do seu calado de 4,6 para 5 metros, são a causa deste problema com a velocidade.

A resposta a esta questão é que essas alterações não são a causa do incumprimento desse requisito contratual. Assim é, porque em todo o processo de construção sempre foi referido que a velocidade era um requisito essencial do navio. Em todo o processo sempre foi expressamente garantido que o navio cumpriria com a velocidade acordada.

Assim aconteceu, para apenas citar, a título de exemplo, duas circunstâncias, na comunicação enviada a 28 de Outubro pelos Estaleiros à Atlânticoline, na qual são referidas as conclusões de um reunião com duas das empresas que assessoraram os Estaleiros, a DELTAMARIN e a PETROBALT, e de onde consta, na 4ª página, ponto 1, que as implicações dessas alterações no que respeita à velocidade levaria a que a mesma se mantivesse dentro dos limites mencionados no contrato. Por outro lado, no esclarecimento tornado público pelos Estaleiros a 14 de Março, é afirmado, no ponto 5, 6º parágrafo, “que o navio vai atingir a velocidade dentro dos limites fixados no contrato.”

Por último, e não menos importante, no Relatório definitivo das provas de velocidade elaborado pela entidade competente – a GERMANISHER Lloyd -, é feita, a páginas 15 e 16, uma projecção sobre a velocidade que o navio atingiria, caso tivesse um calado de 4.6 metros, ou seja, aquele que teria sem os efeitos das alterações introduzidas. O resultado dessa projecção é que o navio atingiria uma velocidade de 17,3 nós, isto é, uma velocidade ainda assim inferior ao limite mínimo que o contrato considera aceitável.

## **Comunicação do Governo sobre a resolução do contrato de construção do navio Atlântida, apresentada no Parlamento pelo secretário regional da Economia, Vasco Cordeiro (21/4/2009):**

.....  
Em jeito de conclusão, gostaríamos ainda de referir que, independentemente de, agora, ter sido tornado público que os Estaleiros vão contestar a decisão de rescisão – curiosa e insolitamente ao mesmo tempo que decorre um inquérito que tem como objectivo declarado apurar se há ou não razão para a resolução do contrato, apraz-nos registar e ter em conta que, quer a Administração dos Estaleiros, quer a Administração da EMPORDEF, reconheceram já, pela voz de dois dos seus administradores, um dos quais o Presidente do Conselho de Administração, que a Região tem o direito de rescindir o contrato e que os 31.710.000 de euros serão devolvidos aos Açores.

Em relação ao 2º navio, e como é já do conhecimento público, o IPTM não aprovou os desenhos das alterações que foram propostas pelos Estaleiros para suprir os problemas de instabilidade que o mesmo apresenta. Neste caso, e tendo sempre presente os termos contratuais, a Região aguarda uma comunicação sobre esta matéria da parte de quem tem essa responsabilidade, ou seja, os Estaleiros.

Em relação à operação de 2009, e conforme as instruções prontamente transmitidas ao Conselho de Administração da Atlânticoline, estão a ser desenvolvidos todos os esforços no sentido de assegurar que o início dessa operação se mantém a 13 de Maio. Neste momento, e com os dados de que dispomos hoje, esta continua a ser a data que apontamos para o início do transporte marítimo de passageiros e viaturas no corrente ano.

Nesta matéria há aqueles que ainda se deleitam em acusar o Governo dos incidentes de construção do navio cujo contrato já foi resolvido, como se o Governo fosse um estaleiro de construção naval! e aqueles, entre os quais se conta o Governo dos Açores que, face a esta situação que ninguém desejou ou deseja, agem com sentido de responsabilidade, com sensatez, com ponderação, mas sobretudo com muita determinação no sentido de procurar as soluções necessárias para resolver este imprevisto.

É, no fundo, a diferença entre aqueles que norteiam a sua acção pela obsessão de ver o Governo em dificuldades e aqueles para os quais o objectivo principal é servir, o melhor possível, os Açores e os Açorianos, mesmo, ou melhor, especialmente face a situações como esta.

O Governo dos Açores está de corpo e alma, com determinação, com empenho e com total comprometimento neste grupo”.

Expresso, 28 de Março de 2009

## ESTALEIROS

# Governo dos Açores pode rejeitar navio de Viana

**Ferry não reúne as condições previstas. Carlos César adverte que tomará 'toda e qualquer medida'**

Depois das provas finais realizadas esta semana com o *ferry* encomendado pelos Açores aos Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC), o Governo Regional tem reunidas todas as condições para rescindir o contrato e não receber o navio.

As provas mostraram que o navio não consegue alcançar a velocidade exigida (19 nós), o que constitui uma das condições para a rescisão. O Expresso apurou

que o navio só conseguiu atingir 15,5 nós (cerca de 27 km/hora) a 75% da potência. As outras condições para a resolução do contrato referem-se a um atraso superior a três meses na entrega (devia ter ocorrido em Setembro) e a redução da capacidade de carga, o que efectivamente aconteceu, tanto em relação às viaturas (passaram de 140 para menos de 120 e de reduzido peso) como aos passageiros (de 790 para 750).

No início desta semana, o presidente do Governo regional, Carlos César, afirmou que depois de conhecer os resultados das provas finais, "não hesitará em tomar" quaisquer medidas que visem proteger os interesses e direitos da região.

A sua decisão pode vir a ser precipitada pelas conclusões do Tribunal de Contas, cujo relatório foi divulgado ontem. O Tribunal, que fez uma auditoria aos contratos dos dois *ferrys* entre a empresa açoriana Atlânticoline e os Estaleiros, refere que o valor e o prazo de execução da construção dos navios foram alterados para números muito superiores aos previstos, tanto no concurso público internacional como no próprio contrato. Recomenda que a empresa deve aplicar as penalidades previstas pelo atraso e apurar o grau de responsabilidade do projectista nos erros detectados pelos ENVC.

Só o primeiro navio, o Atlântida, foi contratualizado por

39.950 milhões de euros, mas sofreu aditamentos de mais de 6.500 milhões. E, apesar de dever ser entregue em 565 dias, foi acordado estender o prazo para 740, "sendo certo que essa entrega ainda não ocorreu".

Contactado pelo Expresso, João Rolo, presidente dos Estaleiros, confirmou os problemas relativos à velocidade do Atlântida, mas declarou que, até à data, a hipótese de rescisão do contrato não lhe foi colocada pelos Açores. Para a próxima semana, está marcada uma reunião com o presidente da Atlânticoline para analisarem as conclusões das provas finais.

LUÍSA MEIRELES  
lmeireles@expresso.impresa.pt

*Dizem que é uma espécie de navio...*

*O Governo dos Açores prepara-se para receber um navio novo para o transporte marítimo entre as ilhas que tem mais defeitos do que um navio velho.*

Luísa Meireles

**15:31** Sábado, 14 de Março de 2009

## **Falta de estabilidade em avaria é um dos problemas do navio**

Trata-se do ferry "Atlântida", um barco para carros e passageiros encomendado em Abril de 2006 pela empresa Atlânticoline aos Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC).

A Atlânticoline é uma sociedade de capitais públicos, criada pelo Governo regional para gerir os transportes entre ilhas. O "Atlântida" devia ter sido entregue em Maio de 2008, mas os problemas de projecto e de execução foram tantos que o prazo de entrega já derrapou para Maio próximo. O maior deles era o da estabilidade em avaria, que se estendeu depois à própria estabilidade intacta (em condições normais). No relatório de Fevereiro do Instituto Portuário e de Transportes Marítimos (IPTM), que supervisiona a segurança dos navios e os certifica, ainda lhe eram apontadas mais de 100 reservas e observações.

O navio foi contratado por 40 milhões de euros, mas as alterações introduzidas já fizeram subir o custo para quase 50. Era este o valor total do programa que o Governo dos Açores anunciara em 2006 para dotar o arquipélago de quatro navios novos. Em construção está apenas mais um, também ferry mas mais pequeno, orçado em 10 milhões de euros.

Se, às vezes, a vida das pessoas dá um livro, a deste barco dá uma novela. Foi projectado por um gabinete russo, mas assumido pelos ENVC. Os seus erros de cálculo revelaram-se fatais: nos primeiros testes, em Agosto de 2007, verifica-se que não tinha estabilidade em avaria (acidente).

.....

Para a corrigir, lastraram-no e reduziram a capacidade de carga do navio de 800 para 600 toneladas (menos viaturas). Foi invocada uma excepção à Convenção de Solas (segurança marítima) para ter menos baleeiras, mas com isso o navio não pode afastar-se a mais de 200 milhas de um porto. E colocaram-lhe a toda a volta um apêndice, uma espécie de "aba" (defensas) que segundo o IPTM pode desequilibrar a descida dos salva-vidas e, conseqüentemente, lançar os seus ocupantes ao mar. O navio ficou mais pesado e a capacidade de desenvolver velocidade menor.

Nos testes seguintes, um ano depois, o peso do navio tinha aumentado em 300 toneladas (10% do seu peso) e o centro de gravidade subira, afectando a tal estabilidade intacta. Foi tirado peso nos superiores e colocado mais lastro. O navio afundou meio metro - e criou-se um novo problema com a altura das rampas de acesso nos portos. As questões foram tantas que, fonte chegada ao processo disse, que até faltavam os dispositivos de fixação das cadeiras - e isto tendo decks em conta o mar agreste dos Açores! Face à reclamação de que o peso da âncora não era suficiente, foi aumentada a corrente, sem ponderar que em muitas baías do arquipélago não há espaço para tal.

No meio do caminho, foi decidido abdicar do combustível lfo, mais barato, porque não havia os necessários propulsores no mercado. Só a gasóleo, os custos vão disparar.

Esta segunda-feira, em mais uma prova de mar, o gerador falhou. Não foi por isso testada a velocidade. Uma nova prova estava marcada para ontem. Não é, pois, por acaso que o anterior presidente dos ENVC, Navarro Machado, interrogado sobre o assunto na Comissão de Defesa em Outubro passado, afirmou que a história do navio era "muito triste" e que incluía "uma série de disparates".

Quem acompanhou de perto a conturbada construção, diz que ele é "sucata" e sem valor transaccionável. Não é essa a opinião do presidente da Atlânticoline, António Raposo. Disse ao Expresso que está à espera de um navio tecnologicamente muito avançado e está disposto a cobrar as penalidades previstas até ao último cêntimo. Mantém para 13 de Maio a sua primeira viagem. Tal como está a situação, só mesmo um milagre de Fátima

Ler mais: <http://expresso.sapo.pt/dizem-que-e-uma-especie-de-navio=f503076#ixzz2oUKGMaDg>

## Novo navio "Atlântica": 600 balsas salva-vidas para 750 passageiros

Publicado: 2009-02-25 10:33:55 | Atualizado: 2009-02-25 10:50:16

Por: Carlos Tavares



**É assim o novo navio encomendado pelo Governo dos Açores aos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, com mais este problema a juntar-se à estabilidade.**

Trata-se de mais um problema e de mais uma limitação para o navio: não estão previstas balsas salva-vidas para todos os ocupantes. A lotação máxima do navio é de 750 passageiros e 40 tripulantes, mas só foram construídas balsas para 600 pessoas.

Para contornar as exigências previstas na lei, o Instituto Portuário e de Transportes Marítimos ( IPTM ) o " Atlântida " ficará impedido de viajar para fora dos Açores, porque, quando tiver a lotação máxima, 190 pessoas não terão acesso aos mesmos meios de socorro, em caso de acidente.

O projecto inicial do navio encomendado pelo Governo Regional dos Açores até nem previa balsas salva-vidas, uma vez que o navio poderia manter-se à superfície, mesmo com dois compartimentos alagados, mas, este problema, e mais o erro nos cálculos de estabilidade, obrigaram o construtor a duplicar os meios de socorro, o que torna, por sua vez, o navio mais pesado.

Para contornar essa questão, o IPTM poderá obrigar o navio a viajar apenas em águas açorianas, e não ultrapassar as 200 milhas, ficando a intenção da AtlânticoLine de operar para a Madeira e Lisboa, fora de questão.

Por sua vez, para contornar os problemas relativos à estabilidade, os Estaleiros de Viana do Castelo vão colocar um estabilizador de borracha à volta do casco, uma solução usada, habitualmente, nos navios antigos.

Ricardo Freitas / Carlos Tavares

[comentar artigo](#)

Notícias / Sociedade

## Navio "Atlântida" cumpre regras de segurança - afirma secretário da Economia dos Açores

Publicado: 2009-02-26 11:49:25 | Atualizado: 2009-02-26 12:29:57

Por: Carlos Tavares



**Vasco Cordeiro, em declarações prestadas à Antena 1 / Açores, afirmou que o navio tem garantida a segurança de todos os passageiros, com meios de salvamento para 1 000 pessoas.**

O navio, encomendado pelo Governo regional dos Açores e que está a ser construído pelos Estaleiros de Viana do Castelo, possui 4 baleiras para 150 passageiros cada, o que perfaz meios de salvamento para 600 pessoas e mais 4 balsas com a capacidade para 100 pessoas cada, o que, no total, significa que 1 000 pessoas têm garantidas os necessários meios de socorro e salvamento.

O secretário da Economia dos Açores, Vasco Cordeiro, não tem dúvidas, relativamente a este aspecto, até porque, será o Instituto Portuário de Transportes Marítimos, o IPTM, a certificar a embarcação, estando confiante na capacidade técnica da instituição para avaliar todos os aspectos do " Atlântida " que, adiantou, segundo os dados que possui actualmente, estará a navegar em águas da Região autónoma no dia 13 de Maio, e dentro das 200 milhas marítimas do arquipélago.

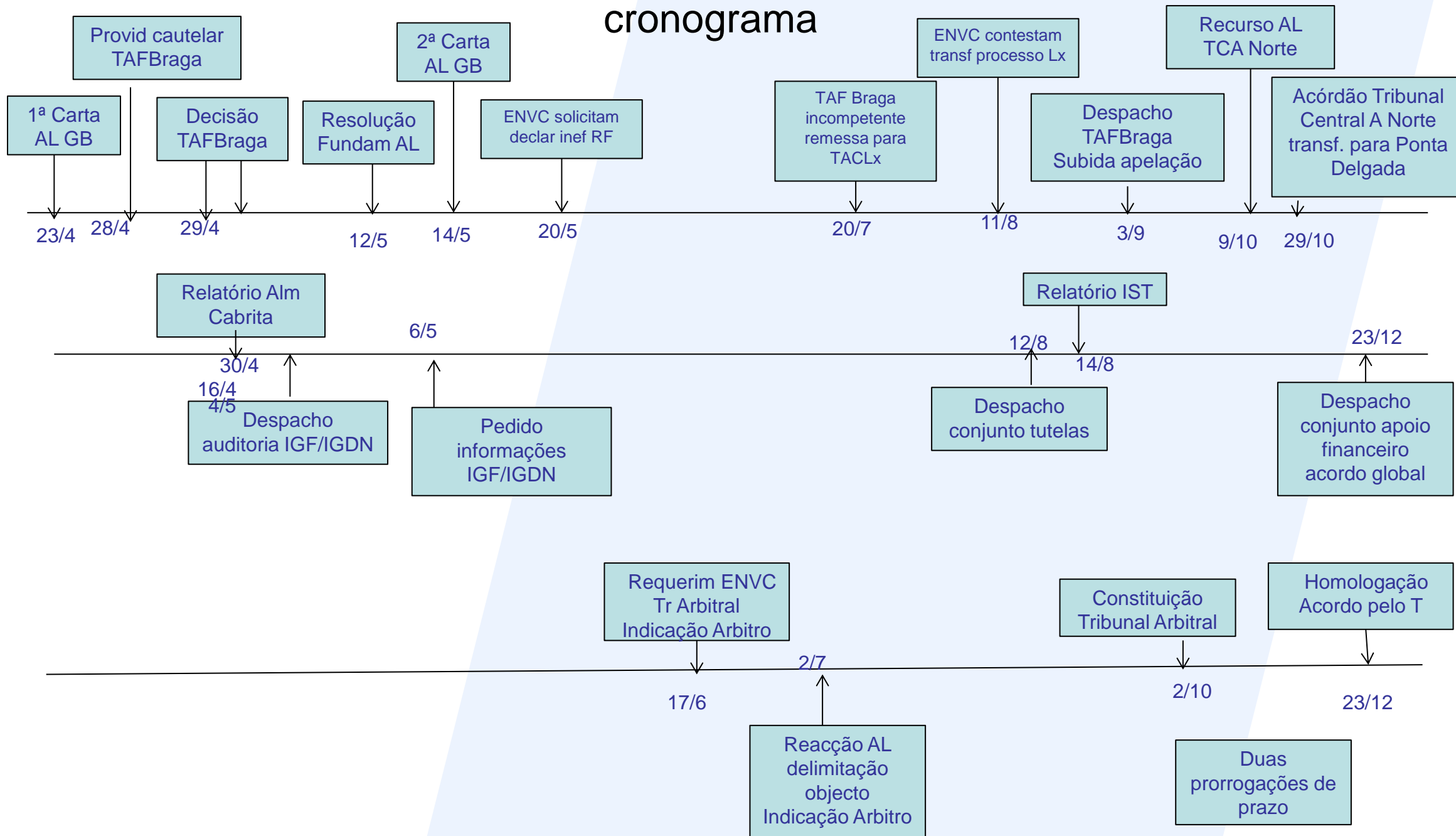
Margarida Pereira / Carlos Tavares

[comentar artigo](#)

- Atlântida
  - Cronograma dos diferentes processos



## cronograma



- Atlântida
  - Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga

## Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga – proc. nº 647/09.0BEBRG

- Carta da AL de 23 de Abril para a CGD a solicitar o pagamento do montante das GB (C258), no valor de 31.710.000 euros
- Carta da CGD de 28 de Abril a informar do pedido da AL para pagar GB – 31.710.000 euros
- Providência cautelar interposta a 28 de Abril pelos ENVC para impedir a CGD a pagar as garantias bancárias
- Decisão do TAF Braga a 29 de Abril quanto ao pedido de decretamento provisório das providências considerando-o inútil
- Resolução Fundamentada feita pela AL a 12 de Maio e junta ao processo judicial a 14 de Maio
- Carta de AL de 14 de Maio para a CGD a solicitar pagamento da GB no montante de 1.997.500 (5 % do valor da adjudicação)
- OS ENVC requer, a 20 de Maio, ao Tribunal a declaração de ineficácia de Resolução Fundamentada e dos actos de execução .

## Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga – proc. nº 647/09.0BEBRG

- Em 26 de Maio de 2009, a Atlanticoline deduziu a sua oposição ao requerimento de providências cautelares;
- Carta de 3 de Junho para a CGD a insistir no pagamento da GB de 1.0997.500 euros
- Carta da CGD de 3 de Junho a informar pedido da AL para pagar GB no valor de 1.997.500 euros
- Declaração de incompetência territorial do TAF Braga, de 20 de Julho, ordenando a remessa do processo para o Tribunal Administrativo de Círculo de Lisboa, já que as providências cautelares correm no tribunal competente para julgar a acção principal. Como o art., 38º do contrato não refere o local para o funcionamento do tribunal arbitral, opera o critério residual do CPTA.
- Os ENVC contestaram, no dia 11 de Agosto, a transferência do processo para o Tribunal Administrativo de Círculo de Lisboa.

## Tribunal Administrativo e Fiscal de Braga – proc. nº 647/09.0BEBRG

- Despacho do Juiz de Turno do TAF Braga, de 3 de Setembro, a admitir recurso interposto pelos ENVC e a processar como de “apelação com subida imediata e nos próprios autos”.
- Recurso da AL no Tribunal Central Administrativo do Norte 9 de Outubro quanto à alegada incompetência do Tribunal
- Acórdão de 29 de Outubro do T Central Administrativo do Norte - Secção do Contencioso Administrativo, a negar provimento, a revogar a decisão judicial do TAF Braga e a ordenar a baixa dos autos ao TAF de Ponta Delgada. O TCA Norte rejeita liminarmente o critério do TAFBraga, dado que a celeridade dos processos cautelares não se compadece com o tempo necessário para a constituição de um tribunal arbitral, e também rejeita o critério do local do cumprimento do contrato, na medida em que se está perante um acto administrativo destacável, respeitante à resolução de um contrato praticado por um concessionário com sede na cidade da Horta (via art. 20º, n.º 1 do CPTA)

- Atlântida
  - Tribunal Arbitral Ad Hoc

## Tribunal Arbitral Ad Hoc

- Início do processo: requerimento dos ENVC a **17** de Junho, e indicação do árbitro dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A., o Exmo. Senhor Professor Doutor Pedro Paes de Vasconcelos, e solicitação da nomeação do árbitro de parte da AL.
- Reacção da AL, por carta datada de 2 de Julho, sobre a delimitação do objecto do litígio, pedindo a sua ampliação.
- Nomeação do Prof. Doutor Rui Pinto Duarte por parte da AL comunicada também a 2 de Julho.
- Dr. Armindo Ribeiro Mendes nomeado como presidente do TA
- Data da constituição: acta de 2 de Outubro

## Tribunal Arbitral Ad Hoc

- Carta da AL, datada de 6 de Outubro, a concordar com o teor da acta da instalação do TA.
- Carta dos ENVC, data de 12 de Outubro, a concordar com o teor da acta de constituição do TA
- Despacho do presidente do TA, de 13 de Outubro, a determinar a notificação à outra parte das cartas recebidas
- Prorrogação do prazo por mais 30 dias, pedido a 29 de Outubro, aceite por despacho a
- Prorrogação do prazo: despacho do presidente do TA, de 10 de Dezembro, para mais 15 dias



## Tribunal Arbitral Ad Hoc

- Pedido das duas partes, feito a 23 de Dezembro, para que seja alterado e ampliado o objecto do litígio, ou seja incluído o C259.
- A 23 de Dezembro o TA deliberou homologar o Acordo Global subscrito pelas duas partes em 23 de Dezembro, pondo fim dessa forma ao processo e ao litígio tanto do C258 bem como do C259.

## OBJECTO DO LITÍGIO

De harmonia com a carta da Requerente ENVC, datada de 17 de Junho de 2009, através da qual esta desencadeou o processo de constituição do Tribunal Arbitral, o objecto do litígio consiste na “apreciação da legalidade do acto que decretou a resolução do contrato por incumprimento (independentemente da natureza jurídica do mesmo), constante da carta da ATLÂNTICOLINE, S.A., datada de 09.04.2009, recepcionada a 14 de Abril de 2009 e à qual os ENVC se opuseram por carta data de 16.04.2009.

O objecto foi ampliado através da carta de resposta da requerida ATLÂNTICOLINE, S.A., datada de 2 de Julho de 2009, nos seguintes termos:

- “(i) A declaração da natureza jurídica privada, e não administrativa, do Contrato;
- (ii) A declaração da natureza jurídica da deliberação de resolução do Contrato, nos termos constante da carta datada de 9 de Abril de 2009 que aqui se dão por integralmente reproduzidos como mera declaração negocial e não como acto administrativo;
- (iii) A declaração dos incumprimentos contratuais imputáveis à Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. que serviram de fundamento à resolução do Contrato;
- (iii) A condenação da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. no pagamento das penalidades que lhe foram aplicadas pela Atlânticoline, S.A. nos termos previstos na Cláusula 31<sup>a</sup> do Contrato, através da carta (Ref. 1640), datada de 7 de Abril de 2009, em virtude da mora no cumprimento do Contrato, acrescidas dos juros de mora legalmente devidos;

## OBJECTO DO LITÍGIO

- (iv) O reconhecimento do direito da Atlânticoline, S.A. em considerar perdida, a seu favor, a caução prestada pelo Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. nos termos previstos na Cláusula 36<sup>a</sup> do Contrato;
- (v) O reconhecimento do direito do Atlânticoline, S.A. em considerar perdidas, a seu favor, as cauções prestadas pela Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. nos termos previstos na Cláusula 23<sup>a</sup> do Contrato;
- (vi) A condenação da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. na restituição de todos os pagamentos efectuados pela Atlânticoline, S.A. no âmbito do Contrato, acrescidos de juros calculados à taxa legal, desde as datas em que tais importâncias foram pagas, nos termos previstos na Cláusula 32<sup>a</sup>. n.º 4 do Contrato;
- (vii) A condenação da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. no pagamento das indemnizações que se mostram devidas à Atlânticoline, SA., nos termos previstos na Cláusula 32<sup>a</sup> do Contrato, em particular nos seus n.ºs 5 a 7, para todos os prejuízos, patrimoniais (danos emergentes e lucros cessantes) e morais, presentes e futuros, causados com o incumprimento definitivo do Contrato e com a sua resolução lícita, legal e fundada, sem prejuízo do disposto no parágrafo seguinte.
- (viii) A condenação da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. no pagamento de uma indemnização por todos os prejuízos, presentes e futuros, causados à Atlânticoline, S.A., quer pela Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A., quer por terceiros, como consequência ou resultado da actuação, processual e extra-processual, da Estaleiros Navais de Viana do Castelo, S.A. relacionada com a resolução do Contrato, entre outros, os relativos à execução e pagamento das garantias bancárias emitidas pela parte da Caixa Geral de Depósitos, S.A. no âmbito do Contrato.

## CONSTITUIÇÃO DO TRIBUNAL (ART.º 38 DO CONTRATO)

- a) o Tribunal Arbitral será composto por três árbitros;
- b) A PRIMEIRA OUTORGANTE designará um árbitro, a SEGUNDA OUTORGANTE designará um outro árbitro e o terceiro, que presidirá, será escolhido pelos dois designados;
- c) Nomeado o árbitro, por uma das partes e notificada essa nomeação, por carta registada, à outra parte, fica esta obrigada a nomear o seu, no prazo de 15 (quinze) dias a contar da recepção de tal notificação; se o não fizer, a nomeação competirá à Associação Comercial de Lisboa;
- d) No caso de os árbitros designados pelas partes não acordarem na escolha do árbitro-presidente, deverá este ser designado pela Associação Comercial de Lisboa tendo em conta a natureza do litígio e com respeito pela parte final da alínea a).

## OBJECTO DO LITÍGIO

Os ENVC requereu que o objecto do litígio incluísse ainda a “consequente apreciação da indemnização ressarcitória dos eventuais prejuízos sofridos, em resultado da resolução do contrato por parte da Atlanticoline, caso esta venha a ser declarada ilícita, não tendo sido aceite pela Atlanticoline, pelo que a questão da delimitação do objecto do litígio ficou de ser feita pelo Tribunal Arbitral, em decisão interlocutória à apresentação dos requerimentos de prova.

## PRAZO PARA A DECISÃO ARBITRAL

O prazo para o proferimento da sentença arbitral será de três meses a contar da apresentação das últimas alegações pelas Partes, podendo esse prazo ser prorrogado uma vez por igual período, por decisão unânime do próprio Tribunal, ouvidas as Partes.

- Atlântida
  - Potenciais compradores

**A British Columbia Ferries** – empresa canadiana, um dos maiores operadores de ferries mundiais, que opera em 25 rotas e 47 terminais, e tem uma frota de 36 navios. Transportou 20,7 milhões de passageiros e 8,1 milhões de carros. Teve um volume de vendas 2008/2009, de 681,8 milhões de dólares canadianos.



## ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO S.A.

----- Original Message -----

**From:** [Paterson, Bruce](#)

**To:** [Doemar](#)

**Cc:** [Collins, Mark](#), J.Moita

**Sent:** Tuesday, October 20, 2009 8:44 PM

**Subject:** Route 40 Update

Ton,

Shortly after we spoke yesterday, the provincial Ministry of Transport announced that they have deferred funding of the Route 40 replacement vessel until Fiscal 2013/14. This development occurred despite assurances from the Ministry of Transport in August that the funding was in place.

As a consequence, we regrettably have to decline interest in the ATLANTIDA. The government is only prepared to fund a modest refit of the existing vessel at this time. They expressed no interest in a chartering option.

Please convey our sincere appreciation to the shipyard for all of their hospitality and their efforts to make the vessel available for the survey and sea trial. Their efforts were exceptional. Please advise them that we have no expectation that they continue with their technical investigations.

Let me personally thank you for your efforts over the past months,

Regards,

Bruce Paterson, P.Eng, M.Eng  
Fleet Technical Director, Engineering  
British Columbia Ferry Services Inc.  
Tel: (250) 978-1385

Blackberry: (250) 415-5285

Fax: (250) 978-1166

[bruce.paterson@bcferries.com](mailto:bruce.paterson@bcferries.com)

[www.bcferries.com](http://www.bcferries.com)

Houve uma consulta de uma empresa norueguesa – Fjordsteamers, para aluguer do navio pelo período de 17 anos. Os números postos na mesa, pressupondo que os custos financeiros seriam de 10.000 €/dia, apontavam para um lucro de 6.8 M€/ano no "worst case". O Armador sugeriu, de modo a que o processo fosse rápido e se aproveitasse a estação alta, um down payment de 2 M€/ano (500.000 € cash e 1,5 M€ a 31 de Agosto). O Break-even point era atingido com 200 passageiros.

Houve uma segunda proposta de aluguer, feita pela Hellenic Maritime Holding, nas seguintes condições:

- Preço base: 34 M€, pagáveis em 25 prestações anuais de 1.360.000 Euros. O CA considerou esta proposta muito baixa, tendo sugerido que se contrapusesse 2.800.000 Euros/ano e 17 anos (taxa de juro de 4 % em 17 anos – com fixação), pedindo à Direcção Comercial para informar desta decisão.

A Alta-Shipping Brokers S.L fez também a seguinte proposta, em Março de 2010:

“The Vessel's purchase price is fixed as : EUR 38,000,000

- To be paid:
  - First cash down payment - 500,000 upon signature of contract.
  - Second cash down payment -2,000,000 not later than 31st August 2010.
  - 75 pct financing from Banco Espirito Santo, details of which to be mutually discussed/agreed.
  - 18,5 pct balance to be paid over 15 years, based on half yearly instalments on terms to be mutually agreed.”



Cascata do Mar – empresa de transportes açoreana fez em 14 de Abril de 2009, também uma proposta nos seguintes termos:

- 1- Devemos ter uma negociação conjunta, para que nos seja garantida pelo Governo Regional dos Açores, a contratação do respectivo serviço inter-ilhas;
- 2- O navio ATLANTIDA servirá para fazer a rota S.Miguel /Santa Maria e o regresso todos os dias, durante todo o ano, cerca de 44 milhas cada viagem, e é propício para este navio em virtude da capacidade do seu andamento;
- 3- O nosso Navio Santo Amaro com um comprimento de 113,45 m, e uma velocidade de 40 nós, vai fazer a rota de Ponta Delgada/Praia da Vitória / Graciosa/ Velas/S. Roque/Horta/ Flores-Corvo em um dia, no outro dia fará o regresso, fazendo a mesma rota até Ponta Delgada, todos os dias durante o ano, ficando assim os Açores com uma política de transportes marítimos adequada as suas necessidade, e facilitando a deslocação diária de pessoas e bens;

....

Uma outra empresa Finatea Nordic OÜ, através de um corrector, fez também uma proposta em 29 de Setembro de 2009.

Uma empresa alemã do Grupo MPC também, em Novembro de 2009, contactou-nos dizendo que através de um corretor croata, tinham conhecimento da possibilidade da venda e que queriam ajustar antecipadamente a comissão.

Um broker Americano em nome de AKR Holdings Inc. and its divisions DHK Defense & Aerospace and DHK Medical Products.

Nazih Rodwan, empresário jordano.

## MoU assinado, a 29/5/2010, com a PDVSA Ferry Atlântida



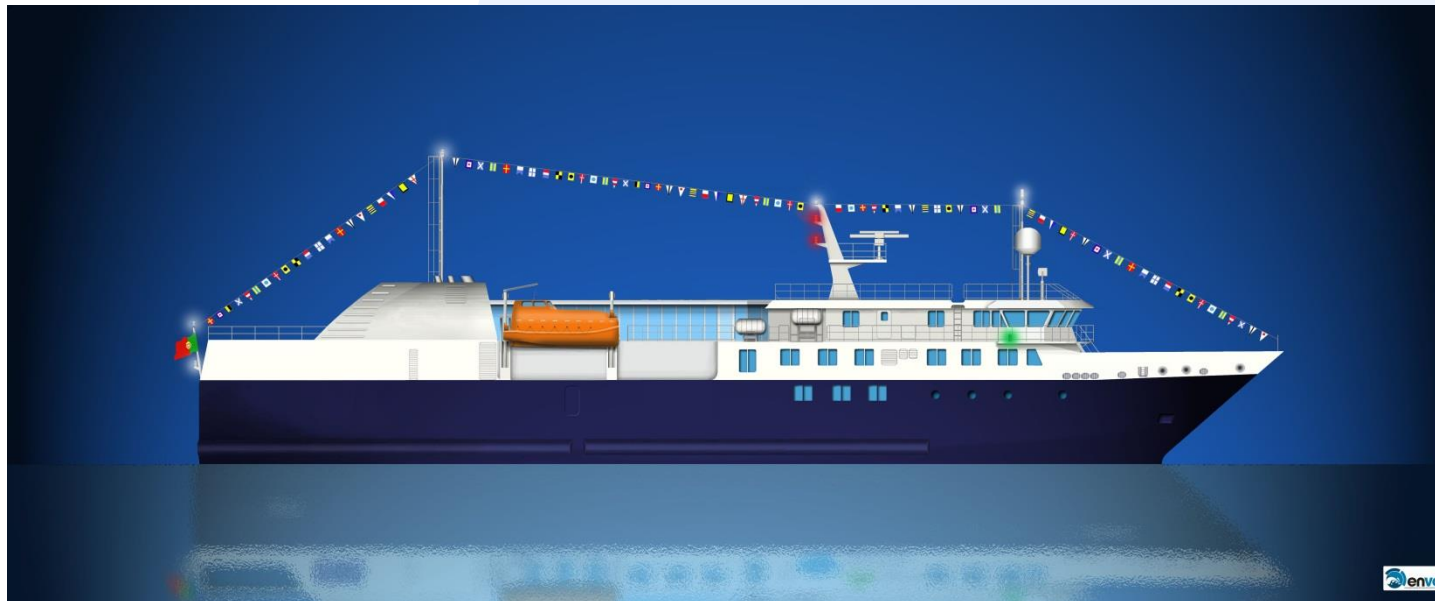
## MoU Ferry

Foi assinado, a 29 de Maio de 2010, um Acto de compromisso entre Petróleos de Venezuela, S.A. PDVSA de la Republica Boliviana de Venezuela e os ENVC que regia o seguinte:

- 1) A presente acta de compromisso tem por objecto estabelecer um interesse entre as partes para estudar a possibilidade da aquisição de um ferry cujas características serão determinadas pelo Grupo de Trabalho;
- 2) As partes criam um Grupo de Trabalho, que será integrado por dois representantes de cada parte, que serão designados nos 30 dias seguintes à assinatura da presente Acta, devendo de imediato proceder à elaboração de um Plano de Trabalho para o desenvolvimento do objecto da presente Acta;
- 4) A presente Acta não obriga nenhuma das partes a mais nada do que foi expresso na própria Acta. Nesse sentido não implicará direitos preferenciais, exclusivos ou excludentes, nem compromete a execução de projectos comuns ou a constituição de alianças com outros países ou empresas. Consequentemente não afectará compromissos assumidos pelas Partes em acordos subscritos com terceiros;
- 8) A presente Acta terá uma vigência de um ano, contado a partir da sua assinatura, renovando automaticamente por períodos iguais salvo se uma das partes comunique à outra, por escrito e via diplomática, a sua intenção em não renovar, com 30 dias de antecedência à data da sua expiração.

## Anti-Ciclone

- aspectos técnicos – IPTM
- Alternativas à sua conversão



## Anti-Ciclone

### ▪Relatório do Tribunal de Contas (Secção regional dos Açores)

“No concurso público internacional, a ENVC, S.A., apresentou o preço de € 14 500 000,00, 81% superior ao preço base do concurso – € 8 000 000,00; no segundo procedimento, o preço baixou para € 9 950 000,00, 24,4% superior ao preço base.

Por outras palavras, a ENVC, S.A., considerou, no segundo momento – quando já não havia concorrência – e face ao mesmo projecto, que era capaz de o executar por menos € 4 050 000,00.” (pag. 42)

“Contudo, de acordo com anúncio publicado a 27/01/2009, em Diário da República, a Atlânticoline, S.A., lançou um concurso para fretamento de um navio para assegurar o serviço de transporte marítimo de passageiros, entre 15 de Junho e 13 de Setembro de 2009, pelo preço de 3 milhões de euros. Este navio deverá operar com o Navio C.258, pelo que se depreende que, para a sociedade armadora, o Navio C.259 não deverá estar pronto à data prevista no 3.º Aditamento. (pag. 51)

## ▪Anti-Ciclone

## ▪Relatório do Tribunal de Contas (Secção regional dos Açores)

Segundo relatório - 09/118.02

“Em 16 de Junho a Atlanticoline informou o Tribunal der Contas que: “(...) conforme se comprova pela correspondência trocada com os ENVC a construção do navio C259 não irá cumprir os prazos contratualmente acordados, nomeadamente não foi entregue em 31 de Maio, nem havendo ainda qualquer data prevista para a sua entrega.

Em consequência, a Atlanticoline irá desencadear os respectivos procedimentos para a aplicação de penalidades por atraso, sem prejuízo do accionamento de outros mecanismos contratuais, nomeadamente a resolução do contrato, uma vez que até à presente data, não foi solicitada pelos ENVC qualquer pedido de suspensão de entrega.

Em 16 de Julho de 2009, de acordo comas palavras do SREconomia, confirmava-se o atraso na entrega e o decursos de mecanismos previstos no contrato”. (pag.14)

## ▪Anti-Ciclone

### ▪Aspectos técnicos/IPTM

(178) De facto, e conforme foi possível comprovar em visita ao Estaleiro, verificou-se que se encontram fabricadas várias partes do Navio, para posterior construção em doca, assim como a aquisição de alguns equipamentos.

(179) Releva, contudo, que o prazo de entrega do Navio C259 já se encontra ultrapassado (31MAI2009), encontrando-se o mesmo apenas materializado nos blocos de aço e algum equipamento atrás indicado, colocando, por conseguinte, a ENVC em situação de vulnerabilidade na regular execução do contrato, podendo dar origem a penalidades ou outras situações mais graves.

Comentários da pag.47/48 feitos pela IGF/IGDN aquando da Inspeção Extraordinária

Embora o processo de construção do Navio 259 se encontre num estado de indefinição causado por inúmeros factos e sucessão de eventos, existindo diferendos relativamente ao mesmo entre as partes

## Aspectos técnicos/IPTM

“Na versão inicial da Memória Descritiva, a propulsão prevista era de tipo convencional, com dois motores Diesel de 2.000 kW cada, de potência máxima contínua. No entanto, esta configuração foi alterada posteriormente para um sistema de propulsão Diesel-eléctrica, semelhante ao da C258, com dois propulsores azimutais, neste caso de um só hélice, de 1.600 kW cada.

Também nesta construção a redução de potência foi proposta pelo Estaleiro devido à dificuldade de encontrar propulsores com a potência prevista na Memória Descritiva do navio, com prazos de entrega compatíveis com o avanço da obra. Note-se que os motores foram encomendados antes de se conhecerem os resultados das provas de tanque.

Em Julho de 2007, numa fase já bastante avançada (nove meses após a assinatura do contrato) o Projectista constatou que as dimensões do navio não permitiriam satisfazer os critérios de estabilidade aplicáveis, pelo que foram alteradas, sendo o comprimento aumentado em 10 m e a boca em 0,6 m, com o conseqüente incremento do seu deslocamento”.

Fonte: relatório da auditoria do IST e Alm. Cabrita



## Aspectos técnicos/IPTM

“Previa-se que a este novo deslocamento, mantendo-se a potência inalterada, o navio perderia 1 nó à potência contratual de 85% da Potência Máxima Contínua (2 x 1600 kW), atingindo uma velocidade de 16 nós em vez dos 17 nós da velocidade contratual.

Informado o Armador, este não aceitou esta redução de velocidade, pelo que o Estaleiro teve de adquirir dois novos motores propulsores com a potência de 1.900 KW cada.

De acordo com os resultados das provas realizadas pelo Instituto Krylov, com o calado de 3,60 m, correspondente ao deslocamento carregado, o navio atingirá a velocidade contratual de 17 nós à potência contratual de 85% da actual potência instalada (2 x 1900 KW), ou seja, não existe qualquer margem de segurança.

Entretanto o Estaleiro procedeu a uma revisão da estimativa de pesos utilizando dados mais actualizados, tendo obtido um valor para o deslocamento carregado correspondente a um calado de 3,75 m. Com este calado, de acordo com uma previsão feita pelo SVA de Postdam, a velocidade prevista passará a ser da ordem dos 16,5, meio nó abaixo da contratual. O SVA recorreu à previsão do Instituto Krylov e a técnicas CFD”

## Aspectos técnicos

“Os cálculos de estabilidade em avaria foram executados pela empresa Deltamarine, tendo como pressuposto a aplicação de um factor de subdivisão igual a 1. Acontece que muito embora o Armador tenha dado o seu acordo a este valor, o IPTM está a exigir a aplicação de um factor de subdivisão igual a 0,5, o que implica a satisfação do critério de estabilidade em avaria com dois compartimentos estanques alagados, em vez de apenas um.

A manter-se esta posição do IPTM será necessário, tal como aconteceu na C258, proceder a alterações na compartimentação, recorrer a lastro sólido permanente, etc., o que implicará novo aumento do deslocamento carregado e a quase certa impossibilidade de satisfazer não só a velocidade contratual de 17 nós, como mesmo a velocidade mínima aceitável de 16' (embora sujeita ao pagamento de penalidades), dada a folga de potência praticamente nula.”

A opção de um compartimento alagável já estava incluída no conceito de projecto apresentado pelo Armador pelo que terá parecido normal ao Estaleiro prosseguir nessa assumpção, tanto mais que o navio Lobo Marinho que tinha construído anteriormente tinha essa opção, acabando por ser surpreendido pela decisão do IPTM e por o Armador não aceitar as isenções que iriam resultar do não cumprimento do standard de um factor de subdivisão de 0,5.”

## Aspectos técnicos

“Resumindo a análise dos documentos relativos ao C259 permitiu concluir o seguinte:

- a) Inadequação do prazo de entrega
- b) Dificuldades de coordenação na área do projecto
- c) Decisões tomadas sob a pressão do tempo
- d) Deficiências no controlo da configuração nas áreas da velocidade, dos pesos e da estabilidade”

Fonte: relatório da auditoria do IST e Alm. Cabrita

## Aspectos técnicos/IPTM

### Divergência sobre a aplicação do factor de subdivisão

- Emails dos ENVC de 15 de Outubro de 2008, reenviado a 11 de Dezembro de 2008 e a 26 de Janeiro de 2009, insistindo com o IPTM.
- Carta da AL de 2 de Janeiro de 2009 – acordo sobre esperar pelo parecer do IPTM antes de iniciar a construção física
- Dúvidas sobre a versão do SOLAS com troca de correspondência com o IPTM e a AL sobre a aplicação de várias regras do Solas II – regra II-1/6.5, SOLAS II-1/8, SOLAS II-1/15.6.3., SOLAS II-1/15.1 no cálculo da estabilidade em avaria do navio. Exemplos: carta dos ENVC de 2 de Março de 2009, carta do IPTM de 7 de Abril de 2009,...
- Carta da AL de 30 de Abril, reagindo a uma notícia sobre o incumprimento de algumas regras Solas e pedindo que soluções terão sido implementadas para cumprimentos das referidas regras
- Carta do IPTM de 13 de Julho de 2009, a questionar os ENVC sobre a aplicação do factor de subdivisão 0.5 e sobre o cálculo de subdivisão de acordo com a regra SOLAS II – 1/6.5.2
- Carta enviada, em 7 de Agosto de 2009, pelo ENVC ao IPTM, a responder a questões levantadas no ofício nº 9615, de 13 de Julho, sobre a aplicação do factor de subdivisão 0.5 e sobre o cálculo de subdivisão de acordo com a regra SOLAS II – 1/6.5.2.

- Aspectos técnicos/IPTM
- **Relatório do Tribunal de Contas (Secção regional dos Açores)**  
Segundo relatório - 09/118.02

- Anti-Ciclone
- Alternativas à sua conversão

APROVEITAMENTO DOS BLOCOS ESTRUTURAIS E EQUIPAMENTOS ADQUIRIDOS PARA O NAVIO DE PASSAGEIROS “ANTICICLONEO PARA A CONSTRUÇÃO DE UM NOVO NAVIO HIDRO-OCEANOGRÁFICO

## **O NOVO NAVIO HIDRO-OCEANOGRÁFICO - (APROVEITAMENTO DOS BLOCOS ESTRUTURAIS E EQUIPAMENTOS ADQUIRIDOS PARA O “ANTICICLONE”)**

Sendo a ZEE de Portugal uma das mais extensas da Europa e sabendo-se da importância cada vez maior de temáticas como as mudanças climáticas e o estudo dos ecossistemas e dos fundos marinhos, importa que o nosso país, dotado de reconhecidas tradições marítimas, assumira um papel activo e responsável no campo científico e da investigação ligada à oceanografia e hidrografia, só possível através da utilização de navios, de elevada sofisticação, que incorporem a tecnologia mais recente no campo da investigação dos oceanos.

No final de 2009, dada a necessidade de diminuir o impacto do cancelamento da encomenda por parte da Atlanticoline, e perante a disponibilidade dos blocos em aço e dos principais equipamentos, originalmente destinados ao “*Anticiclone*”, a Empordef tomou a iniciativa de solicitar ao Arsenal do Alfeite que desenvolvesse o projecto conceptual para um novo navio hidro-oceanográfico, capaz de representar o “*estado da arte*”, incorporando as valias dos atuais NRP “*D. Carlos*” e “*Gago Coutinho*” e implementando soluções que permitam melhorar aquilo que se considera serem os pontos fracos destes navios, por forma a melhorar de forma significativa a eficácia nas missões de oceanografia e hidrografia.

Houveram várias reuniões com a **Tutela** e com o **Responsável pela Estrutura de Missão para a Extensão da Plataforma Continental** (EMEPC) para ver da viabilidade deste projecto, dado que, para além das necessidades da própria EMEPC, aumento da sua capacidade, haveria a possibilidade de “vender” serviços de hidro-oceanografia a outros países que estavam também a estudar a expansão da sua ZEE, e a quantificação de eventuais concessões dessas zonas, ou seja dar apoio na preparação de propostas de extensão de plataforma continental dos Estados com os quais o Governo Português venha a estabelecer acordos de cooperação neste domínio.

### ***O NOVO NAVIO HIDRO-OCEANOGRÁFICO - (APROVEITAMENTO DOS BLOCOS ESTRUTURAIS E EQUIPAMENTOS ADQUIRIDOS PARA O NAVIO DE PASSAGEIROS “ANTICICLONE”)***

Entendeu-se que o projecto deste navio, desenvolvido através de uma cooperação entre o Arsenal do Alfeite SA, o Instituto Hidrográfico e a Estrutura de Missão para Alargamento da Plataforma, com a experiência do primeiro nos projectos de reconversão dos navios acima referidos e ainda no projecto do navio hidro-oceanográfico “Alba”, aliada ao profundo conhecimento na matéria detido pelos últimos, constituía a melhor solução no que se refere à concepção de um navio de referência, exclusivamente produto da engenharia nacional.

Os requisitos iniciais foram propostos pela Estrutura de Missão para Alargamento da Plataforma e pelo Instituto da Investigação das Pescas e do Mar (IPIMAR), tendo posteriormente, no início de 2010, sido revistos através de uma valiosa contribuição do Instituto Hidrográfico.

Após os estudos iniciais, o AA SA concluiu que, pela sua geometria e tipo de utilização, seria possível a utilização da quase totalidade dos blocos em aço construídos nos ENVC, bem como a incorporação da grande maioria dos equipamentos entretanto comprados por aquele estaleiro. O orçamento preliminar, na altura realizado, apontava para um custo global da ordem dos 40 M€, parte dos quais já tinha sido gasta pelos ENVC, incluindo equipamentos.

Por falta de cabimento orçamental foi decidido superiormente não ser oportuno avançar-se, independentemente de verbas que poderiam obter por recurso a fundos comunitários.





## CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS

*Comprimento Total – 71.30 m*

*Boca – 12,60 m*

*Pontal – 6,30 m*

*Velocidade Máxima -15 nós*

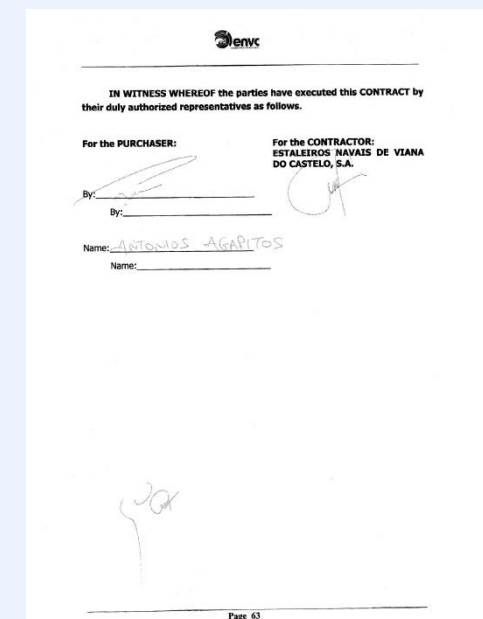
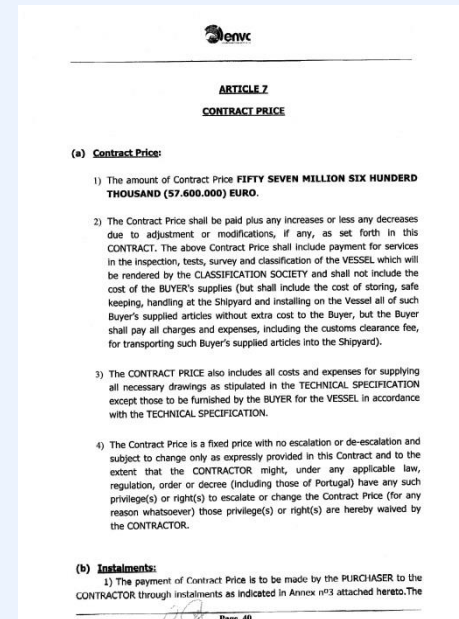
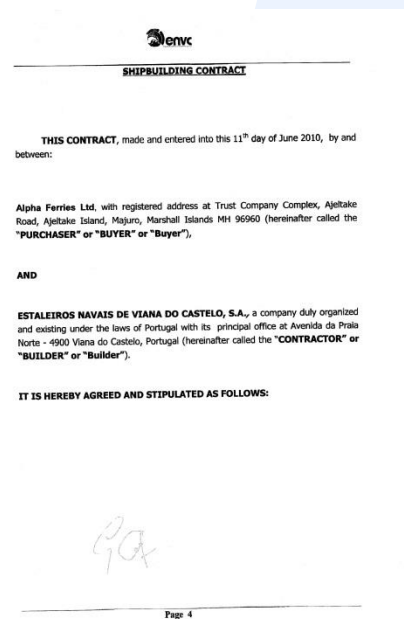
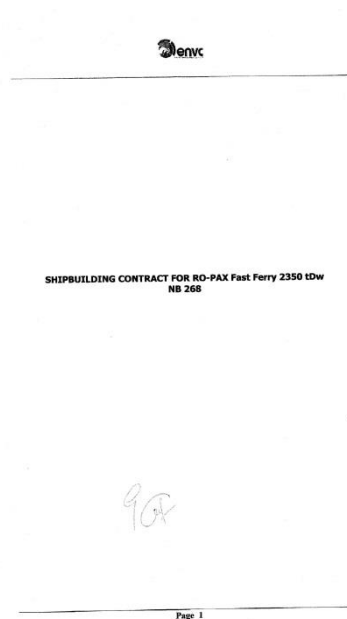
*Investigadores e Técnicos – 21*

*Tripulação – 34*

Contratos e contactos comerciais feitos pela empresa depois da assinatura do acordo global com a *Atlanticoline*

Contrato com a HSW para a construção de 2 ferries

Os ENVC assinaram, a 11 de Junho de 2010, dois contratos (C268 e C269) para a construção de dois ferries com duas empresas do Grupo Hellenic SeaWays no valor de 57.600.000 euros, cada um.



Exemplo da capacidade dos ENVC terem continuado a terem uma imagem junto do segmento dos ferries ao receberem uma proposta para fazerem ferries.

A vertente do financiamento era muito importante nessa altura

ANNEX Nº 3 - CONTRACT PRICE AND INSTALLMENTS - NB 268

main events	estimated dates	(two main engines owners option) - Contract Price 57.600.000 Euros			
		NB268			
		HS	BES	Total	Acum
contract entered into force	Jun-10	500.000	6.000.000	6.500.000	6.500.000
	Jul-10			0	6.500.000
steel order	Ago-10		6.000.000	6.000.000	12.500.000
	Set-10			0	12.500.000
steel arrival	Out-10		6.000.000	6.000.000	18.500.000
	Nov-10			0	18.500.000
	Dez-10			0	18.500.000
	Jan-11			0	18.500.000
1000tons prefabricated steel	Fev-11	500.000	3.000.000	3.500.000	22.000.000
	Mar-11			0	22.000.000
	Abr-11			0	22.000.000
	Mai-11			0	22.000.000
1st block	Jun-11	200.000	1.300.000	1.500.000	23.500.000
main engine arrival	Jul-11	500.000	6.000.000	6.500.000	30.000.000
	Ago-11			0	30.000.000
	Set-11			0	30.000.000
	Out-11			0	30.000.000
undocking of the vessel	Nov-11		9.000.000	9.000.000	39.000.000
	Dez-11			0	39.000.000
pier trials starting	Jan-12	1.000.000	9.000.000	10.000.000	49.000.000
	Fev-12			0	49.000.000
	Mar-12			0	49.000.000
	Abr-12			0	49.000.000
	Mai-12			0	49.000.000
vessel's delivery	Jun-12	5.940.000	2.660.000	8.600.000	57.600.000
<b>TOTAL</b>		<b>8.640.000</b>	<b>48.960.000</b>	<b>57.600.000</b>	
		<b>15,00%</b>	<b>85,00%</b>		

## 12.2 – ACTIVIDADE COMERCIAL

### CONSTRUÇÕES

Durante o ano de 2010 foram recebidas 44 consultas, das quais foram respondidas 21 por se enquadrarem dentro da nossa gama de construções.

Para além da assinatura do contrato dos asfalteiros e da sua entrada em vigor, a área comercial esteve envolvida em todas as negociações técnico/comerciais que

resultaram na assinatura do contrato de 2 navios ROPAX para um armador Grego, o qual não entrou em vigor por falta de financiamento.

A actual carteira de encomendas militares e os dois navios asfalteiros, permitirá, para os próximos 3 anos, uma considerável ocupação da capacidade produtiva dos ENVC.



### ARTICLE 16

#### CONDITIONS FOR THE CONTRACT TO BECOME EFFECTIVE

This CONTRACT shall become effective upon signing by both Parties and execution by the PURCHASER and "Banco Espírito Santo, SA" (the "Bank") of a pre and post delivery loan facility agreement for the financing of the construction and acquisition of the VESSEL on terms negotiated and agreed by the PURCHASER at its absolute discretion.

a) It is expressly agreed that, concerning the said pre delivery loan facility, the CONTRACTOR and the Portuguese Credit Insurance "COSEC", will be a security party as primary obligor and guarantor of the PURCHASER's obligations until the delivery of the Vessel occurs.

b) Regarding the post delivery loan facility the Portuguese Credit Insurance "COSEC" is to be maintained as credit insurance.

c) In the event for any reason whatsoever that the said loan agreement has not been executed latest by 25<sup>th</sup> of June 2010 and therefore the CONTRACT has not become effective then this CONTRACT shall be considered as null and void with no obligation whatsoever by the parties hereto.



Exemplo da capacidade dos ENVC terem continuado a terem uma imagem junto do segmento dos ferries ao receberem uma proposta para fazerem ferries.

Quem é a Hellenic SeaWays?

Hellenic Seaways was created in 2005 following the consolidation of Minoan Flying Dolphins and its subsidiaries Hellas Flying Dolphins, Hellas Ferries Saronikos Ferries and Sporades Ferries.

It is the biggest Greek shipping Company, which operates 24 vessels, 10 conventional, 12 high-speed and 2 RO-RO, servicing more than 35 ports in the [Cyclades](#), North East Aegean, South East Aegean, [Crete](#), [Argosaronikos](#) and [Sporades](#).

In August 2009 Hellenic Seaways purchased the single-ship, budget cruise line [easyCruise](#) from founder [Stelios Haji-Ioannou](#).

In January 2011 [Minoan Lines](#) (Heraklion) cancelled the sale of its 33,35% stake in Hellenic Seaways to [ANEK](#) and try to find a new buyer for it.

its current fleet and Indian tanker business.

Sources claim *Pratibha* is in a

does not identify the vessels.

Sources say they are the 40,000-dwt single-hullers *Pratibha* *Warna*

and 40,000 dwt and over 20 years of age. One is of 47,000 dwt and about 18 years old.

## Hellenic Seaways linked to ferry deal

Geoff Garfield

London

Hellenic Seaways is investing in its fleet again with talk of an order being lined up at the Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC) shipyard in Portugal.

Talk in the market points to two ferries being booked at a cost of around EUR 120m (\$152m) with an option for a third.

"We don't know any details yet," a Hellenic spokesman told TradeWinds. "There is nothing official. There is nothing confirmed."

It is understood that the new-buildings would probably be deployed opening new lines rather than replacing vessels on existing routes.

Hellenic has invested heavily in

recent years to create a fleet of 32 vessels with an average age of just four years. It includes conventional tonnage, high-speed vessels capable of 41 knots, catamarans and freight ro-ros.

Between 2004 and 2006, the company, which operates services in the Aegean and Adriatic, disposed of most older ships when it sold a total of 25 vessels.

The majority of its fleet now comprises newbuildings, some ordered in Greece, including the ropax *Nissos Chios*.

Australian builder Austal built the high-speed ferry *Highspeed 5*. Hellenic has also bought second-hand ships.

The owner can expect to wait at least two years to take delivery of vessels from Portugal, although

dates and vessel size have not been disclosed.

A yard source is quoted as saying that the order has been secured, describing it as a "breath of fresh air".

ENVC is said to have logged accumulated losses last year of EUR 60m after being forced to pay compensation to the Azores regional government for not building a ferry according to specification. The vessel involved was the 750-passenger ropax *Atlantida*. The Azores government was said to be dissatisfied with the speed.

The new 900-passenger Balearia of Spain ropax *Abel Matutes* featured in last week's TradeWinds was built at the Vigo yard of Hijos de J Barreras but outfitted at ENVC.

**Concurso para um ferry  
Isle of Scilly Cornwall**

**Junho de 2009**



## Análise da proposta de orçamento para a construção de 1 Ferry para – Cornwall – Isles of Scilly Link Vessel

Data : **20/06/2009** reunião efectuada em Lisboa

### PRESENÇAS:

- Jorge Rolo
- Faria Luciano
- Marco Capitão Ferreira
- Castro
- Queirós
- Barros
- Varela
- Jardim
- Ventura
- Nelson
- Delgado Araújo (não esteve presente por estar de baixa médica)

Todos os presentes expressaram a sua opinião sobre este navio e sobre os factores de risco que a construção do mesmo acarreta.

Em termos sintéticos concluiu-se que:

- O prazo de entrega do navio é exigente e deve acontecer até 01/03/2012;
- As provas de mar terão que ser realizadas em Janeiro de 2012 (período de Inverno);
- A formação da tripulação terá de acontecer durante um período de 2 meses o qual inclui a formação em fábrica e a bordo;

Em termos sintéticos concluiu-se que:

- O prazo de entrega do navio é exigente e deve acontecer até 01/03/2012;
- As provas de mar terão que ser realizadas em Janeiro de 2012 (período de Inverno);
- A formação da tripulação terá de acontecer durante um período de 2 meses o qual inclui a formação em fábrica e a bordo;
- A construção do navio é muito exigente no tocante à pouca margem que existe para as variações de peso e de velocidade;
- Os grandes cuidados a ter na construção por causa das limitações às vibrações e aos ruídos (Comfort Class);
- O navio deverá respeitar o SOLAS – Classe B;

Perante tudo isto foi conclusão dos presentes que deveremos apresentar a nossa proposta de preço para a construção do referido navio mas conscientes de que:

- Não há período de carência. Nos primeiros 60 dias de atraso, os ENVC suportam os custos de frete do um navio alternativo. Findo esse prazo o armador pode rescindir o contrato;
- O aumento do Deadweight em valor superior a 10 Ton., é facto de rescisão do contrato;
- A tolerância na velocidade exigida contratualmente, **não pode exceder 0,5 nós**. Ultrapassada esta tolerância o armador pode rescindir o contrato;
- É necessário alterar a forma como trabalhamos, inclusivamente a parte documental;
- O risco estimado situa-se entre os 80% e os 90%;
- O projecto é bastante exigente em áreas que os ENVC não dominam;
- O tempo é escasso.

Com todos estes constrangimentos foi decidido apresentar uma proposta de preço para o concurso de construção do referido navio, no sentido de permitir, até à fase de adjudicação do referido concurso, ter uma visão validada do projecto e dos seus constrangimentos que nos permita avançar ou não, e foi, igualmente, deliberado iniciar, desde já, trabalhos de confirmação/validação dos elementos técnicos disponíveis. Este estudo e identificação das soluções/acções limitadoras dos riscos identificados, será realizado por outra entidade que não os ENVC.

## ISLES OF SCILLY LINK VESSEL PROJECT

### Appendix 1.

#### TENDER OFFER : DESIGN, CONSTRUCT, TEST AND DELIVERY OF THE FERRY

To The Authority

I/We hereby tender and undertake to carry out the work in accordance with the requirements of the Conditions of Contract and Technical Specification Documents for the design, construction, trials and delivery of:

- Option 1 Ferry fitted with twin pallet hoist and single crane and delivered by 1<sup>st</sup> March 2012 for the lump sum price of £ 33.200.00,00(Price to be provided in Pounds Sterling)..
- Option 2 Ferry fitted with double crane for the lump sum price of £ 32.600.000,00 (Price to be provided in Pounds Sterling)

I/We undertake, and it shall be a condition of any contract that the amount of my/our tender has not been calculated by agreement or arrangement with any person and that the amount of my/our tender has not been communicated to any person and will not be communicated until after the closing date for submission of tenders.

I/We agree to the communication of the amount of my/our tender to other tenderers and, if the tender is successful, the publication and communication to other tenderers of the name of my/our organisation.

Contract - to be signed by a Director or Partner

Name:. António José dos Prazeres Faria Luciano

Position: Board of Directors.

Company:ESTALEIROS NAVAIS DE VIANA DO CASTELO, SA

Address: Praia Norte

4900-350 Viana do Castelo

Portugal

Signed:..........Dated: 16<sup>th</sup>. June 2009

Exemplo da cláusula no contrato das LFC que previa um período para correção de anomalias antes do accionamento das GB

## Contrato das LFC Capítulo II Garantias relativas aos ENVC 9.<sup>a</sup>

### (Caução de bom e pontual cumprimento)

1 — A ENVC presta, no âmbito do CONTRATO, na data de Recepção Provisória de cada NAVIO e para vigorar desde essa data, uma caução sob a forma de garantia bancária autónoma, incondicional e à primeira solicitação, de acordo com o ANEXO F, no valor de 5 % do valor da construção de cada NAVIO, previsto na Cláusula 12.<sup>a</sup>.

2 — A garantia prevista no número anterior pode ser accionada pelo MINISTÉRIO DA DEFESA NACIONAL para satisfação de quaisquer créditos resultantes de mora, cumprimento defeituoso, incumprimento definitivo ou para outros efeitos previstos no CONTRATO.

3 — A resolução do CONTRATO pelo MINISTÉRIO DA DEFESA NACIONAL, bem como a sua anulação ou declaração de nulidade, não impedem o accionamento da caução, independentemente de declaração jurisdicional, quando para isso haja motivo.

4 — Sem prejuízo da natureza autónoma, incondicional e à primeira solicitação da garantia bancária referida no n.º 1, o MINISTÉRIO DA DEFESA NACIONAL não acciona qualquer caução sem que, com uma antecedência mínima de 30 dias, tenha comunicado à ENVC essa sua intenção, indicando os respectivos fundamentos, e dando-lhe a possibilidade de, durante esse período de tempo, efectuar as diligências que forem tidas como necessárias com vista ao cumprimento pleno e integral de todas as obrigações concretamente em causa.